

## 株式会社ワークマン 2022年3月期 第1四半期決算説明会 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. コロナによって拡大したアウトドア・スポーツ市場の今後の見通し

コロナ終息後もアウトドア・スポーツ需要は引き続きと想定しております。当社におきましては、アウトドアやスポーツ以外にもガーデニングやペットの散歩など、ご利用目的も多岐に渡っております。今後も新たなカテゴリーの開発を進め、屋外で活動する需要の取り込みを行って参ります。

### Q. ワークマン女子の多店舗化やFC展開に向けた物件や加盟候補者確保の手応え

FC（フランチャイズ）展開に向けて実験や検証を行い標準化に取り組んでおります。

- ・物件…グループシナジーを活かしオープンエアモールへの出店を進める予定となっております。
- ・加盟店候補者…FCのスタートは、衣料品に限らず販売職の経験者を対象に進めていく方針となります。

### Q. チェーン全体の在庫水準について

店舗在庫については適正な水準となっており、店舗在庫回転日数は70日前後でコントロールを行っております。DC在庫につきましても適正水準で維持ができておりますが、今後の秋冬商品の仕入れでは、物流キャパを考慮しコストの上昇を抑制しながら進めていく計画となっております。

### Q. 既存店の成長余地

再度プロ需要を取り込むことで既存店の活性化を図って参ります。当社製品は機能性に重点を置いていることから、気温や天候に売上が大きく左右され、一般客の先々を見越した購買行動により、プロ客に対してシーズン商品の販売機会ロスが起きております。導入時期や売場展開を見直し対応を行うほか、プロ向け商品再構築を行い、成長へとつなげていきたいと考えております。

また、アウトドア・スポーツ向けの商品につきましては、メディア露出も高いことから、現状の取り組みを継続することで客層拡大による成長余地が十分に残されていると考えております。

### Q. PB商品アイテム数の減少要因

PBブランド間のカニバリ商品を縮小しました。今後の新商品開発に関しては更なる絞り込みは検討しておらず、カニバリを意識しながら改廃を行うことで、売れ筋だけが残るラインナップにしていきたいと考えております。

## 株式会社ワークマン 2022年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. アウトドア商材が拡がる中、1人当たり販売点数は増やしていくことは可能か

トータルコーディネートとバスケット分析（購買商品の関連性）を行い、売場やPRでアピールができれば1人当たり販売点数を増やすことは可能と考えております。

### Q. 好調なアウトドアギアの展開方針

コロナの影響もありアウトドア需要が増加しているため、ギア関係は100円ショップなどでも取り扱いが強化されております。当社の開発方針は「高機能×低価格」であり「火の粉に強いテント」などが市場価格よりお手頃な価格で展開できれば、他社との差別化が図れると考えております。

### Q. 顧客分析を行わない理由について

顧客を想定せず大衆に向けた商品開発を行っており、客層が拡大している状況下では、特定の顧客をターゲットとした企画を行うことでマイナスの影響が多いと判断しております。今後の事業展開に合わせて顧客分析の導入を検討致します。