

## 株式会社ワークマン 2021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. #ワークマン女子の店名と商品構成（男性物60%）のギャップについて

今後は女性専用商品の開発を強化致します。店名に「女子」を付けることで、一般対象を明確にすることや、急増している女性のお客様のフォローを目的としております。

### Q. #ワークマン女子の展開による自店競合について？

当社のフランチャイズビジネスは「加盟店とともに成長」を基本としております。現在の加盟店では、プロという安定した顧客基盤で運営を行っている中、一般のお客様が増加したことにより、一部のエリアでは駐車場不足や店舗オペレーション負担の増加などの課題が起きております。#ワークマン女子を出店することで顧客の棲み分けを行い、加盟店におかれましては、安定した店舗運営を行っていただくことが望ましいと考えております。また、既存店舗のフォーマットですと上記課題により、プロ・一般双方のお客様にもご迷惑をお掛けしておりますので、加盟店を含め店舗をご利用いただく方の満足度向上を目的に#ワークマン女子を展開致します。

### Q. 新たに#ワークマン女子での出店が加わり、今後の店舗展開の方針について

#ワークマン女子は来期よりロードサイドに出店致します。多店舗展開にはフランチャイズ化が条件になりますので、実際に店舗を運営し検証を行いながら、今後の店舗展開を検討致します。なお、ワークマンプラスは店舗密度が低いエリアがございますので引き続き出店を行います。また、既存のワークマン店舗からワークマンプラスへの改装転換も年/50~60店舗のペースで実施致します。

### Q. 新型コロナウイルス感染症の業績影響について

緊急事態宣言中は多くの店舗で時短営業、一部の店舗で臨時休業を行いました。しかしながら、当社はロードサイドに単独で出店しており、「3密」になりにくいことから、テナント展開しているアパレルチェーンと比較すると、販売への影響は軽微となりました。新しい生活様式や健康志向の高まりなど、消費行動の変化が起こる中で、当社の「高機能×低価格」製品が多くの方にご利用いただいております。

## 株式会社ワークマン 2021年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. P B（プライベート・ブランド）商品の販売比率について

作業服・作業用品の専門店として、P B商品では対応出来ない専門性をN B（ナショナル・ブランド）商品に補ってもらい、バランスの良い商品構成を維持していきます。今後はN BからP Bへのトレードオフではなく、P B内での改廃を行うことで内容を濃くしていきます。現状P Bの販売が好調であるため、販売比率は年々高まっていくと思われれます。

### Q. 新需要予測発注システムについて

現システムでは、稼働店舗数を増やせないことや、設定作業に時間がかかるなどの課題がございます。新システムでは発注ロジックをAI化することで、各業態ごとにアルゴリズムが設定でき展開速度が上がる点や、より在庫内容の適正化が図れるメリットがございます。

### Q. 季節商品のシーズン内発注について

ポロシャツやTシャツなど付属及び生産工程が少ないアイテムを中心に進めていきます。

### Q. 女性向け商品の販売構成が低い中、低価格を維持している源泉について

商品開発の基本方針は機能性にフォーカスすることであり、基本的には全店で取扱うスケールメリットを活かしております。#ワークマン女子で展開している女性専用商品は他の業態でも取扱いを行います。

### Q. ワークマンシューズ・ワークマンレインの展開について

既に出店しているショッピングセンターで近接しているテナントに空きが出来た場合は、シューズ・レインウエア売場の拡張を検討しますが、現在のところ注目度が高い#ワークマン女子に注力する方針となっております。

### Q. フュージョンダウンやヒーターベスト等、注目商品のオンラインストア欠品について

新商品は売り切れる量を生産し、販売推移を見て翌期に増産を行っております。見込みでの大量生産を行わないことで、値引き販売や在庫過多などのリスクを低減しております。

### Q. 物流投資の進捗について

伊勢崎流通センターの増築（6,670坪）は2021年9月竣工予定になります。西日本エリアでの新築は岡山県で候補地を選定しており、竣工は4～5年後になる予定です。