

## 株式会社ワークマン 2024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. 在庫増加の要因

残暑や暖冬の影響で、秋冬商戦の立ち上がりが遅れたことが大きな要因となっております。また、前年同期に年間商品が欠品したため在庫を厚く持ったことや、一品単価の上昇およびP B（プライベート・ブランド）商品の増加が影響しております。

### Q. 暖冬による在庫リスク

当社では納期を長めに設定した閑散期生産で価格の維持に努めており、暖冬など足元の季節性に即応することは難しい体制となっております。基本的には定価での消化を進める予定ですが、販売状況によっては早めのマークダウンも検討致します。

### Q. 外部環境以外で既存店売上高が伸び悩んだ要因

#### ①価格を据え置いたP B商品のアピール不足

メディアでの露出は高かったがチラシでの訴求や売場との連動がうまくいかず、販売につなげることが出来ませんでした。今後は「商品・販促・売場」が一体となって価格優位性の高い商品のアピールを強化します。

#### ②プロ向け商材の売上低下

効率化を優先したことで、回転が悪い作業小物や工具などの在庫定数が減少し、欠品等によるサービスレベルの低下でプロ顧客離れが進みました。足元では売場や品揃えを見直すことで、プロ向け商材の販売は回復基調にあり、リピーターの獲得に向けて引き続き改善を図って参ります。

#### ③色・サイズ欠品

一般向け商材において、色やサイズの欠品に関するご要望をいただくことが増加しました。業態や立地を勘案し、導入アソート内容を変更することや追加フォロー等で対応を進める予定であります。

### Q. 為替予約の状況と業績見通し

11月までは仕入計画に対して約70%を129円台で為替予約しており、12月以降は現在のところ予約を行っておりません。製造原価の低減や商品改廃等でP B商品の利益率は改善しているものの、現在の円安水準では期初計画の達成は難しい状況となっております。第3四半期は売上が高い会計期間になりますので、販売動向や為替相場を注視しながら、通期業績の見直しを検討する予定であります。

### Q. P B商品の価格政策について

極めて販売点数が多いプロ向け商品に関しては「仕事応援価格」として価格を据え置く方針であり、折込チラシや店内POPでアピールを行います。しかしながら、現在の円安水準が続いた場合は、価格の維持が困難になる商品が増加する見込みであります。その際は、商品改廃を行い、価格の上昇以上に機能性の向上など付加価値を高め、お客様目線で価値ある商品の提供を行って参ります。

## 株式会社ワークマン 2024年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. #ワークマン女子の販売動向や課題

#ワークマン女子は、ショッピングセンターやオープンモールなど集客力が高い立地への出店を進めており、オープン初年度から売上が高い水準となっております。その影響もあり、既存店では前年を下回る店舗が多く、リピーターの獲得が課題となっております。買い回り頻度の高いインナーウエアや小物類の強化のほか、新カテゴリー開発で来店の動機付けを行って参ります。

また、中長期目標である1,500店舗の達成には一般向け業態の確立が不可欠であり、今後の出店加速を見据え、短納期製品などワークマン女子専売商品の開発にも取り組んで参ります。

### Q. 業態開発による顧客の棲み分けが進んでいるか

業態による顧客の棲み分けは順調に進んでいると認識しております。今後の出店につきましては、既存のワークマンやワークマンプラスとの距離が縮まるため、業態ごとの専売商品を開発するなど、商品での差別化も図って参ります。

なお、Workman Colorsは#ワークマン女子より顧客層を広げるために展開しており、年齢や性別に捉われず、全てのお客様が普段着やアウトドア、スポーツなど幅広いシチュエーションで当社製品が着用できることをアピールする情報発信拠点としております。