



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2025年3月期 第3四半期決算説明会資料

2025年2月10日

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

- 2025年3月期 第3四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2024 3Q	FY 3/2025 3Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	141,368	148,214	+4.8
直営店売上高	11,300	13,563	+20.0
加盟店売上高	130,067	134,650	+3.5
(既存店売上高)	—	—	+1.5
営業総収入	106,162	107,605	+1.4
売上原価	67,286	66,778	△0.8
営業総利益	38,876	40,826	+5.0
販管費	18,197	20,152	+10.7
営業利益	20,678	20,674	△0.0
経常利益	21,086	21,037	△0.2
四半期純利益	13,086	13,018	△0.5
EPS	160円35銭	159円52銭	

➤ 業績ハイライト

●チェーン全店売上高

- ・10月の高温で計画を大幅に下回る。11月・12月で売上が伸長したものの、3Q累計期間では計画割れとなる。（計画比 △0.3pt）

●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 +20.0%）
- ・加盟店商品供給売上高 638億 49百万円（YoY △2.8%）
AW商品の在庫調整で伸び悩む

●売上原価

- ・取引条件は悪化したが、価格政策の見直しで海外仕入利益が増加
 - ① 平均決済レート 143.35円（前期 133.78円 +9.57円）
 - ② 海外直接仕入高 △5.1%（純仕入に占める比率 61.4%）
 - ③ 海外仕入利益 56億 14百万円（YoY +5.0%）
- ・商品評価損が増加 YoY +7億 8百万円

●営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 9億 99百万円
- ・自営店荒利益 + 8億 13百万円
- ・海外仕入に係る利益 + 2億 65百万円

●営業利益

- ・3Q累計期間 計画比 +2.6% で概ね計画線の着地となったが、3期連続の増収減益となる

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2024 3Q	売上比 (%)	FY 3/2025 3Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	141,368	—	148,214	—	—	+4.8
人件費	2,995	2.1	3,288	2.2	+292	+9.8
販売費	1,112	0.8	1,235	0.8	+122	+11.0
旅費交通費	322	0.2	346	0.2	+24	+7.5
運賃	1,486	1.1	1,631	1.1	+144	+9.7
地代家賃	4,946	3.5	5,244	3.6	+298	+6.0
消耗品費	571	0.4	719	0.5	+148	+25.9
業務委託料	2,845	2.0	3,389	2.3	+544	+19.1
減価償却費	2,013	1.4	2,194	1.5	+181	+9.0
その他	1,903	1.4	2,101	1.4	+198	+10.4
合計	18,197	12.9	20,152	13.6	+1,955	+10.7

※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+34名
- 販売費
 - ・展示会 +23百万円、Web・YouTube広告+21百万円
- 運賃
 - ・国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +70百万円
 - ・商品運送費 +60百万円
- 地代家賃
 - ・期中平均店舗数 26店舗増加 +136百万円
 - ・外部倉庫 +99百万円
- 消耗品費
 - ・国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +43百万円
 - ・新店・改装什器 +106百万円
- 業務委託料
 - ・SC店運営費 +209百万円 ・庫内作業 +97百万円
 - ・棚卸代行料の単価増 +60百万円
 - ・国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +60百万円
- 減価償却費
 - ・自社物件の増加、大型化や資材高騰に伴う取得価額の増加
- その他
 - ・SC店事務費、クレジット手数料 +48百万円

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2024 3Q	FY 3/2024 期末	FY 3/2025 3Q	増減
流動資産	108,144	112,648	120,879	+8,231
現金及び預金	72,582	68,187	88,656	+20,468
加盟店貸勘定	12,156	14,407	8,293	△6,113
商品	19,248	25,270	16,672	△8,598
その他	4,157	4,782	7,257	+2,474
固定資産	35,856	35,714	38,736	+3,021
有形固定資産	28,344	28,755	31,717	+2,961
無形固定資産	819	760	887	+126
投資その他の資産	6,692	6,197	6,130	△66
資産合計	144,001	148,362	159,615	+11,252
流動負債	18,531	18,334	21,518	+3,183
固定負債	4,577	4,599	4,750	+150
負債合計	23,109	22,934	26,268	+3,334
純資産合計	120,891	125,428	133,346	+7,918
負債純資産合計	144,001	148,362	159,615	+11,252

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +261億 7百万円
- ・配当金の支払額 △55億48百万円

● 加盟店貸勘定

- ・冬物販売が順調に進捗し在庫調整が進む

● 商品（増減要因）

- ・AW商品の生産調整により、流通センター在庫が減少
- ・滞留在庫の評価を見直し適正化を図る

	前期末比	前年同期比
・直営、SC店	△3百万円	+1億53百万円
・流通センター	△58億57百万円	△38億69百万円
・未着品	△27億37百万円	+11億18百万円

● 有形固定資産

- ・新規出店 31店舗、S&B 12店舗、合計43店舗を開店（うち自社物件 37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

- 2025年3月期 第3四半期決算の概要

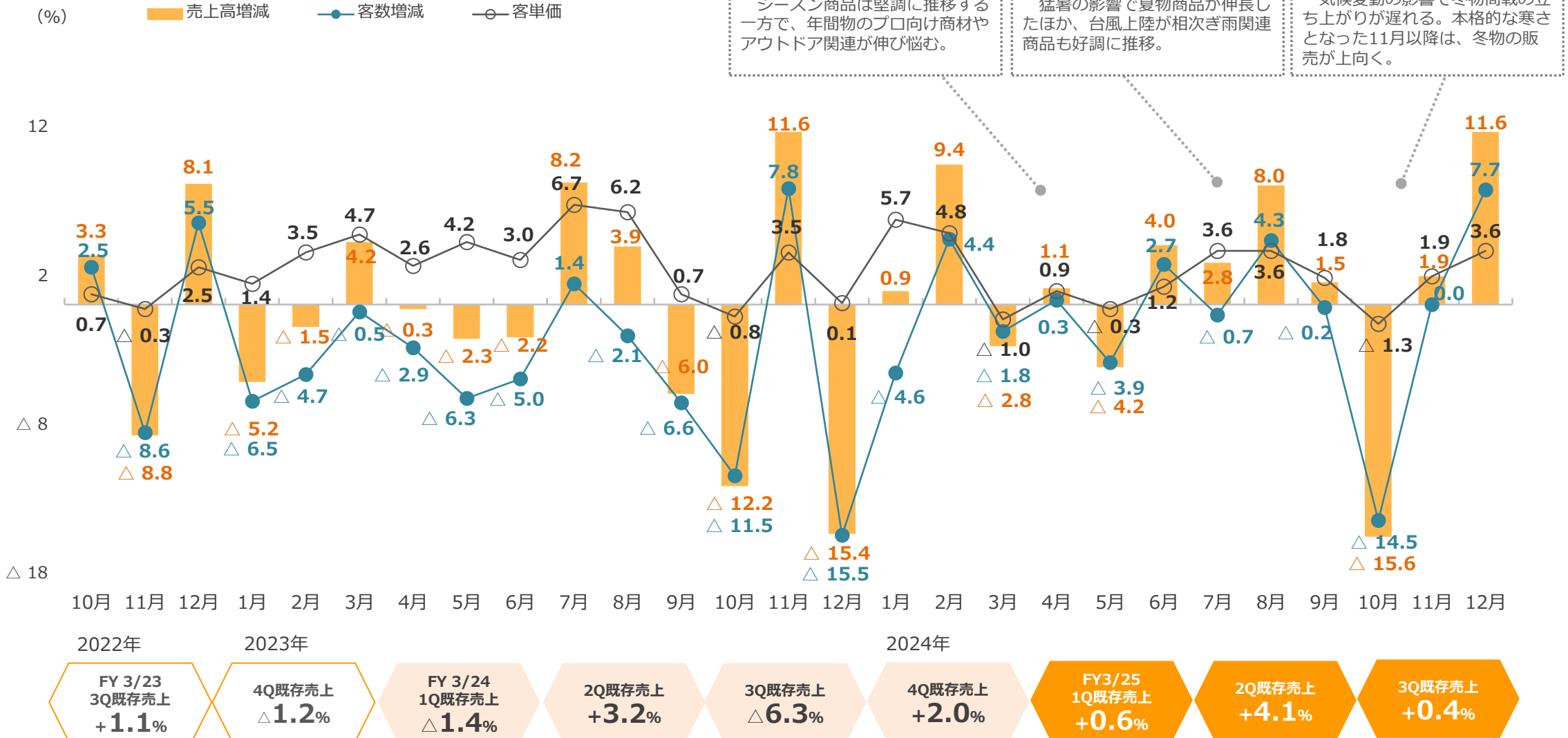
● #ワークマン女子を出店加速・プラスⅡも本格展開スタート

2024年12月末 **1,037**店舗（前期末比+26店舗）

(単位：店舗数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	24.12末 店舗数
			ロード サイド	SC※2					
	401	—	—	—	(△12)	(△71)	4	4	318
	552	12	12	—	12	71	△4	1	642
	47	19	13	6	—	—	—	—	66
	1	—	—	—	—	—	—	—	1
	10	—	—	—	—	—	—	—	10
合計※1	1,011	31	25	6	12	71	—	5	1,037

※1.合計欄は実施店舗数を記載しており（ ）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



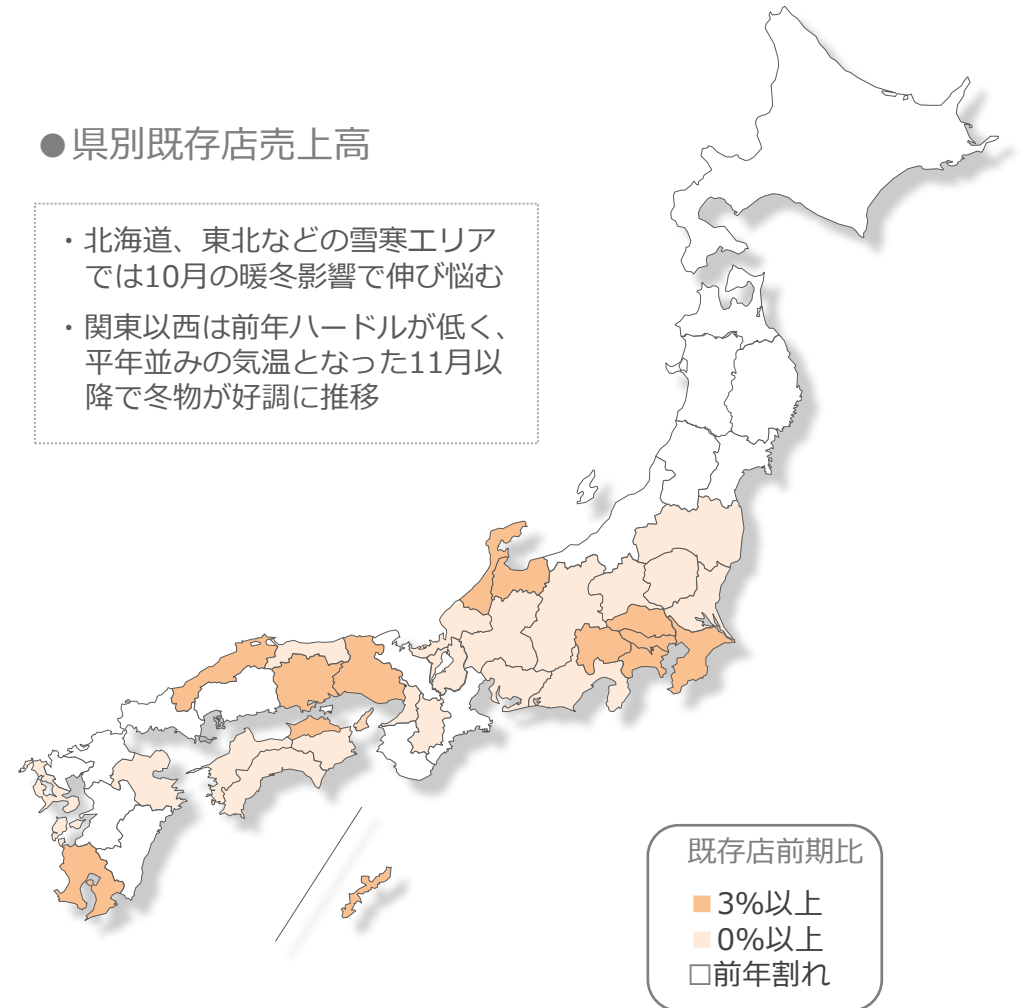
●チェーン全店売上高 1,482億 14百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+4.8%	+1.5%
客数	+3.2%	△0.3%
1日平均客数	—	※175人 (△1人)
客単価	3,081円 (+1.6%)	3,084円 (+1.8%)
点単価	1,241円 (+2.6%)	1,236円 (+2.3%)
買上点数	2.47点 (△0.8%)	2.49点 (△0.4%)

※ 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

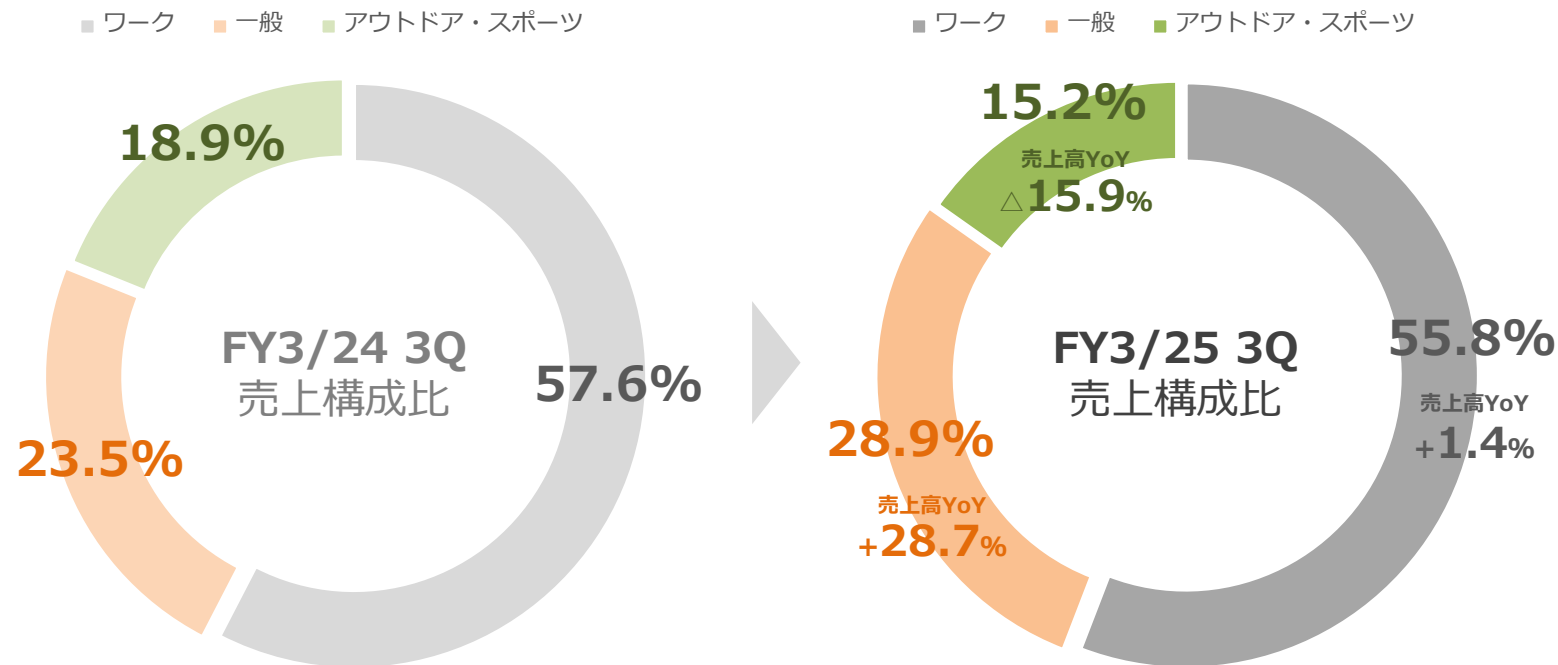
- ・北海道、東北などの雪寒エリアでは10月の暖冬影響で伸び悩む
- ・関東以西は前年ハードルが低く、平年並みの気温となった11月以降で冬物が好調に推移



●一般向け商材が売上を牽引、ワークは堅調に推移するも課題あり

●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ありません。
※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

- ・気候変動の影響で、ファンウエア等の夏物は好調に推移する一方、ヒーターウエア等の重防寒が伸び悩む
- ・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

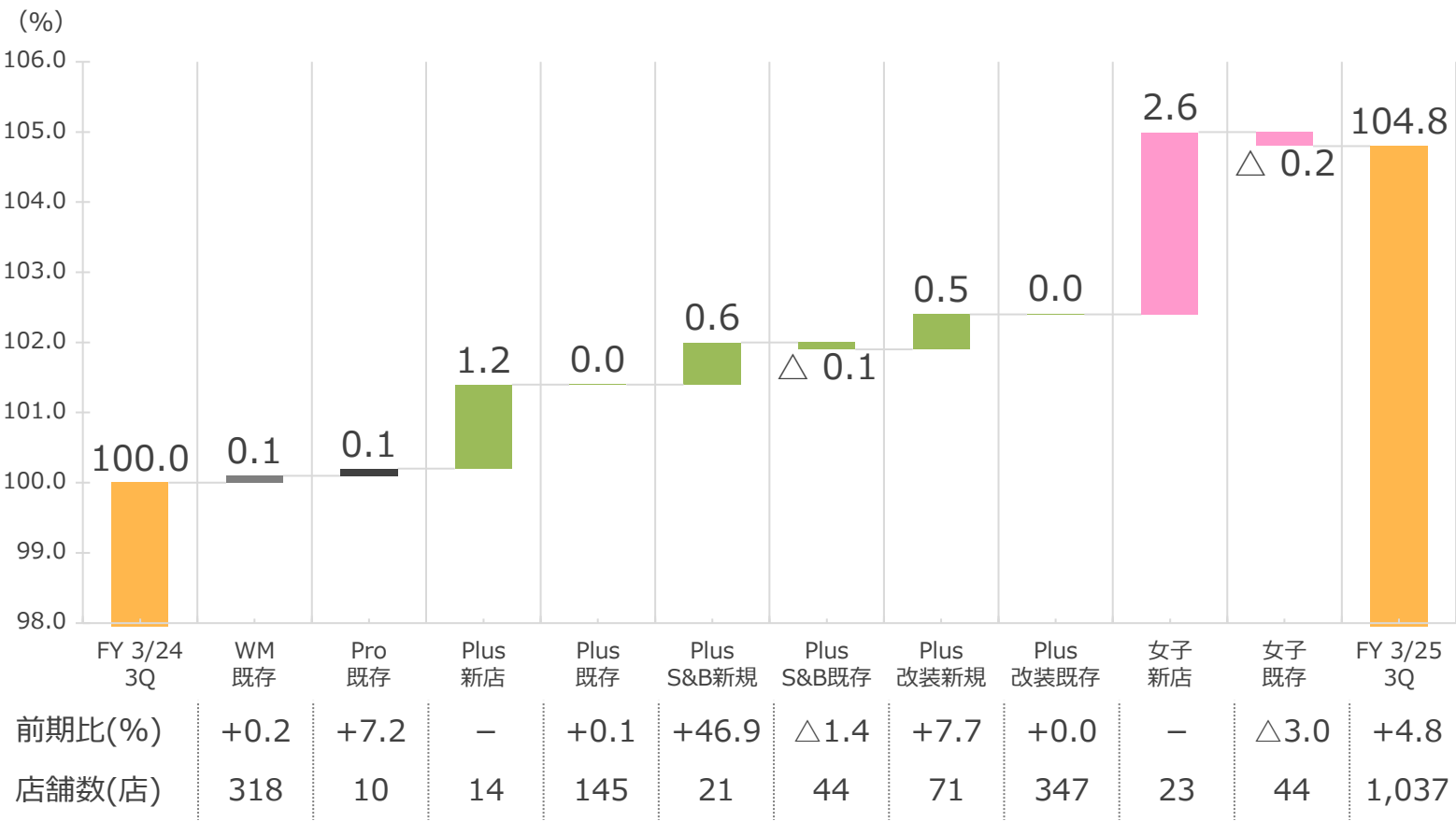
- ・衣料品、服飾小物、シューズなど全般的に販売好調

●アウトドア・スポーツ

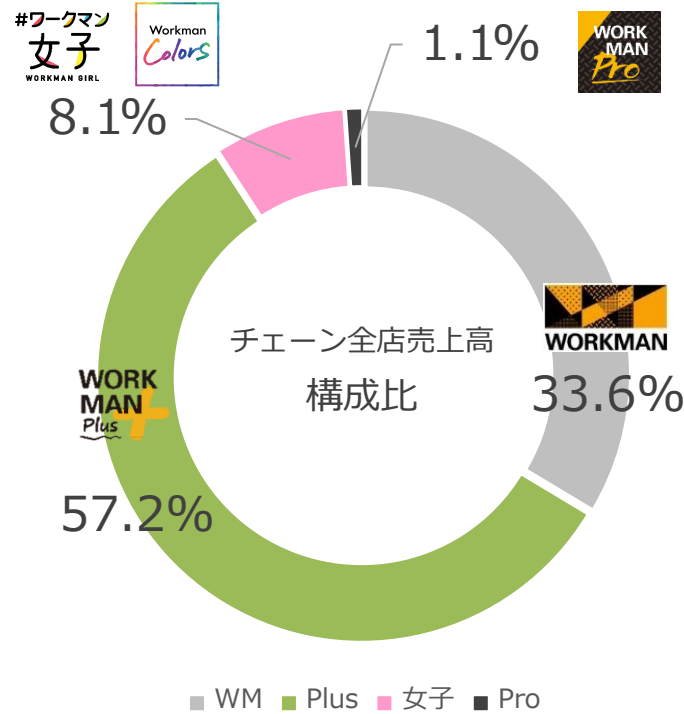
- ・メンズ衣料やキャンプギアが大幅に前年を割り込む
- ・レディース、シューズは堅調に推移

●チェーン全店売上高寄与度（月次ベース累計期間）

新店、新規S&Bは好調な売上を維持・#ワークマン女子既存店の落ち込み幅が減少



※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。



●レディースやカジュアルを強化したカテゴリーが好調

(単位：百万円)

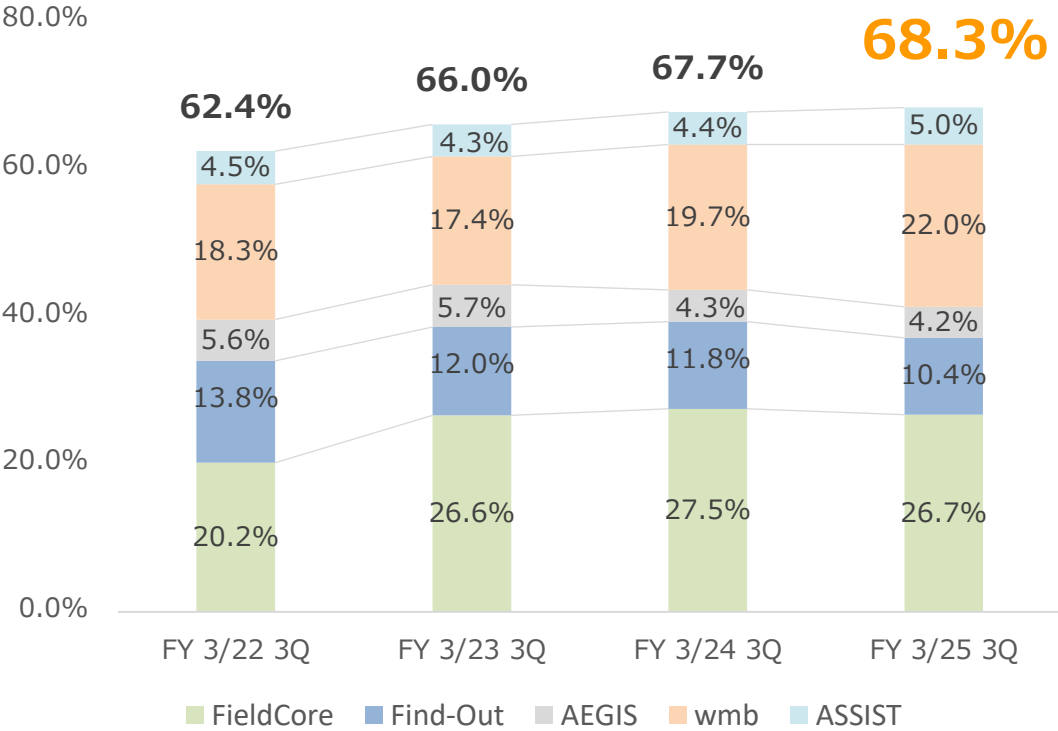
カテゴリー	FY 3/2024 3Q		FY 3/2025 3Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	14,810	+8.6	16,279	+9.9	・防寒女性インナー (+152.0%) ・サマー女性インナー (+343.5%) ・サマー女性服飾小物 (+39.8%)
カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	21,574	+4.6	22,953	+6.4	・半袖Tシャツ (+13.2%) ・コンプレッションウエア (+23.3%) ・長袖Tシャツ (+40.7%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	41,725	△0.8	42,499	+1.9	・ファンウエア (+14.7%) ・サマースラックス (+12.6%) ・ヒーターウエア (△22.6%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	10,179	+14.9	12,065	+18.5	・レイン・シェル (+16.1%) ・防寒女性アウター (+175.8%) ・サマー女性軽アウター (+102.1%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	22,142	+4.8	23,066	+4.2	・アスレシューズ (+13.4%) ・インソール (+18.2%) ・セーフティシューズ (+3.1%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	30,645	△2.7	31,206	+1.8	・防水防寒ウエア (+32.9%) ・レインウエア (+9.9%) ・アウトドアギア (△39.3%)
そ の 他	288	+373.6	142	△ 50.6	-
合 計	141,368	+2.5	148,214	+4.8	

● P B 商品売上高 **1,011億 45百万円** (YoY +5.8%)

●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		1,009 (+113)	39,544 (+1.8)
 ワーク&スポーツ		381 (△1)	15,477 (△7.2)
 高機能レインウェア		69 (△ 9)	6,184 (+3.5)
 ワーク&カジュアル		924 (+261)	32,604 (+17.0)
 ワーク		200 (+73)	7,334 (+18.5)
PB合計		2,583 (+437)	101,145 (+5.8)

●PB比率の推移（チェーン全店売上比）

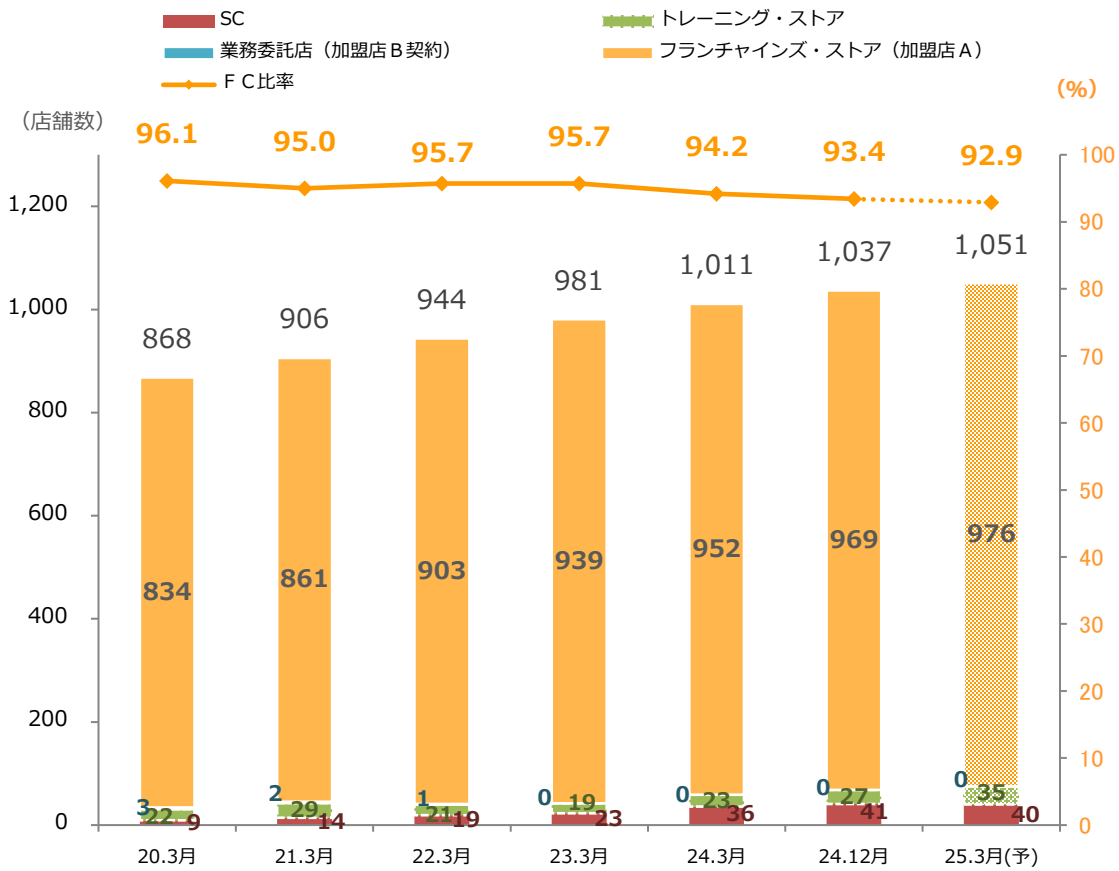


●フランチャイズ比率 93.4%（前期末比 △0.8pt）

●FY 3/2025 3Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2024年 12月末
フランチャイズ・ストア	952	47	30	969
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング・ストア	23	24	20	27
S C店舗	36	5	—	41
合計	1,011	76	50	1,037

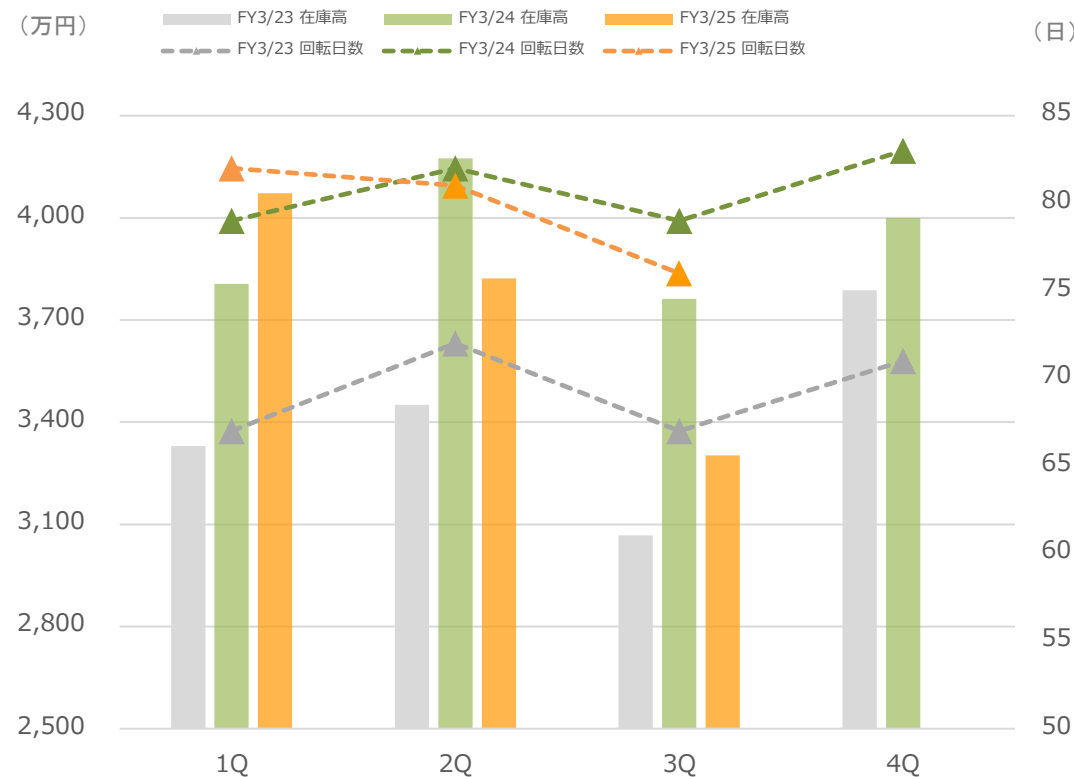
●運営形態別店舗数の推移



●冬物在庫は店舗での消化が進む一方、流通センターでは過剰感が残る

●1店舗当り売価在庫

- ・冬物在庫は販売が進捗し適正水準に近づく
- ・例年通りマークダウン等でキャリー在庫の抑制を図る



●DC在庫・配送コスト率

- ・来期継続しない冬物商品の評価損を計上、引き続き見直しを進める
- ・外部倉庫地代や運賃の増加で、配送コスト率が悪化



- 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Workman Colorsを出店加速
- 小商圏を対象に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

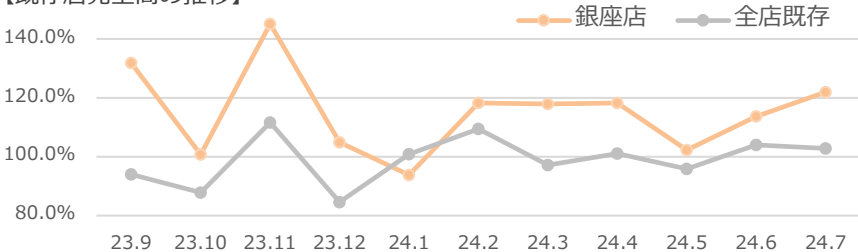
●一般向け業態を「Workman Colors」に統合し、さらなる客層拡大を図る



●店名変更の理由

- ・店名と実態の乖離を解消（ファミリー需要の高まり）
- ・一層の客層拡大で小商圈でも成り立つモデルの構築
- ・銀座店の改装で客層の広がりを確認

【既存店売上高の推移】



●ターゲット

立地	価格帯	年代	男女比	スタイル	消費者印象
ロードサイド 一部SC	Low 定価販売	20～60代	5：5	・高コスパ ・ベーシック ・トレンド	機能的で 快適な普段着

で競合との差別化を図り、アパレル小売の
「新たな選択肢」に加えてもらう

● Workman Colorsを出店加速、#ワークマン女子からの改装転換もスタート

(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
#ワークマン女子 	47	19	13	6	—	(△4)	—	—	62	400
Workman 	1	12	12	—	—	4	—	—	17	
	10	—	—	—	—	—	—	—	10	未定
合計※1	1,011	46	40	6	13	75	—	△6	1,051	1,500

現時点での計画であり、変更になることがございます。

※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。

●店舗のリブランディングに伴い、各業態の強みを際立たせる専売商品を開発

Workman **Colors**

カジュアル化を推進



- ・メンズのコア商品開発（快適普段着）
どんなスタイルにも合う「**万能パンツ**」
- ・レディースはトレンド商品の強化
- ・専売商品比率:24AW 25%・25SS 30%・25AW 50%



WORKMAN

WORKMAN *plus* **+**

WORKMAN *Pro*

ワークの強靱化



究極コスパ

- ・プロの声を製品化
- ・他社にマネできない高コスパワークウェア
- ・法人全業種対応



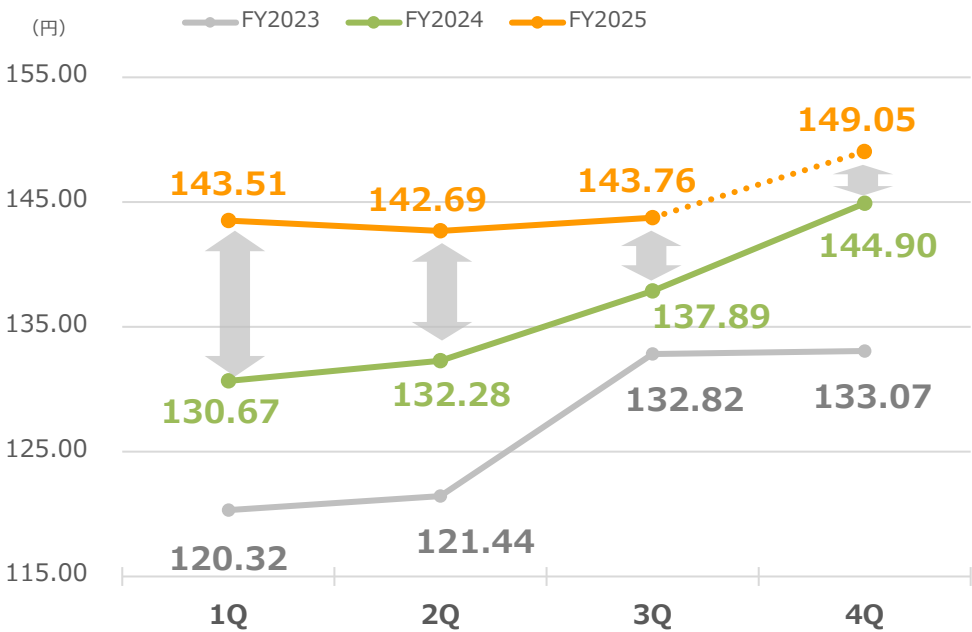
フルスペック

- ・プロが求める機能を極限まで追及したワークウェア
- ・デザイン性を高め、個人から法人まで幅広く対応

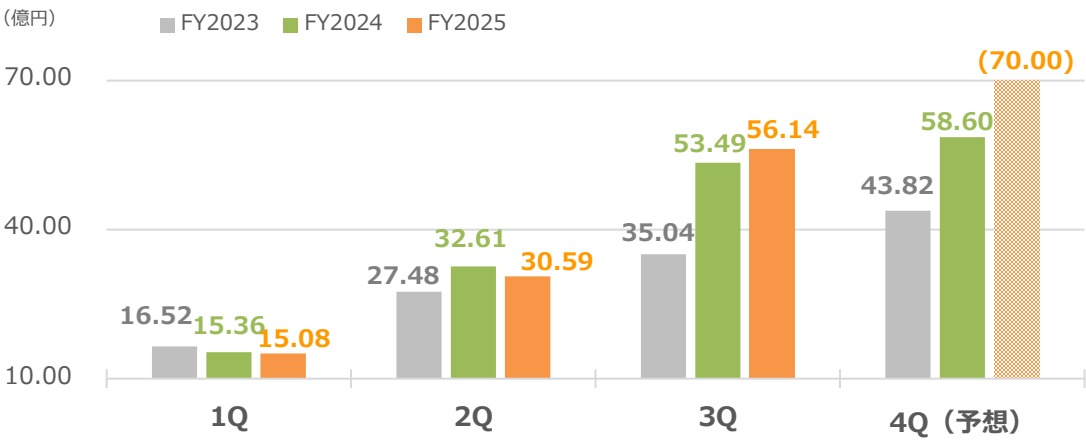
● 2025春夏以降も価格の見直しを行い収益性を維持

● 平均決済レート（会計期間）

- ・ 足元では円安が進行したが、安定した決済レートを維持
- ・ 4Qにかけて予約レートが円安傾向となるものの、前期との乖離が縮小し、利益率が改善する見通し



● FY2025 海外仕入に係わる利益の見通し（累計期間）



● 為替予約の状況

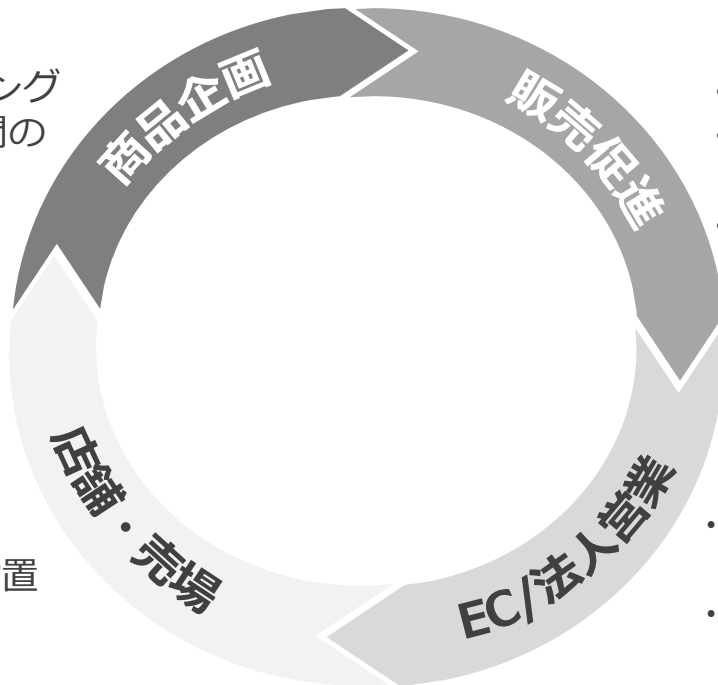
- ・ FY2025通期想定レートは変更なし⇒145.5円（SPOT 160円想定）
- ・ 1年内の為替予約を進め、利益確定を図る

期間	予約割合	平均予約レート
FY 2025 4Q	約 90%	約 147円
FY 2026 通期	約 65%	約 148.5円

●テーマを明確にした小規模展示会の開催

●概要

- ・マーチャンダイジング
- ・イベント後、2週間の在庫確保



- ・公式SNS情報発信
- ・インフルエンサーやメディアの招致
- ・販促媒体作成

- ・イベント開催前に売場作成、媒体設置
- ・在庫の管理維持

- ・特設ページの作成
必要に応じて先行受注
- ・テーマによっては法人企業を招致

●売場連動で**売上の最大化**につなげる

●スケジュール（予定）

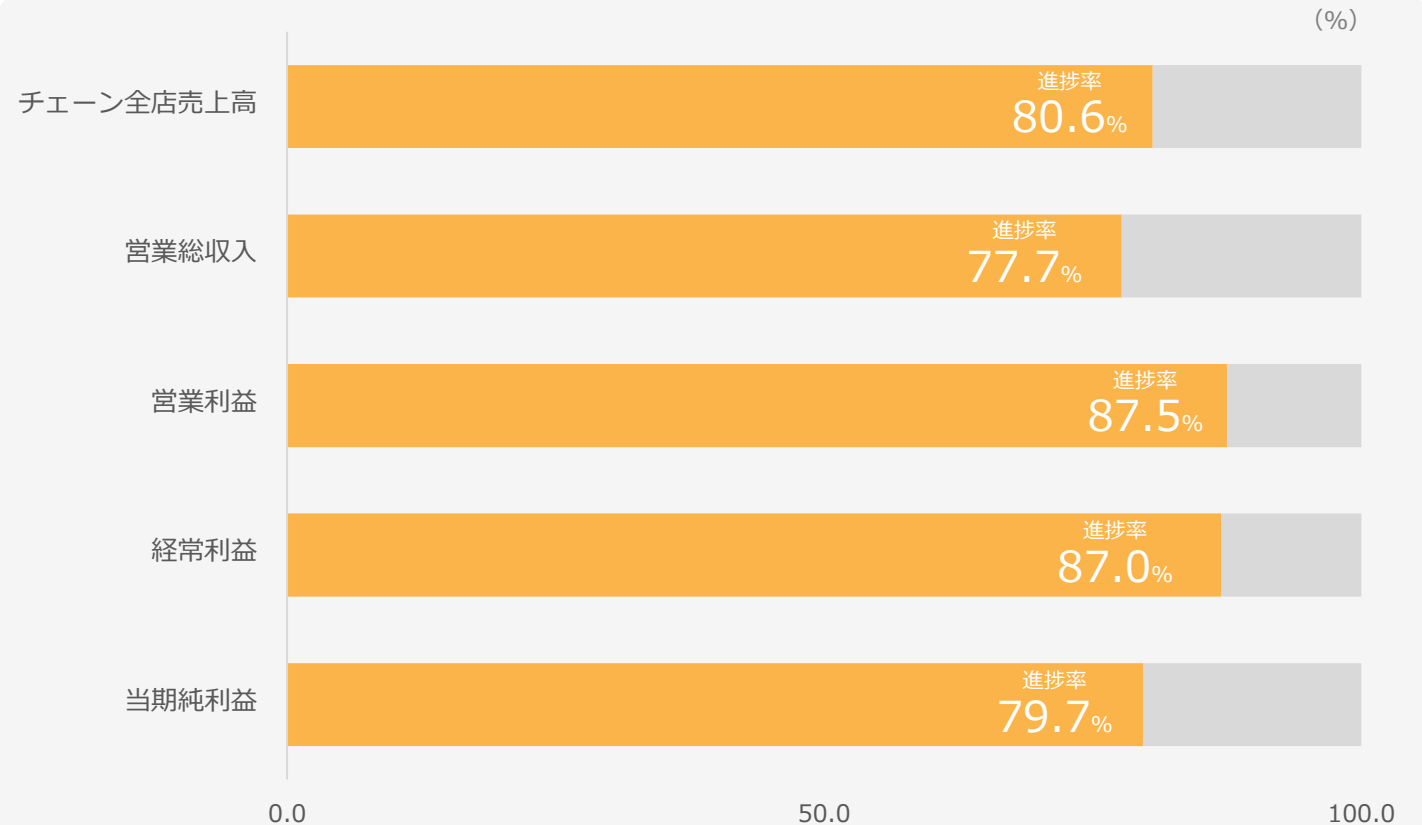
日程	内容
2月	Workman Colors @P.O.南青山ホール (マスコミ・インフルエンサー)
3月	ワーク強靱化 WORKMAN×有名アーティストコラボ (マスコミ・インフルエンサー・法人)
3月	Colors Ladies カジュアル・インナーウェア (インフルエンサー)
3月	モーターサイクルショー @東京ビックサイト

※4月以降も季節性に合わせた企画が進行中

●3Qまでは概ね計画線で進捗・通期業績予想の変更なし

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/](https://www.workman.co.jp/)