

(証券コード7564)



WORKMAN

第45期

2026年3月期 報告書

2025.4.1～2026.3.31

株式会社ワークマン

■ 株主の皆様へ Top Message



代表取締役社長 大内 康二

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

このたび、代表取締役社長に就任いたしました大内康二でございます。株主の皆様と共に、輝かしい未来を築いていけるよう社業の発展に尽力していく所存でございます。ワークマンのさらなる成長にどうぞご期待ください。

当社第45期報告書をお手許にお届けするにあたり一言ご挨拶申し上げます。

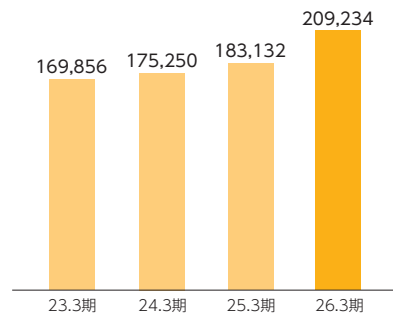
挑戦を成果に 結実の年を経て、さらなる成長へ

当事業年度の景気動向は、雇用・所得環境の改善で緩やかな回復基調となりましたが、継続的な物価上昇による消費マインドの低下や米国の通商政策による影響、国際情勢の不安定化など、当社を取り巻く環境は厳しいものとなりました。

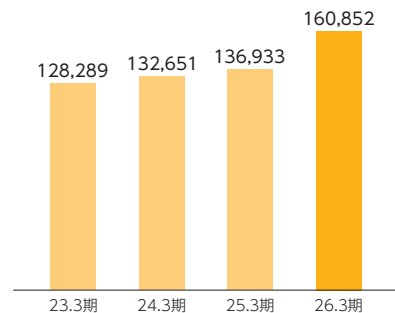
このような経営環境のもと、当社では各業態に合った商品の提案及び販売戦略を推進いたしました。Workman Colorsでは、機能とファッションを融合した「快適普段着」を拡充。そのほかの業態におきましては「ワーク強靱化」をテーマに掲げ、機能性や低価格など付加価値を高めた新商品を展開してお客様からの支持を集めました。

■ 業績ハイライト Highlights

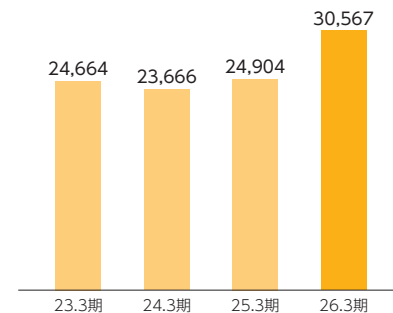
チェーン全店売上高 (百万円)



営業総収入 (百万円)



経常利益 (百万円)



中でも、暑熱軽減ウエアXshelterやファンウエア、ペルチェベストといった猛暑対策商品は、熱中症対策の法令義務化という社会的な要請もあり、安全・快適を求めるニーズを的確に捉えることで売上が牽引しました。一方、冬物商品は、気候変動の影響で販売期間が短くなるなか、展開時期の最適化や導入量の調整を行ったことで、売上の拡大と在庫の適正化を図りました。加えて、リカバリーウエア「MEDIHEAL」をはじめとする強力な通年商品の開発に販売促進と売場展開を連動させることで、これまで苦戦していた季節の端境期においても、売上の安定化を図れました。

これら多様な施策が功を奏し、変化に強い事業構造の構築が一段と進んだと考えております。

「中期成長ビジョン2030」の加速とグローバル展開への礎を築く1年

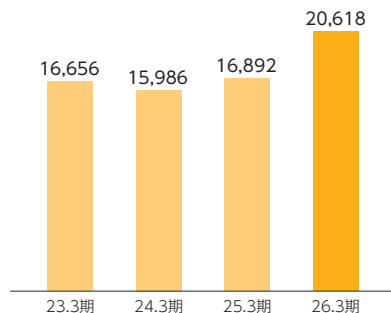
2026年3月期に始動した「中期成長ビジョン2030」は、初年度において各施策が好調に推移し、想定を上回る進捗となりました。2年目を迎える今年度は、初年度で創出した成果と知見を最大限活用し「マスカ製品政策」を推進します。具体的には、主力製品の量産体制を強化し、価格競争力と収益性のさらなる向上を図ります。独自の高機能・低価格戦略を深化させ、製品開発から物流・販売促進・売場展開までを一貫して連携させることで、市場創造を伴う圧倒的な競争優位性を構築してまいります。

また、本ビジョンの最終目標である「海外展開」は、当社の持続的成長を決定づける最重要ミッションになります。国内市場で確立した独自の強みをいかにグローバル市場で適応させるかがポイントとなります。現在はその「成功の確度」を高めるべく、国内での収益基盤を強固なものにしながら、海外市場への進出に向けた人的・知的リソースの集約を進め、次なるステージへの確実な一歩を踏み出す飛躍の準備期間と位置づけ、邁進してまいります。

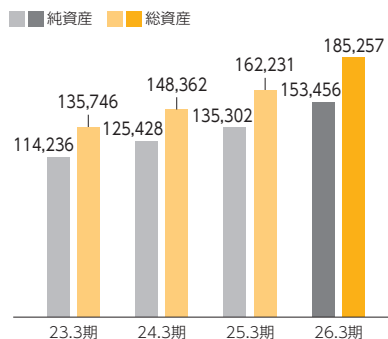
株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2026年6月

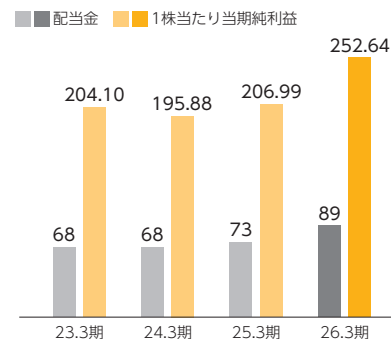
当期純利益 (百万円)



総資産・純資産 (百万円)



配当金・1株当たり当期純利益 (円)



リカバリーウェアの大衆化に成功

近年のリカバリー需要の高まりで、市場では上下で2万円を超える高価な製品が主流となっております。当社では、過酷な現場で働く方々の疲労軽減を目的として、2021年から販売を開始しており、一般医療機器としての確かな機能と、毎日使い続けられる3,800円（上下）という価格を両立させた結果、圧倒的なコストパフォーマンスを実現し、高い評価を得ております。現在では、SNSやメディアを通じて、仕事での疲労を感じる現役世代から、健康意識の高いシニア層まで、顧客層が拡大しております。

ワークマンは今後も、お客様の快適な生活を一番身近な場所から支えてまいります。



気候変動への適応、暑さを価値に変える

地球温暖化による記録的な猛暑や不安定な気象変化が社会課題となっております。当社は、最先端テクノロジーを駆使した製品開発を通じ、お客様の安全と快適を支えながら持続的な企業価値向上を目指します。

「夏は暑熱、冬は断熱」当社独自開発のXshelterシリーズは、過酷な外気温から身を守るシェルター（避難所）を纏うという新たなコンセプトを仕事やアウトドア、カジュアルなど日常のあらゆるシーンで展開しております。



労働安全衛生法の改正による熱中症対策の義務化など、猛暑が常態化する中、ファンウェアやペルチェベストは衣料品の枠を超え、働く人々の命を守るインフラとしての地位を確立しました。

また、アウトドアやスポーツ観戦など、一般のライフスタイル分野へも、着用シーンが広がっております。



原点回帰と高付加価値の両輪で進化

当社の真骨頂である高機能×低価格を改めて追求し、開発された作業服が「ワンダーストレッチ」シリーズです。驚異的な伸縮性と耐久性を備えつつ、徹底したコスト管理により、他社の追随を許さない圧倒的なコストパフォーマンスを実現しました。

ブルゾン 1,900円（税込）
ボトムス 1,500円（税込）



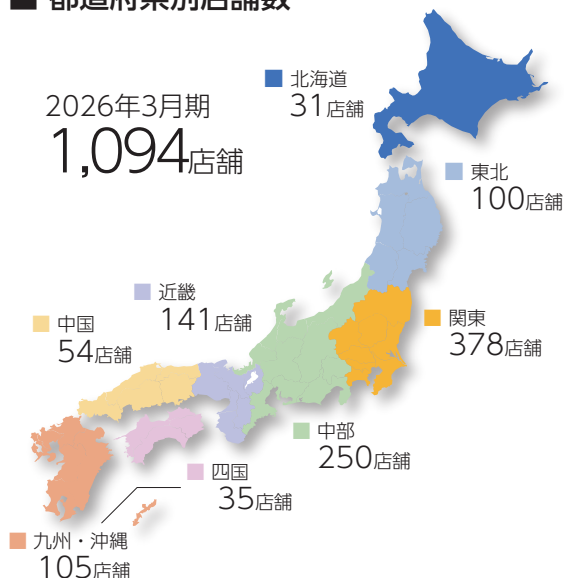
より高い機能と品質を求めるプロ顧客のニーズに応えるべく、高機能モデル「ゼロステージ」シリーズを開発しました。最新の素材技術とスタイリッシュなデザインを融合させ、専門店としての品揃えを一段上のステージへと引き上げるものです。

本製品は、株式会社LDH JAPANとのコラボレーション企画になります。

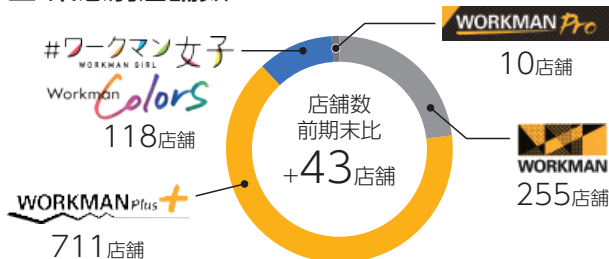


一般向け新業態「Workman Colors」の出店を加速

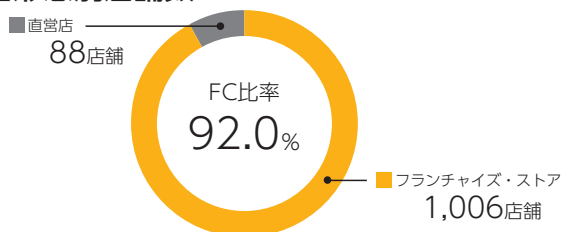
■ 都道府県別店舗数



■ 業態別店舗数



■ 運営形態別店舗数



Workman Colors

法人フランチャイズをスタート

当事業年度より「Workman Colors」の展開を加速させ、従来のロードサイドからショッピングセンターへと出店領域を拡大しております。これに伴い、新たに法人フランチャイズ形態を採用し、効率的な運営体制の構築に取り組みました。今後もさらなる客層拡大を推進し、成長基盤の確立を図ってまいります。



2025年秋冬新製品発表会

2025年8月31日から9月2日の3日間、東京国際フォーラムにて「2025年秋冬新製品発表会」を開催し、メディアやインフルエンサー、加盟店、法人企業など多くの方々にご来場いただきました。

今回のイベントでは、マイナス25℃の極寒やゲリラ豪雨などを疑似体験できるブースを設置し、革新的な断熱素材「Xshelter」の防寒・透湿機能をアピールしました。また、アンバサダーに武井壮氏を迎えたりカバリーウエア「MEDIHEAL」では、優れた機能性とお手頃な価格を両立し、高まる健康ニーズへの対応を進めました。

そのほか「Workman Colors」の全国展開に合わせ、メンズやキッズのラインナップを強化、レディースとデザインを調和させた「機能性カジュアル」を打ち出しました。

これら重点製品は、戦略的な販促と売場を連動させることで、当期の業績向上に大きく貢献しました。



ブランド認知を底上げ、事業基盤を強化

当期におけるマーケティング戦略として、従来の強みであるSNSやインフルエンサーを活用したデジタルマーケティングを継続しつつ、新規顧客のさらなる開拓に向けた「マスマーケティング」を強化しております。2025年9月のスマートフォン公式アプリのリリースを皮切りに、幅広いターゲット層へ訴求するリカバリーウエア「MEDIHEAL」のラッピングストア展開、さらには6年ぶりとなるテレビCMの放映を実施しました。これにより、認知度の向上と顧客接点の多角化を図り、強固な顧客基盤の構築と中長期的な売上拡大を目指してまいります。

快適ワーク研究所、社会と共生する機能性の追求



【いま守ることで、みらいを守る】
日常の酷暑・厳寒・雨対策を通じて、災害への備えも目指します。日本赤十字看護大学附属災害救護研究所と連携し、製品開発を進めています。

当社は、日本赤十字看護大学附属災害救護研究所と連携し、プロの過酷な現場で培った高機能技術を災害救護分野へ応用する共同開発を推進しています。2026年1月には北海道北見市にて、氷点下の過酷な環境下での「厳冬期の避難所生活」を想定した実証実験を行いました。

この活動を通じて、普段身に着ける当社の機能性ウエアが「有事の際に役に立つ装備」になりうると確信しました。今後も専門知見との融合により、製品の信頼性とブランド力を高め、持続的な企業価値の向上と社会貢献の両立に取り組んでまいります。



■ 貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前事業年度 2025年3月31日現在	当事業年度 2026年3月31日現在
資産の部		
流動資産	121,066	138,440
現金及び預金	80,381	83,743
加盟店貸勘定	12,594	14,470
商品	24,084	29,770
その他	4,005	10,456
固定資産	41,164	46,816
有形固定資産	32,814	38,531
無形固定資産	1,090	1,437
投資その他の資産	7,259	6,847
資産合計	162,231	185,257
負債の部		
流動負債	22,145	26,454
固定負債	4,783	5,345
負債合計	26,928	31,800
純資産の部		
株主資本	135,781	150,456
評価・換算差額等	△478	3,000
純資産合計	135,302	153,456
負債・純資産合計	162,231	185,257

(注) 金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

■ 損益計算書

(単位：百万円)

科目	前事業年度 自2024年4月1日 至2025年3月31日	当事業年度 自2025年4月1日 至2026年3月31日
営業総収入	136,933	160,852
売上高	99,670	119,246
加盟店からの収入	37,110	41,490
その他の営業収入	153	115
売上原価	85,771	99,866
販売費及び一般管理費	26,768	31,309
営業利益	24,394	29,676
営業外収益	544	924
営業外費用	34	34
経常利益	24,904	30,567
特別利益	2	1
特別損失	16	132
税引前当期純利益	24,890	30,436
法人税等	7,998	9,817
当期純利益	16,892	20,618

■ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前事業年度 自2024年4月1日 至2025年3月31日	当事業年度 自2025年4月1日 至2026年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	24,793	18,838
投資活動によるキャッシュ・フロー	△29,929	△13,404
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,669	△6,071
現金及び現金同等物の増減額	△10,806	△637
現金及び現金同等物の期首残高	48,187	37,381
現金及び現金同等物の期末残高	37,381	36,743

■ 会社概要 (2026年3月31日現在)

商号：株式会社ワークマン
設立：1979年11月30日
本社：群馬県伊勢崎市柴町1732番地
資本金：1,622百万円
従業員数：440名
事業内容：フランチャイズシステムで作業服、作業関連用品、アウトドア・スポーツウエア及びカジュアルウエアを販売する専門店チェーン

■ 役員 (2026年6月25日現在)

代表取締役社長	大内 康二
専務取締役	土屋 哲雄
取締役	飯塚 幸孝
社外取締役	濱屋 理沙
取締役（常勤監査等委員）	加藤 昌宏
社外取締役（監査等委員）	堀口 均
社外取締役（監査等委員）	信澤 山洋

■ 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
配当基準日	毎年3月31日 (中間配当を行う場合は9月30日)
単元株式数	100株
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
お問い合わせ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 フリーダイヤル0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00-17:00)
公告方法	電子公告により当社ホームページ (https://www.workman.co.jp) に掲載いたします。ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

ご注意

- 証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主様の各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）、下記のお取扱店にてお取り次いたします。
なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の上記連絡先にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、下記のお取扱店またはみずほ銀行本店及び全国各支店でもお取り扱いいたします。

[お取扱店]

みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店