

## 株式会社ワークマン 2025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. 円高が進行した場合の価格戦略

過年度においてP B商品の値上げを行っておらず、円高が進行した場合でも価格は現状を維持する方針であります。なお、為替変動が大きく先々が見通せない状況ではありますが、社内の想定レートに基づいた為替予約を行い、適正な利益が得られる価格政策を進めて参ります。

### Q. 値上げした商品の販売動向

手袋や作業靴など、買い回り頻度が高い商材の販売数は微減で推移しましたが売上は維持しております。一方、ワーキングウエアはプライスラインに沿った値上げを実施したことから、値上げ幅が大きく、売上はマイナスとなっております。販売数に影響を及ぼしそうな商材につきましては、改廃を優先的に検討し値上げを行う場合はプライスラインにこだわり過ぎず、販売が見込める価格設定を行う方針であります。

### Q. 2024年秋冬商品の値上げについて

値上げによって一部商品の販売が落ち込んでおりますが、秋冬商品に関しましては、期初の計画通り採算が取れない商品につき値上げを実施する予定であります。

### Q. ワーク商材の伸び悩み要因

ワーキングウエアでは、N B・P Bともに値上げによる販売数の低下とロングセラーが多いことが伸び悩みの要因となっております。モデルチェンジの検討や訴求力を高めた新商品の投入で活性化を図って参ります。手袋等の消耗品に関しては、競合環境の変化に伴い、売上の減少傾向が続いております。価格のほか機能性や品揃えなどの見直しを進め、競合優位性を高めて参ります。

### Q. 新カテゴリーの手応え

- |       |   |
|-------|---|
| ①ゴルフ  | ビギナーや練習用として支持を得ていると認識しております。また、キレイなシルエットやストレッチ性に優れているため、普段着や仕事着としても着用いただいております。                     |
| ②キッズ  | ご家族での来店が増加し好調に推移しております。レディース・メンズ・キッズそれぞれのテイストを合わせ、ご家族でお買い物か楽しめる店舗を目指します。                            |
| ③シューズ | トレッキングなどアウトドアに特化したシューズの販売は減少傾向にございます。普段使い出来るスニーカーや防水シューズなどは引き続き好調です。                                |
| ④インナー | インナーは競合が強い市場ではありますが、機能性と低価格を打ち出すことで、レディース・メンズともに各業態で好調に推移しております。継続的に商品開発を行うことで、リピーターと新規顧客の獲得を目指します。 |

## 株式会社ワークマン 2025年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答集

### Q. SKU数の削減目標

アイテム数の増加に伴い、店舗在庫が増加基調にあります。これにより売場での管理や商品訴求に課題が生じております。今期は販売効率が低いカラーを中心に約10%程度のSKU削減を見込んでおります。

### Q. メンズカジュアル商品の方向性

話題性を保つためにトレンドを意識した商品の開発と#ワークマン女子店のイメージに合わせたベーシックなカラーやデザインの商品開発も合わせて行います。また、それらの商品に機能性を加えることで、当社の強みを活かして差別化を図って参ります。

### Q. 第1四半期決算の進捗

第1四半期の会社計画に対する進捗は、チェーン全店売上高は $\Delta 1.2\%$ 、営業利益以降の各段階利益は約 $\Delta 0.1\%$ となり、概ね計画線での着地となりました。

※決算説明会では、営業利益以降の各段階利益を「約 $\Delta 1\%$ 」とご回答しましたが、正しくは「約 $\Delta 0.1\%$ 」になります。

以上