株式会社ワークマン 2027年3月期 第2四半期決算説明会 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．リカバリーウエア「メディヒール」の販売見通しと生産調整について

販売機会損失を防ぐため戦略的に在庫を確保し秋冬商戦に臨んだ結果、10月の販売数は前年同月比で約250%と堅調に推移し、新規顧客およびリピーターの獲得につながっていると捉えております。今後も期初計画をベースとした進捗を見込んでおりますが、足元では在庫が増加しているため、需要動向を慎重に見極めながら生産調整を行い、適正化を図ってまいります。なお、現時点で滞留化のリスクはございません。

Q．リカバリーウエアの市場見通しと競合他社との差別化戦略

リカバリーウエア市場は、今後数年間にわたり拡大が見込まれており、当社は拡大する市場においてシェアを維持し、売上成長を図る方針であります。

足元では低価格リカバリーウエアの競争環境が厳しくなっておりますが、お客様に体感いただける「機能性」を付与した新モデルが好調に推移しております。来夏に向けても、当社の強みである「機能性」を軸にラインナップを拡充し、差別化とシェア拡大に努めてまいります。

Q．マス化製品の成長可能性と課題について

メディヒールやXShelterをはじめとするマス化製品は、今後も高い成長ポテンシャルを有していると認識しております。量販チャネルにおける出店や売場展開、マーケティングに関するノウハウが得られた一方、需要動向に応じた機動的な生産および在庫コントロールには課題が残ります。今後は、適切なリスク管理を徹底し、トップライン伸長と収益性の確保を両立させ、持続的な成長を実現してまいります。

Q．マス化製品におけるマーケティング施策の手応えと見通し

当期はテレビＣＭやチラシなど多様な販促施策を実行しており、現在は最適な手法・頻度・対象アイテムを見極めるための効果測定と分析を進めております。

今後は商品特性に応じてメリハリをつけ、インナーウエアなどの汎用的な商品はシーズンを通じた「継続的な訴求」を、XShelterのような特徴ある商品はタレント起用や集中投下による「短期集中型の訴求」を重視する方針です。これまでの取り組みで得た知見を社内で精査し、今後の売上拡大につなげてまいります。

Q．四半期における「営業総利益率（荒利益率）」の変動要因と下期以降の見通し

例年、第2四半期会計期間は、夏物クリアランスによるマークダウンや期末商品の評価損を計上するため、第1四半期と比べて利益率が低下する傾向にあります。

当第2四半期は、店舗荒利益率が0.4pt改善したことで、直営店荒利益および加盟店ロイヤリティが増加しました。また、国内仕入高の増加に伴う仕入割戻の増加も利益率改善に寄与し、高い利益率を維持しました。一方、下期においては、為替予約レートが151円と上期（144円）に比べ円安傾向になるため、利益率の押し下げ要因になると想定しております。

Q．上期の販管費計画が下振れた背景と下期以降の見通し

上期はメディヒール等の国内仕入が増加し、物流受託収入（販管費と相殺して計上）が想定を上回ったことで、販管費の抑制が図れました。一方、下期は在庫増加に伴う物流コストの上昇に加え、マス化政策を推進するための積極的なマーケティング費用を見込み、販管費計画を厚めに見積もっております。

株式会社ワークマン 2027年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

Q．下期の既存店売上高増収率が鈍化する要因

上期と同様にメディヒールなど、マス化製品の伸長を見込んでおりますが、気候変動の影響により冬物の販売動向が見通しにくいため、現時点では慎重に見ております。これは、需給バランスの観点から「夏物を強気、冬物を保守的」に設定する商品政策をとっているためであり、冬物需要が高まる10月～12月の販売動向を注視しつつ、必要に応じて業績予想の修正等を検討してまいります。

Q．流通センター在庫の増加要因と今後の在庫コントロールについて

在庫増加の要因は、新製品発表会を起点に積極的なプロモーションを展開した「メディヒール」を戦略的に積み増したことによるものです。その内訳は、これからの需要が見込まれる冬物や通年商品となっており、現在の販売状況を勘案すると3～5ヵ月間で在庫調整が可能と考えております。

今後は欠品による機会損失を防ぎつつ、生産工場・海外倉庫・国内DC・店舗間のサプライチェーン全体で調整を行い、在庫水準の安定化を図ってまいります。

Q．出店計画の変更背景と来期以降の出店加速の可能性

当期は法人フランチャイズとの連携が順調に進み、ショッピングセンター出店が増加しております。幅広い客層が集まる同立地は当社の「マス化製品」との親和性が高く、好調な販売にもつながっております。また、顧客層の拡大に伴い、一般向け業態「ワークマンカラーズ」への改装展開も加速しております。

来期以降も法人フランチャイズは順調に推移する見通しですが、無理な出店加速は見込んでおりません。地代家賃の上昇や物件条件を考慮したうえで、採算性を重視した計画的な出店を継続してまいります。

以上