



株式会社ワークマン
証券コード：7564

WORKMAN

2026年3月期 第3四半期 決算説明会資料

2026年2月10日

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

- 2026年3月期 第3四半期決算業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2025 3Q	FY 3/2026 3Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	148,214	165,975	+12.0
直営店売上高	13,563	18,684	+37.8
加盟店売上高	134,650	147,290	+9.4
（既存店売上高）	—	—	+6.9
営業総収入	107,605	124,303	+15.5
売上原価	66,778	75,833	+13.6
営業総利益	40,826	48,469	+18.7
販管費	20,152	23,249	+15.4
営業利益	20,674	25,220	+22.0
経常利益	21,037	25,847	+22.9
四半期純利益	13,018	16,037	+23.2
EPS	159円52銭	196円52銭	

業績ハイライト

●チェーン全店売上高

- ・第3四半期累計期間を通じて気候に恵まれ、季節商品が好調に推移したほか、リカバリーウエアが想定を上回る反響となり、売上計画を超過（3Q累計計画比+1.3pt）

●営業総収入

- ・直営店売上高 YoY+37.8%（期中平均店舗数 26店舗増加）
- ・加盟店荒利益率 36.6%（+0.3pt）
- ・加盟店商品供給売上高 724億41百万円（YoY +13.5%）春夏リカバリーウエアの早期導入で供給売上増加

●売上原価

- ・海外仕入利益 90億 71百万円（YoY +61.6%）
 - ①平均決済レート 147.22円（前期 143.35円）
 - ②海外直接仕入高 +28.4%（純仕入に占める比率 64.8%）

●営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 29億 82百万円
- ・自営店荒利益 + 18億 19百万円
- ・海外仕入利益 + 34億 57百万円

●総括

- ・第3四半期では、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 3Q	売上比 (%)	FY 3/2026 3Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	148,214	—	165,975	—	—	+12.0
人件費	3,288	2.2	3,847	2.3	+559	+17.0
販売費	1,235	0.8	1,831	1.1	+595	+48.2
旅費交通費	346	0.2	376	0.2	+29	+8.6
運賃	1,631	1.1	1,780	1.1	+148	+9.1
地代家賃	5,244	3.6	5,398	3.2	+154	+2.9
消耗品費	719	0.5	976	0.6	+256	+35.7
業務委託料	3,389	2.3	3,960	2.4	+570	+16.8
減価償却費	2,194	1.5	2,625	1.6	+430	+19.6
その他	2,101	1.4	2,453	1.5	+351	+16.7
合計	20,152	13.6	23,249	14.0	+3,096	+15.4

※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+28名
- ・TS期中平均店舗数+24店舗 パート採用増加

●販売費

- ・販促チラシ 回数および店舗数増加 +296百万円
- ・販促媒体 +153百万円（ラッピングストア・パネル等）

●運賃

- ・チェーン全店売上高の伸長に伴い物流費が増加したものの、国内仕入の増加に伴うリベートの増加（△175百万円）によって抑制

●地代家賃

- ・期中平均店舗数 47店舗増加 +151百万円

●消耗品費

- ・新店、改装什器 +164百万円
- ・物流デポ設置（北海道・九州）備品購入 +106百万円

●業務委託料

- ・SC店運営費 +189百万円
- ・新店、改装業務委託 +234百万円
- ・流通センター管理委託 +283百万円
- ・国内仕入の増加に伴うリベートの増加 △161百万円

●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 +81百万円

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2025 3Q	FY 3/2025 期末	FY 3/2026 3Q	増減
流動資産	120,879	121,066	135,536	+14,470
現金及び預金	88,656	80,381	89,938	+9,556
加盟店貸勘定	8,293	12,594	9,366	△3,227
商品	16,672	24,084	21,278	△2,806
その他	7,257	4,005	14,953	+10,948
固定資産	38,736	41,164	43,773	+2,608
有形固定資産	31,717	32,814	35,985	+3,170
無形固定資産	887	1,090	1,415	+325
投資その他の資産	6,130	7,259	6,371	△888
資産合計	159,615	162,231	179,309	+17,078
流動負債	21,518	22,145	25,715	+3,569
固定負債	4,750	4,783	5,311	+527
負債合計	26,268	26,928	31,026	+4,097
純資産合計	133,346	135,302	148,283	+12,981
負債純資産合計	159,615	162,231	179,309	+17,078

増減要因

●現金及び預金

- ・営業C/F 263億86百万円
- ・投資C/F △107億88百万円
※安全性の高い短期債券へ投資 △42億97百万円
- ・財務C/F △60億41百万円

●加盟店貸勘定

- ・冬物商品の消化が進む一方で、通年商品が増加
1店舗当り在庫高 YoY+103万円

●商品

- ・流通センターは、リカバリーウエアなど通年商品を戦略的に積み増した影響で前年同期比で大幅に増加

内容	前年同期比	前期末比
・直営店 SC店	+3億27百万円	△56百万円
・流通センター	+31億95百万円	△4億49百万円
・未着品	+8億78百万円	△24億94百万円

●有形固定資産

- ・新規出店 41店舗、S&B 4店舗、合計 45店舗を開店
(うち自社物件 36店舗 YoY△1店舗)
資材および人件費の高騰で建築費用は高止まり

- 2026年3月期 第3四半期決算概要

法人フランチャイズを開始、ワークマンカラースの出店加速 出店・改装ともに計画通りに進捗

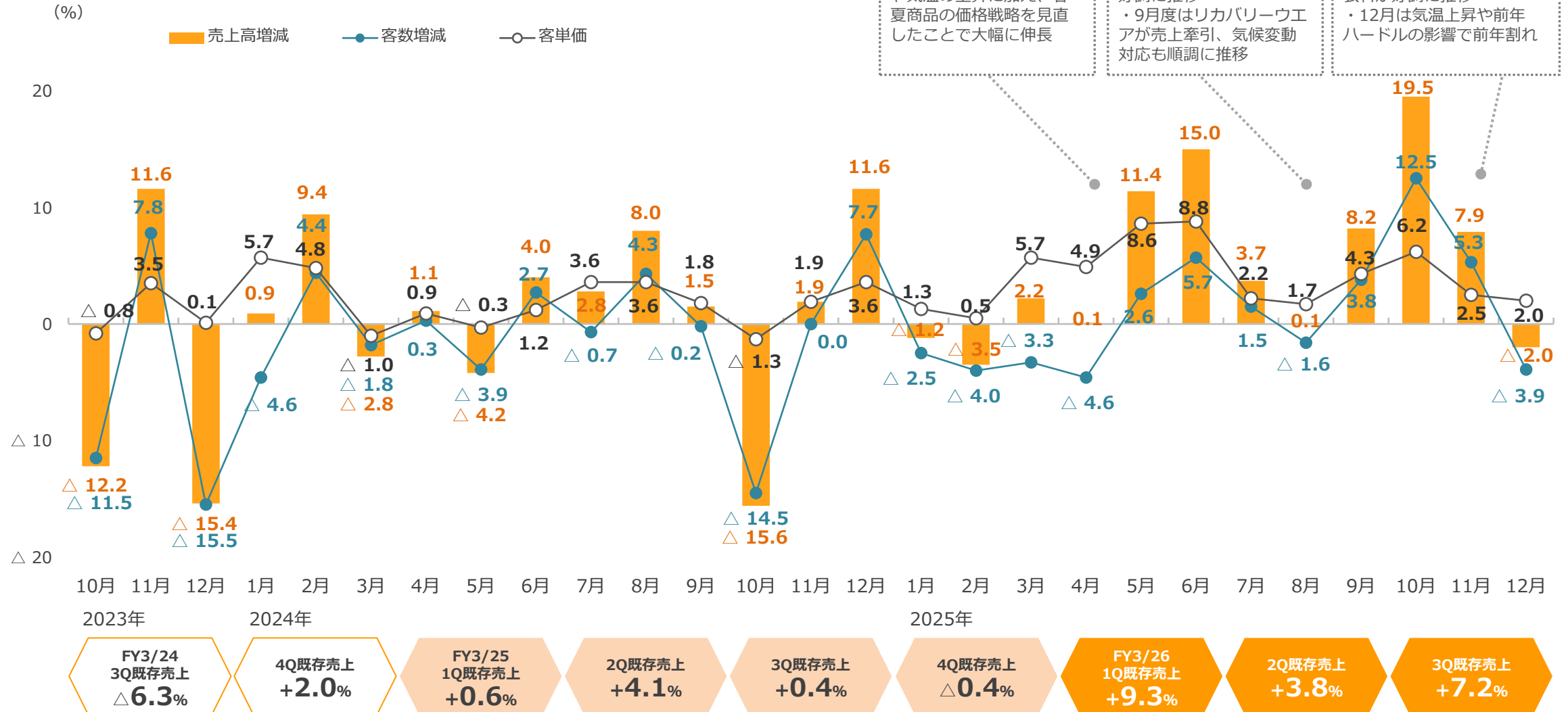
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装	増減除外 ※3	閉店	25.12末 店舗数
			ロード サイド	SC※2					
	317	—	—	—	△4	△55	2	△2	258
	645	9	9	—	4	55	△2	△2	709
	62	—	—	—	—	△7	—	—	55
	17	32	23	9	—	7	—	—	56
	10	—	—	—	—	—	—	—	10
合計※1	1,051	41	32	9	(4)	(62)	—	△4	1,088

※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



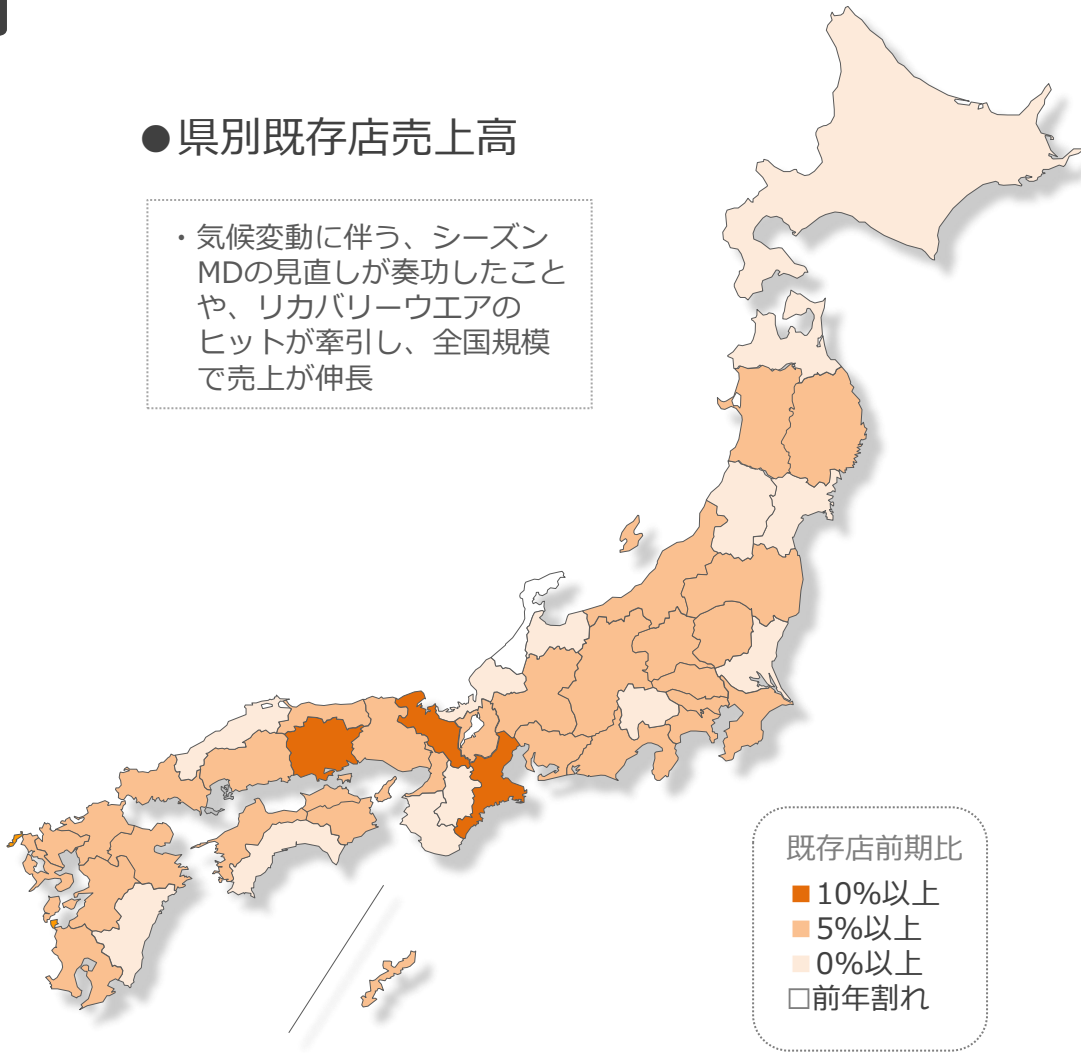
チェーン全店売上高 1,659億 75百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+12.0%	+6.9%
客数	+7.0%	+2.3%
1日平均客数	-	※182人 (+7人)
客単価	3,224円 (+4.7%)	3,220円 (+4.5%)
点単価	1,296円 (+4.5%)	1,289円 (+4.1%)
買上点数	2.48点 (+0.2%)	2.49点 (+0.3%)

※ 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。

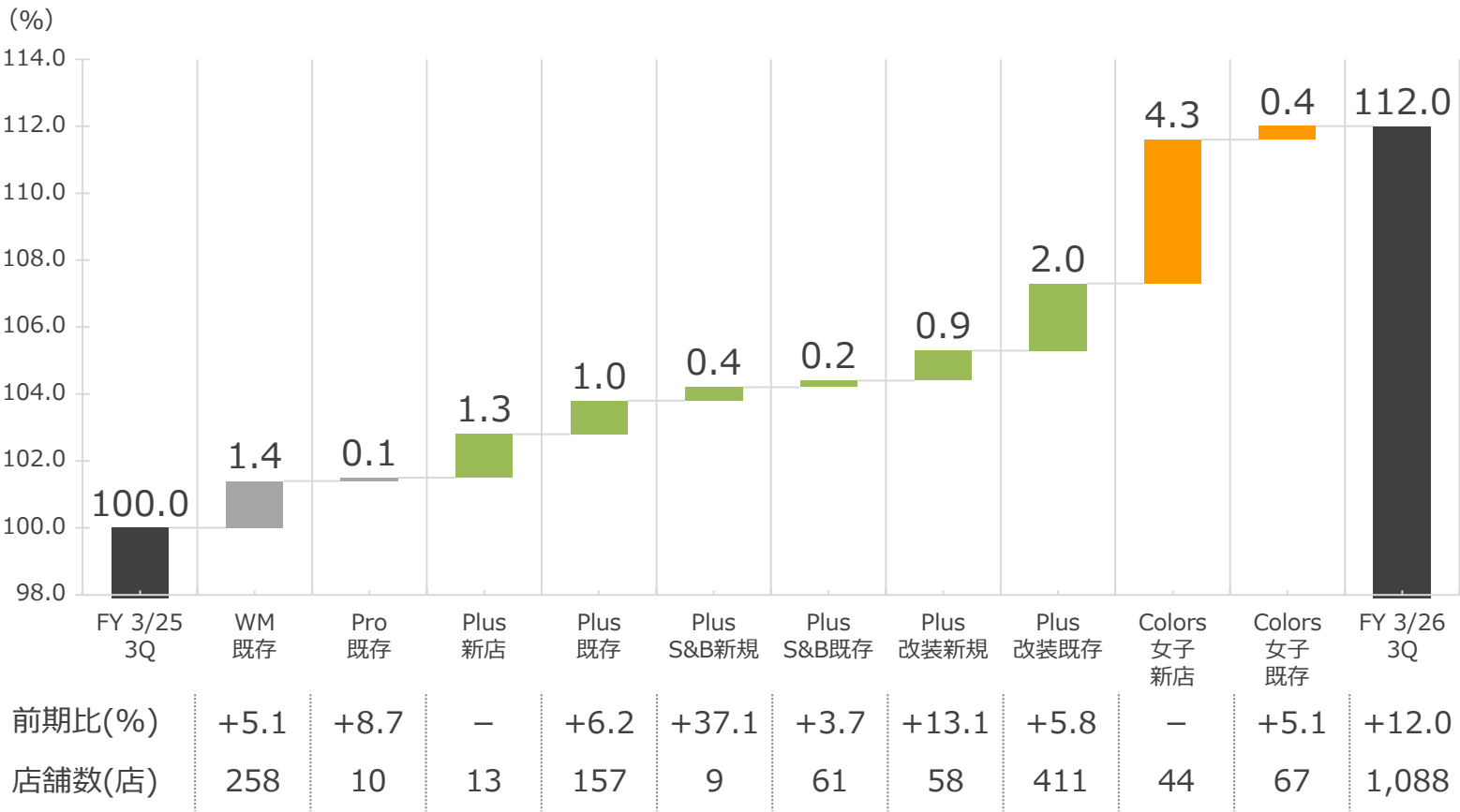
● 県別既存店売上高

・ 気候変動に伴う、シーズンMDの見直しが奏功したことや、リカバリーウェアのヒットが牽引し、全国規模で売上が伸長



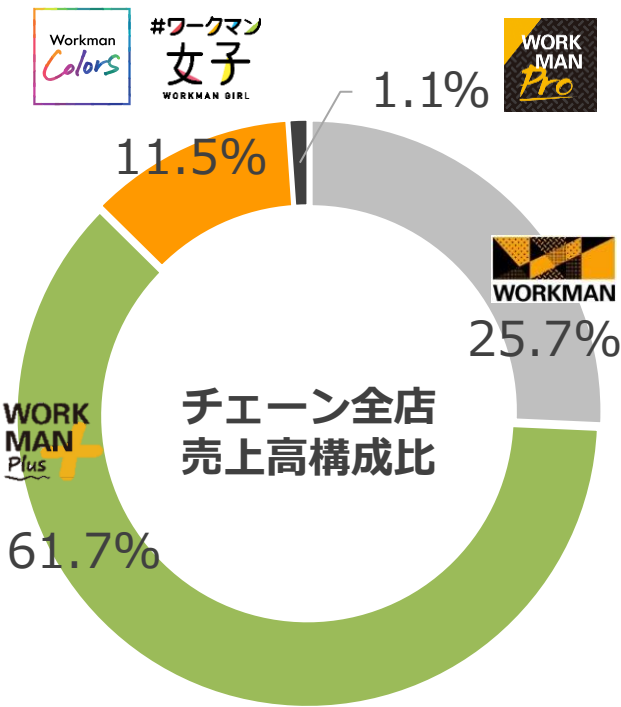
全業態でプラスを維持、ワークマンカラースの売上安定化が図れる

●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。

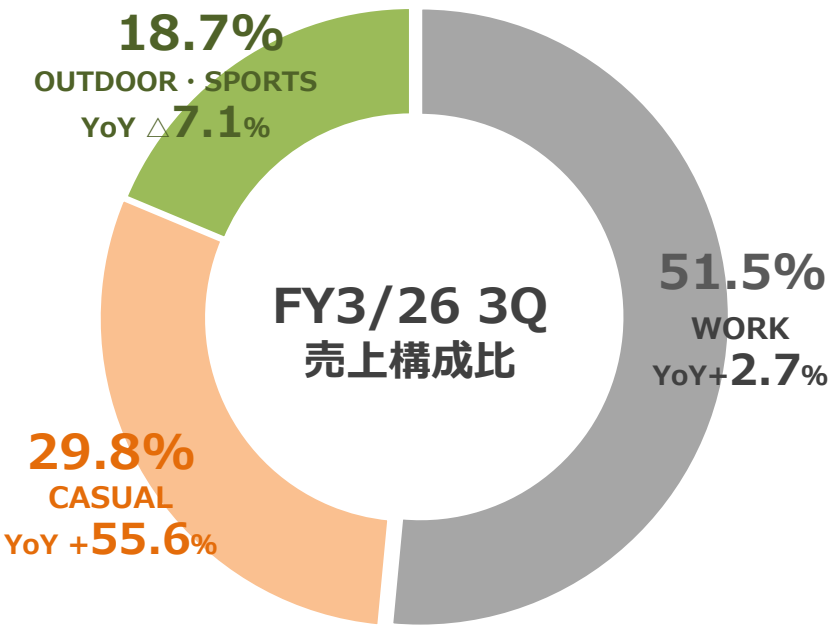
●業態別売上高構成比



カラースの展開加速やリカバリーウェアの好評を受け、カジュアルが伸長

●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)
■ワーク…作業服・作業用品
■カジュアル…カジュアルウェア・メディカル・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

●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 3Q		FY 3/2026 3Q	
	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	16,279	+9.9	20,741	+27.4
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	22,953	+6.4	29,543	+28.7
ワーク・アウトドアウェア 作業服・アウトドアウェア等	42,499	+1.9	46,913	+10.4
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	12,065	+18.5	13,978	+15.9
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	23,066	+4.2	23,073	+0.0
作業用品・レインウェア 軍手・保護具・レインスーツ等	31,206	+1.8	31,697	+1.6
そ の 他	142	△50.6	26	△81.1
合 計	148,214	+4.8	165,975	+12.0

P B 商品売上高 **1,176億 51百万円** ・ P B 比率 **70.9%** (YoY +2.6pt)

●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	610 (△11.5%)	50,197 (+5.1%)	42.7
 Workman SPORTS	197 (△31.8%)	11,910 (+13.4%)	10.1
 Workman OUTDOOR	380 (△29.1%)	20,892 (+0.5%)	17.8
 Workman DAYS	1,263 (+46.7%)	34,650 (+57.0%)	29.4
PB合計	2,450 (+3.2%)	117,651 (+16.3%)	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。

●新ブランド区分

男女兼用 unisex



Workman
WORK



Workman
SPORTS



Workman
OUTDOOR

men's

Ladies



Workman
DAYS

CASUAL SELECT CLEAN



CASUAL OFFICE RELAX

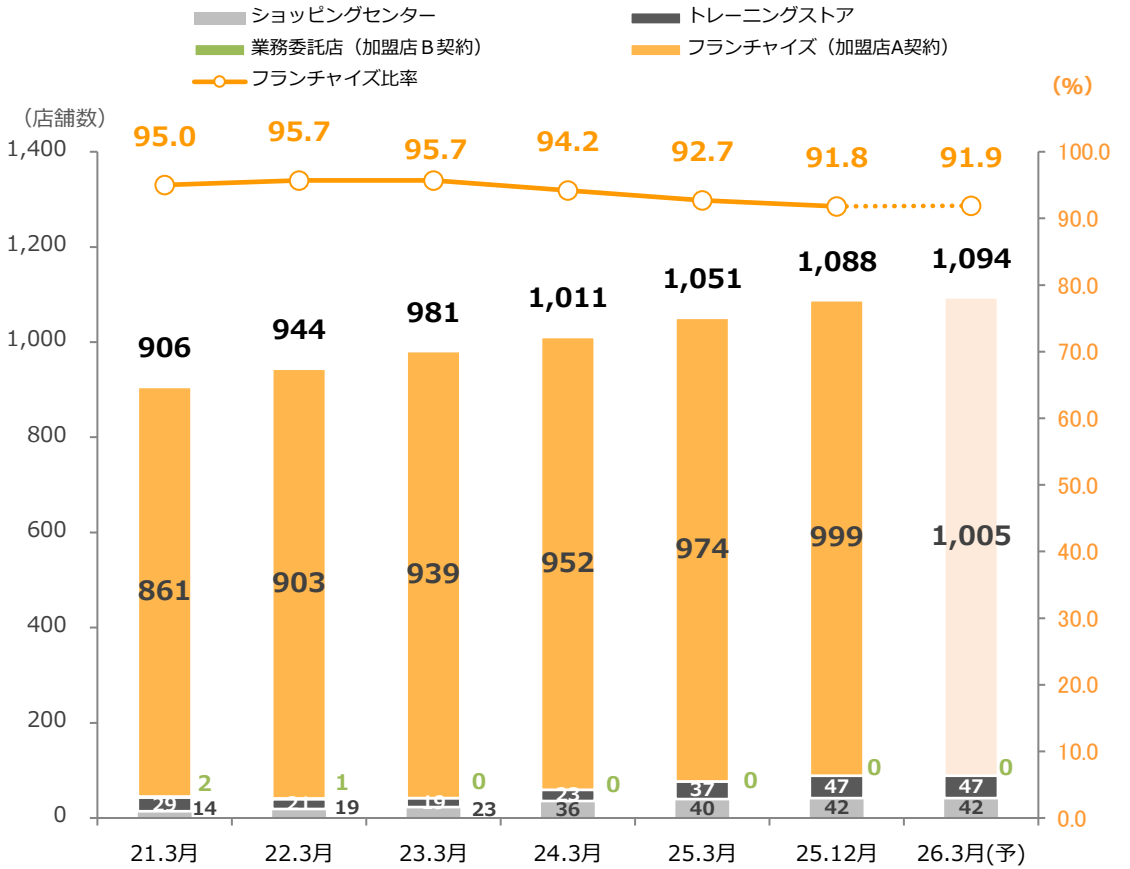
※お客様が用途に応じてお買い求めやすいよう、商品やタグにブランドロゴを記載しております。

FC比率 **91.8%** (前期末比 △0.9pt) 法人FCの運営開始、店舗網拡大を図る

●FY 3/2026 運営形態の推移

運営形態		前期末	増加	減少	2025年 12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	974	70	50	994
	法人 フランチャイズ・ストア	—	5	—	5
直営店	業務委託店	—	—	—	—
	トレーニング・ ストア	37	50	40	47
	ショッピングセンター 運営委託店	40	3	1	42
合計		1,051	128	91	1,088

●運営形態別店舗数の推移



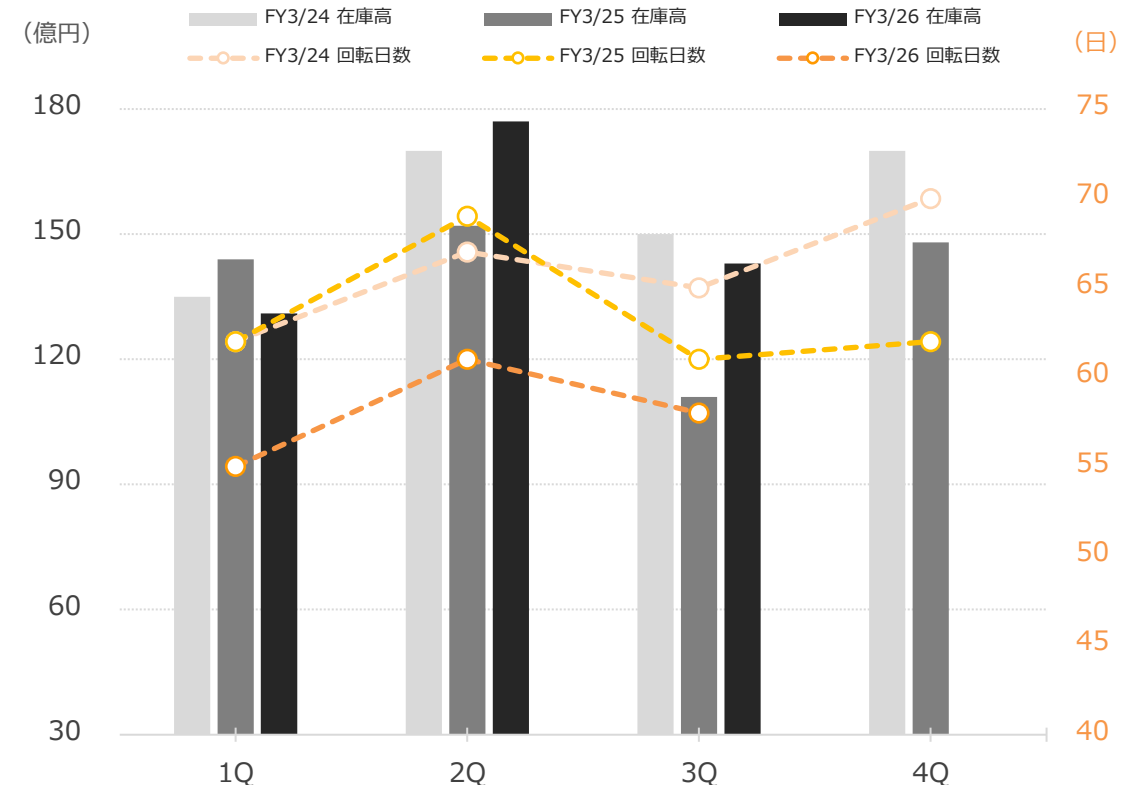
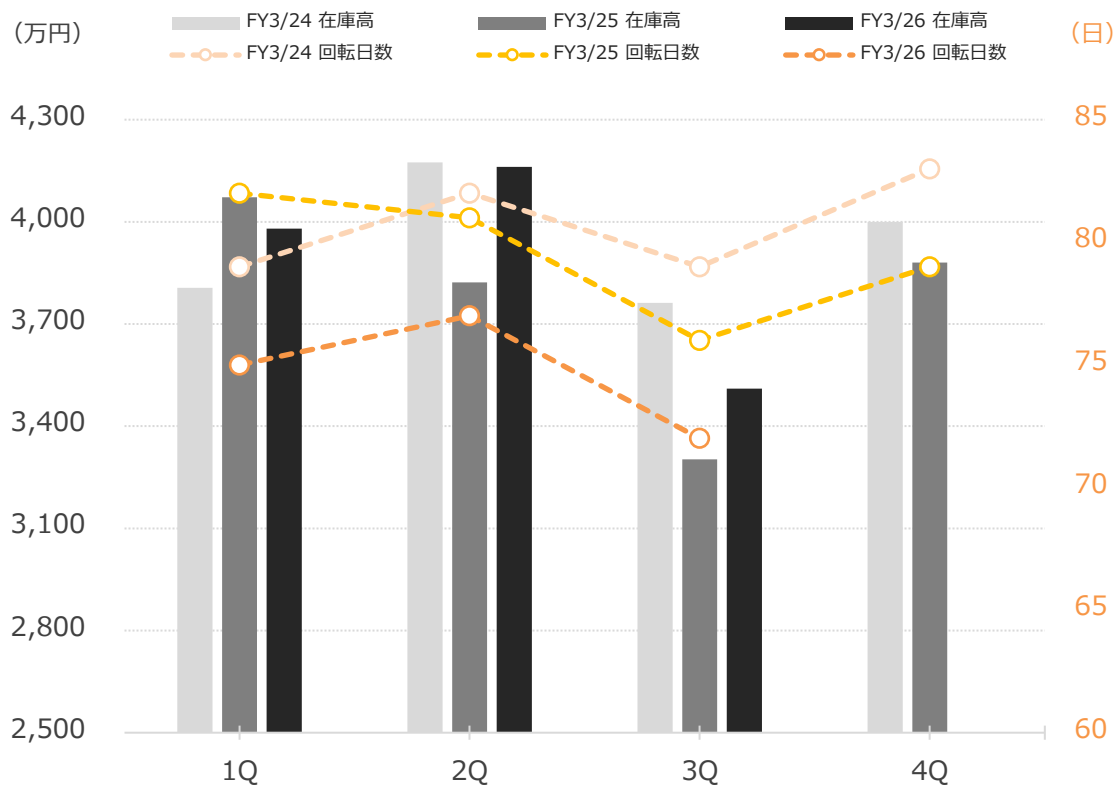
売上伸長に伴い、秋冬在庫が順調に消化し在庫回転日数が改善

●1店舗当り売価在庫

- ・秋冬商品が順調に消化し、在庫回転は適正水準を維持
- ・期末にかけて主力商品の在庫を積み増す計画

●DC在庫・配送コスト率

- ・秋冬在庫が減少する一方、ワークウェアなど通年商品が増加
- ・配送コスト率 7.57%（前年同期比 $\Delta 0.07$ pt）



- 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 48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
EDLP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%⇒40%
- 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

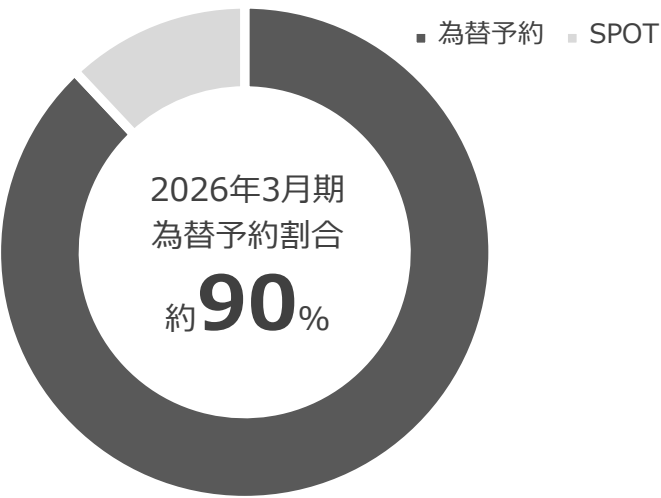
カラース展開加速、法人FCの進展により来期も出店強化を見込む

(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	38	28	10	—	29	—	—	84	
	10	—	—	—	—	—	—	—	10	—
合計※1	1,051	48	38	10	(7)	(84)	—	△5	1,094	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。

計画的な為替予約と適正な価格設定を通じて、収益性の堅持

● 為替予約の状況



・ 2026年3月期 想定レート **148円**

(2027期3月期 為替予約の状況)

期間	予約割合	レート
上期	約 90%	約 143円
下期	約 75%	約 151円
通期	約 80%	約 147円

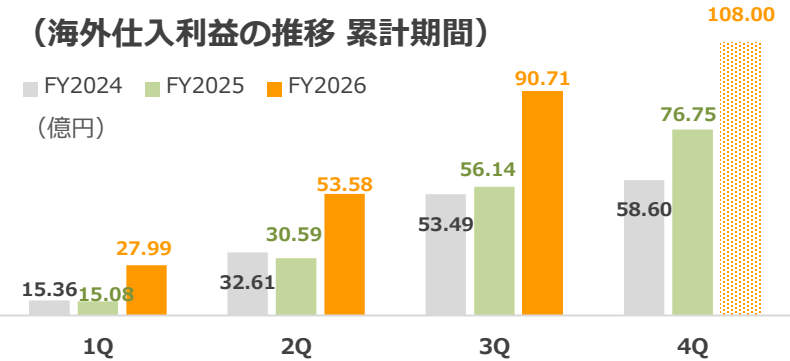
※予約割合は2026年3月期の仕入金額をベースとしております。

● 海外仕入利益の進捗

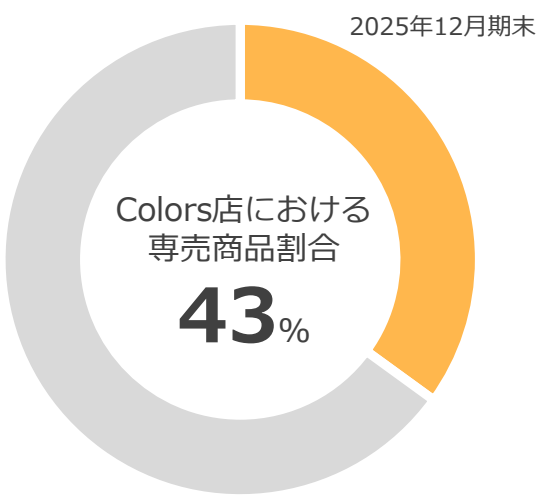


・ 第4四半期は加盟店への利益還元強化
で限定的な伸びに留まる

(海外仕入利益の推移 累計期間)



● Colors専売商品比率



・ 2026春夏も機能性カジュアルを
拡充し専売化を進める



リカバリーウェア業界 No.1を目指す（販売点数・販売金額）

生産体制や販促・売場・ラインナップ強化で大衆化を加速させ、コア商品へ育成



- ・新たに吉田沙保里さんがブランドアンバサダー就任
- ・販促強化で一層の「大衆化」をめざす

- 販売実績（想定を上回る販売で慢性的に品薄状態が続く）



シリーズ累計販売実績
(2025年9月～12月)

約**319**万着 約**55**億円

●販売戦略

✓ 生産物流	<ul style="list-style-type: none">・年間2,100万着の生産キャパを確保・メディヒール専用倉庫を設置（毎月大量仕入）・インナーウェアなど普段着のラインナップ強化
✓ 売場展開	<ul style="list-style-type: none">・陳列棚の増加（1店舗在庫 約1,500枚）・SC 8店舗をラッピングストア
✓ 販売促進	<ul style="list-style-type: none">・SNS情報発信 @新製品発表会・号外チラシ（2/10スタート）・テレビCM（詳細は近日公開）
✓ アプリ	<ul style="list-style-type: none">・先行受注受付・特集ページ開設・店舗在庫確認

イベントを起点とした重点商品の拡販で売上最大化

●メディア・インフルエンサー向け製品発表会



2026.02.09 | @東京国際フォーラム

リカバリーウェア「MEDiHEAL®」

- ・リカバリーウェア市場の拡大に合わせ、インナーや寝具など春夏新製品24アイテムをリリース
- ・製品ポテンシャルを最大化させる販売戦略を公開、市場開拓の方針を示す

Colors 機能性カジユアル「快適普段着」

- ・「物価高応援価格」の機能性カジユアル新商品約300アイテム展開
- ・積極的な商品および店舗展開で高成長をめざす

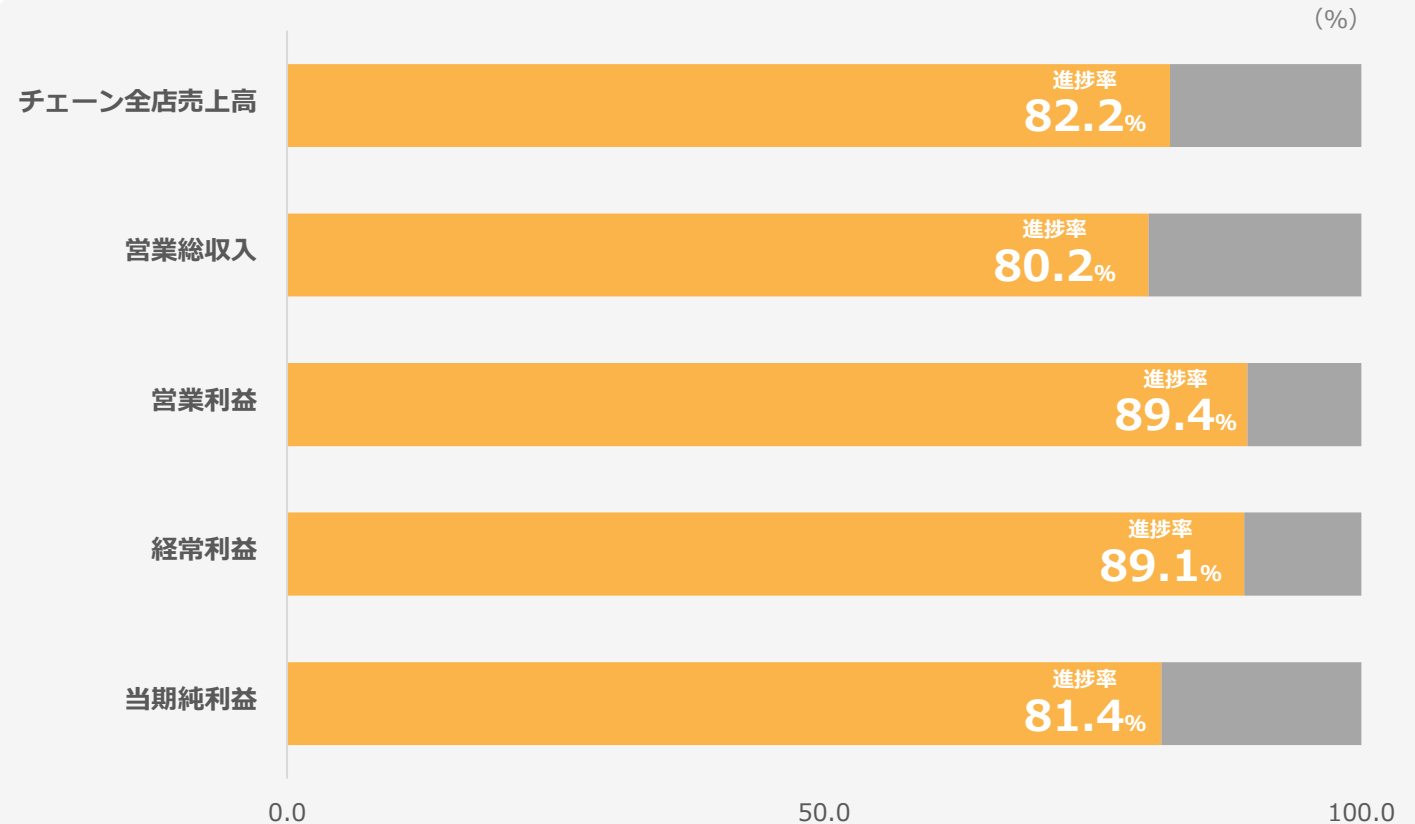
猛暑対策「Xshelter」

- ・業界に先駆けて猛暑対策ウェアの新商品80アイテムを公開
- ・変化する環境に合わせ製品を最適化し、新たな需要を取り込む

成長戦略が着実に実を結び、業績予想を上回る進捗

2026年3月期計画

- チェーン全店売上高
201,800百万円 前期比+**10.2%**
- 営業総収入
155,000百万円 前期比+**13.2%**
- 営業利益
28,200百万円 前期比+**15.6%**
- 経常利益
29,000百万円 前期比+**16.4%**
- 当期純利益
19,700百万円 前期比+**16.6%**





■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/)