

## 株式会社ワークマン 2022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. 今後の売上動向について（優先的に取組む施策）

ワークマンプラスの展開により、売上が急増し、物流網の逼迫によるコスト上昇や売場の乱れ、フレンドリーサービスの低下など事業運営に歪みが起きております。

今後については、新規顧客の流入が緩やかになる中、巡航速度での安定成長を目指します。施策として4シーズン制の導入で1年通して魅力のある売場展開を実施するほか、EC限定商品を増やし店舗業務の省力化などを優先的に取組み、顧客満足度の向上を図ります。

また、ワークマンプラス改装やスクラップ&ビルドの推進で既存店の成長を見込み、新業態#ワークマン女子で客層拡大を行うことで、チェーン全店ベースで成長していく方針となっております。

### Q. サプライチェーンの課題から今後のコストアップ見通しについて

ベトナムのロックダウンによる影響は、PBの生産割合が約4%と低く業績への影響は軽微となります。なお、一部の季節商品で大幅に納期が遅れるものはキャンセルを致しました。

そのほか、原材料の高騰やコンテナ不足による海上輸送コストの上昇が懸念事項となり、生産国の選定や商品の改廃、ローコスト経営の実践などで、コストアップを吸収しプライスラインの維持と利益の確保に取り組んで参ります。

### Q. #ワークマン女子の課題と集中出店を行うタイミング

現在のところ、ワークマン女子の業績は好調に推移しておりますが、規模を拡大する上で「事業の安定性」が一番の課題と認識しております。お客様に飽きを感じさせない売場演出など店舗オペレーションの確立や様々なロケーションに出店し数値を検証するなど、時間をかけて着実に成長させていく方針となっております。

### Q. #ワークマン女子のFC選定基準が中長期目標のボトルネックにならないか

現在のところ、アパレル経験者や小売業経験者を中心に採用を行っております。店舗オペレーションが確立しておらず、一緒になって整備出来るパートナーを探している状況になります。

オペレーションの確立や標準化を進め、誰でも参加できるフランチャイズモデルにしていく方針となっております。

### Q. EC限定販売について

アウトドアニーズの高まりで、「機能性と低価格」のアウトドアギアを開発出来ないかというご要望を多くいただきます。売場には限界がありますので、日常的に販売が見込めないものや高張るものは、EC限定での販売を想定しております。

なお、アウトドアギアについては、ショッピングセンター店舗やワークマン女子ロードサイド店舗での設営及び取り扱いを検討しております。

## 株式会社ワークマン 2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. 環境配慮（持続可能）素材の使用について

環境対策については積極的に取り組んでいきたいと考えております。今期より本格的に着手しており、来期には約40アイテムの展開で年間売上100億円超えを見込んでおります。

<主な取り組み>

1. ペットボトル再生糸
2. デニム製品の排水90%抑制（EIM加工）
3. 生地原料を植物由来原料へ切り替え
4. ダウン素材を半減（アニマルフリー）

### Q. 定価販売比率

環境配慮の観点でも、アパレル廃棄をゼロにすることを目標にしており、AIによって売れる数だけ生産を行う取り組みを実践しております。また、エブリディ・ロー・プライス（EDLP）政策を推進しており、値下げセールなどは行わず、現在の定価販売比率は98%を超えております。