

株式会社ワークマン 2021年3月期 第3四半期決算説明会 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となり、一部内容の加筆修正を行っております。

Q. 2021年3月期末時点での在庫金額の想定

3Q末時点では、想定より売上が伸長した点や、生産管理の強化による在庫調整が進みました。期末時点での在庫高は、店舗では前年並み、流通センターは微増になると想定しております。

Q. 来期の直買利益の考え方

来期の直買商品の生産計画は、キャリー在庫を考慮したものとなり、微増に留まる予定です。よって利益面では為替の影響が大きく、引き続き為替予約によるヘッジを行い対応致します。

Q. E Cの状況と今後の展開について

E C全体での販売は第3四半期累計で前年同期比139.5%、チェーン全店売上高構成比1.8%となっております。当社はフランチャイズである為、今後もリアル店舗への送客を目的としたE Cの活用を行って参ります。

Q. 最終的にどのようなブランドにしたいか

E D L P政策（エブリデイ・ロー・プライス）に基づく、高機能×低価格製品で「皆様の生活に密着した」ブランドへ育成していきたいと考えております。

Q. 今後の店舗フォーマットについて

店舗面積130坪（売場115坪・バックルーム15坪）で標準化を進め、都市部ではピロティタイプ（1階駐車場・2階売場）、郊外では一部で150坪タイプを出店し、広い売場で新業態開発の実験を行って参ります。なお、過度な大型化はF Cモデルでの営業が不可能になる為、取扱いアイテムを整理するなど店舗運営の効率化を図って参ります。

Q. コロナ禍でS C店舗の出店条件緩和について

様々なデベロッパーからお話はいただいておりますが、当社の条件をご提示し商談を進めておりますが、中々、折り合いが付かない状況です。当社においては、コロナ影響で条件が緩和している状況にはないと感じております。

株式会社ワークマン 2021年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答集

Q. ワークマン女子ロードサイド展開の懸念事項について

- ・お客様の棲み分けが行えるか（既存店のプロ顧客を奪わないか）
- ・端境期の売場展開

4シーズン制の導入で、魅力のある売場展開にしていく方針です。一般のお客様に飽きさせない取り組みが必要であり、SNSやイベントなどで話題性の保ち、来店を促進致します。

Q. FCオーナーの繁忙対応について

需要予測発注システムの導入やスーパーバイジングの強化、顧客層の変化に伴う店舗オペレーションの標準化などを進めており、忙しい状況に変わらないが、改善に向けて全社で取り組んでおります。

Q. 今後のマークダウン（M/D）率について

一般消費者を対象とした商品展開でM/D額は上昇しておりますが、販売に対するM/D率は2%以下にコントロールしております。今後もM/D率2%前後を維持し、適切なタイミングで値下げを行うことで、キャリアの抑制と魅力のある売場展開に取り組んで参ります。

Q. 現状、飽和状態となっている店舗はどれぐらいあるのか

特に課題となっているのは駐車台数の不足になります。加盟店の要望に応じて、スーパーバイズ部と店舗開発部が協力して臨時駐車場を借り上げ、対応を行っております。今後はスクラップ&ビルドの推進と、新業態ワークマン女子での売上分散、グループシナジーを活かした出店などで、直ぐには解決出来ないが段階的に取り組んで参ります。

Q. SC出店立地について（駅中出店・ロッカー販売について）

現時点では全国に約30店舗まで拡げ、SC店舗の標準化を行う計画となっております。C&C通販の受取拠点としての駅中立地やロッカー販売などは、今後の要望次第で検討を行っていただければと考えております。

Q. スーツ企画の勝算と今後の展開について

春用として、撥水ストレッチ生地でビジネス・ワークのリバーシブルモデルと、夏用の通気性の高いモデルの2型を企画しております。今回は加盟店やお客様の声が多く、テストセリングの側面が強い企画となっております。

今後も大幅に拡げる計画はございませんが、販売実績を見ながらニーズに合わせた企画を行っていただければと考えております。