



株式会社ワークマン
証券コード：7564

WORKMAN

2026年3月期 第1四半期
決算説明会資料

2025年8月4日

● 2026年3月期 第1四半期決算業績	3
● 2026年3月期 第1四半期決算概要	7
● 2026年3月期 計画	16

- 2026年3月期 第1四半期決算業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2025 1Q	FY 3/2026 1Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	49,867	56,947	+14.2
直営店売上高	4,685	6,702	+43.0
加盟店売上高	45,182	50,245	+11.2
(既存店売上高 %)	—	—	+9.3
営業総収入	37,049	41,560	+12.2
売上原価	23,515	24,939	+6.1
営業総利益	13,534	16,620	+22.8
販管費	6,499	7,592	+16.8
営業利益	7,034	9,028	+28.4
経常利益	7,189	9,235	+28.5
当期純利益	4,510	5,817	+29.0
EPS	55円27銭	71円28銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・猛暑影響で夏物衣料が売上を牽引。春夏商品の価格戦略見直しによる客単価上昇も相まって計画比+5.5ptとなる
- ・夏物商品の販売構成が4.5pt上昇、気候恩恵による売上成長の側面が強く、来期においては高いハードルとなる

● 営業総収入

- ・直営店売上高は、期中平均店舗数の増加（+27店舗）で大幅に伸長（YoY+43.0%）
- ・加盟店商品供給売上高 235億 86百万円（YoY +6.1%）
夏物受注が好調、中でも、ファンウエア等メーカー商品の需要が高く、限定的な伸びに留まる

● 売上原価

- ・商品改廃による価格見直しで海外仕入利益が増加
 - ① 平均決済レート 148.47円（前期 143.53円）
 - ② 海外直接仕入高 +25.2%（純仕入に占める比率 58.3%）
 - ③ 海外仕入利益 27億 99百万円（YoY +85.6%）

● 営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 11億 34百万円
- ・自営店荒利益 + 7億 5百万円
- ・海外仕入に係る利益 + 12億 90百万円

● 総括

- ・第1四半期では、3期ぶりの増収増益及び過去最高益を達成

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2025 1Q	売上比 (%)	FY 3/2026 1Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	49,867	-	56,947	-	-	+14.2
人件費	1,082	2.2	1,255	2.2	+172	+16.0
販売費	404	0.8	559	1.0	+155	+38.4
旅費交通費	117	0.2	122	0.2	+5	+4.8
運賃	473	1.0	554	1.0	+80	+16.9
地代家賃	1,700	3.4	1,762	3.1	+61	+3.6
消耗品費	197	0.4	332	0.6	+135	+68.3
業務委託料	1,114	2.2	1,291	2.3	+176	+15.8
減価償却費	712	1.4	847	1.5	+134	+18.8
その他	695	1.4	866	1.5	+170	+24.6
合計	6,499	13.0	7,592	13.3	+1,092	+16.8

※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+3.6%、期中平均従業員数+32名
- ・ 直営店期中平均店舗数+23店舗 パート採用が増加

● 販売費

- ・ Web等広告媒体+67百万円、展示会費用+27百万円、チラシ・加盟店募集等広告掲載料+28百万円

● 運賃

- ・ 売上増に伴う商品運送費の増加

● 地代家賃

- ・ 期中平均店舗数 42店舗増加 +50百万円
- ・ 外部倉庫 +20百万円

● 消耗品費

- ・ 新店什器 +28百万円、改装什器 +60百万円
- ・ 庫内備品 +28百万円

● 業務委託料

- ・ SC店運営費 +44百万円
- ・ 流通センター管理委託 +59百万円
- ・ 新店及び改装業務 +75百万円

● 減価償却費

- ・ 自社物件の増加や建築コストの上昇

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2025 1Q	FY 3/2025 期末	FY 3/2026 1Q	増減
流動資産	110,943	121,066	118,774	△2,291
現金及び預金	70,691	80,381	79,970	△411
加盟店貸勘定	14,723	12,594	12,907	+313
商品	17,474	24,084	17,632	△6,452
その他	8,054	4,005	8,264	+4,258
固定資産	35,580	41,164	42,534	+1,369
有形固定資産	29,419	32,814	34,013	+1,199
無形固定資産	759	1,090	1,198	+107
投資その他の資産	5,400	7,259	7,322	+62
資産合計	146,524	162,231	161,308	△922
流動負債	16,066	22,145	21,701	△443
固定負債	4,646	4,783	5,120	+337
負債合計	20,712	26,928	26,822	△106
純資産合計	125,811	135,302	134,486	△815
負債純資産合計	146,524	162,231	161,308	△922

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +55億 1百万円
※金利上昇に伴い短期債券へ投資 △19億96百万円
- ・配当金の支払額 △58億 84百万円

● 加盟店貸勘定

- ・シーズン在庫の調整が図れ、店舗在庫が適正化

● 商品（増減要因）

- ・直営店舗数の増加で店舗全体では増加となったが、1店舗当たりの在庫高は減少
- ・流通センターでは、気候変動対応等、需要に応じた在庫管理で適正化が進む

内容	前年同期比	前期末比
・直営店 SC店	+5億48百万円	+2億 2百万円
・流通センター	△13億41百万円	△17億10百万円
・未着品	+9億 5百万円	△49億64百万円

● 有形固定資産

- ・新規出店 14店舗、S&B 3店舗、合計17店舗を開店
(うち自社物件 14店舗 YoY+6店舗)

- 2026年3月期 第1四半期決算概要

1Q時点では計画通りに進捗、Colors店の展開を加速

2025年6月末 **1,063**店舗 (前期末比+12店舗)

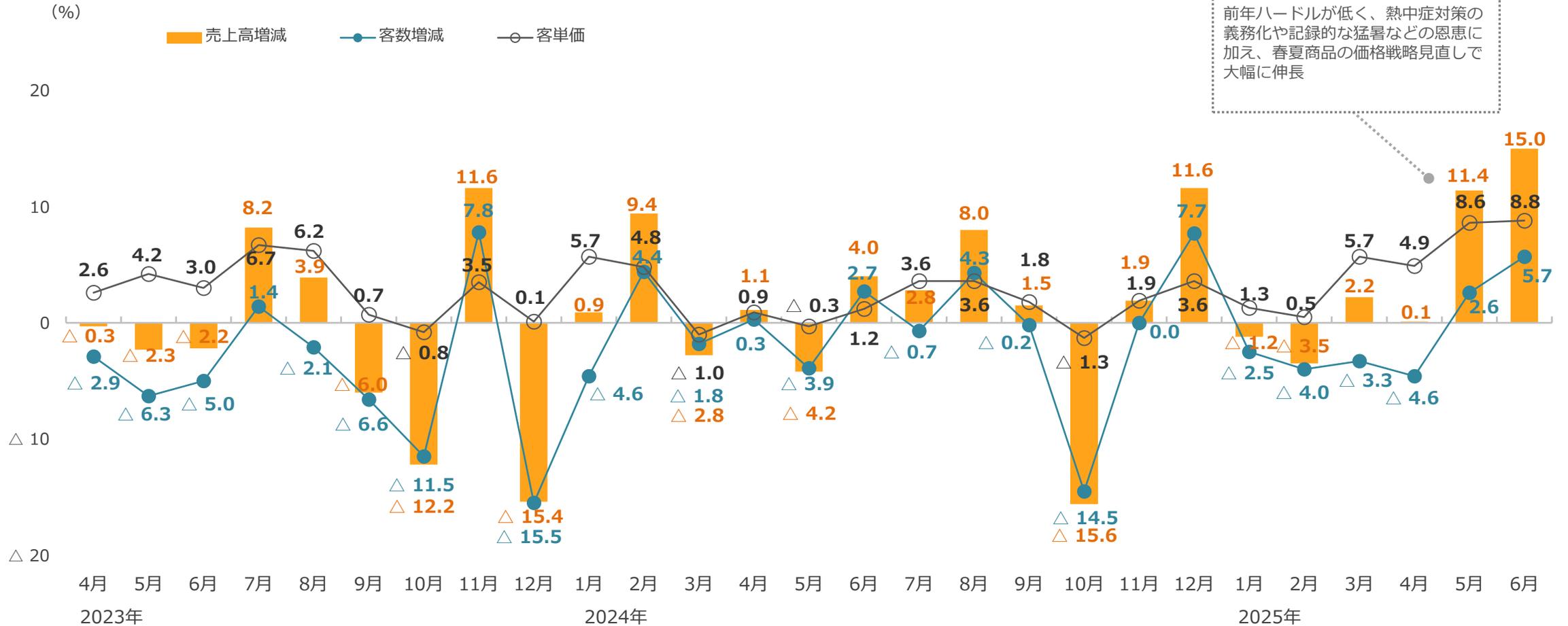
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	25.6末 店舗数
		ロード サイド	SC※2						
	317	-	-	-	△3	△31	2	△2	283
	645	2	2	-	3	31	△2	-	679
	62	-	-	-	-	△3	-	-	59
	17	12	9	3	-	3	-	-	32
	10	-	-	-	-	-	-	-	10
合計※1	1,051	14	11	3	(3)	(34)	-	△2	1,063

※1.合計欄の()は実施件数を記載しており、店舗数の増減には含まれません。

※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



1Q概況
 前年ハードルが低く、熱中症対策の義務化や記録的な猛暑などの恩恵に加え、春夏商品の価格戦略見直しで大幅に伸長

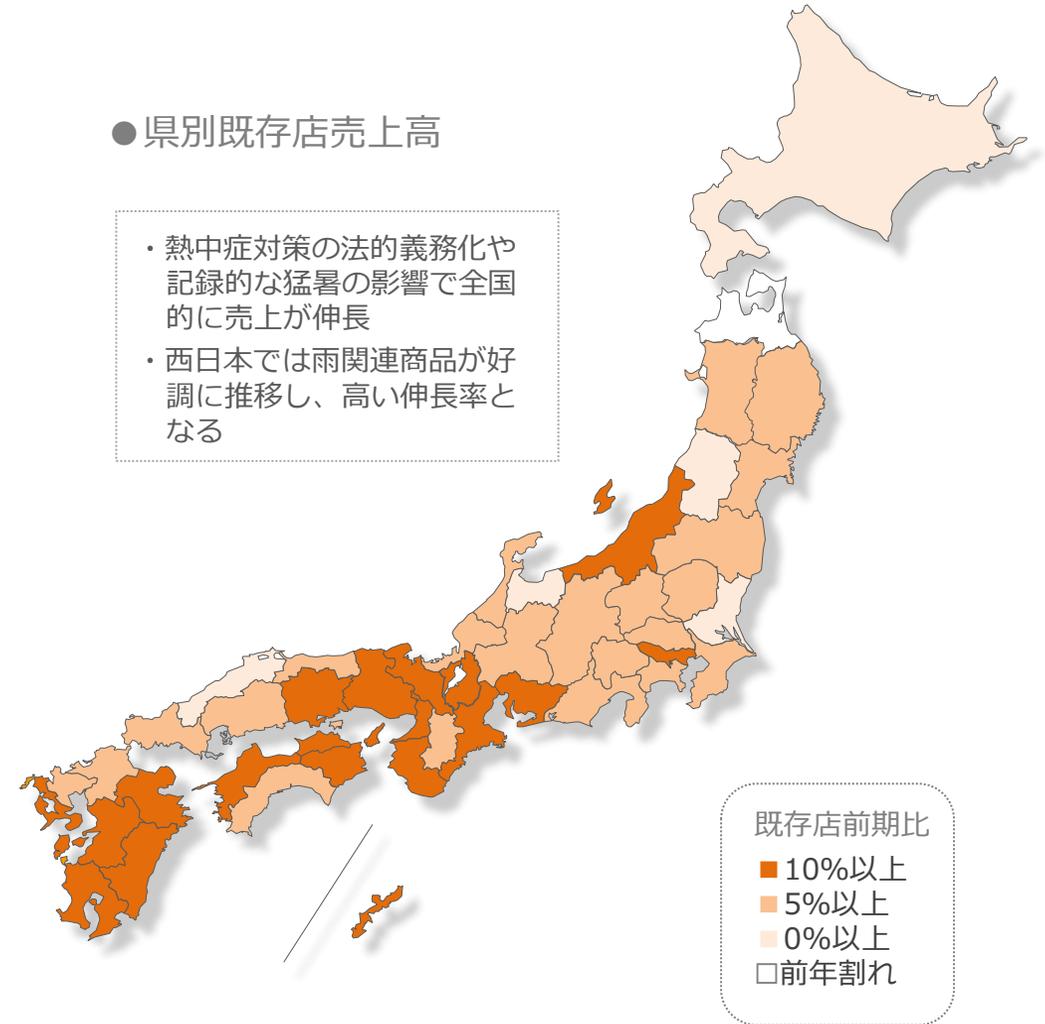
FY 3/24 1Q既存売上 △1.4%	2Q既存売上 +3.2%	3Q既存売上 △6.3%	4Q既存売上 +2.0%	FY3/25 1Q既存売上 +0.6%	2Q既存売上 +4.1%	3Q既存売上 +0.4%	4Q既存売上 △0.4%	FY3/26 1Q既存売上 +9.3%
----------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------------------

チェーン全店売上高 569億 47百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+14.2%	+9.3%
客数	+6.2%	+1.6%
1日平均客数	-	※187人(+5人)
客単価	3,249円(+7.5%)	3,256円(+7.6%)
点単価	1,248円(+7.4%)	1,251円(+7.7%)
買上点数	2.57点(+0.0%)	2.58点(△0.0%)

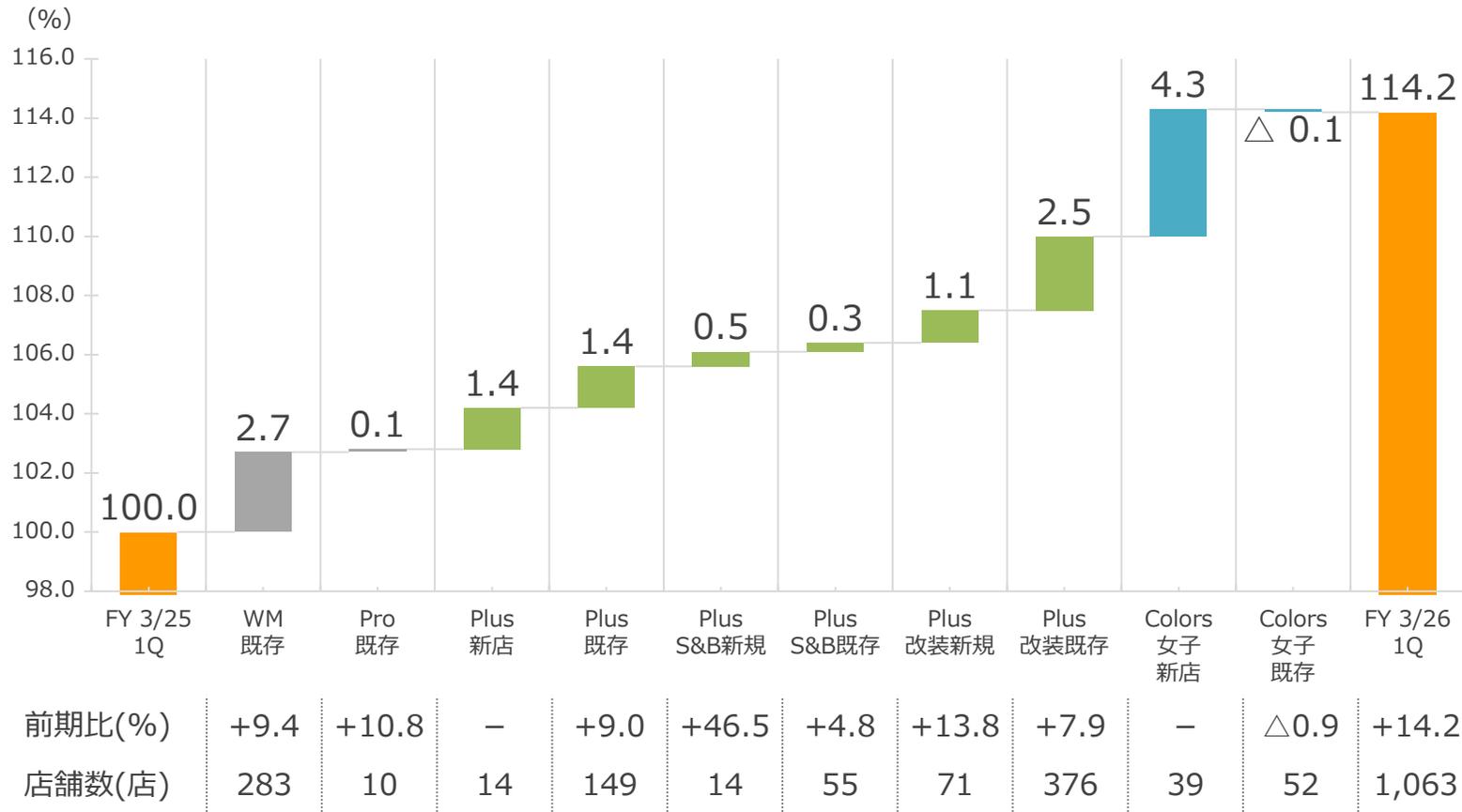
※ 1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。
 ※ () は前年比較になります。

● 県別既存店売上高

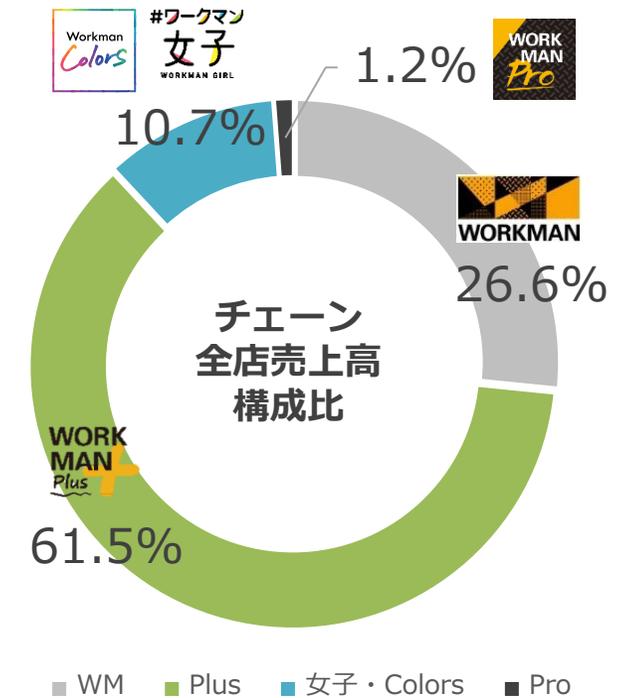


チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

熱中症対策の法的義務化により法人需要が増加・Colors出店加速が売上成長に寄与



● 業態別売上高構成比

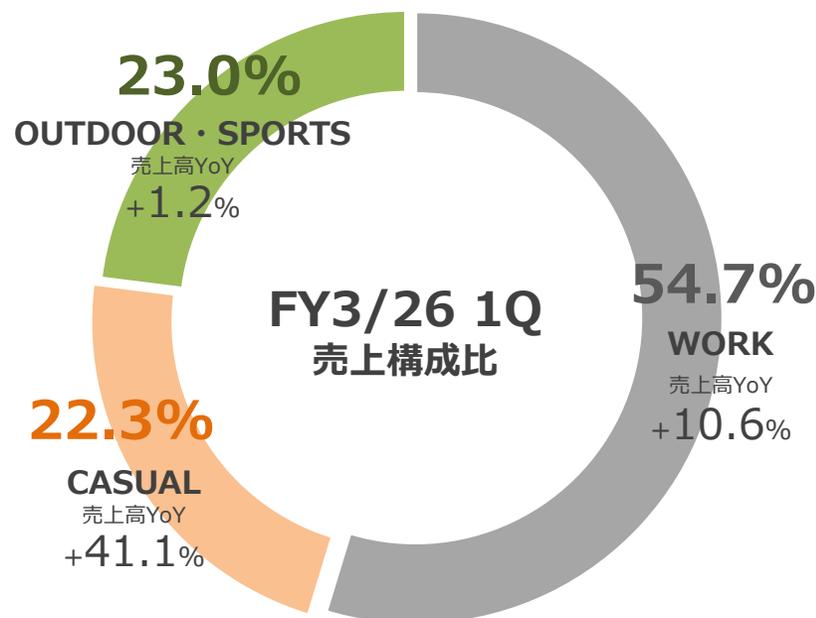


※ 既存店は新規開店及び改装リニューアルオープン月を除いて算出しております。
 ※ 「Plus既存」はワークマンプラス業態で開店した店舗が対象となります。

ファンウェア等、サマーワーキングウェアが好調・一般商材が売上を牽引

● 商材別売上高構成比

※商材別の売上構成であり顧客構成ではございません。
 ※メーカーカタログ商品等は集計から除外しております。



(分類説明)

- ワーク…作業服・メディカル
- カジュアル…カジュアルウェア・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

● カテゴリー別売上高 (チェーン全店売上高)

カテゴリー (単位：百万円)	FY 3/2025 1Q		FY 3/2026 1Q	
	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	5,225	+14.0	5,794	+10.9
カジュアル・スポーツウェア スポーツウェア・ポロシャツ等	8,746	+11.6	10,110	+15.6
ワーク・アウトドアウェア 作業服・アウトドアウェア等	13,440	+2.9	16,339	+21.6
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	4,415	+7.8	5,585	+26.5
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	7,696	+1.9	7,884	+2.4
作業用品・レインウェア 軍手・保護具・レインスーツ等	10,261	△4.5	10,967	+6.9
そ の 他	80	+96.8	264	+227.7
合 計	49,867	+4.1	56,947	+14.2

P B 商品売上高 **388億 40**百万円 ・ P B 比率 **68.5%** (YoY Δ 0.6pt)

●ブランド別販売実績

ブランド	アイテム数 (YoY)	販売金額(百万円) (YoY)	構成比 (%)
 Workman WORK	439 (Δ 13.1%)	17,571 (+7.5%)	45.2
 Workman SPORTS	131 (Δ 37.3%)	4,460 (+0.3%)	11.5
 Workman OUTDOOR	271 (Δ 26.8%)	7,732 (+6.1%)	19.9
 Workman DAYS	532 (+38.2%)	9,076 (+43.8%)	23.4
PB合計	1,373 (Δ 6.5%)	38,840 (+12.9%)	100.0

※2026年3月期よりPBブランド区分を変更しております。
前期まで使用していた「wmb・FieldCore・Find-Out・AEGIS・ASSIST」は、製品コンセプトを考慮し、新ブランドに区分して集計を行っております。

●新ブランド区分

男女兼用 unisex















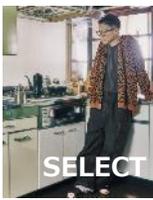

men's

Ladies





CASUAL



SELECT



CLEAN



CASUAL



OFFICE



RELAX

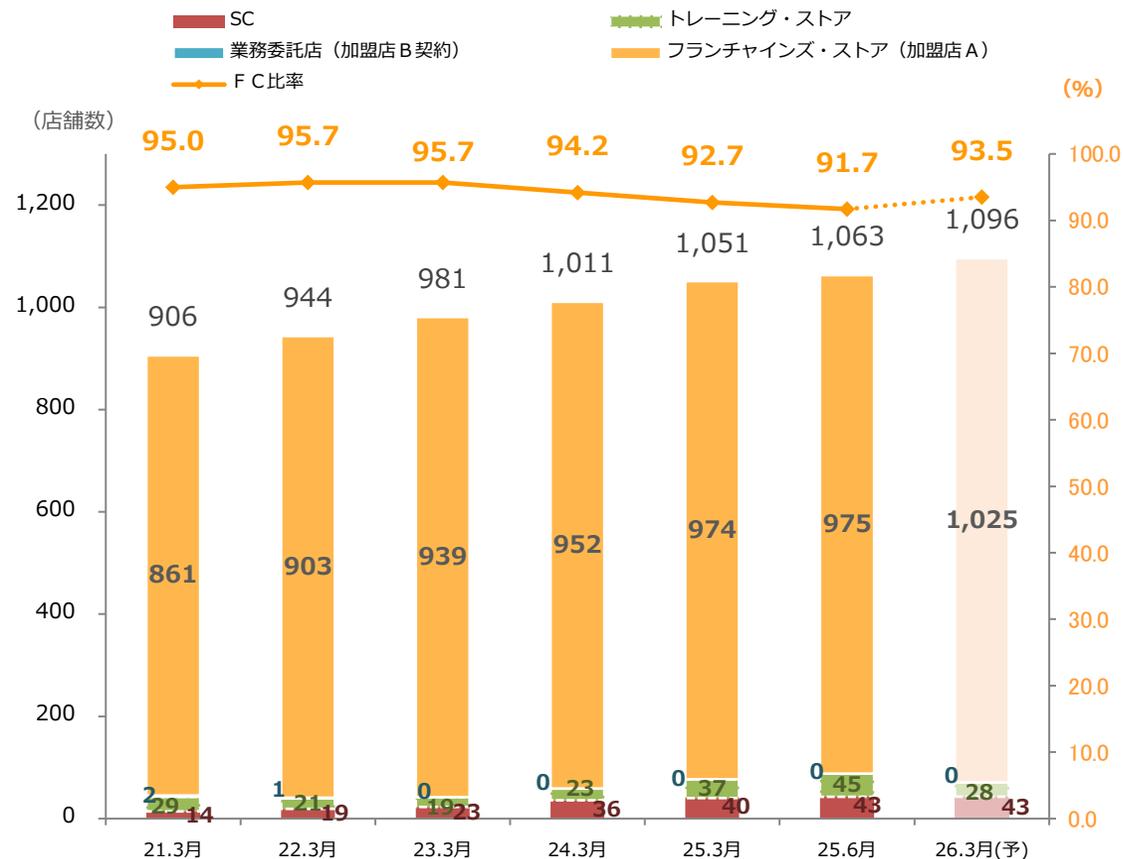
※お客様が用途に応じてお買い求めやすいよう、商品やタグにブランドロゴを記載しております。

フランチャイズ比率 91.7% (前期末比 △1.0pt)

●FY 3/2026 1Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2025年 6月末
フランチャイズ ・ストア	974	21	20	975
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング ・ストア	37	21	13	45
ショッピング センター	40	3	—	43
合計	1,051	45	33	1,063

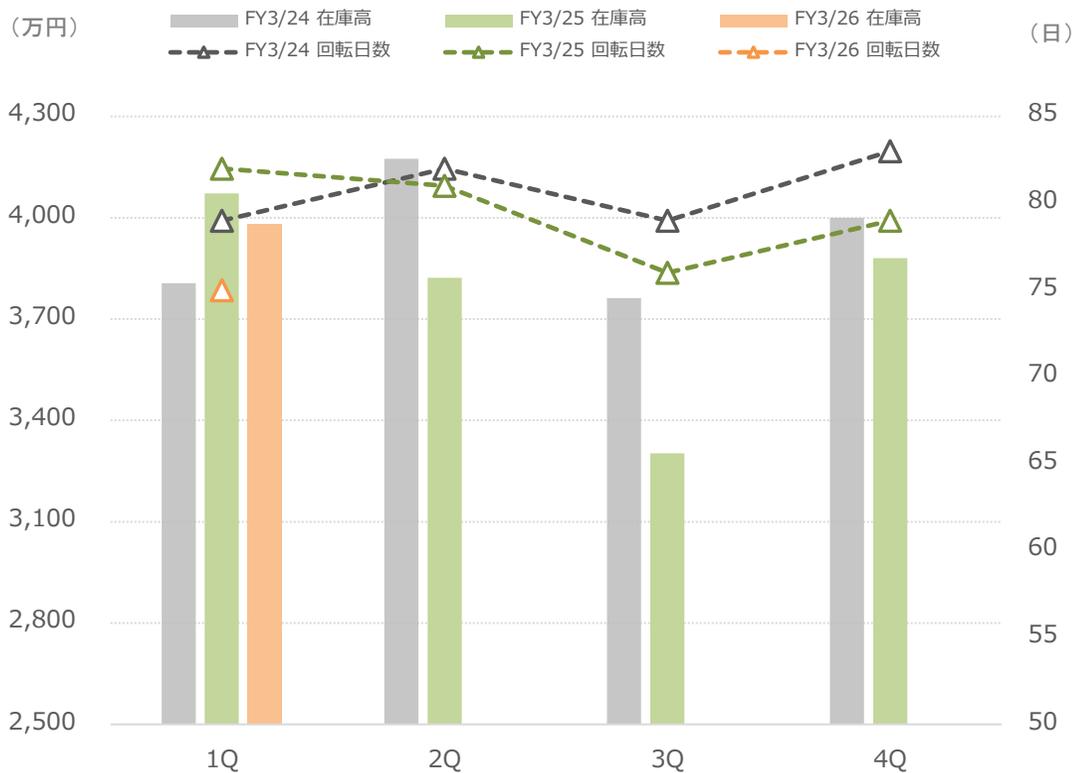
●運営形態別店舗数の推移



在庫管理の徹底により、店舗とDCにおける在庫が適正水準で推移

● 1店舗当り売価在庫

- ・冬物キャリア在庫は大幅に減少
- ・夏物需要が高まったが、堅実な在庫管理で適正水準を維持



● DC在庫・配送コスト率

- ・販売に応じた在庫管理で、健全な在庫回転を実現
- ・在庫適正化で配送コスト率も僅かに改善



- 2026年3月期 計画

● 2026年3月期の経営方針

「ワーク強靱化とColors店の進化で、経営基盤を再構築し持続的成長へ」

出店

Store opening

1,500店舗体制に向けて出店強化 新規出店 48店舗を計画

- 各業態の強みを活かせる立地に新規出店
- Plus店のドミナント化
主要都市部・小商圏の開拓
- Colors店舗網の拡大
法人FC等新たな運営形態に挑戦
- S&Bを推進し既存店売上を向上

商品

Products

競争力のある専売商品開発 業態及び気候変動を考慮しMD見直し

- ワーク強靱化
EDLP進化・コラボ企画など
- 快適普段着（ベーシックアパレル）強化
Colors専売比率 30%⇒50%
- 気候変動対応
 - ・ MD計画を見直し端境期の売上確保
 - ・ 新素材、新機能開発を推進
- 柔軟な価格政策
為替予約に基づく価格設定で収益性改善

販売

Sales

既存店売上の向上 アプリ開発で顧客の囲い込み

- 既存店リニューアル改装
年間 100~200店舗を計画
- 各業態の運営方法を確立
売場の標準化で運営効率向上
- アプリ開発
 - ・ コラボ、キャンペーン等、有益情報発信
 - ・ ECサイト及び実店舗と連動
- テーマ別展示会
売場と連動し売上の最大化

通期計画に対して、出店・改装は順調に進捗

(単位：店数)	前期末 店舗数	26.3月期 新規出店			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							
	317	-	-	-	△7	△53	2	△2	257	200
	645	12	12	-	7	53	△2	△1	714	900
#ワークマン女子 	62	-	-	-	-	△7	-	-	55	400
Workman 	17	36	30	6	-	7	-	-	60	
	10	-	-	-	-	-	-	-	10	-
合計※1	1,051	48	42	6	(7)	(60)	-	△3	1,096	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.合計欄の()は実施件数を記載しており、店舗数の増減には含まれません。

※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。

ショッピングセンターを中心に法人フランチャイズ化を推進 Colors店は都市部ショッピングセンターの出店を強化

- 自社HPで法人FC募集を開始

法人フランチャイズ加盟のご案内

Home > 法人フランチャイズ加盟のご案内



法人フランチャイズ問い合わせフォームはこちら

※展示会の申し込みフォームではございません。

- 募集要項

法人FCの応募資格

Workman Colorsの大中モール店対象！
個人FCで運営が難しい繁盛店に限定

- ① 他の加盟店の運営実績がある
(モール内の運営代行実績も可)
- ② 複数店舗が
運営可能な組織力
- ③ 薄利多売の労力を
惜しまない

※新規出店要請にはお応えできません。加盟が可能な店舗は、ワークマンが出店/募集する店になります。

○ フランチャイズ契約

1. 必要資金・・・6年契約 もしくは商業施設の賃貸契約年数に合わせる

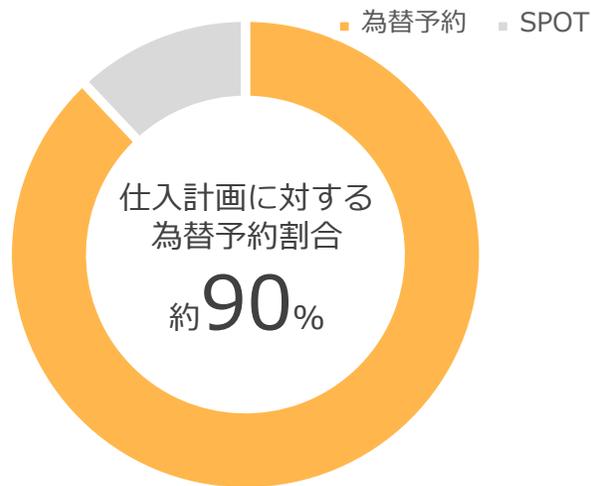
加盟金	75万円 (税金82.5万円)	合計
保証金	100万円 (お預かり金・無利息)	175万円 (税込 182.5万円)

法人フランチャイジーのメリット

- 商品力があり定価販売率が高い
- ローリスク・ローリターンだが、経営の「安定性」が一番の魅力
(メガFCならハイリスク・ハイリターン事業とポートフォリオが組める)

為替予約で利益安定化・ワーク、一般ともに新企画が好調に推移

● 為替予約の状況

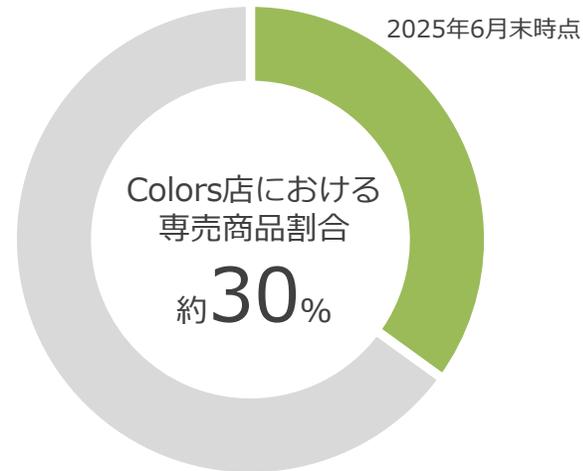


- ・ 各四半期で概ね均等な割合で予約済み
- ・ 2027年3月期の為替予約が進行中

(2026期3月期計画)

・ 平均予約レート	147.5円
・ SPOT想定レート	150円
・ 通期想定レート	148円

● Workman Colors専売商品比率



専売比率を高め、
既存業態との差別化を図る



● ワーク強靱化

話題の新素材やコラボ企画がヒット
AWも大型企画が進行中



2025年秋冬新製品発表会を開催、売場連動で売上最大化を図る

● イベント概要



画像：2024年秋冬新製品発表会

DAY.1	Aug. 31	2025	▶	クリエイター
DAY.2	Sep. 01	2025	▶	メディア・クリエイター
DAY.3	Sep. 02	2025	▶	加盟店・法人

@東京国際フォーラム

● テーマ

「WORKMAN EXPO」

気候変動対応やリカバリーなど
『暑い冬のストレス』を乗り越える**6つのテーマ館**

01

Recovery

リカバリーウェア
健康サポート

02

Undergarment

寒暖差対策
機能性インナー

03

Active

アウトドア
ウェア・シューズ

04

Collaboration

OCEANS
コラボTシャツ

05

Colors

快適普段着
レディースウェア

06

Work

快適ワーク
究極パンツ

● ワークマンアプリをリリース予定



当イベントで発表する話題の新製品は、アプリでの
先行予約販売を予定

※iOS・Androidアプリの審査中であるため、予定が変更になる可能性があります。

- 1Qでは売上・利益ともに計画を大幅に上回り、好調なスタートとなる

2026年3月期計画

- チェーン全店売上高

192,970百万円 前期比+5.4%

- 営業総収入

147,152百万円 前期比+7.5%

- 営業利益

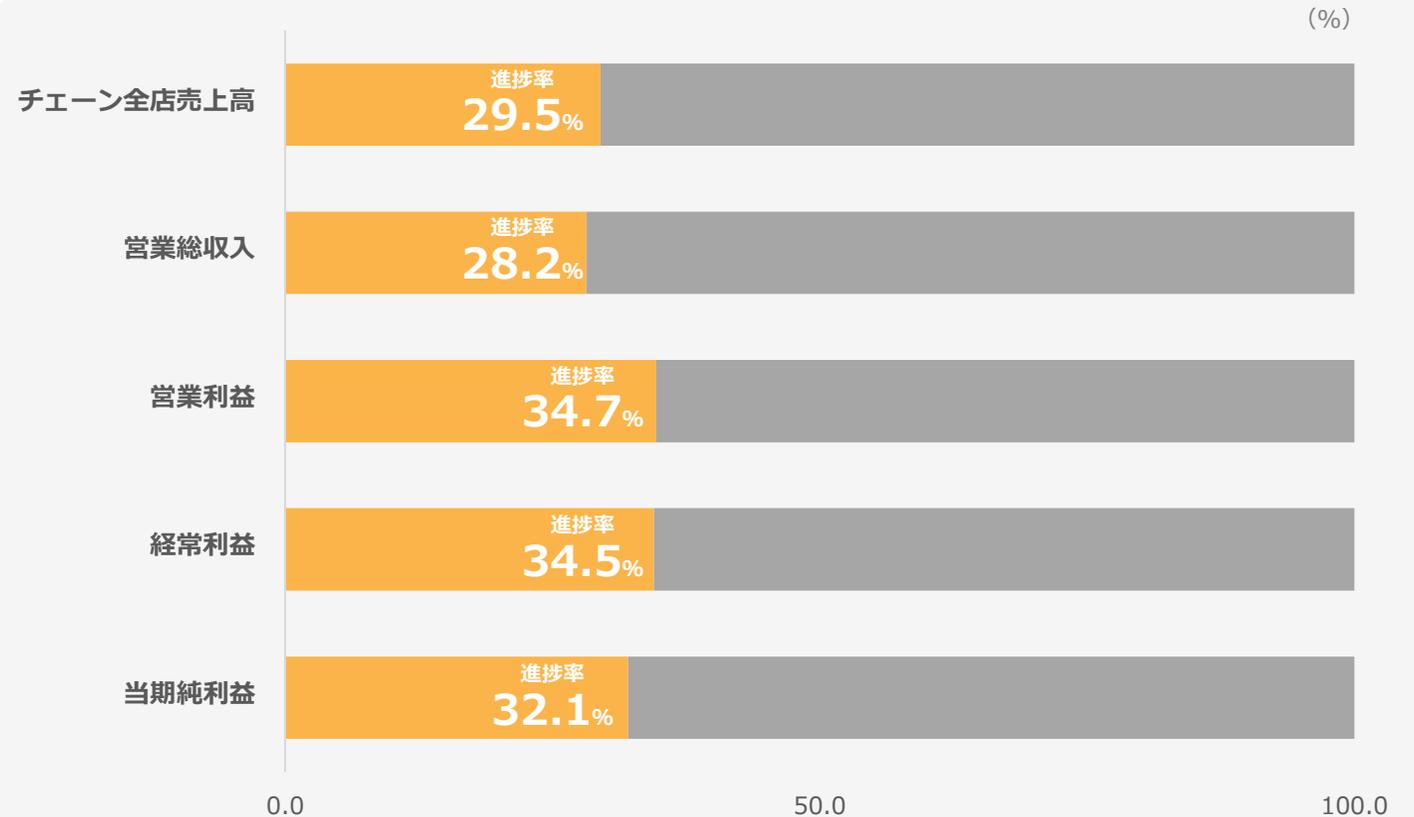
26,005百万円 前期比+6.6%

- 経常利益

26,760百万円 前期比+7.5%

- 当期純利益

18,100百万円 前期比+7.2%





■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/