

株式会社ワークマン 2024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であり、一部内容の修正・加筆を行っております。

Q. 来期の為替予約状況

来期の海外直接仕入計画は確定しておらず、現時点では当期並みの仕入金額を想定し、上期は約50%を140円50銭で予約しております。今後も140円前後を目標に為替予約を進めていく予定であります。

Q. 来期以降の価格政策

販売数が多い主力PB商品は価格を据え置いておりましたが、円安の進行や原材料費の高騰などで価格の維持が困難な商品が増加しております。来期は作業関連の主力PB商品につきましても価格の見直しを進める方針であり、現在、対象アイテムを精査している状況であります。市場価格を注視しながら柔軟な対応を行って参ります。

なお、EDLP政策が基本となりますので、過度な値上げは検討しておらず、安さのイメージは大切に保っていきたいと考えております。

Q. 来期の為替予約や価格政策を踏まえた利益見通し

来年度の予算は現在策定中のため方向感のみをお伝え致します。前提として来期の平均決済レートが現在予約している140円前後で推移したと仮定し、当期は第2四半期まで約130円の為替予約で7割以上を決済したため、来上期の利益率は厳しい状況で推移するものと想定しております。一方、下期は為替前提が近くなることや、価格の見直しを進めることで、利益率は改善する見通しとなります。これらを踏まえ、増益を視野に入れた計画を立案する予定であります。

Q. 在庫増加への対応と加盟店商品供給売上高の見通し

暖冬の影響により、防寒商品の消化が進まず在庫が増加しております。当社ではあらかじめ販売を予測したセット導入を行っているため、売れ筋のサイズやカラーが欠品するなど在庫バランスの悪化を招く結果となりました。今後につきましては、SKUの削減と単品フォロー比率を高めることで店頭在庫の調整を図り、適正化に取り組んで参ります。また、気候変動に伴い、暖冬傾向が続いておりますので、商品企画の見直しも合わせて進めていく方針となります。

加盟店商品供給売上高につきましては、店頭の防寒在庫が多い状況であるため、第4四半期は売上伸長率を下回る見通しであります。また、キャリアの増加に伴い、来期の秋冬商品導入期（9月～10月）も弱含むことが想定されます。

Q. 流通センター投資金額について

今後の出店加速とそれに伴う売上の増加を見据え、岡山市と群馬県に総額290億円で流通センター2棟の建築を計画しております。投資金額が過去の流通センターと比べ多額な理由は、敷地および延床面積が約2倍であることや昨今の建築資材・人件費の高騰が影響しております。現在、割高な外部倉庫を多数借り上げて商品を供給しておりますが、自社に置き換えることでより効率的な運営を目指して参ります。

Q. 第3四半期累計期間の売上・利益の計画対比

チェーン全店売上高 △45億円、営業総収入 △19億円、営業利益 △12億30百万円になります。

株式会社ワークマン 2024年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答集

Q. マークダウン比率と今後の方針

基本方針として、チェーン全店売上高に対する荒利益率は36%を維持致します。今後は一般需要の増大に伴い、マークダウン比率は上昇することが想定されますので、値入率の見直しも含め検討を行って参ります。なお、第3四半期累計では前年並みの売上比1.5%程度のマークダウンとなっております。

Q. 短納期生産商品の手応え

売場に変化を与える商材であり、販売も好調に推移しているため手応えを感じております。生産量に注意しながら今後も拡大していく方針であります。

Q. 第3四半期の売上総利益が大幅に伸長している理由

前期はPB全品価格据え置きで対応する中、円安が進行し海外仕入れに係る利益が大幅に減少致しました。一方、当期は採算に合わせ商品改廃を行っていることや原価低減の実施などで、海外仕入れに係る利益が累計期間で18億40百万円増加したことが押し上げの要因となります。

Q. 既存店の活性化に向けて、お客様の体験価値を高める施策

商品の「機能や価格」から表されるコスパについては自信を持っております。その商品を使用することで得られる価値を売場で訴求し、実際にご満足いただくことでリピーター化を推進して参ります。そのためには、SKUの削減やコア商品および新鮮味を与えるQR製品の開発が重要となります。売場・商品・販促が連動して既存店の活性化に取り組んで参ります。