



株式会社ワークマン
証券コード：7564

WORKMAN

2026年3月期 第2四半期
決算説明会資料

2025年11月10日

● 2026年3月期 第2四半期決算業績	3
● 2026年3月期 第2四半期決算概要	7
● 2026年3月期 計画	16

- 2026年3月期 第2四半期決算業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2025 2Q	FY 3/2026 2Q	YoY (%)	FY 3/2026 2Q計画	計画比 (%)
チェーン全店売上高	91,209	101,574	+11.4	96,385	+5.4
直営店売上高	8,024	11,184	+39.4	10,894	+2.7
加盟店売上高	83,184	90,389	+8.7	85,490	+5.7
(既存店売上高)	—	—	+6.8	+1.3	+5.5
営業総収入	65,795	76,137	+15.7	70,262	+8.4
売上原価	41,022	46,714	+13.9	42,585	+9.7
営業総利益	24,773	29,423	+18.8	27,676	+6.3
販管費	12,845	14,978	+16.6	14,773	+1.4
営業利益	11,927	14,444	+21.1	12,903	+11.9
経常利益	12,179	14,874	+22.1	13,288	+11.9
中間純利益	7,530	9,227	+22.5	8,212	+12.4
EPS	92円28銭	113円6銭		100円63銭	

業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・猛暑や残暑の影響で夏物が好調に推移。リカバリーウェア等、端境期の商品展開も奏功し計画を上回る（+5.4pt）

● 営業総収入

- ・直営店売上高は、期中平均店舗数の増加（+28店舗）で大幅に伸長（YoY+39.4%）
- ・加盟店荒利益率+0.3pt ロイヤリティ増加
- ・加盟店商品供給売上高 446億円（YoY +13.9%）気候変動対応で夏物・通年物の供給が増加

● 売上原価

- ・商品改廃による価格見直しや取引増加で海外仕入利益が増加
 - ① 平均決済レート 147.17円（前期 143.11円）
 - ② 海外直接仕入高 +38.1%（純仕入に占める比率 63.9%）
 - ③ 海外仕入利益 53億 58百万円（YoY +75.1%）
- ・商品評価損計上 12億89百万円（YoY +6億30百万円）

● 営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 17億 29百万円
- ・自営店荒利益 + 11億 38百万円
- ・海外仕入利益 + 22億 99百万円

● 総括

- ・第2四半期では4期ぶりの増収増益、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 2Q	売上比 (%)	FY 3/2026 2Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	91,209	-	101,574	-	-	+11.4
人件費	2,156	2.4	2,519	2.5	+362	+16.8
販売費	666	0.7	1,080	1.1	+414	+62.1
旅費交通費	224	0.2	237	0.2	+12	+5.7
運賃	974	1.1	1,091	1.1	+116	+12.0
地代家賃	3,452	3.8	3,558	3.5	+105	+3.1
消耗品費	464	0.5	652	0.6	+188	+40.5
業務委託料	2,127	2.3	2,463	2.4	+336	+15.8
減価償却費	1,434	1.6	1,717	1.7	+283	+19.8
その他	1,345	1.5	1,658	1.6	+313	+23.3
合計	12,845	14.1	14,978	14.7	+2,132	+16.6

※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+24名
- ・直営店期中平均店舗数+24店舗 パート採用が増加

●販売費

- ・販促と売場の連動強化（広告媒体+164百万円、展示会費用+68百万円）、チラシ+138百万円

●運賃

- ・チェーン全店売上高及び加盟店商品供給の伸長

●地代家賃

- ・期中平均店舗数 44店舗増加 +75百万円

●消耗品費

- ・新店、改装什器 +182百万円
- ・物流デポ設置（北海道・九州）、備品購入 +33百万円

●業務委託料

- ・SC店運営費 +218百万円
- ・流通センター管理委託 +72百万円
- ・新店、改装業務委託 +50百万円

●減価償却費

- ・自社物件の増加や建築費の高騰
- ・資産除去債務再見積 +55百万円

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2025 2Q	FY 3/2025 期末	FY 3/2026 2Q	増減
流動資産	114,690	121,066	126,517	+5,451
現金及び預金	76,698	80,381	77,816	△2,565
加盟店貸勘定	11,263	12,594	13,055	+461
商品	23,889	24,084	27,948	+3,864
その他	2,839	4,005	7,697	+3,691
固定資産	38,334	41,164	43,808	+2,643
有形固定資産	30,171	32,814	35,323	+2,509
無形固定資産	757	1,090	1,173	+83
投資その他の資産	7,405	7,259	7,311	+51
資産合計	153,025	162,231	170,326	+8,095
流動負債	23,607	22,145	25,688	+3,542
固定負債	4,652	4,783	5,166	+383
負債合計	28,259	26,928	30,855	+3,926
純資産合計	124,765	135,302	139,471	+4,169
負債純資産合計	153,025	162,231	170,326	+8,095

増減要因

●現金及び預金

- ・営業C/F 98億24百万円
- ・投資C/F △63億77百万円
※金利上昇に伴い、短期債券へ投資 △29億96百万円
- ・配当金の支払額 △59億54百万円

●加盟店貸勘定

- ・気候変動対応に伴い、夏物や通年商品の在庫が増加

●商品

- ・端境期の売上確保を目的に政策的に通年商品を積み増し、店舗、流通センターともに増加傾向となる
- ・政策に基づく在庫増加であり、課題認識はない

内容	前年同期比	前期末比
・直営店 SC店	+6億32百万円	+2億99百万円
・流通センター	+25億25百万円	+29億60百万円
・未着品	+9億 1百万円	+6億11百万円

●有形固定資産

- ・新規出店 22店舗、S&B 3店舗、合計25店舗を開店
(うち自社物件 21店舗 YoY+6店舗)
建築コストは高止まり

- 2026年3月期 第2四半期決算概要

上期の出店および改装は計画通りに進捗

2025年9月末 **1,071**店舗 (前期末比+20店舗)

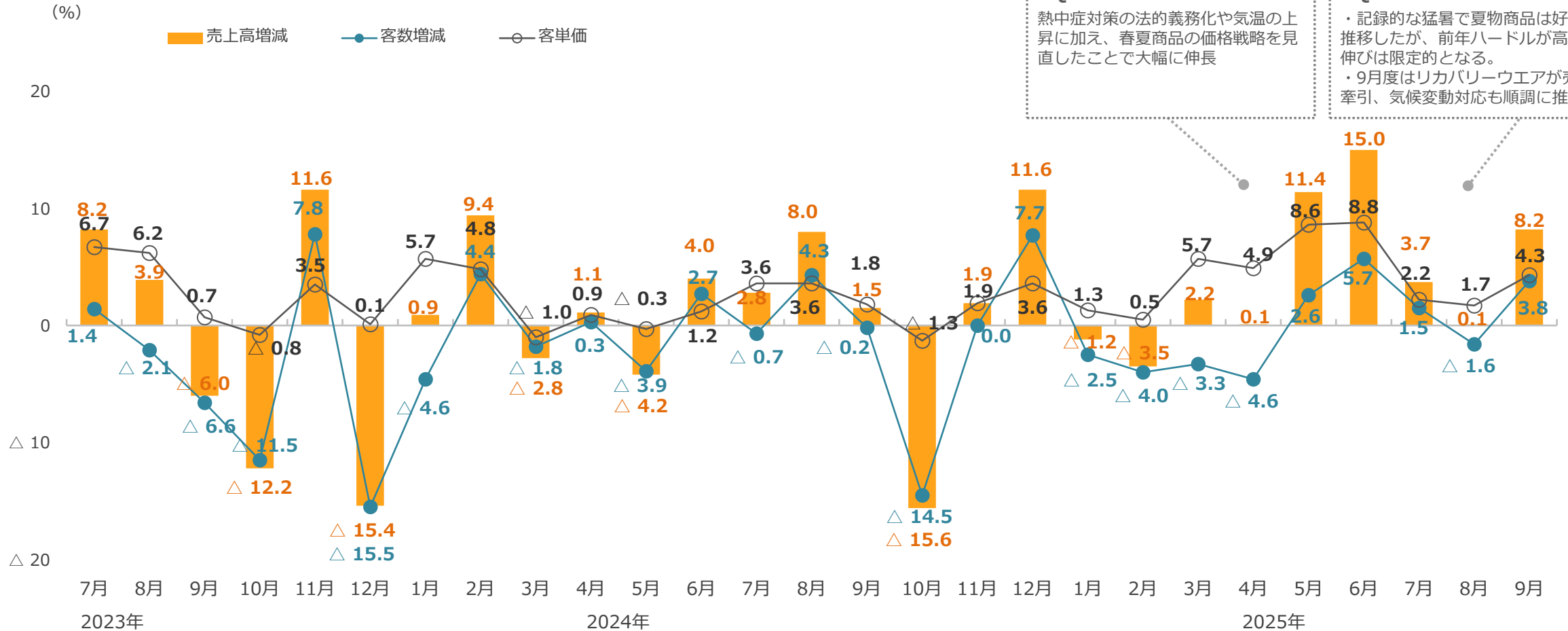
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	25.9末 店舗数
		ロード サイド	SC※2						
	317	-	-	-	△3	△31	2	△2	283
	645	5	5	-	3	31	△2	-	682
	62	-	-	-	-	△6	-	-	56
	17	17	13	4	-	6	-	-	40
	10	-	-	-	-	-	-	-	10
合計※1	1,051	22	18	4	(3)	(37)	-	△2	1,071

※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
熱中症対策の法的義務化や気温の上昇に加え、春夏商品の価格戦略を見直したことで大幅に伸長

2Q概況
・記録的な猛暑で夏物商品は好調に推移したが、前年ハードルが高く、伸びは限定的となる。
・9月度はリカバリーウェアが売上牽引、気候変動対応も順調に推移

FY3/24 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%	2Q既存売上 +3.8%
---------------------------	-----------------	-----------------	---------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------------------	-----------------

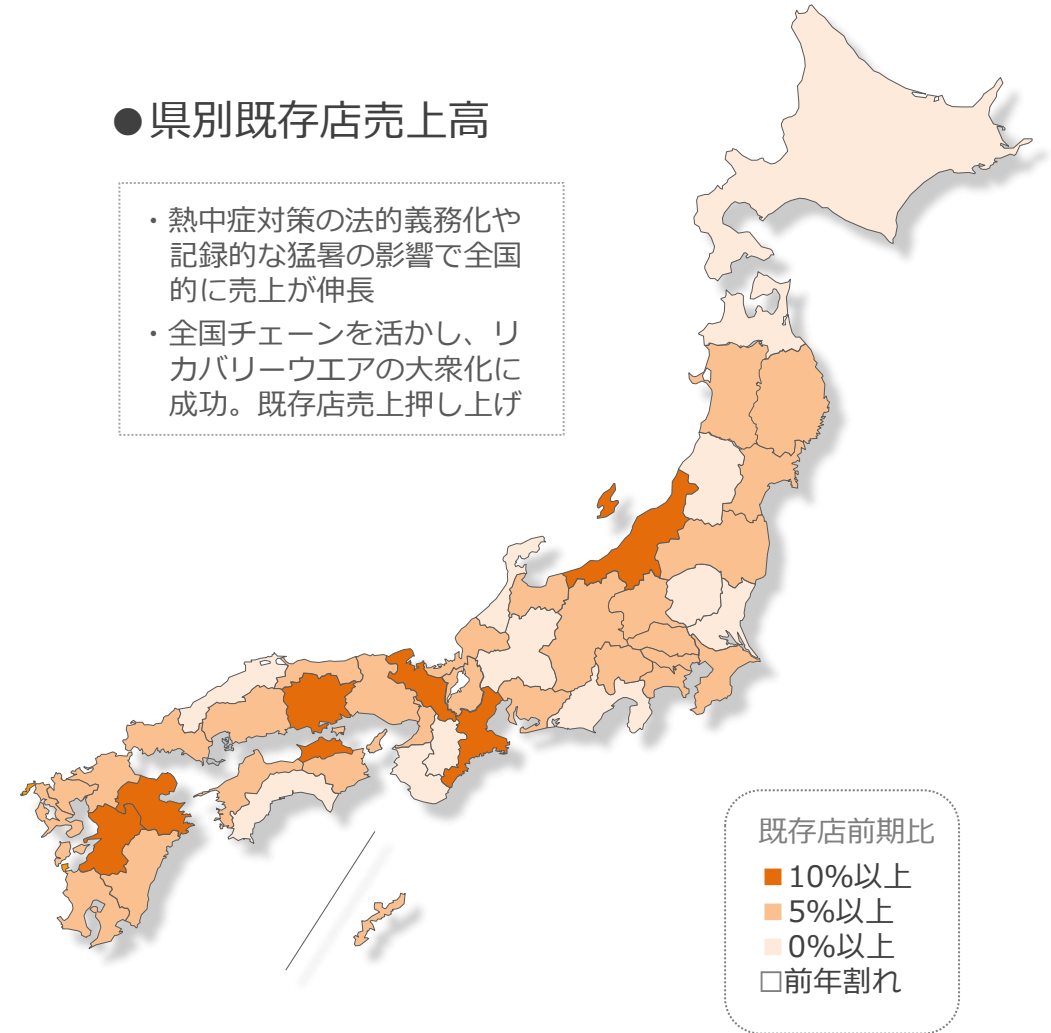
チェーン全店売上高 1,015億 74百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+11.3%	+6.8%
客数	+5.8%	+1.4%
1日平均客数	-	※174人 (+3人)
客単価	3,139円 (+5.3%)	3,145円 (+5.3%)
点単価	1,245円 (+5.2%)	1,242円 (+5.0%)
買上点数	2.51点 (+0.0%)	2.52点 (+0.2%)

※ 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。

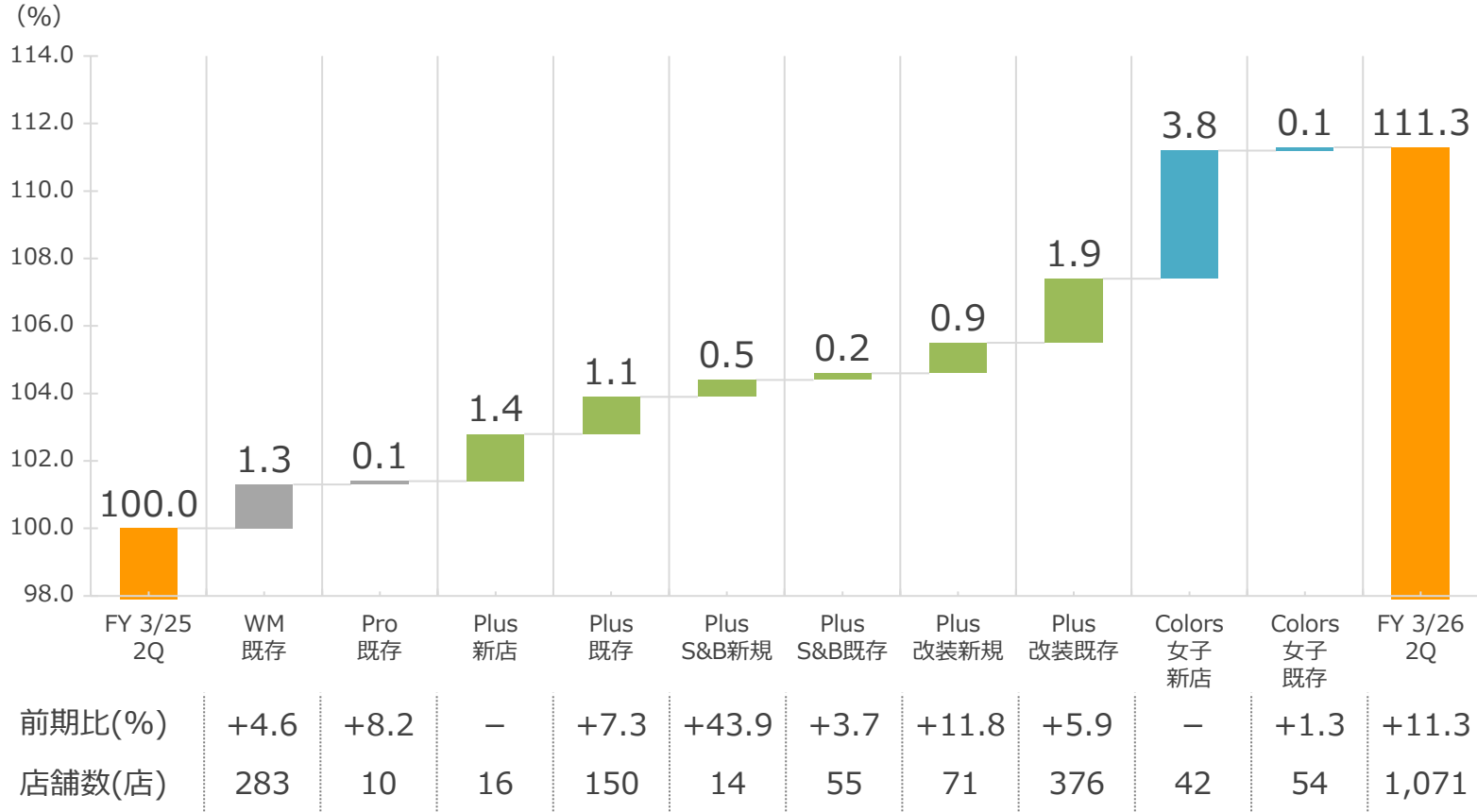
● 県別既存店売上高

- ・ 熱中症対策の法的義務化や記録的な猛暑の影響で全国的に売上が伸長
- ・ 全国チェーンを活かし、リカバリーウェアの大衆化に成功。既存店売上押し上げ



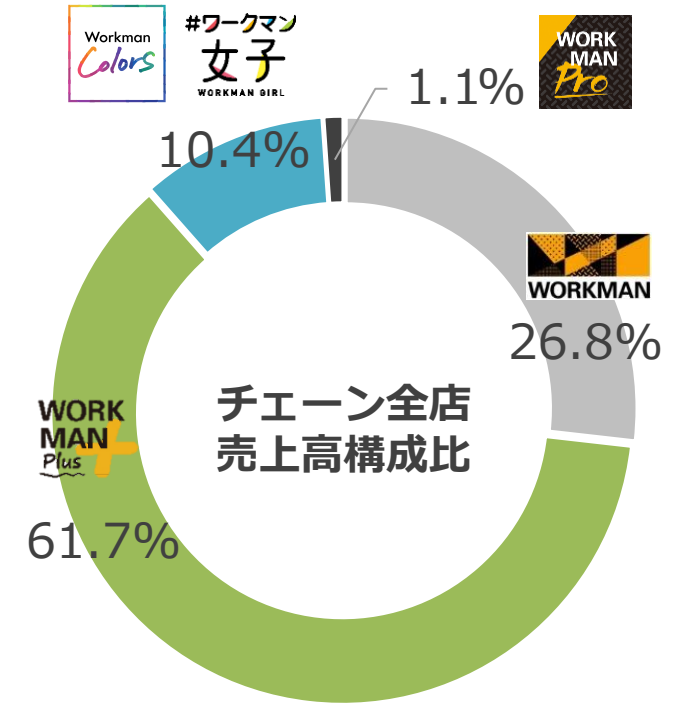
全業態で売上高前期比がプラスとなる

●チェーン全店売上高寄与度（月次ベース累計期間）



※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。

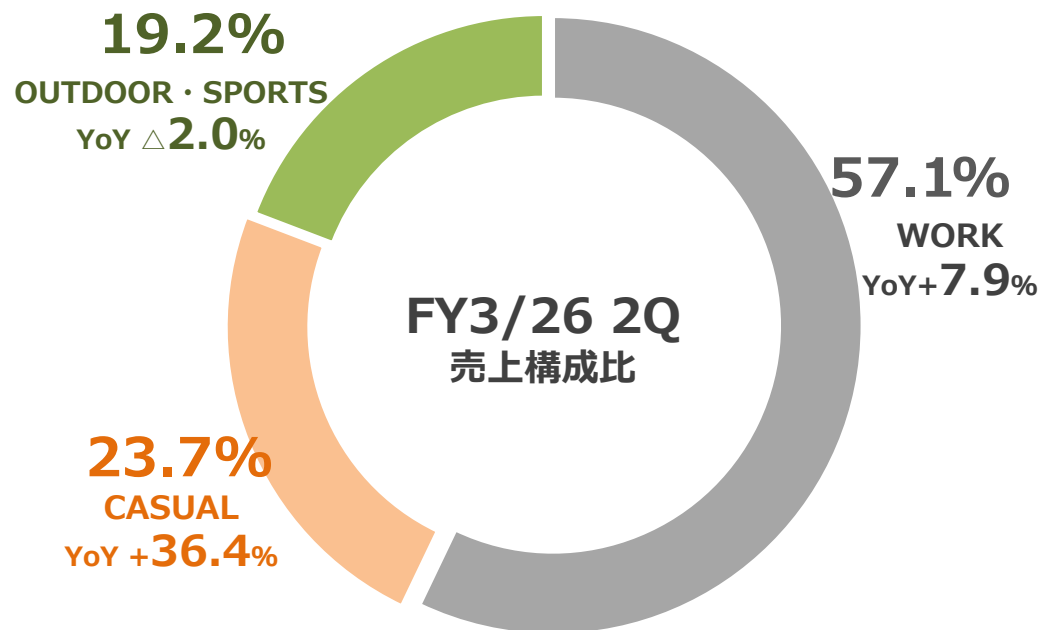
●業態別売上高構成比



Colorsの展開加速に伴い、カジュアルが高伸長

● 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)





- WORK…作業服・メディカル
- CASUAL…カジュアルウェア・ヘルスケア・ホームファニチャー
- OUTDOOR・SPORTS…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 2Q		FY 3/2026 2Q	
	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	9,628	+10.6	11,219	+16.5
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	14,496	+11.7	18,575	+28.1
ワーク・アウトドアウェア 作業服・アウトドアウェア等	27,073	+4.0	30,366	+12.2
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	7,185	+17.4	8,406	+17.0
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	14,240	+4.3	14,185	△0.4
作業用品・レインウェア 軍手・保護具・レインスーツ等	18,486	△2.1	18,839	+1.9
その他	98	△27.4	△18	-
合計	91,209	+5.4	101,574	+11.4

P B商品売上高 664億 76百万円 ・ P B比率 65.4% (YoY +1.3pt)

●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	534 (△2.7%)	29,783 (+5.8%)	44.8
 Workman SPORTS	164 (△24.4%)	8,267 (+11.1%)	12.4
 Workman OUTDOOR	309 (△9.1%)	10,339 (△2.0%)	15.6
 Workman DAYS	821 (+54.6%)	18,085 (+47.0%)	27.2
PB合計	1,828 (+12.1%)	66,476 (+13.7%)	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

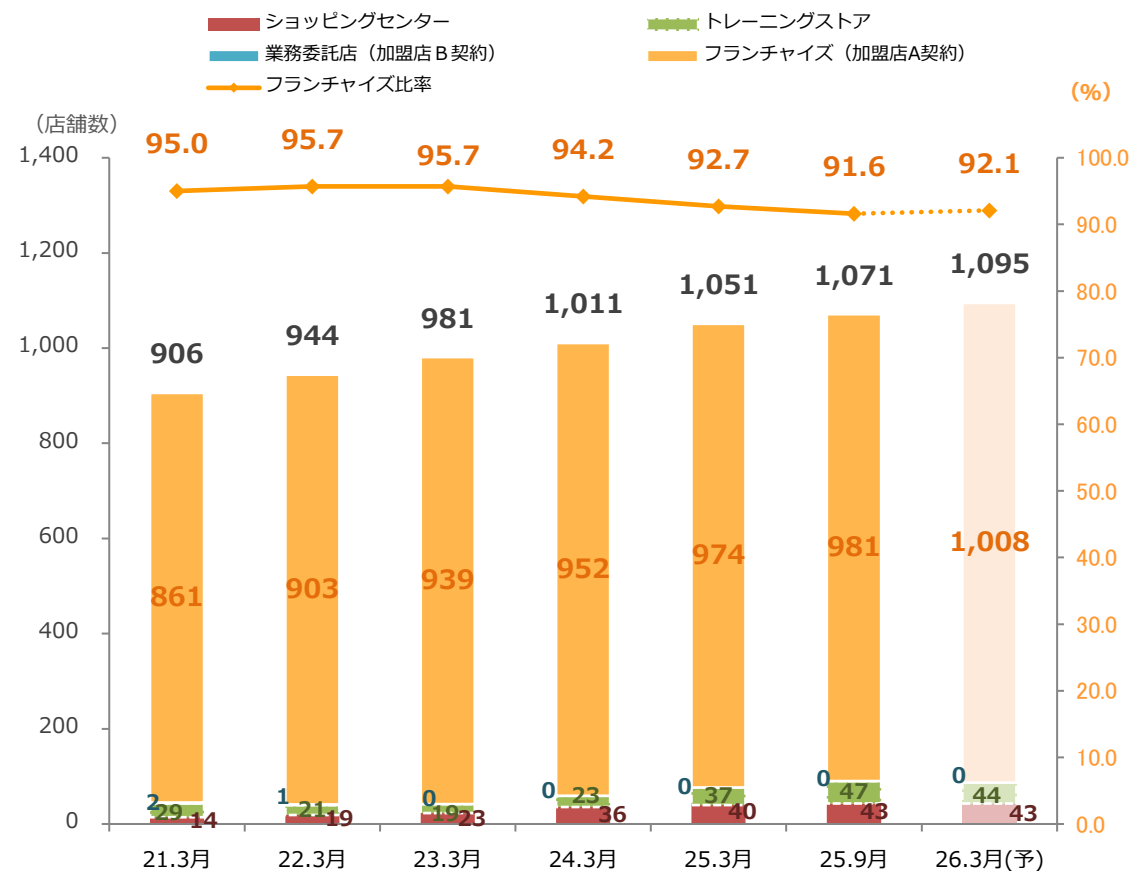
※お客様が用途に応じてお買い求めやすいよう、商品やタグにブランドロゴを記載しております。

10月から企業FCの運営開始・FC比率 **91.6%** (前期末比 $\Delta 1.1$ pt)

●FY 3/2026 2Q 運営形態の推移

運営形態	前期末	増加	減少	2025年 9月末
フランチャイズストア	974	41	34	981
業務委託店	—	—	—	—
トレーニングストア	37	35	25	47
ショッピングセンター	40	3	—	43
合計	1,051	79	59	1,071

●運営形態別店舗数の推移



端境期対応で全社在庫が増加、在庫効率は健全維持

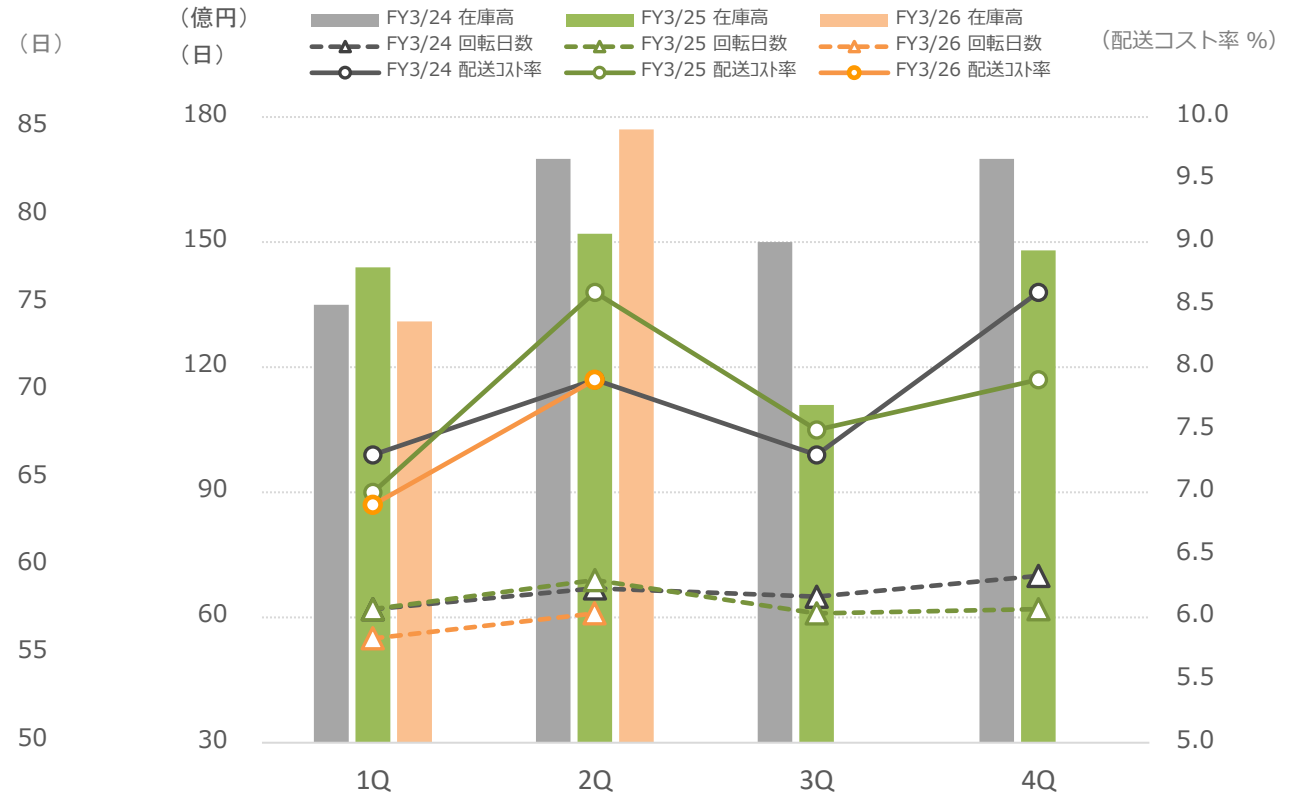
● 1店舗当り売価在庫

- ・ 気候変動対応として、晩夏商材や通年商品の在庫が増加
- ・ 秋冬商品が減少し、在庫内容が改善。回転日数も良好水準



● DC在庫・配送コスト率

- ・ 季節商品は前年並みの在庫水準、通年商品が大幅に増加
- ・ 在庫適正化で在庫回転および配送コスト率は改善



- 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 49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・小商圈の開拓
- 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
E D L P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戦略で収益性改善

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、キャンペーン等の情報発信
 - ・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

期初計画を一部見直し・RS「#ワークマン女子」のColors改装を推進

(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	△55	2	△2	255	200
	645	10	10	-	7	55	△2	△3	712	900
	62	-	-	-	-	△29	-	-	33	400
	17	39	29	10	-	29	-	-	85	
	10	-	-	-	-	-	-	-	10	-
合計※1	1,051	49	39	10	(7)	(84)	-	△5	1,095	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。

内部・外部要因の課題解決に向けた施策が着実に進行

●マーチャндаイジングの転換

世界初 断熱ウェア
X Shelter
今年の8倍
125万点

疲労回復リカバリーウェア
MEDiHEAL
今年の10倍
200万点

寒暖差対策ウェア
世界初
挑む力に！

NEW PRODUCT
WEDNESDAY 2025 AUTUMN WINTER

「人気製品の大量生産決定！」
主力4製品で465万点133億円計画

TASK

- ✓ 人気商品はすぐに欠品
- ✓ 売上と気温の相関が高い
- ✓ 気候変動対応の遅れ

ACTION

- 主力商品は大量生産し、販促と売場を連動させ販売力を高める戦略に転換
- 暖冬、厳冬に対応した「X Shelter」
- 究極のルームウェア「MEDiHEAL」
- 冬物の導入時期を8月下旬から10月後倒し
- 端境期は通年物で季節に合った売場展開

●季節性に影響されないコア商品開発

2025年10月末
シリーズ累計販売実績
約**160**万着 約**28**億円

※想定を上回る販売で一時的に欠品が発生

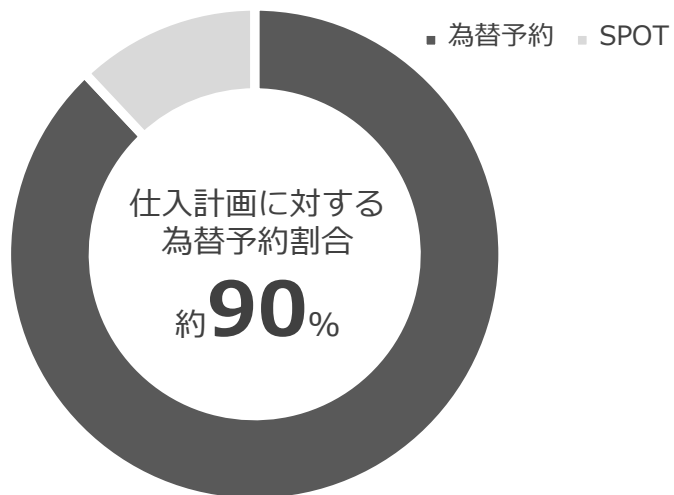
2026年SSはさらなる拡販を見込む

●冬期の重点商品

- 重防寒は10月中旬から本格展開。販売期間が短いことから「X Shelter」の販売に集中

為替予約と柔軟な価格政策が好循環をもたらす

● 為替予約の状況



- ・ 当期の予約割合、レートは変更なし
- ・ 来期第2四半期まで概ね予約済み

(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**

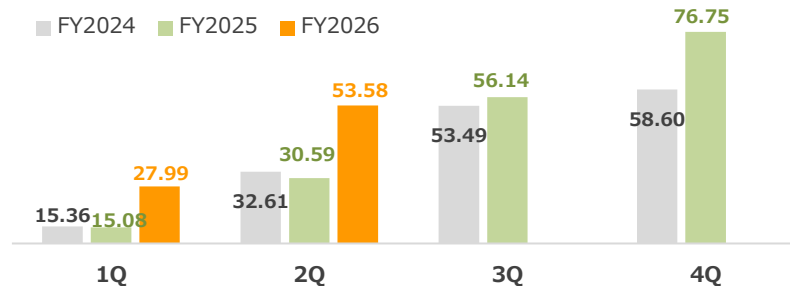
2026年3月期 想定レート **148円**

● 海外仕入利益の進捗

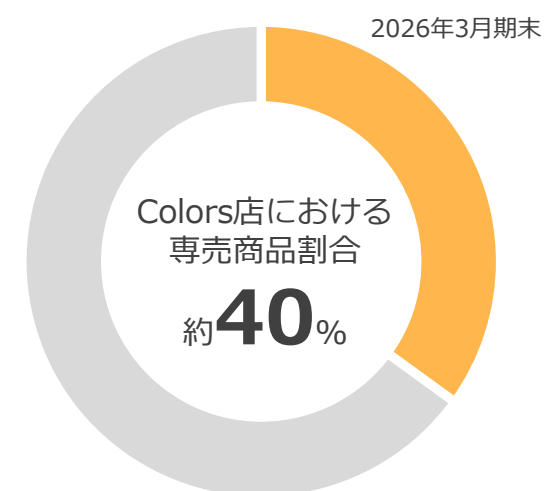


- ・ 為替ヘッジの強化で利益水準が安定
- ・ 取引増加に伴い、計画を上回って推移

(海外仕入利益の推移 累計期間)



● Colors専売商品比率



- ・ 専売商品開発が順調に進捗
- ・ 来期末50%、最終目標80%



三位一体（製造・販促・販売）の販売戦略で売上最大化

●売場とプロモーションの統合



- ・主力商品は、独自の優位性を訴求するため、販促と連携させ、十分な在庫と売場スペースを確保



- ・戦略的プロモーションの展開で、ハイスペック（高価格）商品の販売体制を構築。この施策により販売力を高め顧客基盤を拡大

●ワークマンアプリ



アプリ会員数

リリース1か月
約**30**万人
(2025年9月末時点)

- ・話題商品の先行予約 約**2.5**億円
⇒すべて店舗受取りでの販売で加盟店をサポート
⇒公平な購入機会を提供し、顧客満足度向上を図る
- ・特集ページなどタイムリーな情報発信を強化

上期の業績が計画を上回る進捗となったため、通期予想を上方修正

- ・売上 : 下期計画 チェーン全店+9.1%・既存店+3.9%
- ・販管費 : ワークマンカラース改装や広告宣伝費・外部倉庫など追加コストを加算
- ・売上原価 : 人件費や物価の高騰に伴い、本部利益の一部を店舗へ還元し加盟店荒利益率を向上

(単位: 百万円)	FY 3/2025	FY 3/2026 前回予想	FY 3/2026 修正予想	増減額	増減率 (%)	YoY (%)
チェーン全店売上高	183,132	192,970	201,800	+8,830	+4.6	+10.2
直営店売上高	17,215	20,814	22,300	+1,486	+7.1	+29.5
加盟店売上高	165,917	172,155	179,500	+7,344	+4.3	+8.2
既存店売上高 (%)		+0.8	+5.4	—	—	—
営業総収入	136,933	147,152	155,000	+7,848	+5.3	+13.2
売上原価	85,771	90,648	95,410	+4,761	+5.3	+11.2
販管費	26,768	30,497	31,390	+892	+2.9	+17.3
営業利益	24,394	26,005	28,200	+2,195	+8.4	+15.6
経常利益	24,904	26,760	29,000	+2,240	+8.4	+16.4
当期期純利益	16,892	18,100	19,700	+1,600	+8.8	+16.6
EPS	206円99銭	221円79銭	241円39銭	+19円60銭	—	—



■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/