

株式会社ワークマン 2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答集

※決算説明会で頂戴しましたご質問をまとめたものであり、一部内容の修正・加筆を行っております。

Q. 熱中症対策の義務化に伴う売上影響

労働安全衛生法の改正に伴い、事業者が従業員へ熱中症対策を義務づけたことや記録的な猛暑の影響も相まって、ファンウエアやペルチェベストの販売が前年同期比で約 2 倍に増加しました。なお、法改正の影響だけを切り分けることは出来ません。

Q. 熱中症対策関連商品の販売見通し

ファンウエアの需要は 8 月にかけても高い状態が続きますが、当社オリジナル商品が品薄のため、代替としてメーカー在庫をご提案し売上を確保します。そのほか、冷感コンプレッションウエアや T シャツ等の在庫を持つことで 9 月から 10 月の残暑対策を行います。

Q. 2 四半期続けて好決算となったが、会社の変化をどのように捉えているか

機能性という強みを活かし、ワーク強靱化と一般向けワークマンカラーズの展開が順調に進捗していることや、為替予約に基づく価格政策の見直しと在庫適正化で付加価値を高めた商品へ改廃を行ったことが好決算につながっていると認識しております。しかしながら、話題商品の早期欠品や販売促進と売場のアンマッチなど、課題がございますので商品・販促・売場が連動することで売上の最大化を目指します。

Q. 法人フランチャイズを進める理由

出店の中心がワークマンカラーズとなり、全国的に店舗網を拡げております。特に、店舗網が手薄な都市部や商業施設への出店を進める上で、ショッピングセンター店舗の売上規模やオペレーション面を考慮し、個人よりは経験豊富な法人フランチャイズの方が円滑に運営いただけると判断しました。

また、海外では法人フランチャイズでの展開を検討しており、その第一歩として、まずは国内で実績を積み、法人フランチャイズに関する知見を深めていく計画です。

Q. 法人フランチャイズの応募状況

当社ショッピングセンター店舗の運営経験がある代行会社にご提案しており、10 月以降のオープンで 2 社ほど決定しております。また、ご検討いただける法人様を新製品発表会へご招待するなど、当社事業を深く理解した上で、長期のパートナーシップを築いていく方針です。

Q. 秋冬商品の価格政策と仕入コストの状況

原材料価格は高止まりの状況にありますが、仕入コストは安定しております。なお、アメリカの関税政策による影響はございません。2025 年秋冬商品は仕入計画の約 9 割を為替予約しており、予約レートに基づく価格戦略を行っていることから、利益の安定性を確保できる見通しです。これにより、秋冬商品の 1 品単価は約 5% の上昇を見込んでおります。但し、気候変動に伴い、高単価である重防寒衣料の構成を抑制するため、客単価の上昇は限定的になることを想定しております。

株式会社ワークマン 2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答集

Q. 今後の販売戦略について

シーズンの計画段階から全社を挙げて販売を強化する主力商品を厳選しております。これらの商品は、十分な生産数を確保した上で、販売促進と売場を密接に連動させ、売上の最大化を目指します。

また、話題性が分散しないようにテーマ別展示会の開催で訴求力を高めることや、既存ユーザーに対してはスマホアプリを通じて的確に情報を発信することで売上向上につなげます。

Q. 第 1 四半期決算の会社計画対比

夏物衣料が伸長したことで、チェーン全店売上高は約 30 億円・営業利益以下、各段階利益は約 10 億円それぞれ計画を上回っております。販売好調により商品処分費が抑制され、第 1 四半期に予算組みしていた約 3 億円は第 2 四半期以降で費やす計画となっております。よって通期ベースでの利益の上振れは約 7 億円となっております。

Q. 好決算だが業績予想を上方修正しなかった理由

第 1 四半期は計画を上回る好調なスタートとなりましたが、業績予想の修正には時期尚早と考えております。今後の業績面には懸念はなく、販売状況を見ながら修正を検討してまいります。

以上