

株式会社ワークマン 2021年3月期 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. ワークマン女子のフランチャイズ概要と商品展開について

ワークマン女子ショッピングセンター店舗の売上水準が高く、今後のロードサイド店舗でも安定した収益が上げられると想定し、10月からフランチャイズ化をスタートします。加盟条件や契約内容など詳細につきましては、現在調整中となりますが、売場の維持管理などアパレル業を経験した方を採用したいと考えております。その後、アパレル未経験者でも加盟できるフランチャイズパッケージを構築していく方針となります。

また、商品につきましては、「ワークマン女子専用商品」は開発せず、ワークマン、ワークマンプラスでも取り扱います。

Q. 既存店成長に向けた戦略

既存店の持続的成長に向けた取り組みとして、新業態ワークマン女子の展開で顧客の棲み分けを見込み、新規出店及びS&Bで売場・駐車台数の拡張で1店舗当り年商の増加を図ってまいります。プロ・一般双方のお客様がより便利にお買い物をしていただくために店舗網の拡大は必要であり、今後も年間40～50店舗ペースを当面の間継続していく方針となります。

また、店舗オペレーションの改善や4シーズン制の導入などで、新鮮味のある売場展開を実施し、成長ドライバーである一般のお客様のリピーター化を推進致します。

Q. プロ顧客の離反について

一般のお客様の増加に伴い、既存のプロ顧客からお買い物がしづらくなったとのご意見を頂戴することがございます。しかしながら、プロ向け商材の伸長率は前期比+4.3%であり、堅調に推移しております。

ワークマン女子の展開による顧客の棲み分けのほか、商品開発では、プロ向け商材の再構築をテーマに取り組みます。一般のアウトドア・スポーツのシーンで求められる機能性をワークに活用するなど、プロから一般、一般からプロへの「機能性の循環」を生むことで、機能性のさらなる進化に取り組み、プロ顧客の囲い込みと新規ユーザーの獲得を図ります。

Q. リバーシブルワークスーツの販売状況と展望

法人顧客から約500着の受注をいただくなど、販売は好調になります。ワークだけでなくビジネスシーンでも新型コロナウイルス感染症によりライフスタイルが変化中、需要が高まると想定しており、秋冬モデルやコートなど新たな提案を行ってまいります。

株式会社ワークマン 2021年3月期 決算説明会 質疑応答集

Q. PB比率の推移と課題

PB商品の需要が高く、年々販売比率は上昇しております。物流キャパの関係上、今後はカニバリ商品を削減するとともに、効果的なNB商品を展開する方針であり、22.3月期につきましてはPB比率の大幅な上昇は見込んでおりません。なお、シーズン商品につきましては「売り切れる生産数」での展開となり、秋冬PB生産計画はDCキャリア商品を加味して、前期比約110%を計画しております。

PB展開の課題は、「生産数」になり、在庫過少による機会ロスや過剰在庫といった課題がございます。MD計画とPRをリンクさせ、販売の効率化に取り組みます。

Q. 新需要予測発注システムの導入に伴うP/Lインパクト

加盟店より利用料等は徴収致しません。発注業務が軽減できるため、フレンドリーサービスや売場の整理整頓に時間を割いていただき、売上を高めていくことが導入のメリットとなります。

Q. 22.3月期販管費の増減要因

収益認識の会計基準の適用に伴い、前期実績を組み替えた後、前期比を算出しております。販管費総額で約15億円の増加となり、主な要因は人件費+2億42百万円、販売費+1億58百万円、地代家賃+2億35百万円、業務委託料+4億10百万円、減価償却費+3億82百万円になります。

Q. 収益認識の会計基準適用によるP/Lインパクト

収益認識の会計基準適用による純利益ベースでの損益インパクトは、FC契約加盟金を一括計上から履行義務が及ぶ期間での配分のみであり、影響は軽微となります。

以下、21.3月期ベースでの組替えによる影響額と主な変更点になります。

営業総収入	+11億73百万円
売上原価	△3億98百万円
販売費及び一般管理費	+7億76百万円
営業利益	+7億95百万円
営業外収益	△7億95百万円

加盟店からの収入で相殺していたFC店の広告宣伝費、地代家賃を販管費で計上したことや、その他の営業収入で計上していた流通センター業務受託収入を売上原価と販管費で計上、そのほか、SC店のポイント販売や加盟店やベンダーとの契約上で発生する取引について、計上科目の見直しを行っております。経常利益以降のインパクトはございません。