



株式会社ワークマン
証券コード：7564

WORKMAN

2027年3月期 第1四半期 決算説明会

2026年8月3日

● 2027年3月期 第1四半期決算 業績	3
● 2027年3月期 第1四半期決算 概要	7
● 2027年3月期 計画	16

- 2027年3月期 第1四半期決算 業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2026 1Q	FY 3/2027 1Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	56,947	67,561	+18.6
直営店売上高	6,702	8,028	+19.8
加盟店売上高	50,245	59,532	+18.5
(既存店売上高)	—	—	+13.3
営業総収入	41,560	51,812	+24.7
売上原価	24,939	30,974	+24.2
営業総利益	16,620	20,837	+25.4
販管費	7,592	8,806	+16.0
営業利益	9,028	12,031	+33.3
経常利益	9,235	12,431	+34.6
当期純利益	5,817	7,792	+34.0
EPS	71円28銭	95円48銭	

業績ハイライト

●チェーン全店売上高

- ・リカバリーウエアを中心に「マス化製品」が売上を牽引
- ・6月の天候不順が影響し1Q計画未達（計画比△3.9pt）

●営業総収入

- ・加盟店からの収入 139億83百万円（YoY +24.5%）
⇒加盟店への利益還元強化、荒利益率 38.3%（+1.6pt）
- ・加盟店商品供給売上高 297億69百万円（YoY +26.2%）
⇒メディヒール等、マス化製品の在庫拡充

●売上原価

- ・海外仕入利益 34億 81百万円（YoY +24.4%）
 - ①平均決済レート 144.69円（前期 148.47円）
 - ②海外直接仕入高 ±0.0%（純仕入に占める比率 47.6%）
- ・為替好転に加え、高付加価値商品の開発および価格適正化が進み海外仕入利益率が改善

●営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 27億48百万円
- ・自営店荒利益 + 6億64百万円
- ・海外仕入利益 + 6億82百万円

●総括

- ・第1四半期としては2期連続の増収増益、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 3/2026 1Q	売上比 (%)	FY 3/2027 1Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	56,947	—	67,561	—	—	+18.6
人件費	1,255	2.2	1,413	2.1	+158	+12.6
販売費	559	1.0	1,003	1.5	+443	+79.3
旅費交通費	122	0.2	140	0.2	+17	+14.2
運賃	554	1.0	535	0.8	△18	△3.3
地代家賃	1,762	3.1	1,862	2.8	+100	+5.7
消耗品費	332	0.6	345	0.5	+12	+3.8
業務委託料	1,291	2.3	1,556	2.3	+265	+20.5
減価償却費	847	1.5	998	1.5	+151	+17.9
その他	866	1.5	950	1.4	+83	+9.7
合計	7,592	13.3	8,806	13.0	+1,214	+16.0

※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+5.3%、期中平均従業員数+25名

●販売費

- ・販促チラシ +226百万円・販促媒体 +117百万円
- ・製品発表会 +62百万円・TVCM +36百万円

●物流費

- ・メディヒールなど国内仕入増加に伴い、販管費と相殺するリベートが増加 △693百万円
(主な内訳)
・運賃 △221百万円・地代家賃 △162百万円・業務委託料 △231百万円

●地代家賃

- ・マス化製品在庫の増加による外部倉庫 +1億89百万円

●業務委託料

- ・SC店売上増加に伴う運営費 +124百万円
- ・新店、改装など店舗運営業務委託 +53百万円
- ・流通センター管理委託 +225百万円（総コスト）

●減価償却費

- ・新店、改装および店舗建築費の高騰

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2026 1Q	FY 3/2026 期末	FY 3/2027 1Q	増減
流動資産	118,774	138,440	137,144	△1,296
現金及び預金	79,970	83,743	82,482	△1,261
有価証券	1,997	—	3,099	+3,099
加盟店貸勘定	12,907	14,470	17,230	+2,760
商品	17,632	29,770	22,677	△7,093
その他	6,267	10,456	11,654	+1,198
固定資産	42,534	46,816	47,379	+562
有形固定資産	34,013	38,531	39,396	+865
無形固定資産	1,198	1,437	1,580	+142
投資その他の資産	7,322	6,847	6,401	△445
資産合計	161,308	185,257	184,523	△734
流動負債	21,701	26,454	24,763	△1,691
固定負債	5,120	5,345	5,524	+178
負債合計	26,822	31,800	30,287	△1,512
純資産合計	134,486	153,456	154,235	+778
負債純資産合計	161,308	185,257	184,523	△734

増減要因

●現金及び預金

- ・営業C/F +114億69百万円
 - ・投資C/F △ 54億96百万円
 - ・財務C/F △ 72億34百万円
- フリーCFはプラスで推移。金利上昇に伴い、手元資金の一部を安全性の高い短期債券へ投資

●加盟店貸勘定

- ・マス化製品の在庫拡充、天候影響で夏物需要が遅れる
⇒1店舗当たり売価在庫 +816万円

●商品

- ・流通センター在庫は前年同期比で大幅に増加
⇒欠品による機会損失を防ぐため在庫水準を引き上げ
- ・天候影響で一時的に夏物在庫が増加

内容	前年同期比	前期末比
・直営店 SC店	+2億 1百万円	+3億 7百万円
・流通センター	+55億20百万円	△20億32百万円
・未着品	△6億38百万円	△53億45百万円

●有形固定資産

- ・新規出店 13店舗、S&B 2店舗、合計 15店舗を開店
(うち自社物件 5店舗 YoY△9店舗)
- ・岡山、伊勢崎第2流通センターの土地取得 +8億3百万円

- 2027年3月期 第1四半期決算 概要

出店・改装は計画通りに進捗
ワークマンカラースは、法人FCによるショッピングセンター出店を強化

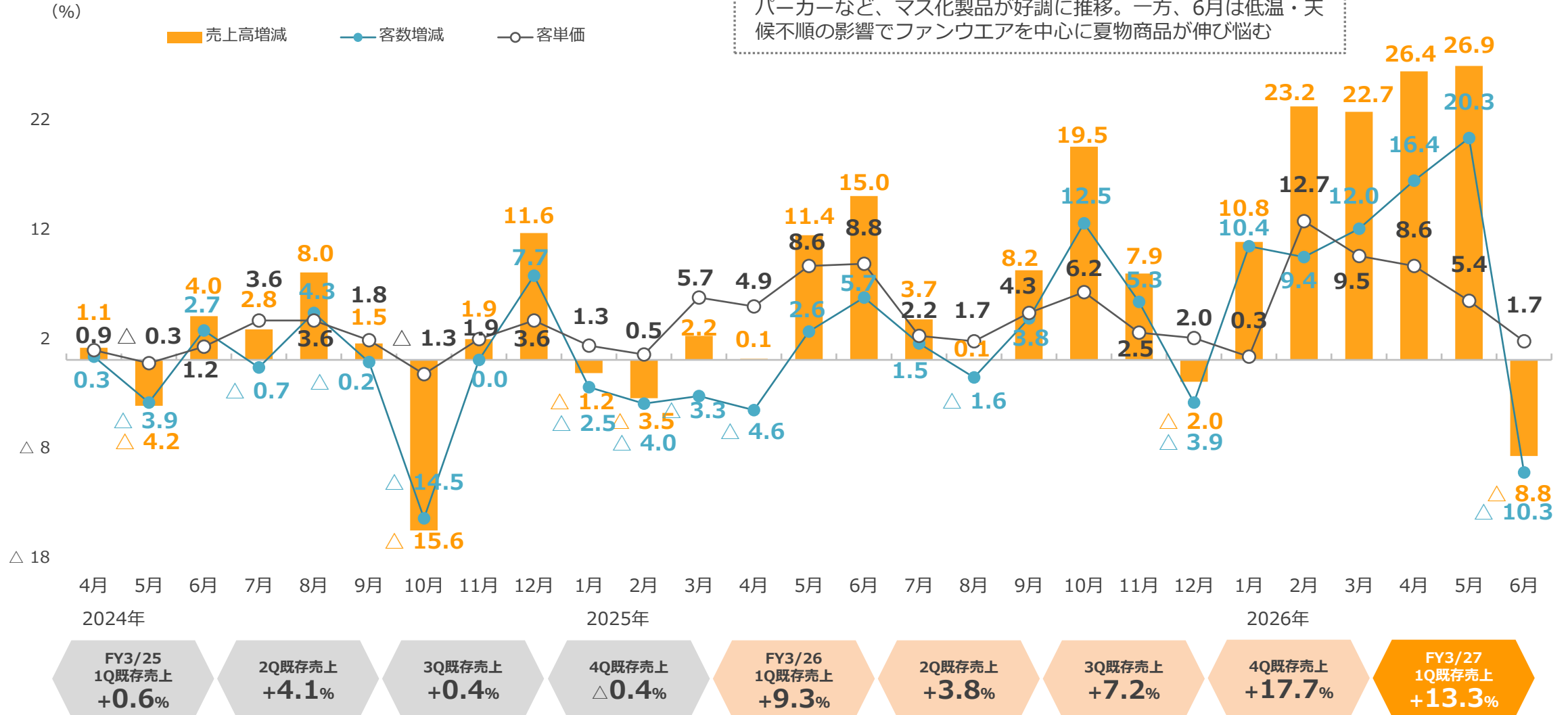
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	26.6末 店舗数
			ロード サイド	SC※2					
	255	—	—	—	△2	△17	1	—	237
	711	3	3	—	2	17	△1	—	732
	31	—	—	—	—	—	—	—	31
	87	10	3	7	—	—	—	—	97
	10	—	—	—	—	—	—	—	10
合計※1	1,094	13	6	7	(2)	(17)	—	—	1,107

※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

4月・5月は、新製品発表会やTVCM効果でXshelterやUVカットパーカーなど、マス化製品が好調に推移。一方、6月は低温・天候不順の影響でファンウエアを中心に夏物商品が伸び悩む



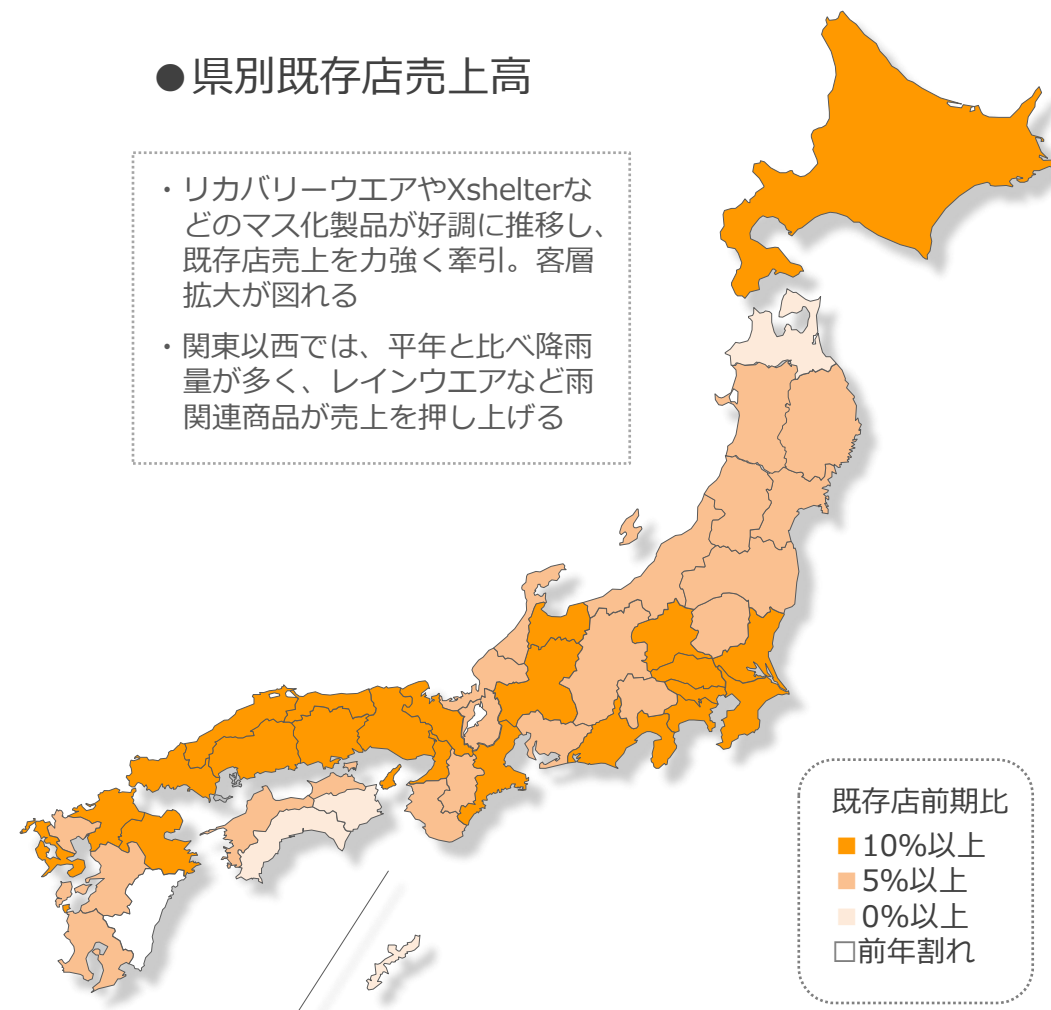
商品リニューアルに伴う価格改定や、メディヒールなどマス化製品の複数購入 および関連購買により客単価が上昇

	チェーン全店	既存店
売上高	+18.6%	+13.3%
客数	+13.1%	+7.9%
1日平均客数	—	※204人 (+15人)
客単価	3,408円 (+4.9%)	3,413円 (+5.0%)
点単価	1,298円 (+2.9%)	1,297円 (+2.7%)
買上点数	2.62点 (+2.0%)	2.63点 (+2.2%)

※ 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。

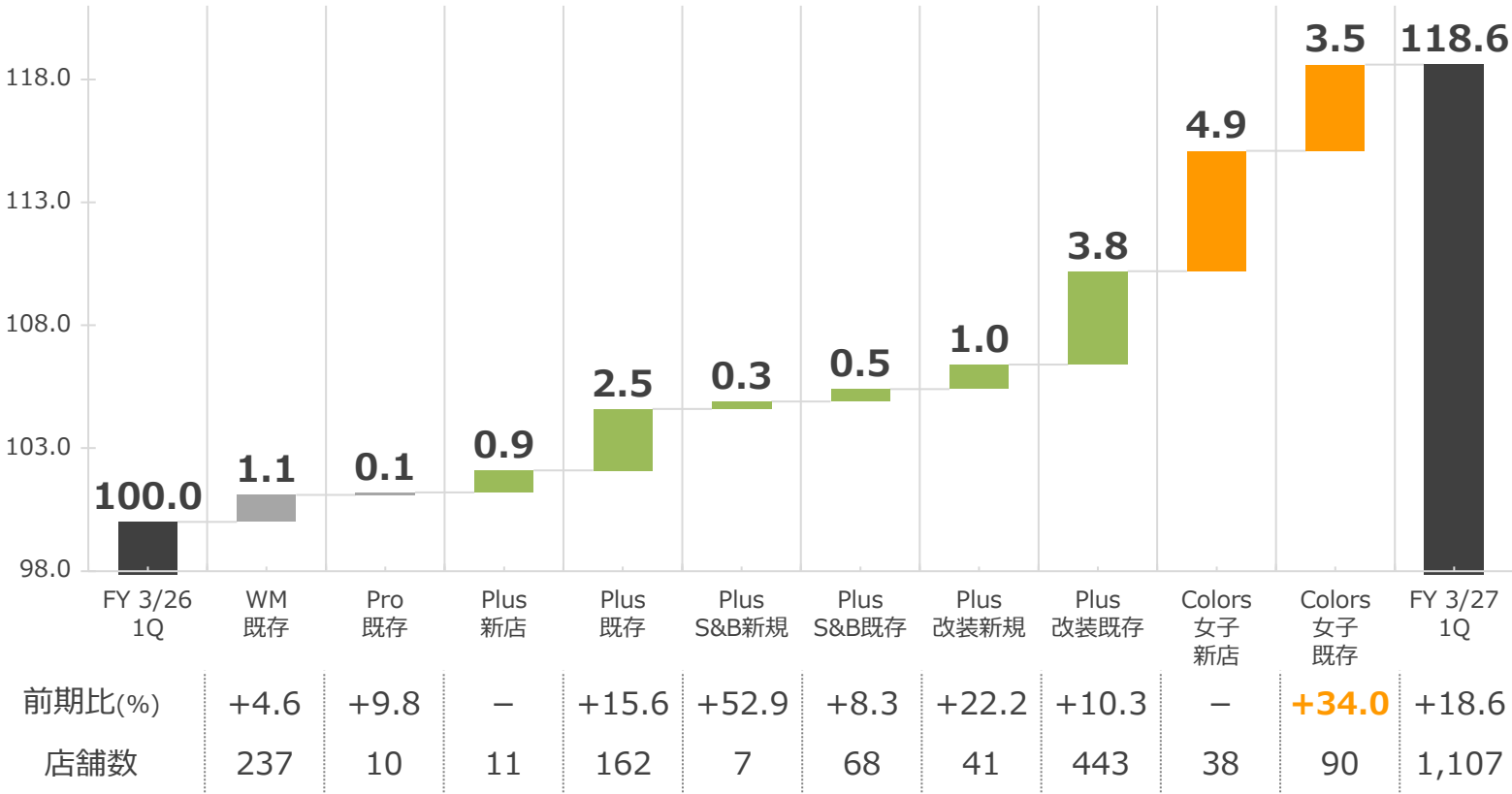
● 県別既存店売上高

- ・ リカバリーウェアやXshelterなどのマス化製品が好調に推移し、既存店売上を力強く牽引。客層拡大が図れる
- ・ 関東以西では、平年と比べ降雨量が多く、レインウェアなど雨関連商品が売上を押し上げる



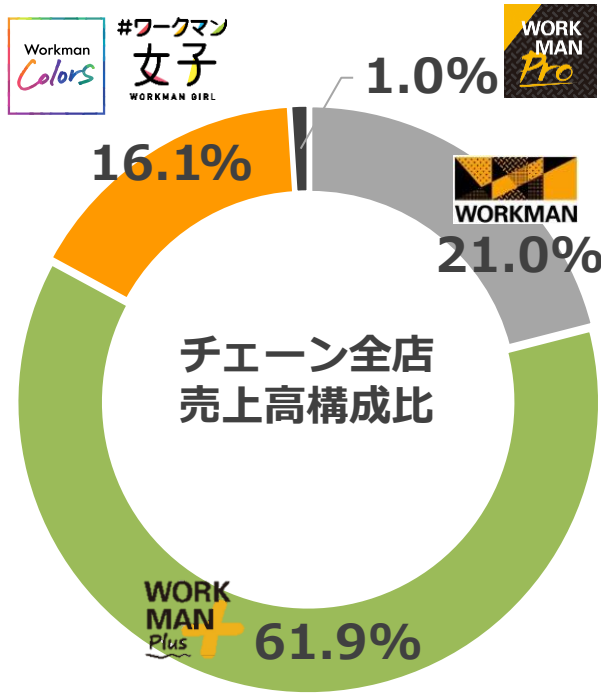
ワークマンカラースの既存店が成長を牽引

●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。

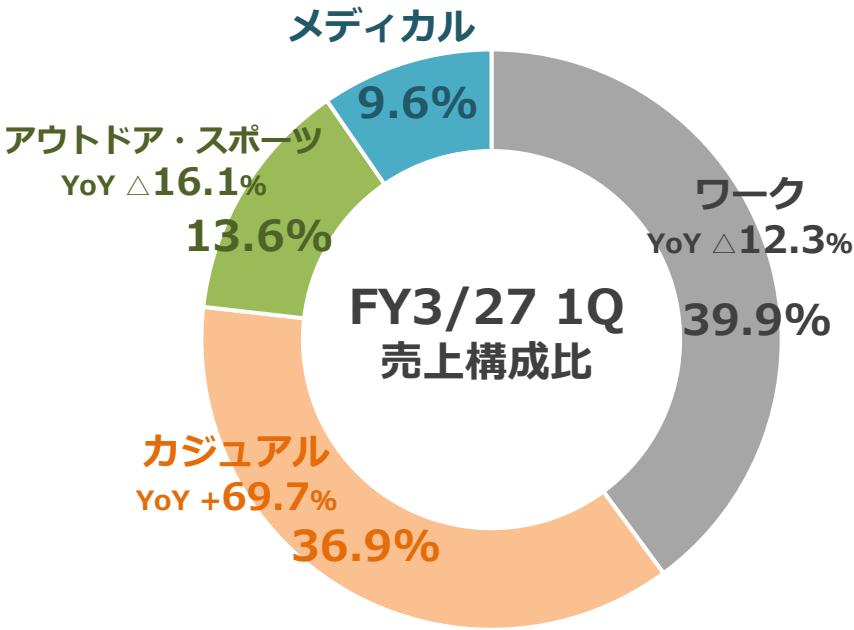
●業態別売上高構成比



天候不順で夏物商品が苦戦、中でもワークのファンウェアが伸び悩む

● 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ありません。
※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)
■ワーク…作業服・作業用品
■カジュアル…カジュアルウェア・ヘルスケア・ホームファニチャー
■アウトドア・スポーツ…アウトドア、スポーツ、バイク等
■メディカル…リハビリ関連

● カテゴリー別売上高（チェーン全店売上高）

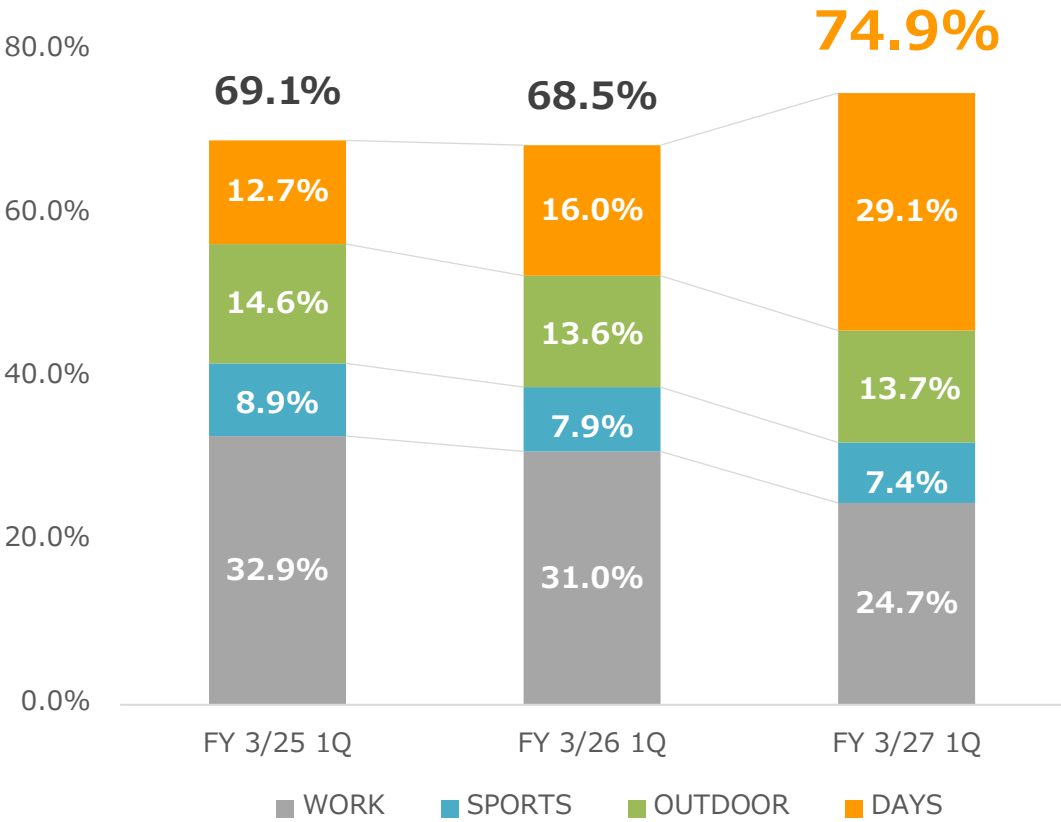
カテゴリー (単位：百万円)	FY 3/2026 1Q		FY 3/2027 1Q	
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	5,794	+10.9	10,993	+89.7
カジュアル・スポーツウェア スポーツウェア・ポロシャツ等	10,110	+15.6	12,962	+28.2
ワーク・アウトドアウェア 作業服・アウトドアウェア等	16,339	+21.6	15,439	△5.5
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	5,585	+26.5	7,390	+32.3
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	7,884	+2.4	8,970	+13.8
作業用品・レインウェア 軍手・保護具・レインスーツ等	10,967	+6.9	11,790	+7.5
そ の 他	264	+227.7	15	△94.3
合 計	56,947	+14.2	67,561	+18.6

カラーズ専売化の推進やリカバリー需要の増大で「DAYS」の構成が高まる

●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	413 (△5.9%)	16,694 (△5.0%)	33.0
 Workman SPORTS	125 (△4.6%)	4,983 (+11.7%)	9.8
 Workman OUTDOOR	172 (△36.5%)	9,290 (+20.2%)	18.4
 Workman DAYS	761 (+43.0%)	19,649 (+116.5%)	38.8
PB合計	1,471 (+7.1%)	50,618 (+30.3%)	100.0

●PB比率の推移（チェーン全店売上比）

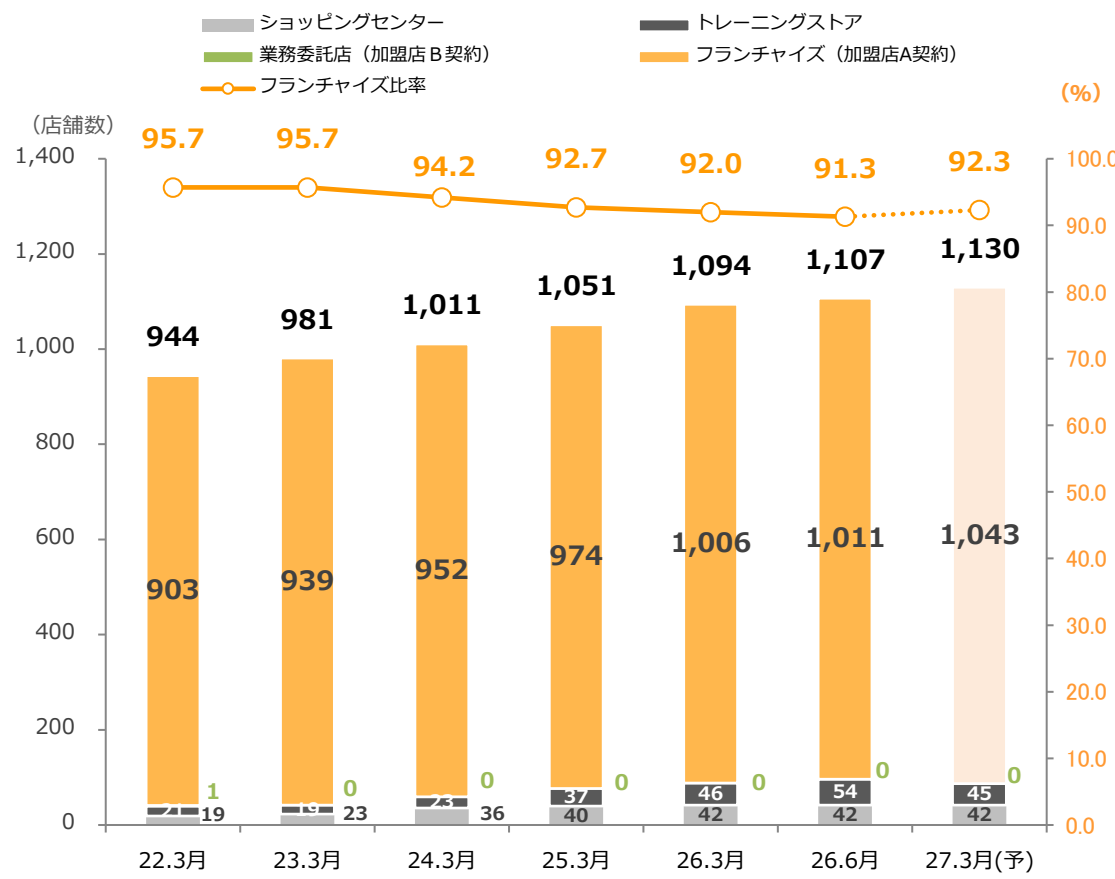


FC比率は微減も、法人FCが順調に推移し高水準を維持

●運営形態の推移

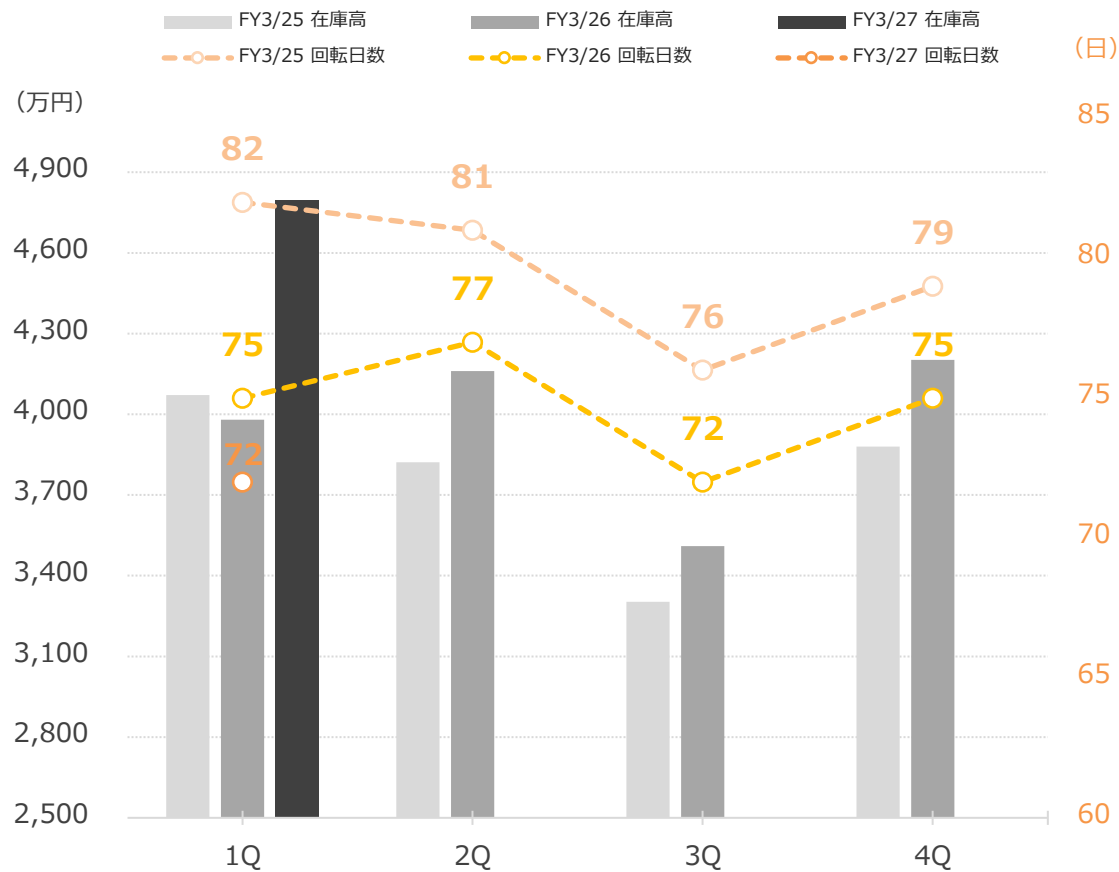
運営形態		前期末	増加	減少	2026年 6月末
FC フランチャイズ・ストア	個人 フランチャイズ・ストア	1,000	14	16	998
	法人 フランチャイズ・ストア	6	7	—	13
直営店	業務委託店	—	—	—	—
	トレーニング・ ストア	46	17	9	54
	ショッピングセンター 運営委託店	42	—	—	42
合計		1,094	38	25	1,107

●運営形態別店舗数の推移

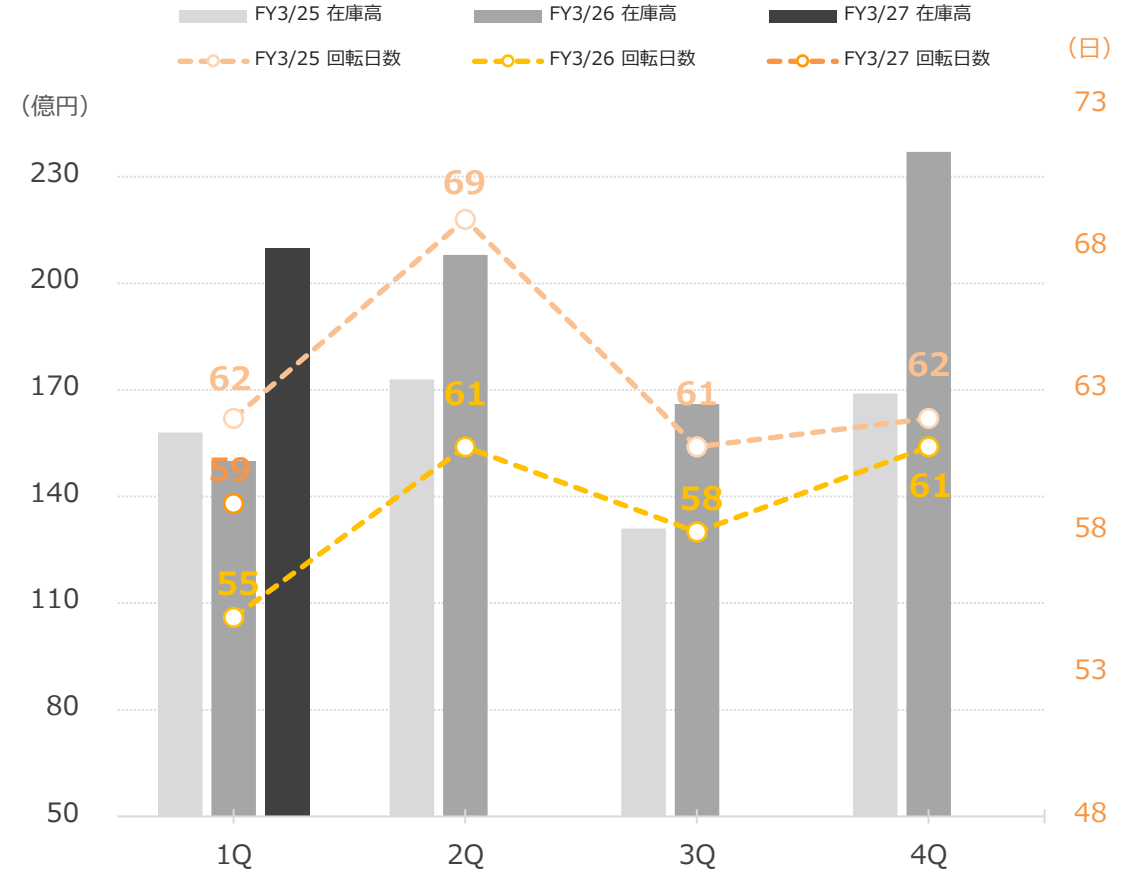


夏物需要の後ろ倒しとマス化製品政策に伴い、在庫水準が高まる

● 1店舗当り売価在庫



● 流通センター在庫



- 2027年 3 月期 計画

●2027年3月期の経営方針

「マス化製品政策の推進で高成長を実現」

出店

Store opening

マス化を加速させる店舗網の構築 法人FCによるSC出店強化

- Colors新規出店 34店舗
(RS：16店舗・SC：18店舗)
法人FCを推進、市場開拓を目的に多様な出店を検討
- 各業態の強みを活かせる地域や集客力の高い立地へ新規出店
- 既存店活性化に向けたS&Bの推進
- 海外展開に向けた100%出資子会社設立

商品

Products

マス化製品で市場創造、 管理体制を強化し収益性改善

- 5つの商品群でマス化を推進し、新たな価値の提供により、市場を創造する
- マス化製品政策に伴う管理体制の強化
 - ・アイテム数削減
 - ・生産・品質管理（リスク管理）
- 気候変動や健康志向など環境変化を捉えた新機能・新素材開発の推進
⇒次のマス化製品を創出

販売

Sales

販促と売場の連動を強化し、 マス化製品政策の実効力を最大化

- 新製品発表会を起点に、TVCMやチラシなど、マスマーケティングを強化、さらなる客層拡大を図る
- 店舗オペレーションの改善で、1店舗平均年商2億円を達成
 - ・販促連動でマス化製品売場の標準化
 - ・在庫適正化で販売効率の改善（新需要予測発注システム稼働）
- 既存店改装で売場提案力の向上
年間200店舗以上の実施を見込む

通期計画は据え置き、カラーズによるSC出店の強化で客層拡大を図る

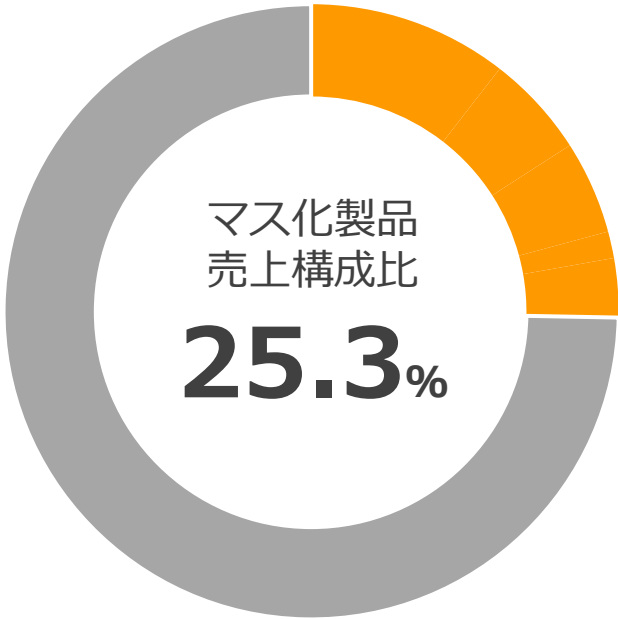
(単位：店数)	前期末 店舗数	2027年3月期 新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	期末 店舗数	中長期 目標
			ロード サイド	SC※2						
	255	—	—	—	△10	△50	5	—	200	1,100
	711	6	6	—	10	51	△5	△4	769	
	31	—	—	—	—	△5	—	—	26	400
	87	34	11	23	—	4	—	—	125	
	10	—	—	—	—	—	—	—	10	—
合計※1	1,094	40	17	23	(10)	(55)	—	△4	1,130	1,500

現時点での計画であり、変更になることがございます。
※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。

高機能×低価格という独自の価値を最大限活かし「市場創造」を図る

商品	進捗	コメント
 (メディヒール)	順調	・ 詳細は次頁で説明
 (エックスシェルター)	順調	・ 酷暑展示会が奏功し、シーズン序盤から好調な販売が続く ・ 一部商品は欠品による機会損失発生
 (ファン・ペルチエ)	遅延	・ 気候影響で立ち上がりが遅れる ・ 2Q以降、気温上昇に合わせ、販売を強化し在庫消化を進める
 (UVカットウエア)	概ね完売	・ 人気モデルは早期完売 ・ 来期は生産数の見直しを実施
シン・呼吸するインナー (インナーウエア)	順調	・ 気候影響を受けながらも、安定した売上を維持 ・ 引き続き品揃え強化

● チェーン全店売上高構成比



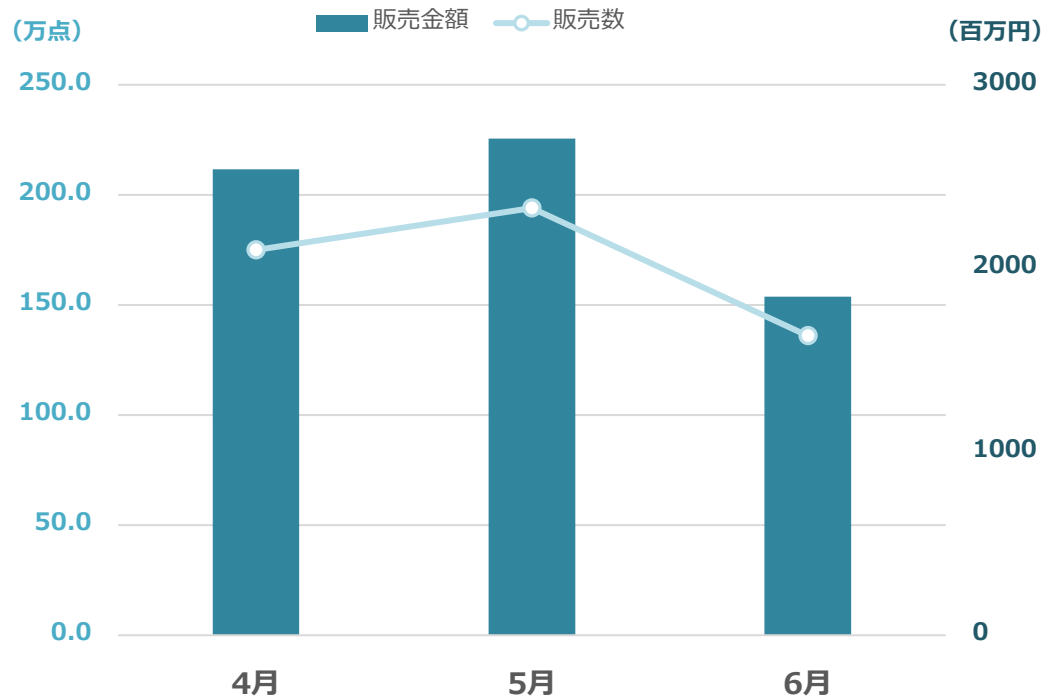
✓ 独自の機能性を深掘りすることで、差別化を図り、収益の柱となる商品群を育成

夏物が好調に推移し在庫消化が進む、足元では次シーズンに向けた施策を推進

●シリーズ販売実績 (2026年4月～2026年6月)



約**504**万着 約**71**億円



●今後の見通し

課題

- ✓ 欠品抑制 (シーズンの需要予測見直し)
- ✓ 需要に応じたサプライチェーン構築
- ✓ 需給の見極めと対策

目標

- ✓ 生活シーンを網羅するラインナップ拡充
- ✓ 疲労回復 + 快適性の追求
- ✓ 年間商品は消耗品としてコモディティ化

New Arrival

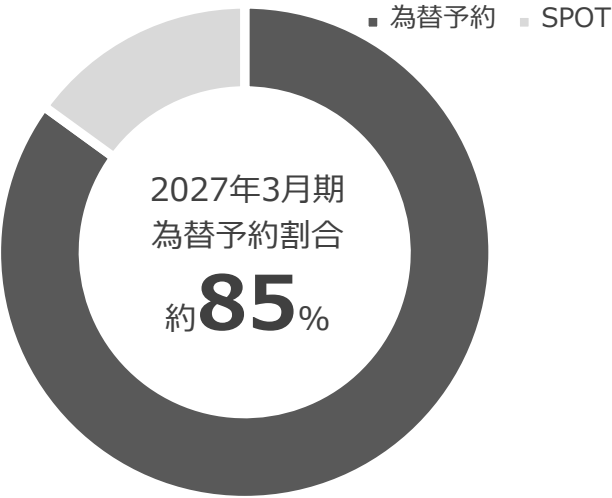
温度調節機能
上位モデル登場



その他は**9.8**(Tue.) AW新製品発表会で公開

商品調達におけるリスク低減と利益確保に向けた取り組みを推進

● 為替予約状況（直接貿易）



(2027期3月期 為替予約の状況)

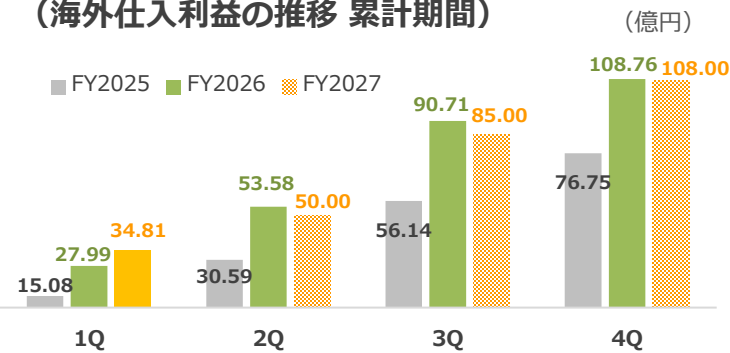
期間	予約レート	SPOT	想定レート(前期)
上期	85% 144円	160円	147円 (147円)
下期	85% 151円	160円	153円 (149円)
通期	85% 148円	160円	150円 (148円)

※来期業績の下振れリスクを回避すべく、計画的に為替予約を進行中

● 海外仕入利益の進捗（直接貿易）

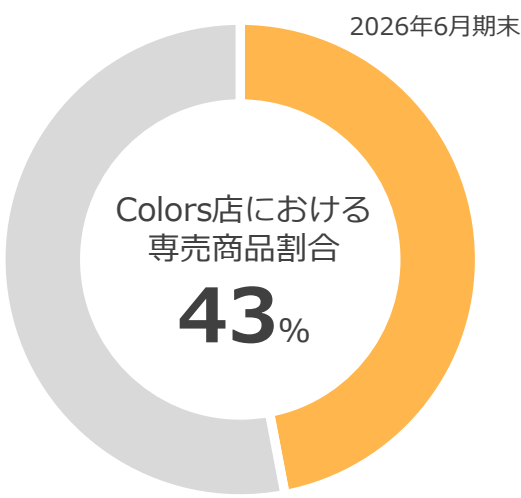


(海外仕入利益の推移 累計期間)



※海外仕入利益は直接貿易取引上の利益であり、MEDiHEAL等の商社経由取引は含まれていません

● Colors専売商品比率



・リカバリーウェアやインナーなど共通商品の増加で比率は低下したが、今後も開発を強化



マス化製品政策を推進するマーケティング戦略を通期で実践

新製品発表会



- ✓ テーマを明確にしたイベント開催
9月「Colors & MEDiHEAL」
10月「Xshelter & インナー」

イベントを起点とした、
季節商戦の需要喚起

チラシ掲載



- ✓ 2026AWは、9月から12月まで毎月投下予定
- ✓ 地域別に折込・WEB広告を最適化し、アプローチ効率を高める

気候変動を考慮し、
端境期の売上安定化

テレビCM



- ✓ マス化新商品の導入時期に合わせて集中投下
- ✓ エリアや時間帯を絞り、効果的なCM放映で投資効率を高める

マス化製品の訴求で
客層拡大を推進

SNS・アプリ



- ✓ 製品発表会に合わせて、アプリ内で特集ページ展開
- ✓ インフルエンサーに加え、公式アカウントでも投稿強化

デジタルの導線を確認し
店舗送客を促進

海外子会社設立で、グローバル展開を推進 出店など今後の事業計画は、詳細が決まり次第公表予定



台湾子会社設立を決議

- ・ 8月3日開催の取締役会において、100%出資の海外現地法人の設立を決議
- ・ 国内で高い支持を得ている「高機能・低価格」製品の市場拡大及び、さらなる成長基盤の構築を目的にチェーンストア展開を行う



運営形態「直営」

- ・ 現地におけるブランドイメージの早期定着を図るべく、直営展開を予定
- ・ 国内事業で構築した強固な収益モデルをグローバル市場においても実践し最適化する



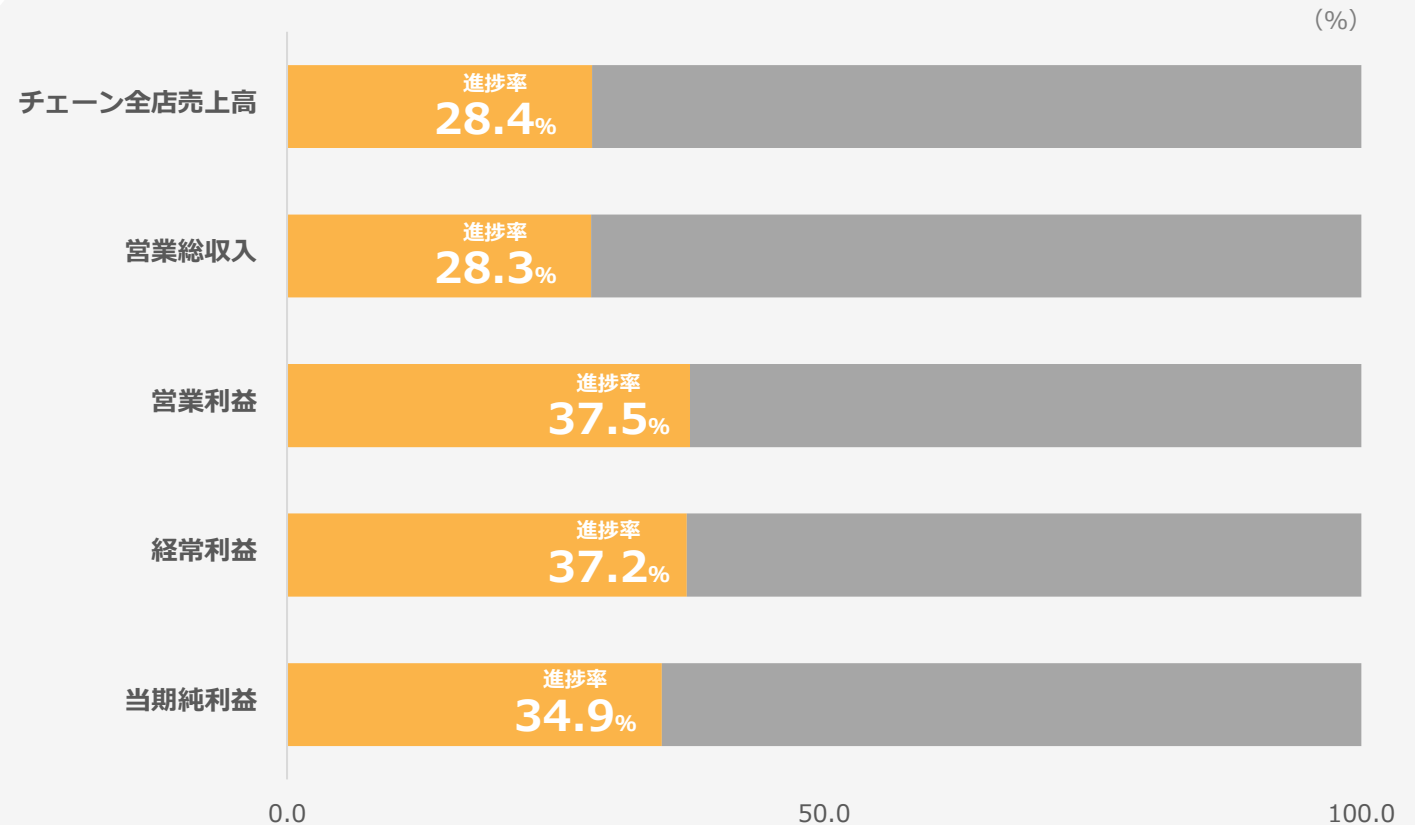
台湾子会社の基本情報

- ・ **名称** 台湾哇酷曼股份有限公司 (予定)
- ・ **所在地** 台北市
- ・ **董事長** 大内 康二
- ・ **資本金** 2億台湾ドル(約10億円)
- ・ **設立日** 2026年9月予定

夏物需要の後ろ倒しで売上進捗が遅れるも、通期業績予想は据え置き

2027年3月期計画

- チェーン全店売上高
237,970百万円 前期比+**13.7%**
- 営業総収入
183,376百万円 前期比+**14.0%**
- 営業利益
32,112百万円 前期比+**8.2%**
- 経常利益
33,418百万円 前期比+**9.3%**
- 当期純利益
22,329百万円 前期比+**8.3%**





■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/](https://www.workman.co.jp/)