

株式会社ワークマン 2027 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. 2027 年第 1 四半期決算の計画進捗と利益率改善の要因

チェーン全店売上高は 6 月の低温と天候不順の影響で 3.9 ポイント未達となりました。一方、営業利益につきましては約 3 億円の上振れとなり、利益率改善の要因は主に以下の 3 点となります。

- ① リカバリーウエア等、国内仕入増加に伴う物流受託収入の増加
- ② マス化製品を中心とした荒利益率の高い商材の売上伸長
⇒店舗荒利益率の改善（前年同期比：自営店+2.7pt・フランチャイズストア+1.6pt）
- ③ 計画的に実施した為替予約の効果（決済レート：当期 144.69 円 前期 148.47 円）

Q. 月次売上高の計画進捗

上期の既存店売上高は前年同期比 18.3%増を計画しておりますが、第 1 四半期は 13.3%増、7 月は 16.3%増と計画に対して遅れて進捗しております。これは夏物需要が後ろ倒しになったことが要因であり、足元では販売が上向いているため、シーズン晩期まで売場コンディションを維持し晩夏需要も確実に捉えてまいります。加えて、8 月・9 月は新商品の導入に合わせて積極的なプロモーションを計画するなど、上期の目標達成に向けて努めてまいります。

Q. リカバリーウエアの販売状況

ルームウエアのほかインナーウエア等のカテゴリー拡充が新規顧客の獲得に寄与しております。また、着心地や品質に対するお客様の評価も高く、リピーター化も順調に推移するなど確かな手応えを感じております。一方、低価格リカバリーウエア市場の競合環境は厳しさを増しております。機能と価格のバランスによる優位性を鮮明に打ち出すとともに、欠品による機会損失を防ぎ、安定供給できる体制を構築することで一層のシェア拡大を図ってまいります。

Q. リカバリーウエアの展開拡大に伴い、販売計画を変更しないのか

2026 年度の計画は公表値から変更ございません。年間商品の上位モデルやワークウエア等の新カテゴリー展開による売上拡大を図るとともに、サプライヤーとの連携強化を通じた短納期生産体制を構築することで、膨大な取引量に伴う在庫リスクの低減や販売機会損失の抑制を図り、計画達成に取り組んでまいります。

Q. 2026 年秋冬・2027 年春夏の価格政策

当事業年度の下期以降、円安に伴う為替予約レートの悪化を想定しております。加えて、来期春夏商品においては原材料費の高騰によるコスト上昇も見込んでおります。今後の価格政策につきましては、市場における相対的な安さを維持しながら、商品リニューアルの実施や高機能×高価格商品にも挑戦してまいります。また、サプライチェーンの見直しでコスト抑制にも取り組むことで、加盟店・本部の双方が適切な利益を得られる体制を構築いたします。

株式会社ワークマン 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会 質疑応答集

Q. 昨年の労働安全衛生法改正に伴う、ファンウエア需要の反動減

法改正以前から猛暑による市場拡大が続いております。プロ需要においては、ファンやバッテリーの消耗に加えスペック向上に伴う定期的な買い替え需要が定着しております。

当期の販売状況として、法改正による反動減は見られず、4 月・5 月は前年を上回る水準で推移いたしました。6 月は低温・天候不順の影響で伸び悩んだものの、7 月の梅雨明け以降、気温が上昇し再び前年を上回る水準へ回復しております。店舗在庫は十分ございますので、シーズン晩期まで販売を続けてまいります。

以上