



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2025年3月期 第1四半期決算説明会資料

2024年8月5日

- 2025年3月期 第1四半期決算の業績 3
- 2025年3月期 第1四半期決算の概要 7
- 2025年3月期 計画 17

- 2025年3月期 第1四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



| (単位：百万円) | FY 3/2024 1Q | FY 3/2025 1Q | YoY (%) |
|------------------|-----------------|-----------------|--------------|
| チェーン全店売上高 | 47,911 | 49,867 | +4.1 |
| 直営店売上高 | 3,806 | 4,685 | +23.1 |
| 加盟店売上高 | 44,105 | 45,182 | +2.4 |
| (既存店売上高) | — | — | +0.6 |
| 営業総収入 | 35,305 | 37,049 | +4.9 |
| 売上原価 | 22,238 | 23,515 | +5.7 |
| 営業総利益 | 13,066 | 13,534 | +3.6 |
| 販管費 | 5,955 | 6,499 | +9.2 |
| 営業利益 | 7,111 | 7,034 | △1.1 |
| 経常利益 | 7,264 | 7,189 | △1.0 |
| 四半期純利益 | 4,565 | 4,510 | △1.2 |
| EPS | 55円94銭 | 55円27銭 | |

➤ 業績ハイライト

●チェーン全店売上高

- ・天候は良好に推移したものの、アフターコロナによる消費行動の変化や実質賃金の減少による消費マインドの低下で計画を下回る（計画比 △1.2pt）

●営業総収入

- ・直営店売上高は計画未達となったが、期中平均店舗数の増加（+10店舗）で高い伸長率となる（YoY +23.1%）
- ・加盟店商品供給売上高 222億30百万円（YoY +3.1%）

●売上原価

- ・円安の進行に伴い、平均決済レートは大幅に上昇したが、価格の見直しや商品改廃等で、海外仕入に係る利益は前年水準を維持し計画を上回る
 - ① 平均決済レート 143.53円（前期 130.67円 +12.86円）
 - ② 海外仕入に係る利益 15億8百万円（YoY △1.8%）
 - ③ 海外直接仕入高 +7.3%
（純仕入に占める比率 55.4% YoY+3.5%）
- ・商品評価損 YoY +90百万円

●営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 1億83百万円
- ・自営店荒利益 + 3億 2百万円
- ・海外仕入に係る利益 △ 28百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



| (単位：百万円) | FY 3/2024 1Q | 売上比 (%) | FY 3/2025 1Q | 売上比 (%) | 増減 | YoY (%) |
|------------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| チェーン全店売上高 | 47,911 | — | 49,867 | — | — | +4.1 |
| 人件費 | 998 | 2.1 | 1,082 | 2.2 | +84 | +8.4 |
| 販売費 | 338 | 0.8 | 404 | 0.8 | +21 | +5.5 |
| 旅費交通費 | 104 | 0.2 | 117 | 0.2 | +13 | +12.6 |
| 運賃 | 439 | 0.9 | 473 | 1.0 | +34 | +7.9 |
| 地代家賃 | 1,612 | 3.4 | 1,700 | 3.4 | +88 | +5.5 |
| 消耗品費 | 212 | 0.4 | 197 | 0.4 | △14 | △6.9 |
| 業務委託料 | 934 | 2.0 | 1,114 | 2.2 | +180 | +19.3 |
| 減価償却費 | 640 | 1.3 | 712 | 1.4 | +72 | +11.3 |
| その他 | 630 | 1.3 | 695 | 1.4 | +65 | +10.4 |
| 合計 | 5,955 | 12.4 | 6,499 | 13.0 | +544 | +9.2 |

※売上比はチェーン全店売上高に対する比率となります。

➤ 増減要因

- **人件費**
 - ・ 定期昇給率+5.1%・期中平均従業員数+29名
- **販売費**
 - ・ SC店販促チラシ +20百万円
- **旅費交通費**
 - ・ アフターコロナで海外出張やリアル会議を再開
- **運賃**
 - ・ 店舗配送の見直し（店休日配送を廃止）△20百万円
 - ・ 国内仕入の減少に伴いリベート減額 +42百万円
- **地代家賃**
 - ・ 期中平均店舗数 27店舗増加 +50百万円
 - ・ 外部倉庫 +25百万円
- **消耗品費**
 - ・ 店舗什器が減少（新店・S&B △9店舗、改装 △10店舗）
- **業務委託料**
 - ・ SC店運営費 +90百万円
 - ・ 流通センター運営費 +25百万円
 - ・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +16百万円
 - ・ 値札張替作業 +25百万円
- **減価償却費**
 - ・ 自社物件及び店舗面積拡張に伴う取得価額の増加

貸借対照表



| (単位：百万円) | FY 3/2024 1Q | FY 3/2024 期末 | FY 3/2025 1Q | 増減 |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 流動資産 | 100,945 | 112,648 | 110,943 | △1,704 |
| 現金及び預金 | 64,598 | 68,187 | 70,691 | +2,503 |
| 加盟店貸勘定 | 13,629 | 14,407 | 14,723 | +315 |
| 商品 | 17,642 | 25,270 | 17,474 | △7,795 |
| その他 | 5,075 | 4,782 | 8,054 | +3,271 |
| 固定資産 | 34,308 | 35,714 | 35,580 | △133 |
| 有形固定資産 | 27,745 | 28,755 | 29,419 | +663 |
| 無形固定資産 | 899 | 760 | 759 | △1 |
| 投資その他の資産 | 5,662 | 6,197 | 5,400 | △796 |
| 資産合計 | 135,253 | 148,362 | 146,524 | △1,838 |
| 流動負債 | 16,456 | 18,334 | 16,066 | △2,268 |
| 固定負債 | 4,431 | 4,599 | 4,646 | +46 |
| 負債合計 | 20,888 | 22,934 | 20,712 | △2,221 |
| 純資産合計 | 114,365 | 125,428 | 125,811 | +382 |
| 負債純資産合計 | 135,253 | 148,362 | 146,524 | △1,838 |

➤ 増減要因

●現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +79億85百万円
- ・配当金の支払額 △54億51百万円

●加盟店貸勘定

- ・冬物キャリアの増加で1店舗当たり在庫高が増加

●商品（増減要因）

- ・季節性の影響で在庫が減少し、前期末比では大幅に減少
- ・夏物は順調に消化する一方で、冬物キャリアの増加により前年同期比は微減に留まる
- ・未着品は前年同期に大幅増となった反動で減少

| | 前期末比 | 前年同期比 |
|---------|-----------|-----------|
| ・直営、SC店 | +34百万円 | +2億86百万円 |
| ・流通センター | △25億80百万円 | +8億61百万円 |
| ・未着品 | △52億34百万円 | △13億18百万円 |

●その他（流動資産）

- ・円安の進行による為替予約の時価評価 +20億46百万円

●有形固定資産

- ・新規出店 9店舗、S&B 2店舗、合計11店舗を開店（うち自社物件 8店舗）
- ・改装転換 31店舗

- 2025年3月期 第1四半期決算の概要

● #ワークマン女子の出店エリア拡大と地域ニーズに合った業態転換を推進

2024年6月末 **1,020**店舗 (前期末比+9店舗)

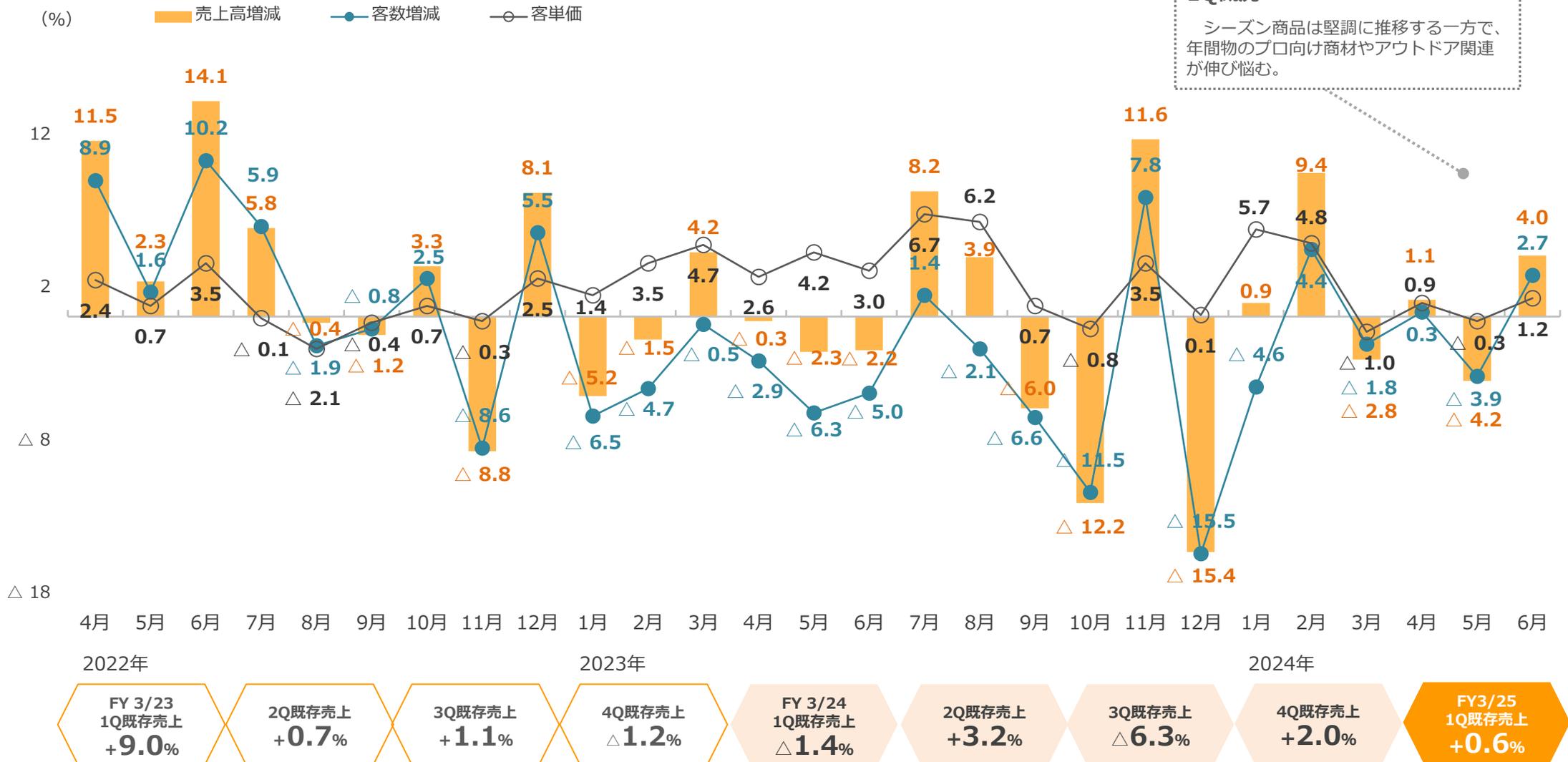
| (単位：店数) | 前期末 店舗数 | 新規出店 | | | S&B※2 | 改装 | 増減除外 ※3 | 閉店 | 24.6末 店舗数 |
|--|------------|------------|------|---|-------|-------|------------|----|--------------|
| | | ロード サイド | SC※2 | | | | | | |
|  | 401 | - | - | - | (△2) | (△31) | - | - | 368 |
|  | 552 | 3 | 3 | - | 2 | 31 | - | - | 588 |
|  | 48 | 6 | 3 | 3 | - | - | - | - | 54 |
|  | 10 | - | - | - | - | - | - | - | 10 |
| 合計※1 | 1,011 | 9 | 6 | 3 | 2 | 31 | - | - | 1,020 |

※1.合計欄は実施店数を記載しており()表示は合計算出から除外しております。

※2.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

※3.ワークマンプラスで営業していた店舗が、S&Bおよび改装転換を行った件数を表示しております。

● 既存店売上・客数・客単価増減



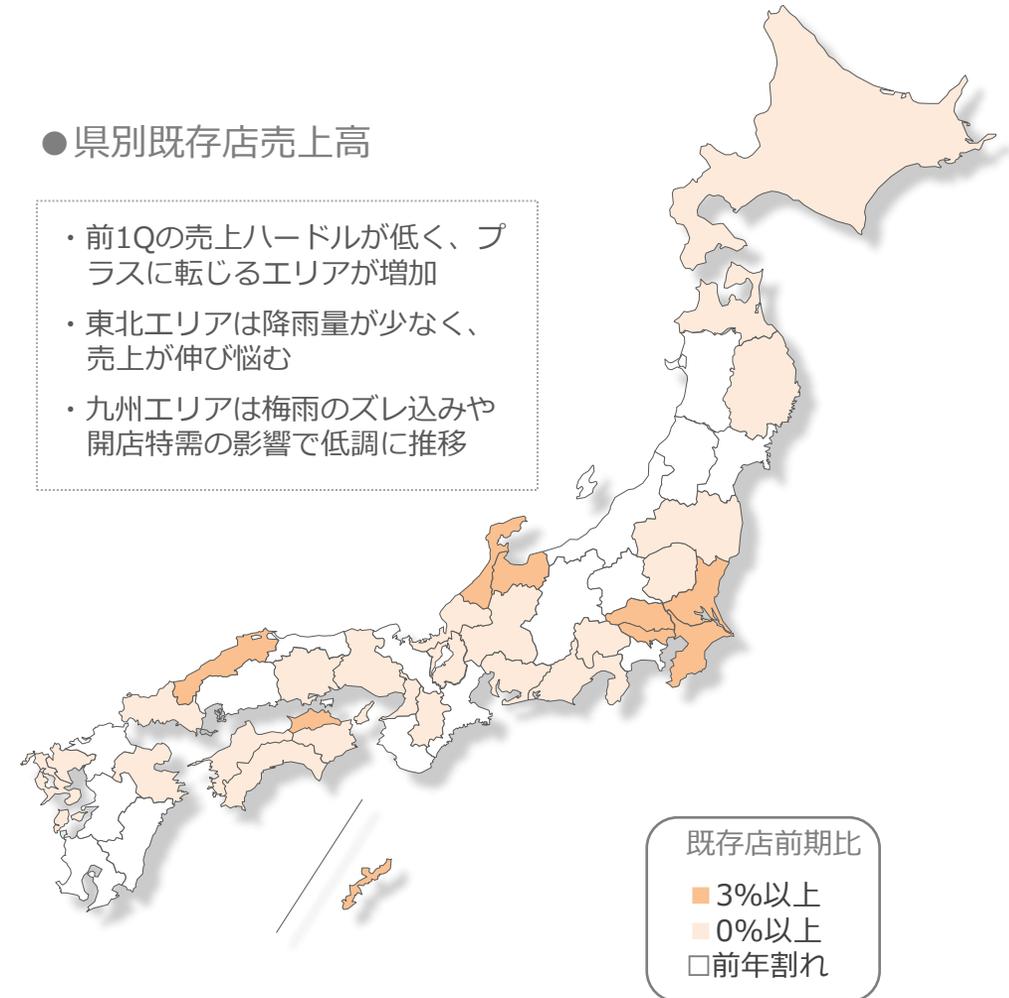
●チェーン全店売上高 498億 67百万円

| | チェーン全店 | 既存店 |
|--------|----------------|----------------|
| 売上高 | +4.1% | +0.6% |
| 客数 | +3.7% | △0.1% |
| 1日平均客数 | — | ※182人 (△0人) |
| 客単価 | 3,023円 (+0.4%) | 3,031円 (+0.7%) |
| 点単価 | 1,162円 (△1円) | 1,157円 (△2円) |
| 買上点数 | 2.6点 (+0.0点) | 2.6点 (+0.0点) |

※ 1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。
 ※ () は前年比較になります。

●県別既存店売上高

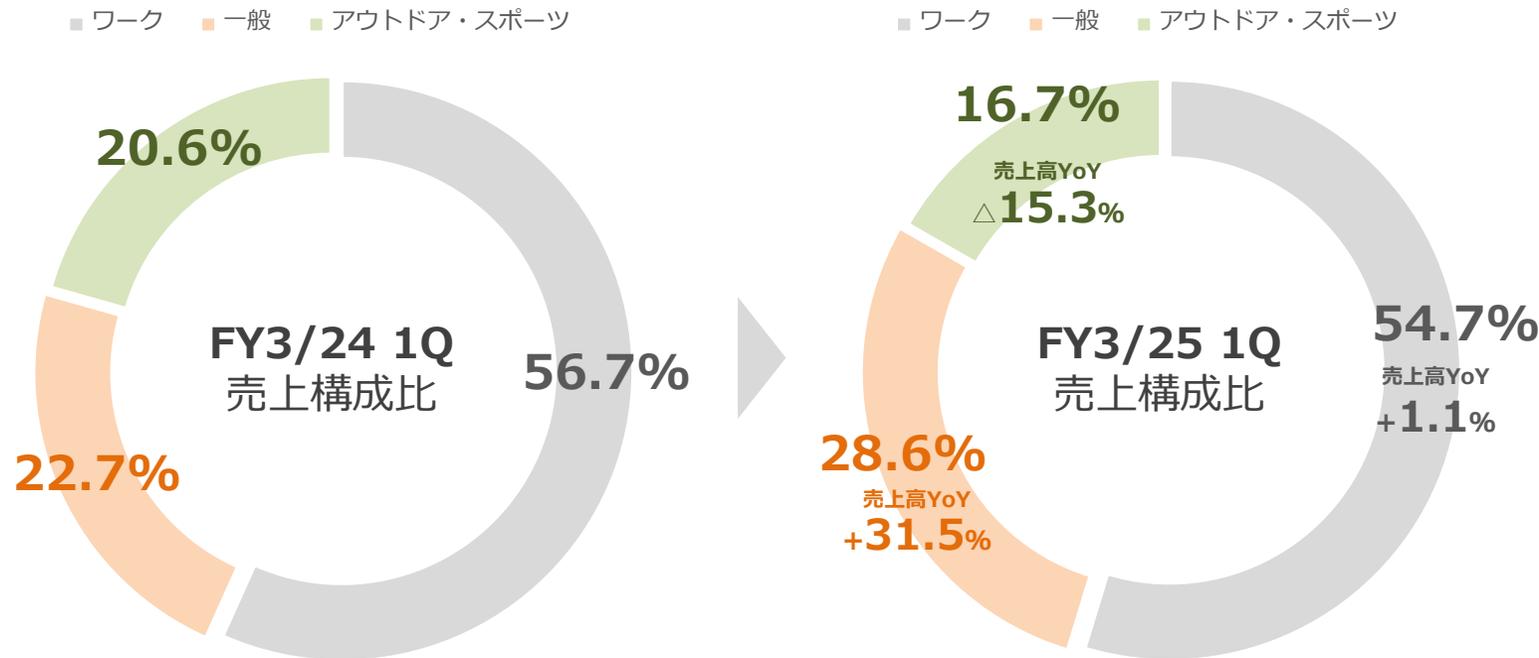
- ・前1Qの売上ハードルが低く、プラスに転じるエリアが増加
- ・東北エリアは降雨量が少なく、売上が伸び悩む
- ・九州エリアは梅雨のズレ込みや開店特需の影響で低調に推移



● #ワークマン女子の出店拡大に合わせ一般向け商材が伸長

● 商材別売上高構成の推移

※1.商材別の売上構成であり顧客構成ではございません。
 ※2.メーカーカタログ商品や販売数が少ない一部商品を除外して算出しております。



(分類説明)

- ワーク…作業服・メディカル
- 一般…カジュアル・ヘルスケア・ホームファニチャー
- アウトドア・スポーツ…アウトドア、スポーツ、バイク等

topics

● ワーク

- ・ シーズン衣料 (サマーワーキング・ファン付きウェア・Tシャツ等) は堅調に推移
- ・ 年間ワーキングや手袋、シューズ、レインウェアが伸び悩む

● 一般

- ・ 衣料品、服飾小物、シューズなど全般的に販売好調

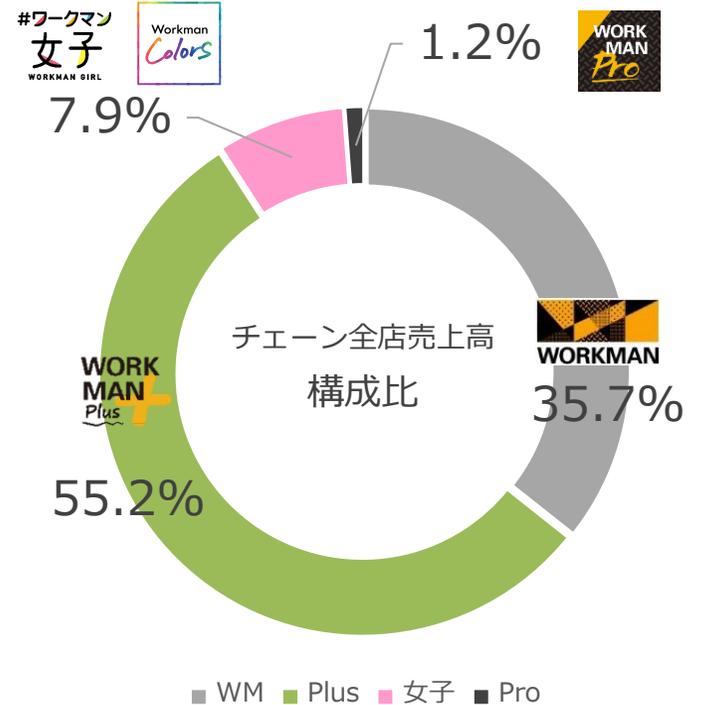
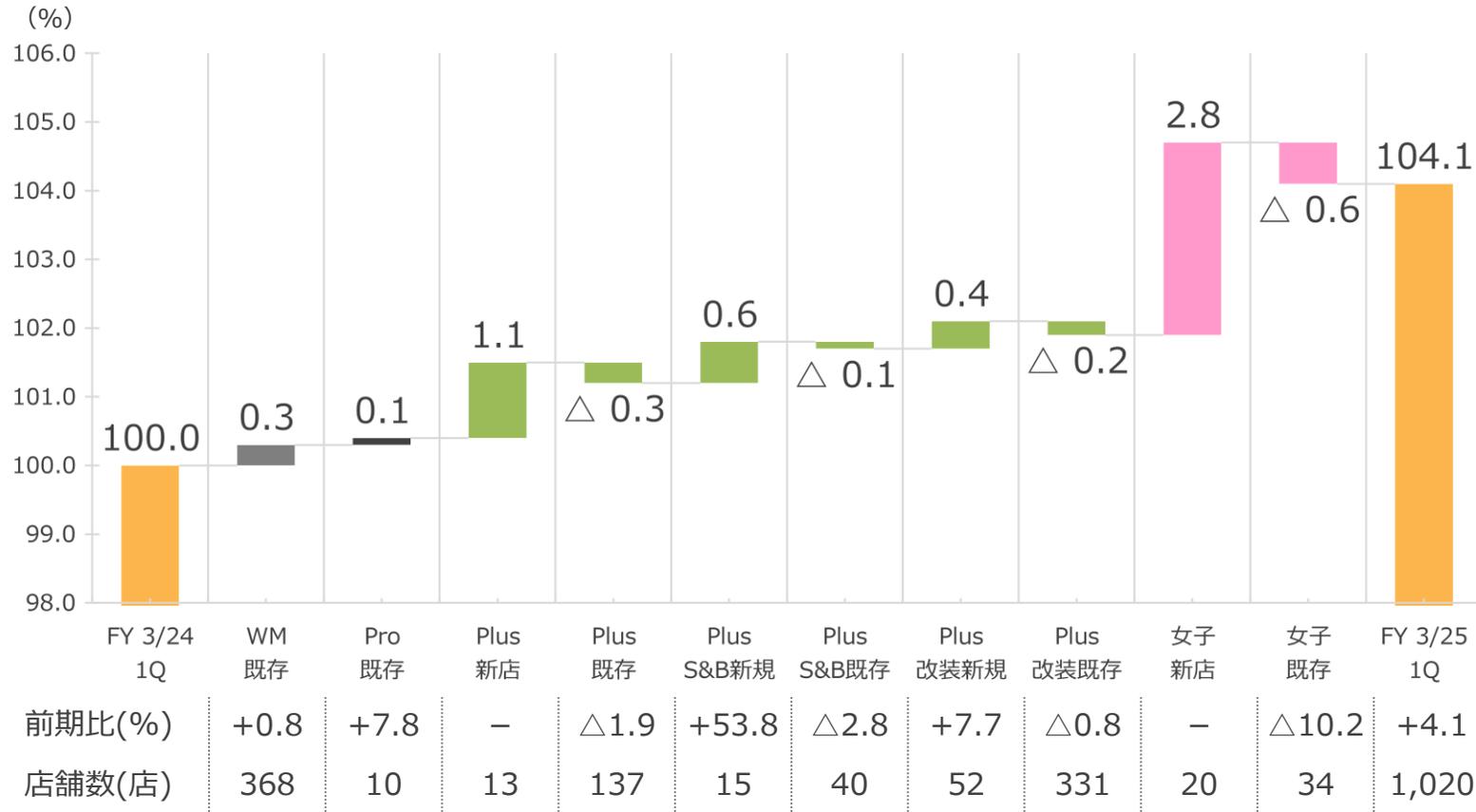
● アウトドア・スポーツ

- ・ アフターコロナの影響もあり、キャンプギアを中心に前年を大幅に割り込む
- ・ 開発商品が一般向けに傾倒したことも要因となる

業態別売上の状況

● チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

新規の出店、S&B及び改装は売上伸長に寄与する一方、2年目以降は伸び悩む



※既存店は新規開店及び改装リニューアルオープン月を除いて算出しております。
 ※「Plus既存」はワークマンプラス業態で開店した店舗が対象となります。
 ※WORKMAN Colors 1店舗はワークマン女子既存に含めております。

●各カテゴリーで夏物が好調に推移、インナーやカジュアルが売上牽引

(単位：百万円)

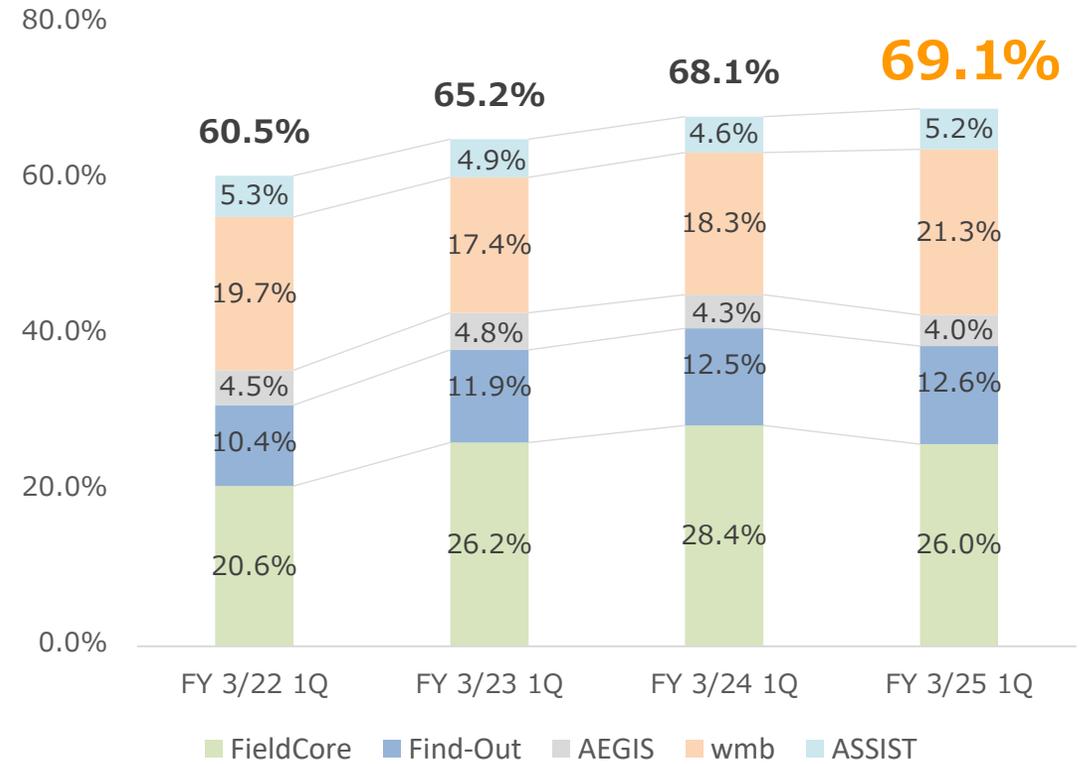
| カテゴリー | FY 3/2024 1Q | | FY 3/2025 1Q | | 要 因 YoY(%) |
|--|--------------|--------|---------------|--------------|--|
| | 売上高 | YoY(%) | 売上高 | YoY(%) | |
| インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等 | 4,582 | +6.1 | 5,225 | +14.0 | <ul style="list-style-type: none"> ・サマー女性インナー (+374.6%) ・サマー女性服飾小物 (+52.5%) ・アウトドア帽子 (+20.7%) |
| カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等 | 7,835 | +2.4 | 8,746 | +11.6 | <ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+10.3%) ・コンプレッションウエア (+12.5%) ・ゴルフウエア (+12.1%) |
| ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等 | 13,061 | △1.9 | 13,440 | +2.9 | <ul style="list-style-type: none"> ・ファン付きウエア (+7.9%) ・サマースラックス (+9.0%) ・サマーカーゴパンツ (△3.8%) |
| レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等 | 4,096 | +22.4 | 4,415 | +7.8 | <ul style="list-style-type: none"> ・サマー女性アウター (+68.0%) ・サマー女性トップス (+108.2%) ・サマー女性ボトムス (+19.8%) |
| フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等 | 7,550 | +11.4 | 7,696 | +1.9 | <ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+9.5%) ・サンダル (+15.5%) ・アウトドアシューズ (△16.4%) |
| 作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等 | 10,744 | +0.7 | 10,261 | △4.5 | <ul style="list-style-type: none"> ・レインウエア (△3.8%) ・アウトドアグッズ等 (△34.3%) ・ウィンドブレーカー (+14.9%) |
| そ の 他 | 41 | +203.7 | 80 | +96.8 | - |
| 合 計 | 47,911 | +3.9 | 49,867 | +4.1 | |

● P B 商品売上高 344億1百万円 (YoY +5.5%)

●ブランド別販売実績

| (単位: 百万円) | アイテム数 (YoY) | 販売金額 (YoY %) |
|---|---------------------|----------------------|
|  ワーク&アウトドア | 529 (+19) | 12,959 (△4.8) |
|  ワーク&スポーツ | 242 (+21) | 6,270 (+5.0) |
|  高機能レインウェア | 35 (△2) | 1,958 (△5.5) |
|  ワーク&カジュアル | 575 (+158) | 10,614 (+21.0) |
|  ワーク | 88 (+14) | 2,598 (+19.1) |
| PB合計 | 1,469 (+210) | 34,401 (+5.5) |

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

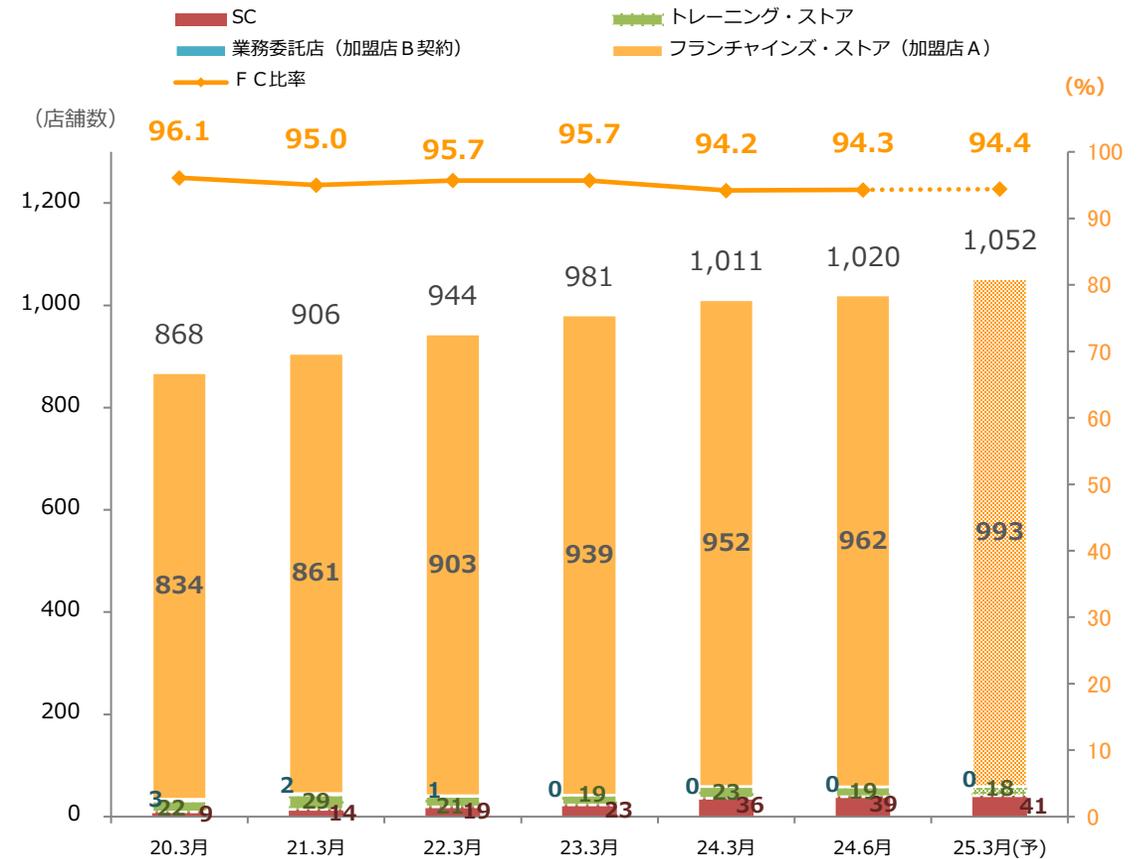


●フランチャイズ比率 94.3% (前期末比 +0.1ポイント)

●FY 3/2025 1Q 運営形態の推移

| 形態 | 前期末 | 増加 | 減少 | 2024年6月末 |
|-------------|-------|----|----|----------|
| フランチャイズ・ストア | 952 | 19 | 9 | 962 |
| 業務委託店 | — | — | — | — |
| トレーニング・ストア | 23 | 8 | 12 | 19 |
| SC店舗 | 36 | 3 | — | 39 |
| 合計 | 1,011 | 30 | 21 | 1,020 |

●運営形態別店舗数の推移



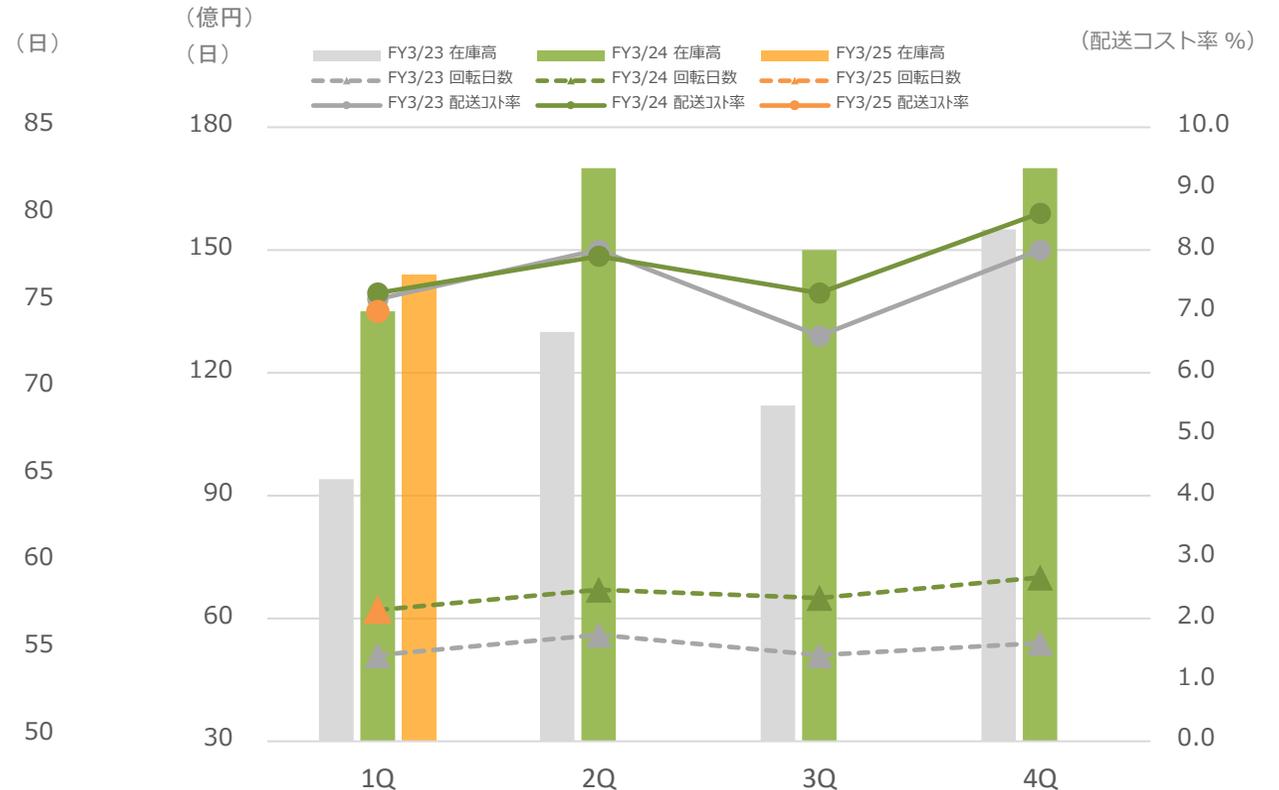
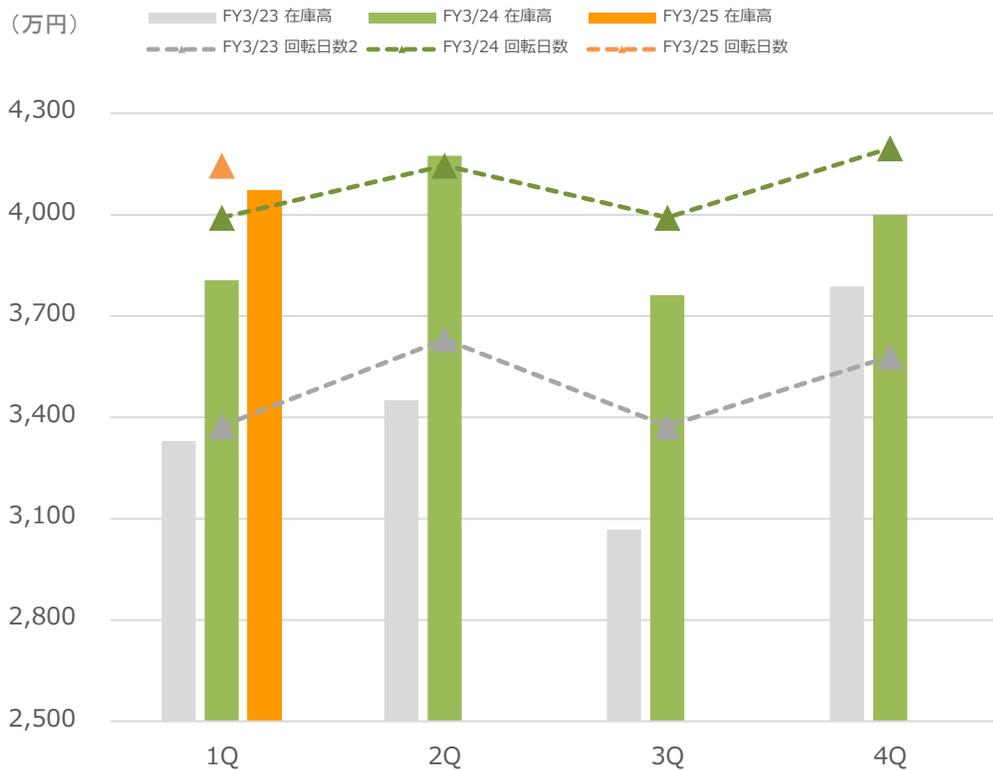
● 冬物の課題は残るものの、夏物が順調に推移し適正化が進む

● 1店舗当り売価在庫

- ・ 夏物を含め店頭在庫は適正化が進む
- ・ 冬物キャリアが足枷となり、在庫回転日数は悪化

● DC在庫・配送コスト率

- ・ 夏物在庫は順調に消化が進み、前年並みの水準となる
- ・ 在庫増加の要因は冬物であり、生産調整で適正化を図る



- 2025年3月期計画

● 経営方針

1. 出店攻勢とオペレーション改善による既存店の活性化で売上成長を維持

2. 付加価値を高めた商品開発と柔軟な価格政策で収益性の向上

出店

Store opening

- ロードサイドとオープンモールを中心に#ワークマン女子の出店加速
- 小商圈を対象にWORKMAN Plus IIの出店拡大
- 積極的なS&Bと改装転換

商品

Products

- マス化商品の拡大
- 各業態の強みを際立たせる専売商品の開発
- 採算に合わせ価格政策を見直し
- SKU数の削減と納期管理の徹底で在庫削減

販売

Sales

- 商品価値を伝えるVMD
- 各業態の特性を活かした店舗運営で売上の底上げ
- 新製品発表会など情報発信力の強化で実売力を高める

サステナビリティ

Sustainability

- TCFD提言に基づく開示
- GHG排出量の削減に向けた取り組みの推進

● #ワークマン女子400店舗体制に向けて、下期から出店を本格化

| (単位：店数) | 前期末 店舗数 | 25.3月期 出店 | | | S&B※2 | 改装 | 増減除外 ※3 | 閉店 | 期末 店舗数 | 中長期 目標 |
|---|------------|-----------|------------|------|-------|-------|------------|----|-----------|-----------|
| | | | ロード サイド | SC※2 | | | | | | |
|  | 401 | - | - | - | (△13) | (△71) | (+4) | △4 | 317 | 200 |
|  | 552 | 15 | 15 | - | 13 | 71 | △4 | △2 | 645 | 900 |
|  | 48 | 32 | 25 | 7 | - | - | - | - | 80 | 400 |
|  | 10 | - | - | - | - | - | - | - | 10 | 未定 |
| 合計※1 | 1,011 | 47 | 40 | 7 | 13 | 71 | - | △6 | 1,052 | 1,500 |

現時点での計画であり、変更になる場合がございます。

※1.合計欄は実施店数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※2.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

※3.ワークマンプラスで営業していた店舗が、S&Bおよび改装転換を行った件数を表示しております。

● マス化商品の開発とカジュアルラインの強化でリピーターを促進

● インナーウェアの拡充

メリノウール

夏でも快適
チクチクしない
和紙×メリノ

1,500円



ICE CHARGE

素肌のように
滑らか。

780円



シームレス

やさしい着心地
肌なじみ抜群

499円



シン・呼吸する インナー

吸放湿性
接触冷感

780円



- ・ インナーウェアは、メンズ・レディースを含め、全ての業態で好調に推移
- ・ 競争が厳しい市場環境だが、機能と価格で差別化を図ることでシェア拡大を目指す

● メンズカジュアルの強化



outdoor 

- ・ お客様の「声」にお応えし、メンズの開発を強化
- ・ ファッション（普段使い）とアスレジャー（機能性カジュアル）の2軸でアプローチ
- ・ 2025年春夏に向けて段階的に拡大

● 快適ワーク製品で価値創造に挑戦

● ハタ“ラク”製品体験会を開催



- ・ プロ向け高機能製品を87アイテム展示
- ・ 機能性を体験いただき販売につなげる

■ 参加者

- ・ 法人企業 45社 (新規28社・既存17社)
- ・ マスメディア 16媒体
- ・ インフルエンサー 15名

● 注目製品



pickup !

ペルチエベストPRO 19,800円

- ・ 面積最大級ペルチエデバイス
- ・ 冷却、温熱性能がアップ
- ・ 東北大学病院監修で検証試験



pickup !

暑熱バンド (アラーム機能) 1,900円

- ・ 脈波情報から深部体温を測定し、熱中症リスクを知らせる



pickup !

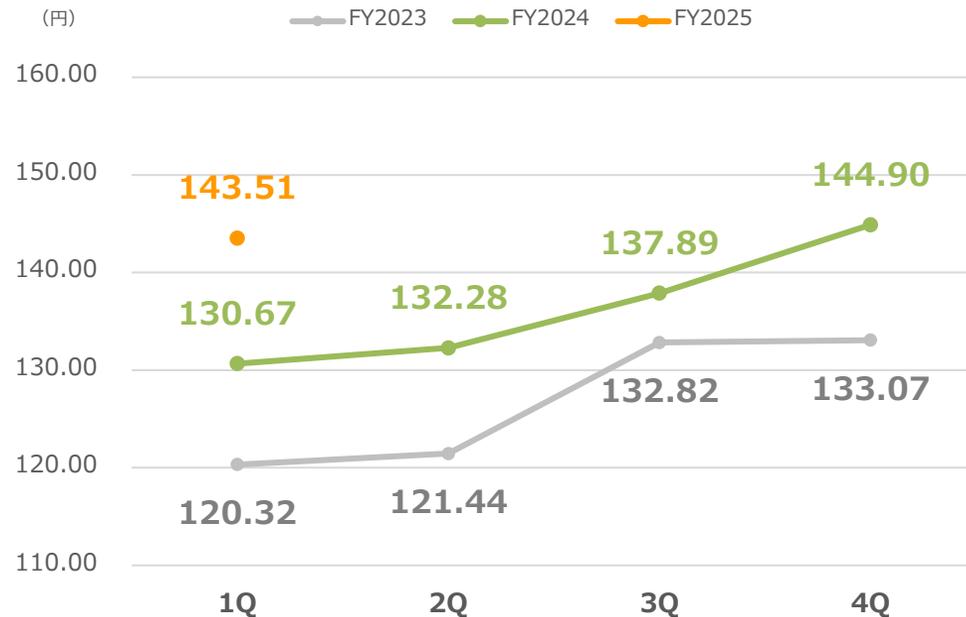
サポートジャケットBb+Air 14,800円

- ・ 人間工学に基づいたアシストスーツ
- ・ 筋肉負担を最大43%軽減

● 円安の進行に伴い、一部商品の価格を見直し収益性を確保

● 平均決済レート（会計期間）

- ・ 円安の進行で四半期会計期間では過去一番の上昇率となる
- ・ 既存商品の価格維持が困難な為替水準であり、商品改廃もしくは値上げで対応を進める



● 為替予約の状況

| 期間 | 予約割合 | 平均レート |
|-----------|-------|-----------|
| 1Q実績 | 約 90% | 141.92円 |
| 2~4Q 予約状況 | 約 90% | 約 144.50円 |
| 想定スポット | - | 160.00円 |

通期想定レート 1ドル = **145.50**円 (YoY +9.22円)

● FY 3/2025 価格政策

- ・ 市場での価格優位性を保ちながら、円安の影響を価格政策で補う
⇒主に商品改廃で対応しながら、一部商品は値上げを実施

| 時期 | 対象アイテム | アイテム数 |
|--------|--------------|--------|
| 6月中旬 | 年間商品（主に作業関連） | 27アイテム |
| 7月~8月 | 防寒商品 | 17アイテム |
| 9月頃 | 年間商品 | 15アイテム |
| 12月~1月 | 2025年 春夏商品 | 検討中 |

● 2024年 A W新製品発表会 テーマ「機能の格付け、始まる」

● 概要



8.26 Mon メディア・インフルエンサー向け

8.27 Tue 加盟店向け

Place / 東京国際フォーラム ホールE

● 注目ポイント



①

- ・各機能をグレード表記し、商品特性を「見える化」
- ・アパレル各社は機能訴求を強めている
- ・機能性ウエアのトップランナーを目指す

②リブランディング：「大人カジュアル」「Workman Colors」

- ・アウトドアにプラスして、デイリーユースやファッションとしてのカジュアル認知を高める



● 期初計画から変更はなく、通期での増収増益を目指す

2025年3月期計画

● チェーン全店売上高

183,980百万円 前期比+5.0%

● 営業総収入

138,564百万円 前期比+4.5%

● 営業利益

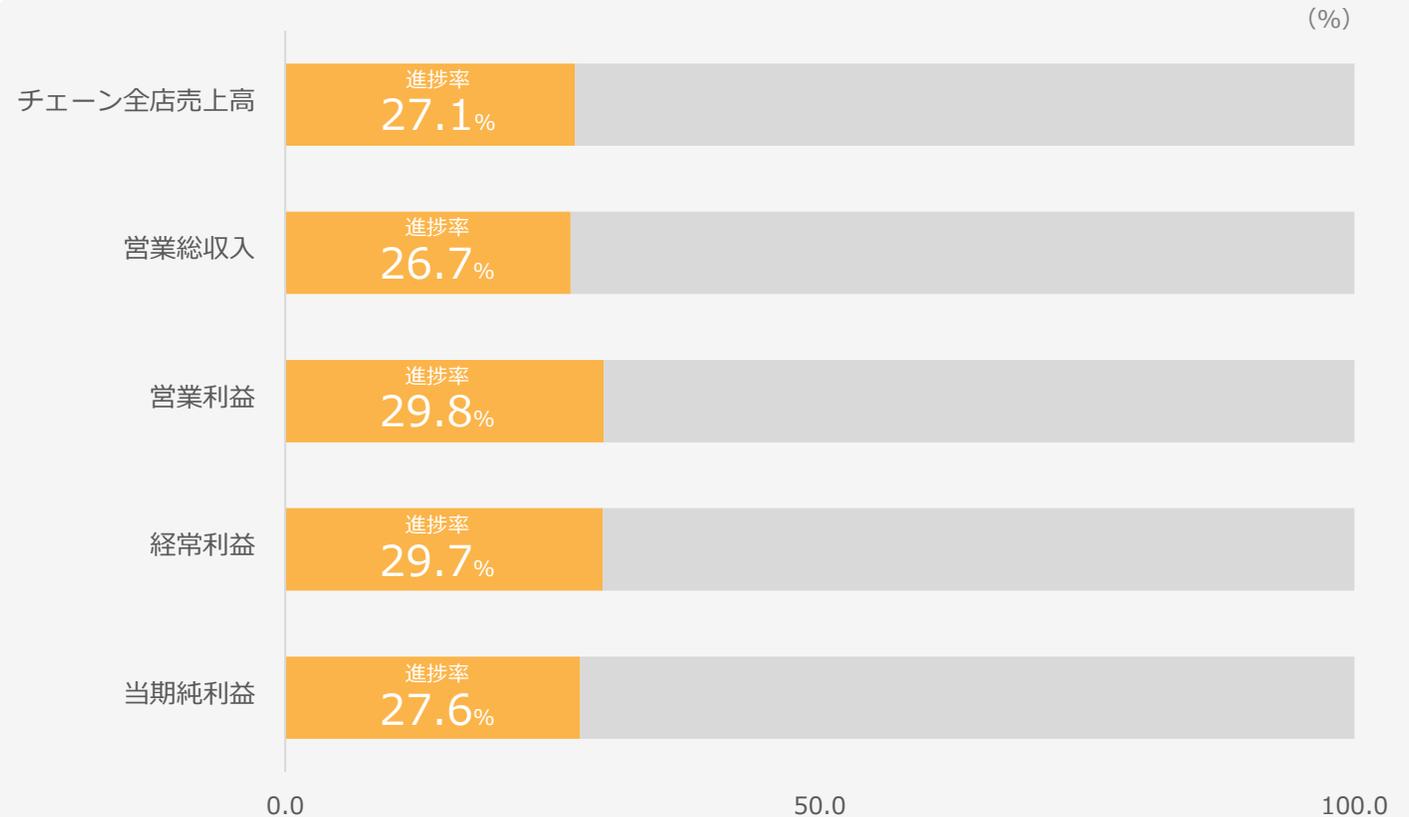
23,632百万円 前期比+2.1%

● 経常利益

24,167百万円 前期比+2.1%

● 当期純利益

16,325百万円 前期比+2.1%





■本資料は弊社をご理解いただくために作成したもので、弊社への投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、投資家の皆様ご自身の判断で行われるようお願い致します。

■本資料は正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、弊社は一切責任を負うものではありませんのでご了承下さい。

■本資料中の業績予想及び事業計画等の将来の見通しは、作成時点で入手可能な情報から作成しておりますが、事業環境が大きく変動することも考えられることから、実際の業績が見通しと大きく異なる可能性があることをご了承下さい。

株式会社ワークマン

銘柄コード：7564（スタンダード）

お問い合わせ先：財務部 I Rグループ

TEL：03-3847-8190

E-mail：wm_seibi@workman.co.jp

https：//www.workman.co.jp/