

株式会社ワークマン 2020年3月期 決算説明会（動画配信） 質疑応答集

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、弊社HPで決算説明動画を配信致しました。視聴いただいた皆様から頂戴しましたご質問をまとめたものになります。一部内容の加筆修正を行っております。

Q. 2021年業績予想の公表時期について

早ければ2021年3月期第1四半期決算発表時を予定しておりますが、新型コロナウイルス感染症の状況次第では、さらに遅くなる可能性がございます。

Q. 商品勘定の増加要因について

前期の秋冬商戦で主要3ブランドの防寒衣料を中心に大規模な欠品があり、お客様に大変ご迷惑をお掛けしました。今期の取組みとして前期の反省を踏まえヒット商品を中心にシーズン晚期まで販売出来る在庫量を確保しました。また、暖冬の影響で東北や日本海側での降雪、積雪が少なかったことも要因となります。

在庫内容が主力商品であるため、2020年9月以降に定価で販売する予定であり、合わせて2021年3月期で生産調整を行い在庫の最適化を図ります。

なお、新型コロナウイルス感染症の状況次第では、2021年3月期末まで高い水準になることが想定されます。

Q. 2021年3月期出店計画数は新型コロナウイルス感染症の影響で減少することはあるのか

契約が進行しており、概ね計画通りの出店数を予定しております。尚、今後の感染状況次第では建築工事の遅延等により開店日延期する可能性がございます。

ワークマンプラスへの改装工事も計画通り実施しておりますが、リニューアルセールの開催につきましては、緊急事態宣言発令中は自粛致します。

Q. 中長期的な物流インフラ整備について

2021年3月期の取組みで、保管機能の向上と構内作業の効率化で対応することは理解出来るが、今後の売上成長に対応していけるのか。

物流インフラへの投資は最重要な投資であると考えております。物流投資は需要予測に基づいた販売・生産計画に紐づけ継続的に行い、物流の円滑化によるコスト抑制と加盟店への安定供給に取り組んでまいります。

株式会社ワークマン 2020年3月期 決算説明会（動画配信） 質疑応答集

Q. 店舗在庫の増加について

生産販売計画を2シーズン制から4シーズン制へ移行し、季節に合わせた適正な在庫内容（展開アイテム・時期の明確化）に致します。また物流センターの在庫保管機能を高めることで欠品を抑制し、店舗では日々販売したものをフォローもしくは需要予測発注を行うことで、店舗在庫の抑制に取り組めます。

Q. トレンドに左右されるアスレジャー製品の増加に伴い定価販売比率に変化はありましたか

定価販売比率は2020年3月期も98%台を維持しております。当社取扱商品はファッションアパレルではなく、ワーキングから派生したアスレジャー製品であり、「機能性」を商品コンセプトとしております。販売動向を踏まえ適時マークダウンを行っておりますが、基本方針であります、継続販売を今後も行い、定価販売比率の高水準を維持していきます。

Q. 今後のアスレジャー需要の見通しについて

昨今の健康志向やアウトドアブームで当社取扱商品が一般消費者にも広く浸透してきております。インフルエンサーマーケティングによりキャンプやバイクなど各分野で「コアなファン」を作ることで、ブーム収束後も安定して事業が営める環境にいたします。また、新たな店舗形態を常に模索しており、お客様のニーズに合わせた店舗展開を行うことで市場環境の変化に対応してまいります。

Q. 出店に関する商圈人口の考え方について

1店舗当たり売上高の上昇に伴い、既存の店舗フォーマットでは客数の増加に対応出来ない店舗がございます。既存店舗の敷地拡張は難しいことから、繁盛エリアについては、お客様や近隣住民にご迷惑をお掛けしないよう、商圈人口を狭めた出店を検討いたします。（現在：10万人/店）

また、新規出店につきましては、売場、駐車台数の拡張を計画し、現在進行しております。