

2017年2月1日

ワークマン、登山とアウトドア向けの「FieldCore 肌サラ T シャツ」を発売 — 本格的な汗冷え対策機能素材の T シャツを税込 980 円で発売 —

ワーキングウェアとアウトドアウェアの小売フランチャイズチェーンを全国に 796 店舗展開する株式会社ワークマン（本社：群馬県伊勢崎市、代表取締役社長：栗山清治）は、本格的な汗冷え対策機能素材の「肌サラ」シリーズを登山・アウトドア向けとして、自社アウトドアブランド「FieldCore」を付けて、全国 796 店舗とワークマン通販サイトで 2 月上旬より順次発売します。

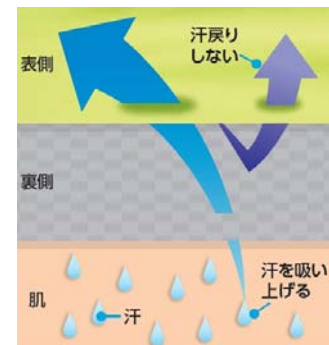
「肌サラ」T シャツは昨年、夏のアウトドアと作業用ウェアとして 10 万着をテスト販売しましたが、口コミで人気化して 1 ヶ月で完売しました。今回は、通年の登山・アウトドア向けウェアとして、全国ネット TV CM で宣伝を開始して、年間で 30 万着を販売する予定です。

1. 「肌サラ」T シャツは、生地にもアウトドア業界で話題のポリプロピレンを使用し、シャリシャリとした心地よい着用感と自身の発汗による不快なベタつきの軽減、汗冷えを防ぐ効果があります。

「肌サラ」T シャツの用途は：

- ★ 時々汗をかく登山、ハイキング
- ★ 時々汗をかくゴルフやその他の「耐久系」のスポーツ
- ★ 時々汗をかくキャンプ、釣りなどのアウトドア活動
- ★ 汗をかく仕事
- ★ 汗をかきやすい人の一般的なアンダーウェア

などです。汗をかき続けるような「瞬発系」のスポーツや活動には向いていません。長袖は保温効果もあるので通年用として使用可能です。



ワークマンは建設、工場、倉庫、飲食店などで働くプロ顧客向けの販売が主ですが、アウトドア・スポーツ・レジャー向けなどの一般顧客向け販売も好調です。現状ではアウトドア・スポーツなどの一般顧客が来店客の 20%を越えています。

◆ 「FieldCore 肌サラ T シャツ」(長袖 2 月上旬発売予定、半袖 3 月末発売予定)

肌に触れる部分のポリプロピレンが汗を素早く吸収して、外側のポリエステル部分に移行させるため、汗をかいてもサラサラの着心地をキープします。登山やハイキングの場合は汗冷えによる低体温症を避ける効果もあります。

価格： 長袖、半袖Tシャツは税込 980 円の低価格を実現（長袖ハーフジップは税込 1,500 円）

ご参考) スポーツ店で汗冷え防止機能素材Tシャツは安くても 5,000 円以上で販売しています。

用途： ① 時々汗をかく登山、ハイキング、キャンプ

② 時々汗をかくゴルフなどの軽めのスポーツや夏のスポーツ観戦

③ 汗をかく仕事

カラー：シルバー、ブラック、カーキ、ネイビー、ライムの 5 色

サイズ：M～3L



「FieldCore」ブランドの概要

ロゴマーク	山をイメージしたデザイン
コンセプト	・「カジュアルウェアにプロ品質を」がテーマ 「プロ仕様」の耐久性、動作性が自慢 高機能だが、デザイン性にもこだわる ・アウトドアテイストのカジュアルウェアで仕事着としても使える
販売対象	①アウトドア 機能性、コストパフォーマンスで選択 ②プロ顧客 耐久性、動作性、コストパフォーマンスで選択
価格帯	同じ機能でスポーツ専門店のブランド品の定価の 1/2～1/4 を目指す



2. 「FieldCore」ブランドの他の新製品

「FieldCore」ブランドとして発表する新製品のうち、登山・アウトドア向けの代表的な製品を 2 点ご紹介します。

◆エアライト **STRETCH** クライミングパンツ (4月中旬発売予定)

履き心地と動作性を重視したカジュアルパンツ。

ストレッチ素材と股部分の立体裁断（クライミングカット）で

どんな姿勢でも突っ張らず、ノンストレスを実現。

- ・価格 : 税込 1,900 円
- ・伸縮率 : 140%
- ・伸縮方向 : 360°
- ・カラー : サンド、ネイビー、ブラック



◆エアシェルジャケット（4月末発売予定）

携帯をメインに考えた防水性、透湿性を備えたナイロン素材の超軽量ウィンドブレーカー。

- ・定価：税込 2,900 円
- ・耐水圧：2,000mm
- ・透湿性：3,000g/m² 24h
- ・重量：154 g
- ・カラー：グレー、グリーン、クロ



— ワークマンの製品に共通する特長 —

- ・プロ顧客用に開発された製品であるため、耐久性と動作性に優れている。
 - 屋外で毎日 8 時間使うことを前提に開発（快適性、動作性などはプロ仕様で高機能）。
- ・本来は仕事着から始まったので、「飽き」が来ないベーシックなデザインが基本。
 - 「ワークマンでもいい」から「ワークマンがいい」になることが目標。
- ・圧倒的な低価格と高機能で、チラシによる特売や値引き販売をしないで全品を売り切る。
 - 数年間売り続けるので特売ロスが発生せず、粗利率 35%での値付けが可能。

以 上

<ワークマンの概要>

社 名	株式会社ワークマン			
住 所	東京本部：東京都台東区上野 7-8-20 高崎本部：群馬県高崎市高関町 380			
業 種	ワーキングウェア、ワーキング用品、アウトドア・スポーツウェアを販売する専門店フランチャイズチェーンの運営 チェーンの運営			
店 舗 数	796 店舗（2017 年 1 月 31 日現在）			
グ ル ー プ	ベシシアグループ（2016 年 3 月期計画ラウンド売り上げ 8,300 億円）において、ベシシア、カインズと並ぶ中核メンバーの 1 社			
上 場	ジャスダック（7564）			
業 績	（単位：百万円）			

	チェーン全店売上	営業総収入	営業利益	当期純利益
13 年 3 月期	63,858	45,057	7,394	5,044
14 年 3 月期	68,801	48,138	8,378	5,586
15 年 3 月期	69,185	48,426	8,339	5,876
16 年 3 月期	71,465	49,577	8,807	6,233

本件に関するお問い合わせ先

営業企画部 柏田 大輔 027-330-3473(携帯電話 080-2186-8750) d_kashiwada@workman.co.jp
経営企画部 高橋 啓 03-3847-8190(携帯電話 080-2186-8850) a_takahashi@workman.co.jp