

## 株式会社ワークマン 2024年3月期 第1四半期決算説明会 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. 上期の業績予想達成に向けた施策と利益及び販管費の見通し

現時点で第2四半期累計期間の業績予想の修正は検討しておりません。当第1四半期決算が計画未達であった為、第2四半期会計期間では若干ハードルが高くなっております。

販売面では、夏物在庫が昨年より多く、シーズン晩期までの販売が見込まれます。また、秋冬商戦では8/30に新製品発表会を予定しており、シーズンの立ち上がりから販促活動を実施します。

利益面では、海外から直接仕入れているPB（プライベート・ブランド）商品の原価低減や商品改廃等で採算を見直しており、利益率が改善する見通しであります。

販管費は、前年同期と比べ大幅に増加する見込みであり、国内仕入が減少することで物流コストと相殺しているリベートが減少するほか、神戸流通センターのマザーセンター化が要因となります。

### Q. 為替予約の状況と見通し

為替予約に関しては、11月までの仕入計画に対して約7割予約を済ましております。12月以降、第4四半期の調達分は現在のところ予約を行っておりません。

今後につきましては、通期の想定スポットレートを135円で置いていることから、ディスカウントを含め135円で抑えることが出来れば、第4四半期までの調達分に対して7～8割程度の予約を進める方針であります。

### Q. 在庫の増加要因と内容について

在庫が増加した要因は、夏物の販売ピークが第2四半期に持ち越されたことや、売上計画の未達に伴う通年商品の増加、一品単価の上昇となります。なお、金額ベースでは40%超増加しておりますが、点数ベースでは20%程度の増加となります。しかしながら、在庫が多い状況であるため、動きの悪い商品はマークダウン等で消化を進めております。

在庫内容につきましては、業態や立地によって販売動向が異なり、一律のセット内容で導入した結果、サイズや色に偏りが生じております。対応としまして、売れ筋商品は単品フォローでバランスを調整、セット商品は夏物商戦の反省を踏まえ、各業態に適した内容となるよう見直しを進めております。

### Q. プロ需要の測定方法と競合環境および今後の施策

ワーキングウエアや安全小物などプロ向け商材の売上等でプロ需要を測定しております。現状は微減から横ばいで推移していることや競合しているワークショップ・ホームセンターのプロ業態の売上が堅調であることから、他社への流出は一定数あるものと捉えております。

今後は基本に立ち返り、プロ向け商材の品揃えや必要定数の見直しを行い、忙しい職人さんが「必要な時に必要な分だけ」ご購入いただける環境を整備し、利便性を高めることで顧客の囲い込みを図ります。

### Q. 物価高によるプロ需要への影響

物価高の影響で買替サイクルや消費マインドの低下を実感しております。ワーキング市場全体で値上げ基調が高まっており、購入数量を抑制するお客様が増加しております。当社では、主力PB商品の価格を据え置いており、新規納入案件のお話も増加していることから、ビジネスチャンスと捉えております。

## 株式会社ワークマン 2024年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. 1,000店舗達成イベントの開催

1,000店舗の達成が例年の全店チラシと同時期になるため、皆様に日頃の感謝を込めるチラシにしていきたいと考えております。また、記念のノベルティグッズの作成も検討しております。

### Q. #ワークマン女子の既存店売上が△13.3%の要因

オープン初年度の売上が高いことが要因であり、販売不振という訳ではございません。継続的な来店の動機付けが必要であり、販促チラシなどで落ち込み幅を狭める施策を検討しております。

### Q. 商品開発のバランスについて

プロ品質を一般のシーンに落とし込むことで、一つ商品が複数の顧客層から支持され成長を続けておりましたが、より高い売上成長が見込める一般向けにフォーカスした商品が増加し、プロ客の離反に繋がるリスクが高まっております。

プロ・一般双方に支持される商品の開発は、今後も重要課題となりますが、それぞれのお客様に「刺さる」商品開発も合わせて力を入れていく方針です。一般向けでは、タウンユースを想定しデザイン性で勝負できる商材を増やすほか、インナー関係を強化します。プロ向けでは、ワーキングウエアや安全小物、セーフティシューズなど、こだわりの強い職人さんにも支持される商品を開発する予定です。