

## 株式会社ワークマン 2026年3月期 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. 前社長から継承することと、新社長として重点を置く施策を教えてください

長年、現場の最前線であるSV部門で培った経験を活かし、これまで先代の社長から脈々と継承されてきた「高機能×低価格」という当社独自の強みをさらに磨いてまいります。ポイントは「現場実行力」になります。店舗運営の細部まで深掘りし、店舗オペレーションを一段上のレベルへ引き上げてまいります。そして、全国の店舗網を再定義し、単なる店舗ではなく地域ニーズに即した店舗運営を実現することで、地域社会に不可欠な「エッセンシャルストア」としての地位を確立してまいります。

### Q. ワーク強靱化の進捗

ワークウエアに関しては、ハイスpekモデル「ZERO STAGE」や「加工貿易」による低価格×高収益製品の開発が進捗しており、着実に強靱化が図れております。一方、手袋やセーフティシューズなどの作業関連用品は、ウエアの開発と連動して売上成長を見込んでおりましたが、想定より伸び悩む結果となりました。当期は、作業関連用品の開発を強化しワーク部門全体の底上げを図ってまいります。

### Q. 販売費増加の要因と今後の見通し

これまで当社は、広告宣伝費を抑制した効率的な販売体制を維持しておりました。しかしながら、現在は積極的な在庫戦略による「マス化」を推進しており、これらの製品を確実に売り切り、売上を最大化させるためのCMやチラシ、Web広告といったマーケティングコストは必要不可欠な投資であると考えております。今後においても、売上高に対して一定比率のコストを戦略的に投入し、認知度拡大とさらなる業績向上を図ってまいります。

### Q. ワークマンカラースにおける法人FCの進捗

法人企業からの募集は順調に推移しており、ワークマンカラースのショッピングセンター出店が増加傾向にございます。現在加盟いただいている法人の多くは既存店舗の運営実績がある企業になります。今後は新規に加盟される法人が増えるため、これからが法人FCが軌道に乗るかの正念場と認識しております。加盟店との双方向のコミュニケーションをとりながら持続可能なビジネスモデルとして着実に育成していく方針であります。

### Q. マス化製品それぞれの販売状況

#### ①UVカット

SNSで話題の「不審者パーカー」を中心に、大幅に増産したものの完売に近い販売状況となっております。盛夏に向けて緊急で追加生産を行っており、旺盛な需要を確実に収益へ繋げてまいります。

#### ②ファンウエア・ペルチェベスト

まだ商戦が本格化しておりませんが、従来のプロ向けを中心としたラインナップ強化に加え、当社独自の販路を活かし「一般向け商材」を拡充しファンウエアの大衆化を図ってまいります。

#### ③Xshelter 暑熱シリーズ

新製品発表会等のプロモーションが奏功し、想定を上回るペースで販売が進捗しております。本シリーズは冬物の需要も高いため、早期に量産体制を整備し売上の最大化を図ってまいります。

#### ④インナーウエア

人気の季節商品を通年販売へシフトし、増産による在庫の安定供給が好調な販売を支えております。

## 株式会社ワークマン 2026年3月期 決算説明会 質疑応答集

### Q. 2027年3月期下期減益の要因

気候変動に伴い夏場の猛暑と冬場の暖冬が常態化しており、上期に売上予算の配分を高めたことや昨年9月からリカバリーウエアを本格展開したこともあり、売上ハードルが高まることを想定し下期の売上予算を算定しております。また、円安の進行に伴い、下期為替予約レートの悪化や、販売費や物流費など成長に向けたコストを引き続き高く見積もったことが要因となります。

### Q. 2027年3月期の海外仕入利益が横ばいの理由

為替予約に関しては、下期にかけて予約レートが悪化するものの、通期ベースでは概ね前期水準を維持する見通しとなります。また、当期は取引高の増加も計画しており、本来であれば海外仕入利益は増加するフェーズにございます。しかしながら、人件費や物価の高騰による店舗運営コストの増大を鑑み、当期は加盟店の荒利益率を約1%引き上げる利益還元を優先する判断をいたしました。

以上のことから、海外仕入利益の一部を加盟店荒利益に充当するため、前年並みの108億円を想定しております。こちらは中長期的なチェーンの持続可能性を高めるための戦略的な資源配分と捉えてください。

### Q. キャッシュの使途および資本政策

ワークマンカラーズの出店加速や既存店のスクラップ&ビルドに伴う店舗建築と棚卸資産の増加によるキャッシュアウトを見込んでおります。また、2028年以降は流通センター建築を控えており、キャッシュ比率は多少低下する見通しとなっております。なお、流通センター投資が一段落した際は配当性向の見直しも検討しております。

### Q. 中期成長ビジョン1年目を終えての振り返り

この1年で改めて感じたことは、ワークマンという「ブランド力」が深く浸透していることです。例えば、リカバリーウエアの大きな反響は機能性と価格に対する「信頼の現れ」であると捉えております。一方、供給面を含めその期待に応える責任の重さも痛感しております。

今後におきましては、品質やデザインを磨き商品力を強化することが、次なる成長ポテンシャルを引き出す鍵になると考えております。

### Q. 中期成長ビジョンのアップデート時期と内容

計画初年度は想定を大幅に上回る成果となりましたので、2027年3月期末にはビジョンの修正公表を検討しております。当期のテーマである「マス化製品政策」やビジョンの最終目標である「海外展開」についても織り込んだ目標を公表する予定です。

以上