



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2025年3月期 第2四半期決算説明会資料

2024年11月5日

- 2025年3月期 第2四半期決算の業績 3
- 2025年3月期 第2四半期決算の概要 7
- 2025年3月期 計画 17

- 2025年3月期 第2四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2024 2Q	FY 3/2025 2Q	YoY (%)	FY 3/2025 2Q計画	計画比 (%)
チェーン全店売上高	86,498	91,209	+5.4	90,240	+1.1
直営店売上高	6,468	8,024	+24.1	8,139	△1.4
加盟店売上高	80,029	83,184	+3.9	82,100	+1.3
(既存店売上高)	—	—	+2.2	+0.4	+1.8
営業総収入	65,580	65,795	+0.3	66,455	△1.0
売上原価	41,773	41,022	△ 1.8	42,261	△2.9
営業総利益	23,806	24,773	+4.1	24,194	+2.4
販管費	11,815	12,845	+8.7	13,081	△1.8
営業利益	11,991	11,927	△ 0.5	11,113	+7.3
経常利益	12,260	12,179	△ 0.7	11,388	+6.9
中間純利益	7,605	7,530	△ 1.0	7,064	+6.6
EPS	93円19銭	92円28銭		86円57銭	

▶ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・2Q会計期間は猛暑影響でシーズン商品の販売が好調に推移し、累計期間でも計画を上回る着地となる（計画比 +1.1pt）

● 営業総収入

- ・直営店売上高は期中平均店舗数の増加（+10店舗）で高い伸長率となる（YoY +24.1%）
- ・加盟店商品供給売上高が減少 391億50百万円（YoY △4.9%）AW商品の導入を実売期に後倒し

● 売上原価

- ・円安や取引高減少のマイナス面を価格の見直しや商品改廃等で緩和し、海外仕入に係る利益は前年水準を維持
 - ① 平均決済レート 143.11円（前期 131.57円 +11.54円）
 - ② 海外仕入に係る利益 30億59百万円（YoY △6.2%）
 - ③ 海外直接仕入高 △8.1%（純仕入に占める比率 58.5%）
- ・商品評価損 YoY +2億88百万円

● 営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 6億43百万円
- ・自営店荒利益 + 5億28百万円
- ・海外仕入に係る利益 △ 2億 2百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2024 2Q	売上比 (%)	FY 3/2025 2Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	86,498	—	91,209	—	—	+5.4
人件費	1,972	2.3	2,156	2.4	+184	+9.3
販売費	682	0.8	666	0.7	△15	△2.3
旅費交通費	205	0.2	224	0.2	+19	+9.4
運賃	917	1.1	974	1.1	+57	+6.2
地代家賃	3,260	3.8	3,452	3.8	+192	+5.9
消耗品費	421	0.5	464	0.5	+43	+10.2
業務委託料	1,796	2.1	2,127	2.3	+330	+18.4
減価償却費	1,314	1.5	1,434	1.6	+119	+9.1
その他	1,245	1.4	1,345	1.5	+100	+8.0
合計	11,815	13.7	12,845	14.1	+1,030	+8.7

※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+30名

● 販売費

・ チラシ △24百万円、レジ袋 △17百万円、展示会 +23百万円

● 運賃

・ 国内仕入の減少に伴いリベート減額 +49百万円

● 地代家賃

・ 期中平均店舗数 25店舗増加 +99百万円

・ 外部倉庫 +58百万円

● 消耗品費

・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +29百万円

● 業務委託料

・ SC店運営費 +144百万円

・ 棚卸代行料の単価増 +43百万円

・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +39百万円

・ 値札張替作業 +25百万円

● 減価償却費

・ 自社物件の増加、店舗大型化に伴う取得価額の増加

● その他

・ 猛暑影響で電気使用量が増加 +44百万円

・ SC店事務費、クレジット手数料 +33百万円

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2024 2Q	FY 3/2024 期末	FY 3/2025 2Q	増減
流動資産	105,531	112,648	114,690	+2,042
現金及び預金	61,166	68,187	76,698	+8,510
加盟店貸勘定	14,512	14,407	11,263	△3,143
商品	26,281	25,270	23,889	△1,380
その他	3,571	4,782	2,839	△1,943
固定資産	35,038	35,714	38,334	+2,619
有形固定資産	28,057	28,755	30,171	+1,415
無形固定資産	894	760	757	△3
投資その他の資産	6,087	6,197	7,405	+1,207
資産合計	140,570	148,362	153,025	+4,662
流動負債	19,250	18,334	23,607	+5,272
固定負債	4,503	4,599	4,652	+52
負債合計	23,753	22,934	28,259	+5,325
純資産合計	116,817	125,428	124,765	△663
負債純資産合計	140,570	148,362	153,025	+4,662

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +141億18百万円
- ・配当金の支払額 △55億47百万円

● 加盟店貸勘定

- ・AW在庫の調整により、1店舗当たり在庫高が減少

● 商品（増減要因）

- ・SS商品は順調に消化したほか、AW商品は生産調整を行ったことで、全社在庫の適正化が進む

	前期末比	前年同期比
・直営、SC店	+47百万円	+84百万円
・流通センター	△17億76百万円	△18億47百万円
・未着品	+3億45百万円	△6億24百万円

● 有形固定資産

- ・新規出店 13店舗、S&B 6店舗、合計19店舗を開店（うち自社物件 15店舗）
- ・店舗大型化及び資材、人件費の高騰で建築費用が増加





● 流動負債

- ・2Q末にかけて円高が進み、為替予約が +23億80百万円

- 2025年3月期 第2四半期決算の概要

● 期初計画通りに進捗・#ワークマン女子単独路面店をオープン(小平青梅街道店)

2024年9月末 **1,021**店舗 (前期末比+10店舗)

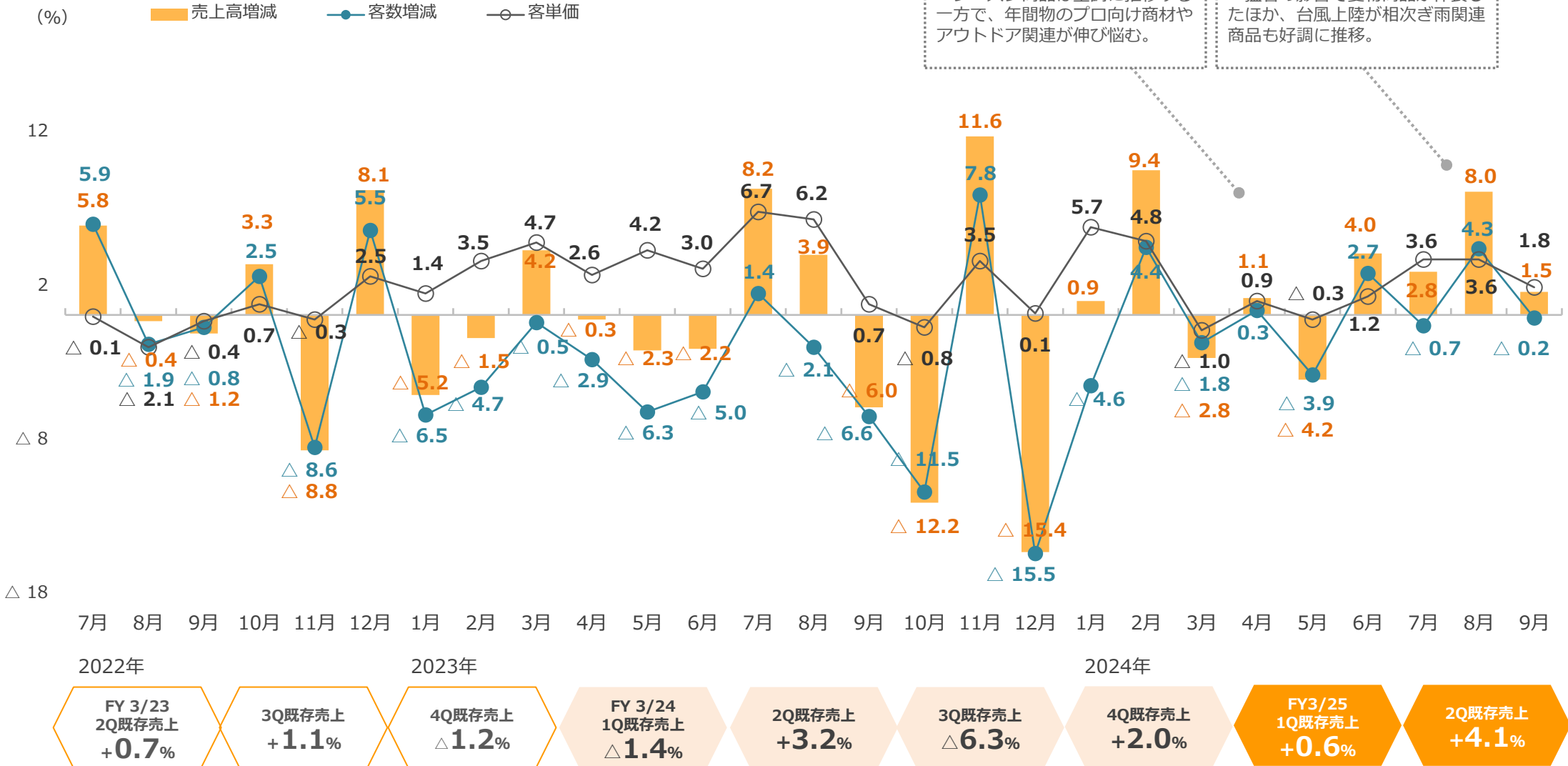
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	24.9末 店舗数
		ロード サイド	SC※2						
	401	—	—	—	(△6)	(△31)	1	2	363
	552	4	4	—	6	31	△1	1	591
	48	9	5	4	—	—	—	—	57
	10	—	—	—	—	—	—	—	10
合計※1	1,011	13	9	4	6	31	—	3	1,021

※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

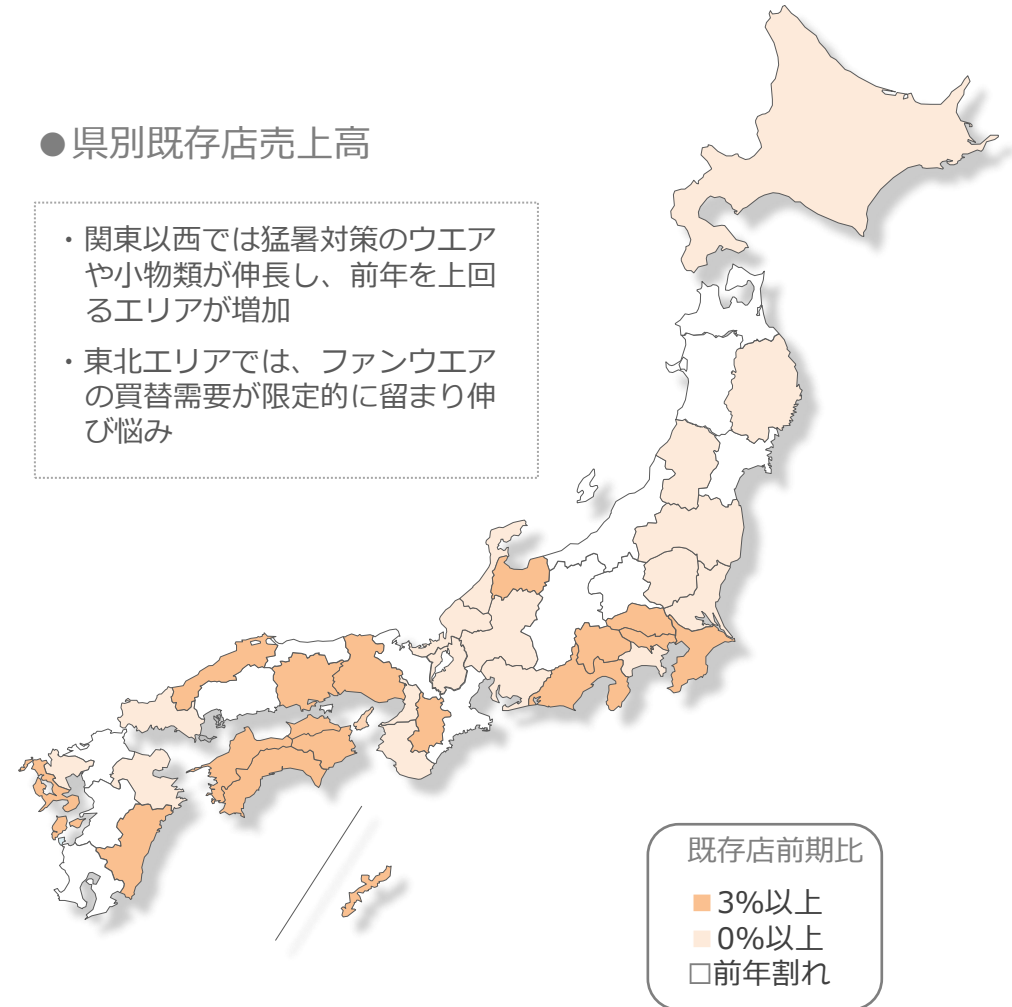


●チェーン全店売上高 912億 9百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+5.4%	+2.2%
客数	+3.9%	+0.4%
1日平均客数	-	※171人 (+3人)
客単価	2,982円 (+1.5%)	2,991円 (+1.8%)
点単価	1,183円 (+1.8%)	1,182円 (+1.6%)
買上点数	2.52点 (△0.4%)	2.53点 (+0.1%)

※ 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。

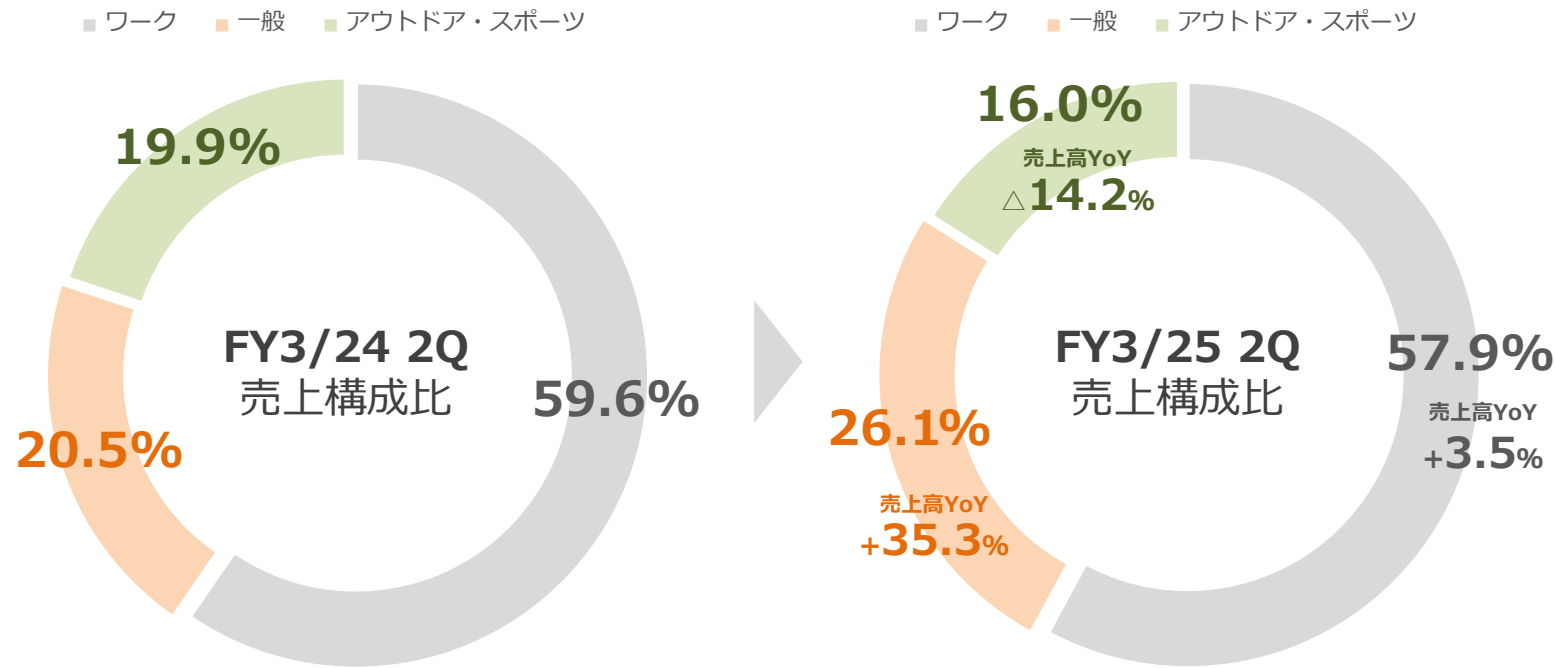
●県別既存店売上高



● 一般向け商材が売上を牽引、ワークは猛暑の恩恵もあり堅調に推移

● 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

- ・職人の嗜好変化が見られ、ファンウエアやコンプレッションウエア、Tシャツなどが売上を牽引。一方、長袖シャツ等のサマーワーキングウエアが伸び悩む。
- ・年間商品は、降雨の影響でレインが好調に推移、手袋や工具が弱含む

● 一般

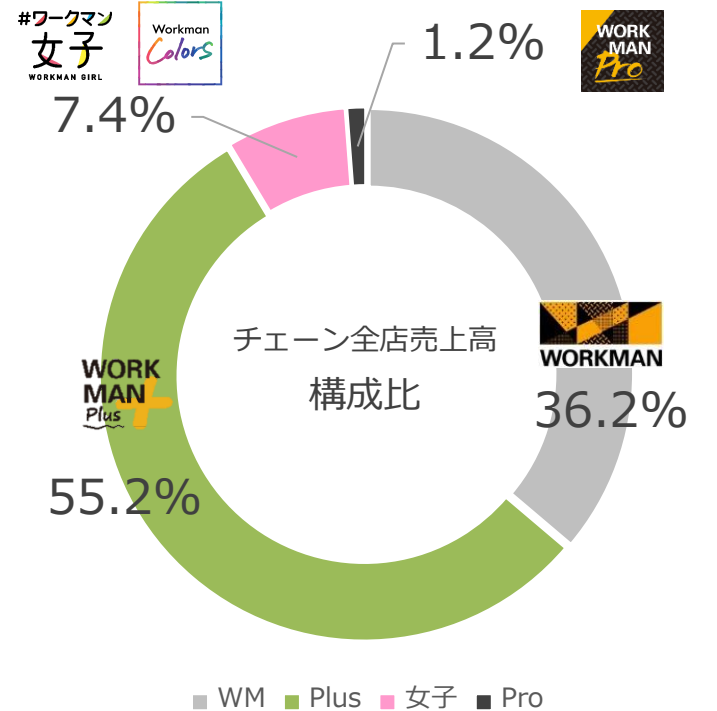
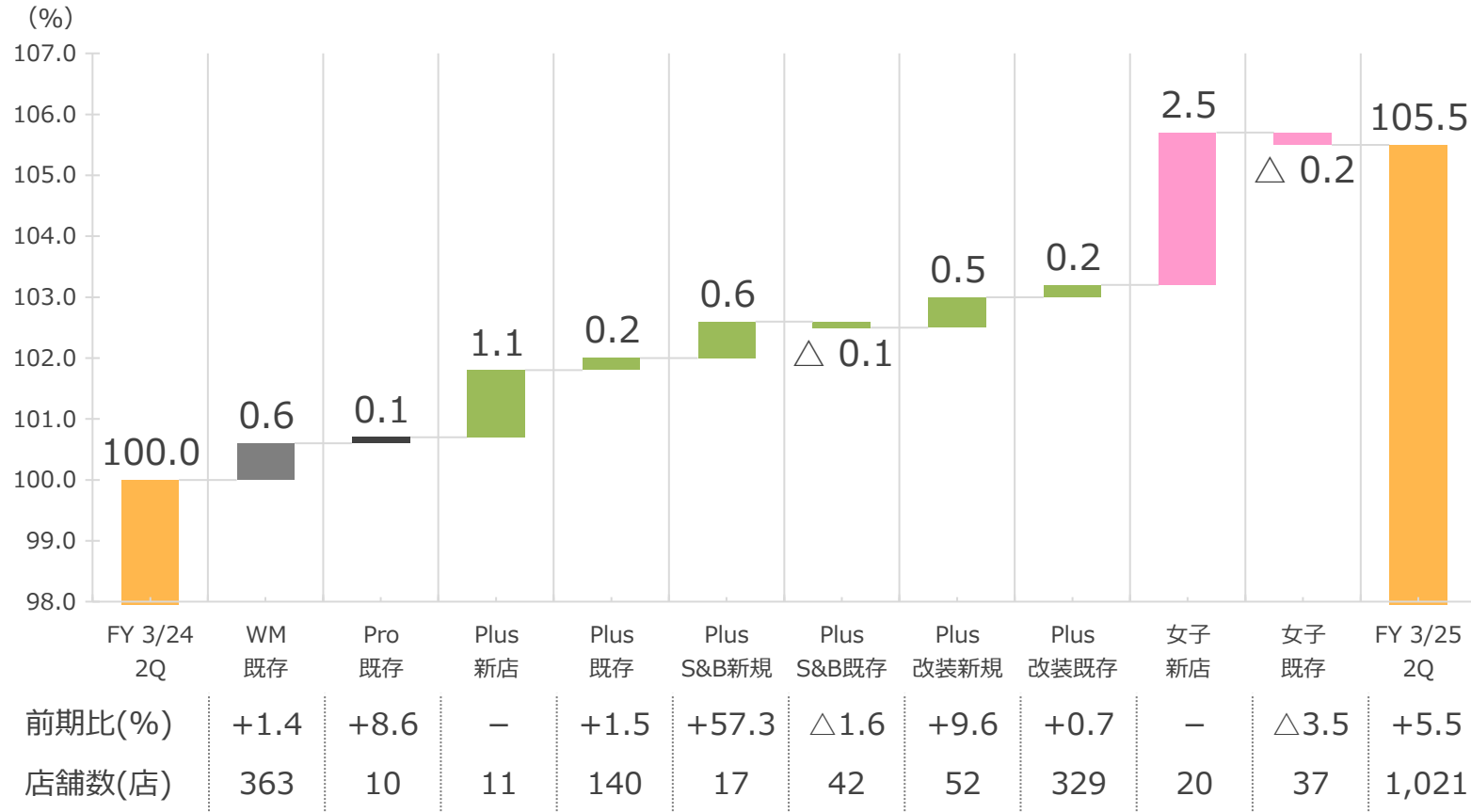
衣料品、服飾小物、シューズなど全般的に販売好調。中でもメンズカジュアルが高伸長。

● アウトドア・スポーツ

- ・1Qに引き続き、キャンプギアを中心に前年を割り込む。
- ・9月からコーナー展開しているトレッキングは好調に推移。

● チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

既存店売上が計画を上回り成長を牽引



※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。






● 猛暑関連商材が売上を牽引、メンズ・レディースともにカジュアルが好調

(単位：百万円)

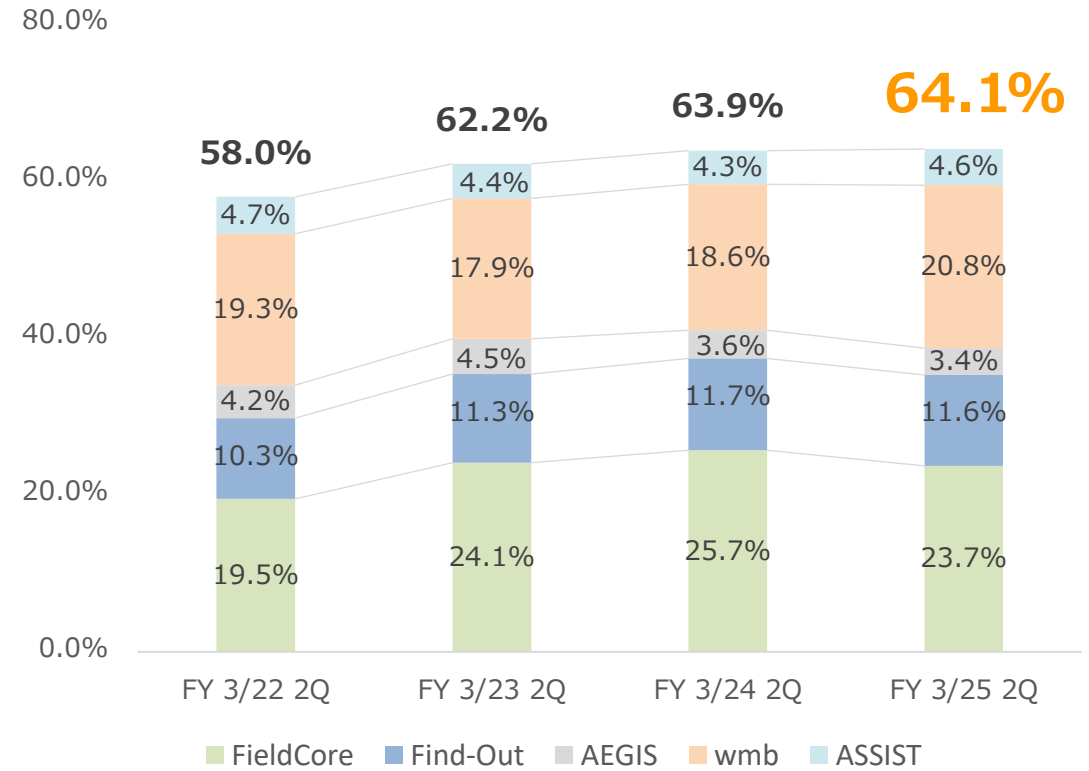
カテゴリー	FY 3/2024 2Q		FY 3/2025 2Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	8,706	+11.3	9,628	+10.6	<ul style="list-style-type: none"> ・サマー服飾小物 (+14.4%) ・サマー女性服飾小物 (+48.9%) ・サマー女性インナー (+378.0%)
カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	12,981	+3.0	14,496	+11.7	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+14.6%) ・コンプレッションウエア (+24.4%) ・サマーパンツ (+26.3%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	26,030	+6.2	27,073	+4.0	<ul style="list-style-type: none"> ・ファンウエア (+14.9%) ・サマースラックス (+14.4%) ・サマー長袖シャツ (△13.4%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	6,119	+15.8	7,185	+17.4	<ul style="list-style-type: none"> ・レイン・シエル (+14.4%) ・サマー女性トップス (+45.6%) ・サマー女性ボトムス (+20.7%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	13,651	+8.9	14,240	+4.3	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+15.5%) ・サンダル (+16.3%) ・アウトドアシューズ (△5.5%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	18,874	△1.3	18,486	△ 2.1	<ul style="list-style-type: none"> ・バッグ (△16.5%) ・アウトドアグッズ等 (△38.2%) ・ウィンドブレーカー (+11.3%)
そ の 他	135	+221.5	98	△ 27.4	-
合 計	86,498	+5.6	91,209	+5.4	

● P B 商品売上高 584億42百万円 (YoY +5.9%)

●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	699 (△64)	21,639 (△2.6)
 ワーク&スポーツ	301 (△7)	10,540 (+4.3)
 高機能レインウェア	42 (△ 11)	3,112 (+0.8)
 ワーク&カジュアル	726 (+181)	18,939 (+17.9)
 ワーク	123 (+17)	4,209 (+13.4)
PB合計	1,891 (+116)	58,442 (+5.9)

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

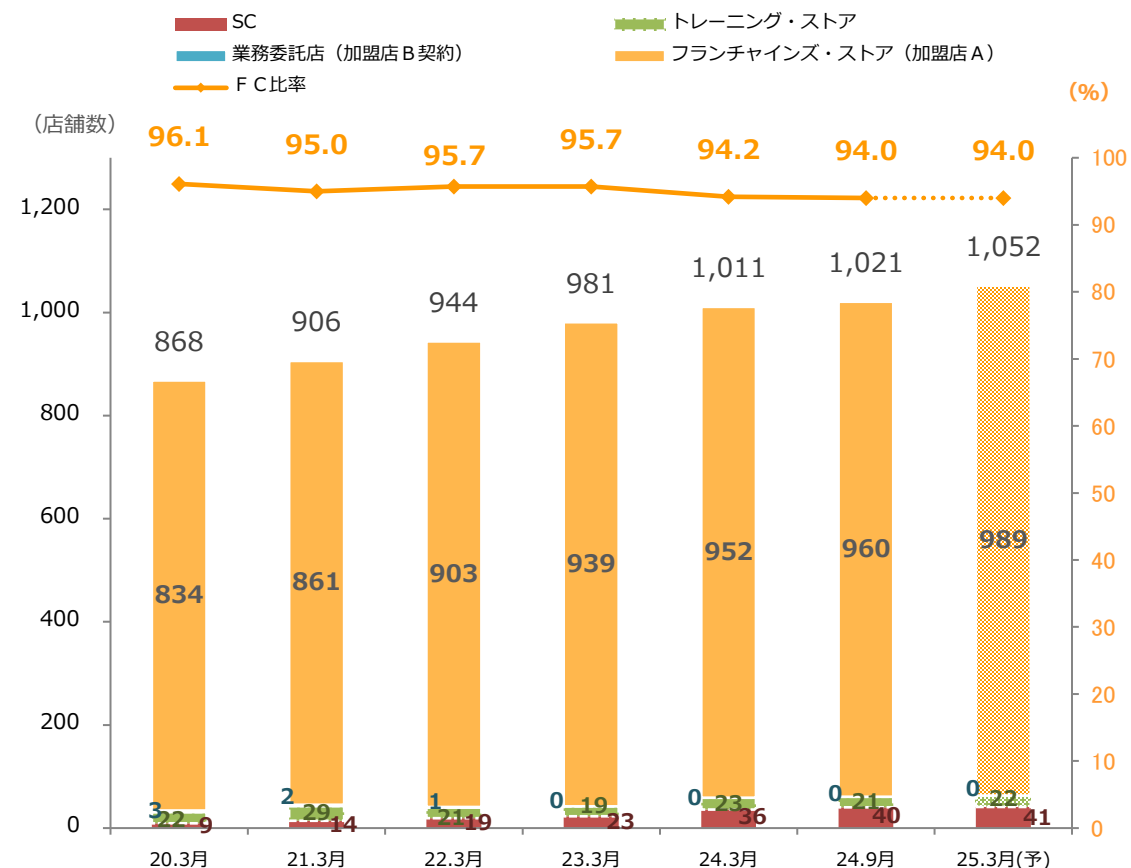


● フランチャイズ比率 94.0% (前期末比 △0.2pt)

● FY 3/2025 2Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2024年 9月末
フランチャイズ ・ストア	952	26	18	960
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング ・ストア	23	13	15	21
SC店舗	36	4	—	40
合計	1,011	43	33	1,021

● 運営形態別店舗数の推移



● 全社的に在庫の適正化が進む、秋冬物は前年キャリアの消化が課題

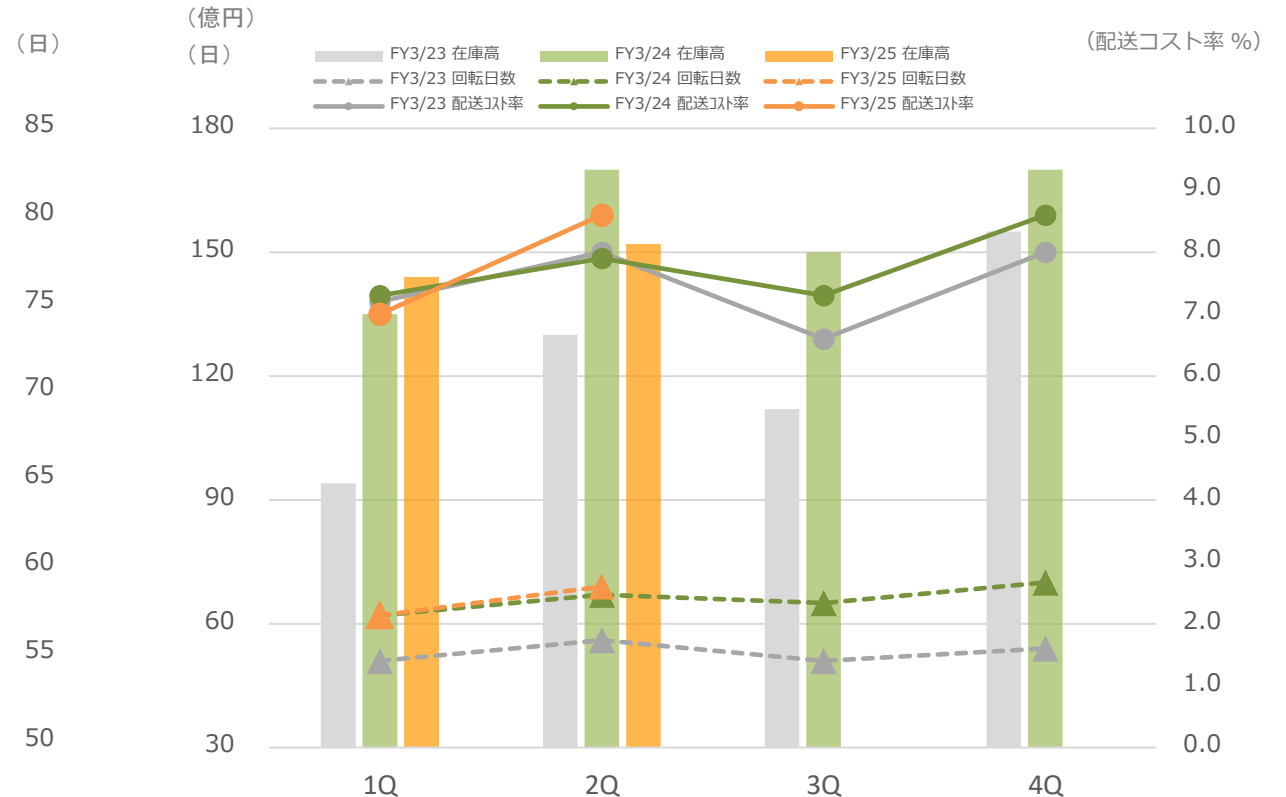
● 1店舗当り売価在庫

- 夏物が順調に消化したほか、秋冬物の導入を実売期に合わせ後倒しすることで在庫調整を図る



● DC在庫・配送コスト率

- 夏物は順調に消化、秋冬物は生産調整で抑制を図る
- 店舗在庫の調整に伴い、商品出荷高が減少し回転日数が悪化
- 販管費と相殺しているリベートが減少し、配送コスト率が上昇



- 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

● 出退店・改装の計画は変更なし、下期から#ワークマン女子の出店加速

(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。

● 一般向け店舗網の拡大に合わせてカジュアルを強化

● カジュアル強化



- ・ #ワークマン女子専売商品の拡充で、他の業態と差別化を図る
- ・ 幅広い顧客層に支持されるベーシックカジュアルの開発
- ・ 専売商品比率は、2025年AWに60%まで引き上げる計画

● 機能性訴求



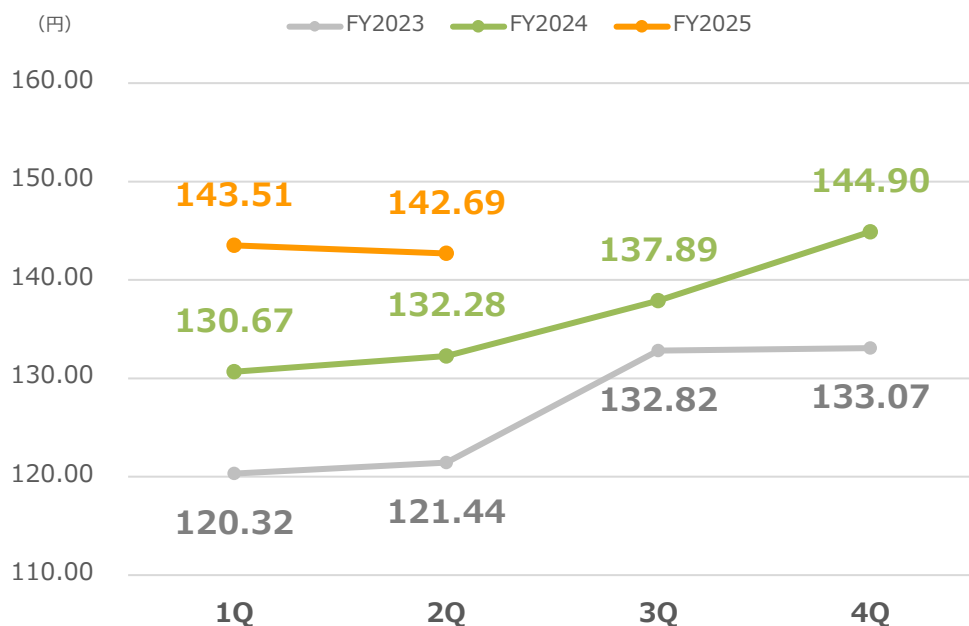
- ・ 機能性の可視化。「機能格付け」をスタート
- ・ 気候変動による外部環境の変化に対応したウェア開発
⇒強みである「機能性」をさらに磨き一層の差別化を図る



● 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）

- ・ 2Q会計期間は、為替予約により安定したレートを維持
- ・ 前年比では大幅な円安が続き、商品改廃や一部商品の値上げで収益性を保つ



● 為替予約の状況

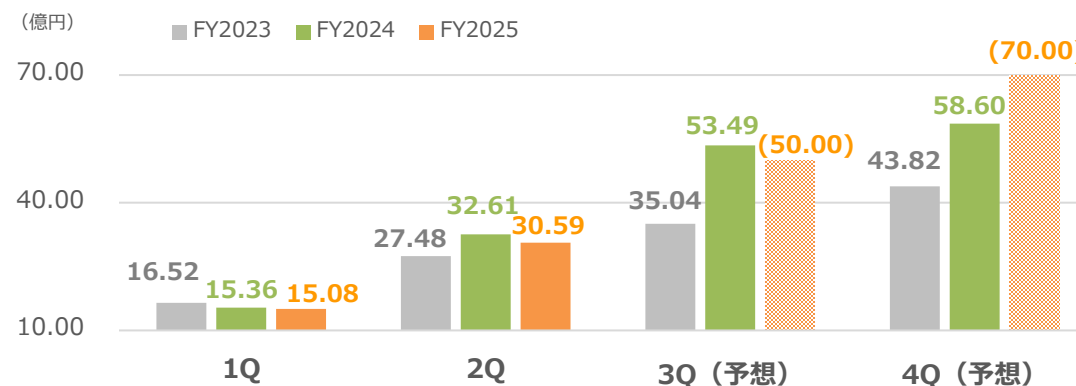
- ・ 当期の追加予約は未実施
- ・ 4Qにかけて予約レートは僅かに円安傾向となる

期間	予約割合	平均レート
下期為替予約	約 90%	約 145.19円
スポット想定	-	160.00円

通期想定レートの見通しは**変更なし**

1ドル = **145.50円** (YoY +9.22円)

● 海外仕入に係わる利益の見通し（累計期間）



● 来店の動機付けと売場の見直しで顧客満足度向上を図る

● 2024年AW新製品発表



クリエイター アンバサダー	マスコミ	出店関係者	法人企業	加盟店
280組 571名	97社	76組	30組	470店舗 910名

- ・メディア関係者は**過去最高**の来場者数
- ・イベント開催以降、SNSでの情報発信が増加
- ・今後は、小規模展示会を増やし、商品価値の伝達に注力

● 下期の販売戦略

在庫の適正化

1. 前年のAWキャリアを加味した在庫管理と実売期に合わせた商品導入で売場の鮮度を保つ

商品価値を伝える売場演出

2.
 - ・販促や季節に応じた売場提案 ※
 - ・機能の見える化「機能格付けPOP」
 - ・#WM女子でメンズの「大人カジュアル」アピール

リニューアル改装スタート

3.
 - ・初期プラス店を新店と同等の仕様へリニューアル
 - ・ワークマンは、ワーク訴求を強めたレイアウトへ改装

※



- 秋の行楽シーズンに合わせてトレッキングコーナーを設置



●2Qまでは計画を上回る進捗、通期業績の修正は3Q販売の状況を見て検討

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

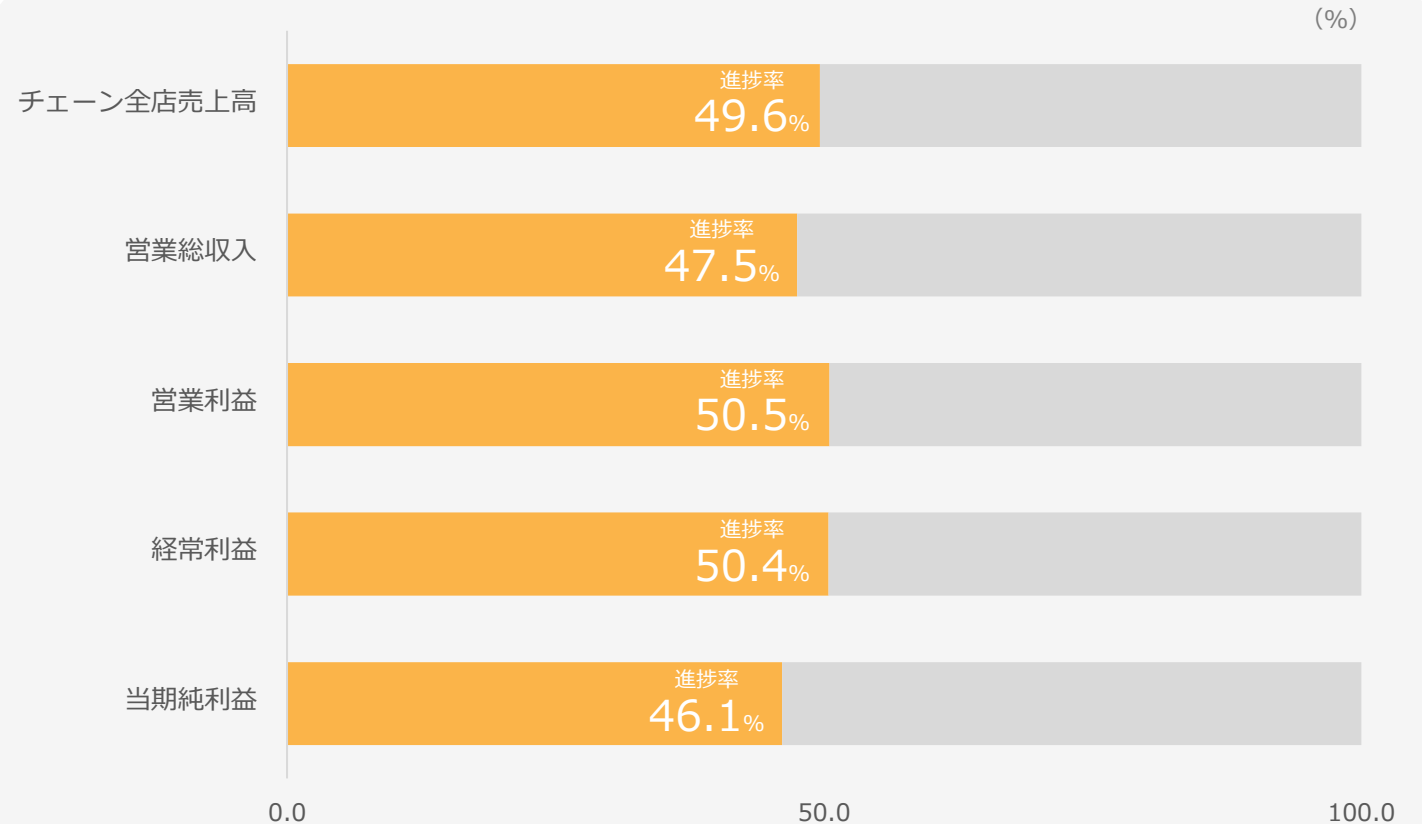
23,632百万円 前期比+2.1%

●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/