

## 株式会社ワークマン 2023年3月期 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. PB商品・NB商品それぞれの価格政策

PB商品…年間を通して主力商品（販売ベスト300アイテム）は概ね価格を据え置く方針であります。主力商品以外は、商品のリニューアルやモデルチェンジほか、新企画として高価格帯の「ワークマンプレミアム」を展開し、採算を取りにいきます。

NB商品…店頭で取り扱っている定番商品は、値上げが一巡し、落ち着く予定であります。メーカーカタログ商品につきましては依然として価格が上昇しております。

### Q. ワークマンプロの展開

ワークマンプロ改装を実施した店舗では、工具などプロ向け商材の販売が伸びており、プロユーザーにご満足いただいております。今後につきましても、立地や駐車台数・販売状況などを勘案し、ワークマンからの改装転換で店舗網を広げていく方針であります。なお、目標店舗数は設けておりません。

### Q. YouTuber「濱屋理沙氏」の社外取締役選任について 経営の監督が行えるのか

経営課題である「客層拡大」を図る上で一般向けビジネスの拡大が重要となり、製品開発や販売促進に関する経営判断において、社内の常識に捉われない第三者の考えや女性目線での助言を行っていただくことが期待されることから適任であると判断し選任致しました。また、会社経営に関与したことはありませんが、映像クリエイターとしての豊富な経験や専門的に知識は、当社の成長にプラスになると認識しております。

### Q. #ワークマン女子のフランチャイズ化と出店加速

現在ロードサイド及びオープンモールに出店している#ワークマン女子は、すべてフランチャイズで運営しており順調に推移しております。また、2024年3月期からショッピングセンターへの出店を加速し、将来的にはフランチャイズ化を検討しております。今後につきましては、ブランド認知の向上や店舗オペレーション・品揃えなど運営面の課題を改善し、売上の安定化を図ることで出店加速につなげてまいります。

### Q. キャンプギアの販売・在庫状況

本格キャンプギアの立ち上げから好調な売上を維持しておりましたが、販売開始から丸1年が経過し、反動減の影響もあり、現在は厳しい状況で推移しております。今後はファミリーキャンプにも対応したラインナップを拡充するなど、顧客基盤を広げることで成長を見込んでおります。在庫に関しては、買い替え頻度が低い商材もありますので販売動向を見極め、改廃を行いながらアイテムの集約と深掘りを行い、過剰在庫を抑制してまいります。

### Q. プライム上場の検討状況

現在のところ、流通株式比率や株主構成、コーポレート・ガバナンスコード対応などを勘案し、スタンダード市場が適切であると判断しております。

### Q. 2024年3月期上期の既存店+2.6%を達成するための施策

一般のお客様の増大に合わせ、季節商品の導入時期を早めることでカジュアル需要への対応を行うほか、季節性を捉えたメリハリのある在庫と売場提案でシーズン繁忙期の売上最大化に取り組みます。そのほか、積極的なスクラップ&ビルドやワークマンプラス・ワークマンプロへの改装転換で既存店の活性化を図ってまいります。

### Q. 2024年3月期下期の為替前提がフラットであり、販管費が大幅増加するのに利益率が改善する要因

機能性素材の共有化や閑散期生産などで製造原価を引き下げたほか、主力PB商品以外のリニューアルやモデルチェンジを行い、前年と比べ海外直接仕入商品の利益率が改善することが要因となります。