

## 株式会社ワークマン 2022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. 仕入価格高騰（円安・輸送費・原材料）による業績影響

当第3四半期決算での影響は限定的ではありますが、為替と輸送費高騰が利益を押し下げる要因となっております。来期以降の影響につきましては、現在試算中であるため、次回の決算説明会（5月開催予定）でお伝え致します。なお、当社では「PB商品の価格据え置き」をリリースしており、店頭売価・加盟店供給原価への転嫁は行わない方針となります。

＜価格維持に向けた主な施策＞

- ・カテゴリーを跨いで素材を共有し、ボリュームディスカウントを実施
- ・商品の改廃
- ・閑散期生産の徹底
- ・サプライチェーンの見直し

### Q. 既存店成長のボトルネックである店舗のキャパオーバー状況と対策・今後の見通し

売場面積100坪、駐車台数10～15台で運営しているワークマン・ワークマンプラス店舗でキャパオーバーが発生する傾向があります。駐車場不足や欠品による機会ロスが起きており、特に年商2億円を超える店舗はこのような傾向が鮮明となり、顧客満足度の低下が懸念されております。

当社では新規出店やスクラップ&ビルドで店舗敷地の拡張（売場面積130～150坪、駐車台数20～30台）を行い、お客様ニーズに合ったフォーマットの確立に取り組んでおります。また、アイテム数の抑制を行うことで、売場の維持管理を強化し欠品率の低減に努めております。

来期以降の既存店成長は当期と同様に微増を見込んでおり、ワークマン女子などの新規出店を加え、チェーン全店での成長を目指しております。また、EC注文・店舗受取限定販売を有効的に活用し、店舗での販売を簡略化することで、加盟店の持続的成長と顧客満足度向上をサポートしていければと考えております。

### Q. EC売上の状況と戦略

EC事業は利益率の改善を図るべく、アイテムの集約を行うなど、運営業務の見直しを進めております。第3四半期累計期間の前年同期比は約60%で推移しておりますが、高い店舗受取り率を背景に今後のEC注文・店舗受取限定販売に期待しております。

2/22よりテントやシュラフなどの本格的なキャンプギアをEC注文・店舗受取限定で販売致します。売場面積の関係上、店舗での展開が困難な商材は、このチャネルを通じて拡販していく計画となります。

### Q. #ワークマン女子オープンモール出店の状況

他店との買い回りが促進され、幅広い年齢層の新規顧客獲得につながっております。店舗数が少ないことや営業期間が短いこともあり、定量的な状況報告は出来かねますが業績を含め好調に推移しております。

今後もベイシアグループモールを中心に出店を計画するほか、グループ以外のパートナー開発にも注力し、オープンモールへの出店を積極的に進めて参ります。

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

### Q. ワークマンプロの顧客動向と今後の展開

オープンしてからの営業期間が短く、顧客動向に関しては経過観察を行っている状況になります。品揃えはワークマン・ワークマンプラスと同じになりますが、ワーキングウエアや工具などプロ職人向け商材を目立たせた売場レイアウトになっており、「見せ方」を変えてプロショップを演出しております。今後の品揃えにつきましては、販売動向やお客様のご要望を勘案し見直しを行う予定となっております。

店舗展開につきましては、ワークマンからの改装転換を計画しており、売上が高く、売場面積および駐車場が狭小な店舗を中心に転換を進める予定となっております。

### Q. システム障害の内容（1月度月次速報で既存比の開示が遅れた原因）

各店舗と本部間での通信障害であり内部でのトラブルが原因となります。現在は復旧し、原因につきましても判明しておりますので、再発防止に向けた対策を進めております。

### Q. 複数店舗契約は検討しないのか

複数店舗契約だと運営が疎かになった事例がございますので、現在は複数店舗の契約は検討しておりません。地域密着で1店舗の営業に専念していただくことが加盟の条件となります。

### Q. 大幅成長から反動減がなく安定成長に移行できた要因

大きな反動減がなく、安定成長に移行出来たのは、注目度が高い状況下でも経営理念である「より良いものを、より安く」を徹底し、お客様のニーズに合った商品政策や出店政策・PRなど、新たな施策を講じながら堅実な経営を行ったことが要因と認識しております。

売場の乱れなど急成長に伴う歪みも散見されますので、お客様満足度や加盟店の幸福度に注視しつつ、絶えずチャレンジを行うことで、一過性のブームではなく、カルチャーとしてマーケットに根付くよう、全社員一丸となって努めて参ります。