

株式会社ワークマン 2023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. 2023年春夏PB商品の価格据え置き宣言は、今の円安水準が続いた場合は見直すのか

円安基調が続いておりますが、公表通り2023年春夏PB商品のうち、主力商品につきましては価格を据え置く方針であります。素材の共有やアイテム集約でボリュームディスカウントを図るほか、閑散期生産を徹底し製造原価の引下げに取り組んで参ります。

Q. 2023年秋冬PB商品の価格政策

まだ本格的に秋冬商品の企画を始めておらず、価格政策につきましては方針が固まり次第、ご報告させていただきます。

Q. #ワークマン女子・ワークマンシューズの販売状況と出店見通し

#ワークマン女子はワークマンシューズの複合店として出店することで、男性客比率が高まるなど客層拡大が図れ、売上は好調に推移しております。また、シーズン商品の販売構成が高い#ワークマン女子店において、季節影響が少ないシューズのラインナップを強化することで、年間を通して売上の安定化を見込んでおります。

開業して間もない業態であるため、売上・客数・リピート率などを検証しながら、#ワークマン女子の国内400店舗体制に向けて、着実に出店を進めて参ります。

Q. #ワークマン女子の在り方

持続的成長を見込む上で「一般消費者への客層拡大」が経営課題であり、#ワークマン女子はその課題を解消するための店舗となります。最終的には一般需要だけで年間通して安定した売上が稼げる業態へ育てていきたいと考えております。そのためには、お客様がお買い物を楽しめる店舗や機能と価格において差別化された商品開発が重要であり、絶えず挑戦し続けていく方針であります。

Q. PB商品価格据え置きの効果

PB商品の「価格据え置き宣言」がメディアに取り上げられることで、新規顧客の獲得とリピーター化が促進され、客数が伸長することで成長を維持しております。当社の存在意義である「機能と価格に新基準」を実現し、コストインフレ下においても安易な価格転嫁を行わず、お客様に寄り添う姿勢を貫いていきたいと考えております。

Q. 年齢や性別などお客様の動向に変化が起きているか

当社は年齢や性別など顧客データを収集しておりませんので、加盟店や店舗を巡回している本部社員からの報告ベースでご回答致します。

ファミリーからシニア層のご来店が多い状況ではありますが、銀座や池袋など都心店舗や百貨店への出店で、若年層のお客様が増加基調にございます。また、キャンプギアの展開により、ファミリーでの来店が増加しており、ジュニア衣料の充実など幅広い客層からご要望が高まっております。

Q. キャンプギアやゴルフウエアなど新カテゴリー商品の最終的な売上目標と在庫管理

最終的な売上目標は定めておりません。「高機能×低価格」商品で新たなブルーオーシャン市場の開拓を目的に新カテゴリー開発に取り組んでおります。カテゴリーの増加は在庫や売場スペースの問題に直結しますが、EC限定販売を活用することで、在庫リスクを低減し、円滑な運営を行って参ります。