

## 株式会社ワークマン 2025年3月期 第3四半期決算説明会 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. 加盟店商品供給売上高が伸び悩んだ要因と今後の見通し

秋冬商品は前年からのキャリー在庫が多く、店舗在庫の調整を行った影響で3Q会計期間は計画比97.2%の進捗となりました。この結果、店舗在庫の適正化が進み、4Q以降は売上の伸びに応じた伸長率になると想定しております。

### Q. 銀座店を#ワークマン女子からWorkman Colorsへ転換した効果

商品構成は大きく変更していないが、男性客の比率が約10%増加したほか、ファッション性を求める女性客が増加した印象です。店名を変えたことで客層拡大が一段と進み、売上も順調に伸ばしております。

### Q. Workman Colorsへの店名変更に関する意思決定

現場サイドから店名と実態の乖離や一層の客層拡大に関する意見が出ており、経営側も店名変更のタイミングを伺っておりました。この度、女性客の認知が進んだことや一般向け業態のロードサイド出店加速のタイミングで決断しました。

### Q. Workman Colorsへの改装費用

主に看板・サインの交換で改装費用は1店舗当たり150万円程度となります。なお、費用は本部が負担します。

### Q. Workman Colors ロードサイド多店舗展開によるリスク

ワークマン・ワークマンプラスとの自店競合が一番のリスクになります。各業態の専売商品比率を高めることで共存共栄できる体制を構築します。フランチャイズビジネスであるため、各加盟店と共に成長することが信念となります。どちらかの業態に傾倒することなく、すべての業態が成長出来るように取り組んで参ります。

### Q. #ワークマン女子単独路面店の販売状況

今期より単独路面店の出店を再開しており、売上に関しては現在のところ全店平均を上回る進捗となっております。今後はWorkman Colorsでの展開となるため、男性やキッズなど幅広い客層を取り込むことで、さらなる成長を見込んでおります。

### Q. 2025年春夏の価格政策

一年内の為替予約を進めており、予約レートに基づいた値付けを実施します。2025年春夏も一部商品で値上げを行う予定であり、現在の相場が続けば既存商品の値上げは2025年春夏で一段落する見通しです。そのほか、商品改廃に伴う単価の上昇を見込んでおりますが、市場価格を注視しながら最安値を維持していく方針です。

### Q. 金利が上昇基調だが、オープンアカウント金利を2.5%から引き上げないのか

現在のところオープンアカウント金利を引き上げる予定はございません。

### Q. 商品情報のアクセスが悪い印象だが、スマホアプリの開発は行わないのか

お客様や加盟店にとって、どのような情報発信が有効なのか検討しており、ベシシアグループ内でアプリ開発が先行している企業から情報収集を行っている状況であります。

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

### Q. ワーク強靱化の施策

1点目は、猛暑関連需要の増加に合わせ、夏場の労働環境を改善するファンウエアやペルチエベスト、フルスペック作業服などの機能開発に注力します。2点目は、EDLPの追求として生産背景の見直しを含め、より良いものをより安く提供し、買換え頻度が高いプロ顧客のニーズにお応えします。3点目は、労働人口の減少対策として労働寿命の延長を目的とした快適ワーク製品の開発に取り組みます。

以上