



Eveden(イヴィデン)社の子会社化について

株式会社ワコールホールディングス
2012年5月

■イギリスに本拠を置く非上場会社イヴィデン社の全株式を取得し、ワコールHD傘下のグループ子会社とする

■時期

対価払込・株式取得 4月10日(火)

■買収に要する資金 約152百万ポンド(約200億円)

(1) 株主に対する支払い 約132百万ポンド (約173.7億円)

(2) 借入金の返済 約20百万ポンド (約26.3億円)

■資金調達

手元資金と銀行からの借入120億円



■海外事業拡大(成長力・収益性)のスピードアップ

イヴィデン社の単独利益によるグループ連結決算・企業価値向上への貢献

○イヴィデン社業績(直近(2011年6月期)):売上高約107.6億円・営業利益約13.8億円(営業利益率12.8%)

■新たなブランド価値の獲得

市場認知度が高く、多様化する消費者ニーズに応えることができるブランドの獲得

○大きなサイズながらスタイリッシュ感あるブランドとして英国で高い支持

○グループブランドとして活かし欧米市場を中心に事業拡大の加速を図ることが可能

■オペレーションチェーンでの補完関係

流通・販売面における強い補完関係の構築

○両社の流通・販売インフラの相互活用による消費者との接点拡大・インフラ活用効率向上

○イヴィデン社の欧州マーケティング開発力と当社の材料調達力・生産インフラ活用による商品力強化

■欧州における事業基盤の強化

欧州における積極的事業拡大にむけた経営基盤の実現

○欧州地域売上は米州地域に匹敵する規模に拡大、収益力は市場開拓への再投資を可能

○欧州事業に成功経験豊富で優秀なマネジメント人材の獲得



名称	Eveden Group Limited		
所在地	Desborough, Northamptonshire, England, UK		
代表者	CEO & Director: Tracy Lewis (ChairmanのTony Thwaitesは非常勤)		
事業内容	女性用インナーウェア、水着製品の製造販売		
資本金	1,472千ポンド		
株主構成	(後述)		
当社との関係	なし=資本関係・人的関係・取引関係		
決算期	6月末		
従業員数	663名(グループ合計)		
関係会社	子会社:12社、合併会社:1社		
最近の 事業年度 業績	(単位:百万ポンド)	2010年 6月期	2011年 6月期
	連結純資産	15.1	19.9
	連結総資産	77.1	81.0
	連結売上高	69.2	81.9
	連結営業利益	8.6	10.5
	連結税引前利益	5.7	8.4
	連結純利益	3.2	4.8

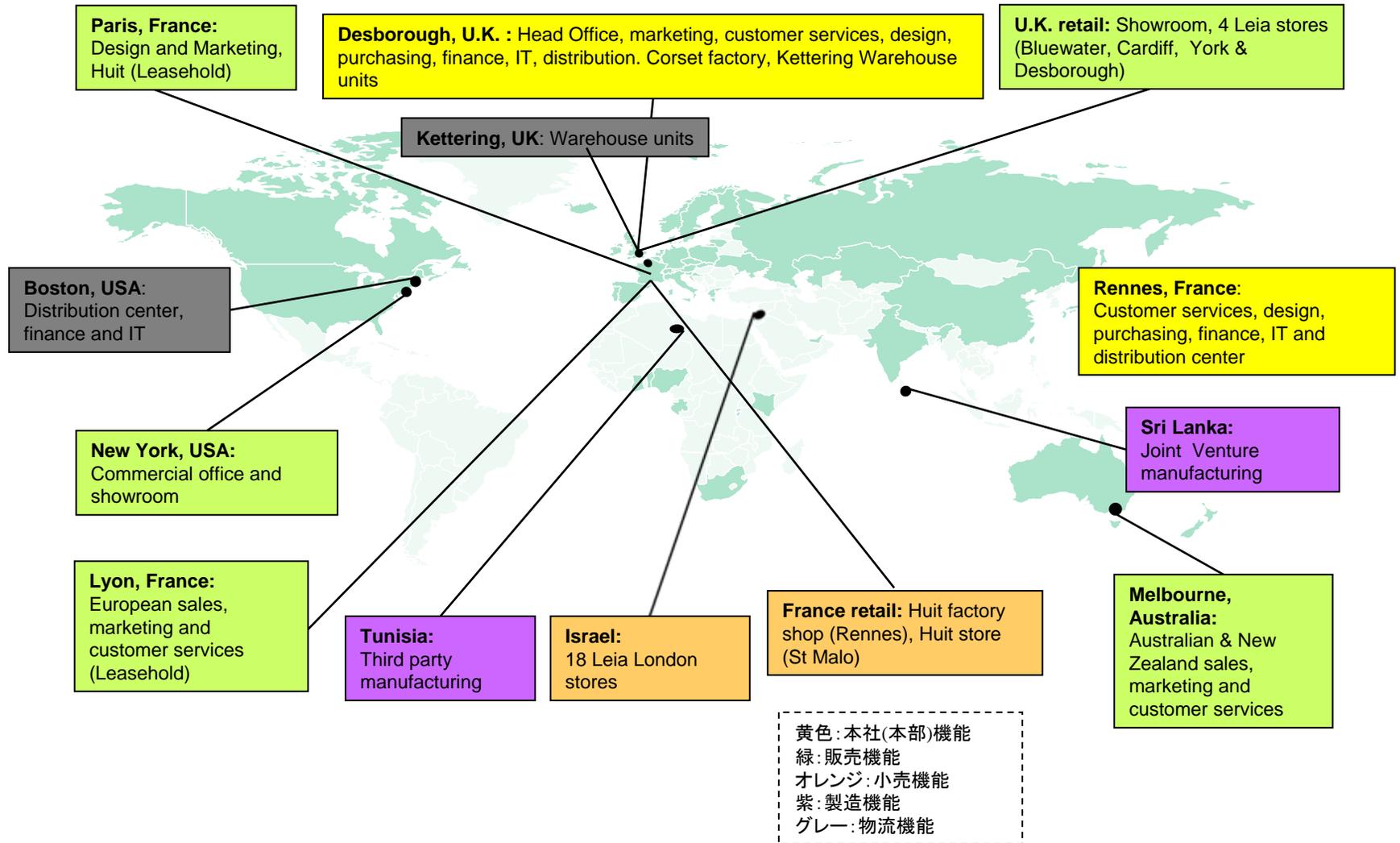
【イヴィデン社の特徴】

- 近年の厳しい経済環境の中でも2桁の平均成長を達成し、安定的に利益を創出することができる
- 大きなサイズの下着、水着のマーケットリーダーとしてイギリスの消費者から高い支持を得ている
- イギリスにおける百貨店No.1ブランドであり、専門店、直営店、Eコマースを展開、これをベースに欧州、北米、豪州、アジア等、50を超える国で展開しており、戦略的シナジーが見込める
- ブランド別の事業管理と開発・マーケティングが卓越しており、生産インフラも含めて市場ニーズに応じた独自ブランドを開発、生産できる能力・競争力を有している
- 経営陣のマネジメント力が高い



海外事業展開において最適なパートナー

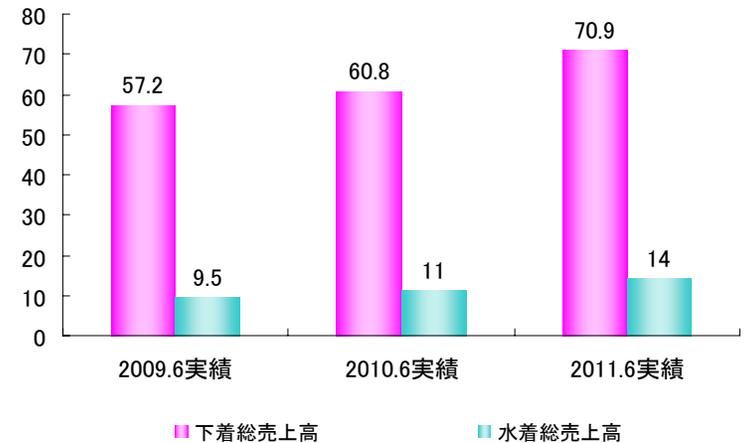
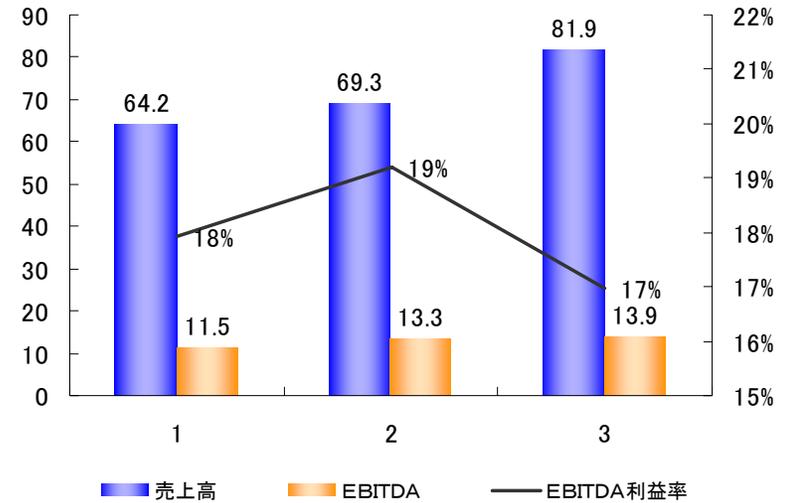
Eveden社のグローバル拠点





連結損益計算書	2009.6実績	2010.6実績	2011.6実績
純売上	£64.2	£69.3	£81.9
売上成長率	3.9%	8.0%	18.1%
売上原価	(30.9)	(31.6)	(37.4)
売上利益	33.3	37.7	44.5
売上利益率	51.9%	54.4%	54.3%
営業利益	7.9	8.6	10.5
営業利益率	12.3%	12.4%	12.8%
当期利益	£1.8	£3.2	£4.8
当期利益率	2.7%	4.6%	5.9%
補助資料			
EBITDA	11.5	13.3	13.9
EBITDA利益率	18.0%	19.3%	17.0%
EBITDA成長率	-	15.6%	4.3%

【単位:百万£】



大きいカップ消費者向け



豊満体型消費者向け



普通サイズ



ブランド	Freya (フレヤ)	FAUVE (フォーヴ)	FANTASIE (ファンタジー)	GODDESS (ゴッデス)	Elomi (エロミ)	huit8 (ユイト)
カップサイズ	B~K	B~H	C~K	~N	~K	A~E
Bra価格	54~74 \$	94~125 \$	50~69 \$	38~50 \$	48~68 \$	65~92 \$
ブランドテイスト	ファッションブル	セクシー	スタイリッシュ	クラシック・モダン	ファッションブル	スタイリッシュ
体型ターゲット	大カップ消費者	大カップ消費者	大カップ消費者	豊満体型消費者	豊満体型消費者	普通サイズ
ターゲット	ヤング層		エイジレス	幅広いターゲット	幅広いターゲット	幅広いターゲット
展開チャネル	ブティック・百貨店	百貨店・ブティック	百貨店・ブティック	百貨店・ブティック	百貨店・ブティック	ブティック
展開エリア	西欧・英・北米	英・欧州	英・西欧・北米	北米	北米・英	西欧・北米
その他			ラグジュアリー商品 70~80 \$	2002年買収		2010年買収

ブランド別・地域別・チャンネル別売上



■ブランド別 : 大きいカップ消費者向けブランド(ファンタジー、フレヤ、フォーブ)の構成比が約70%

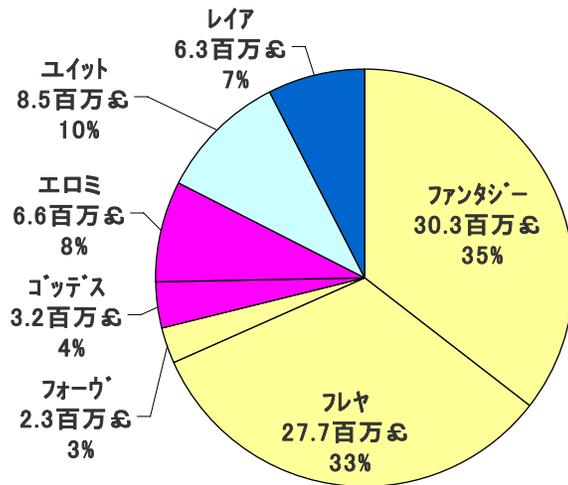
■地域別 : 英国・欧州の売上が全体の70%

■チャンネル別: 専門店チャンネルの売上が50%以上

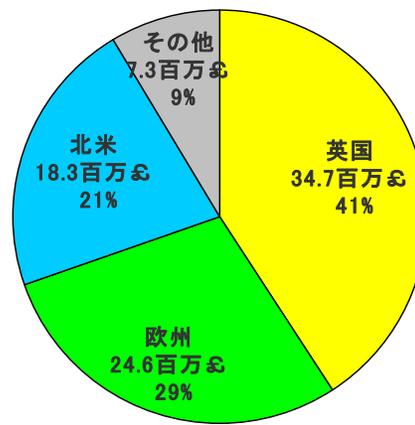


ロンドンの百貨店内の売場
(ファンタジー、フレヤ)

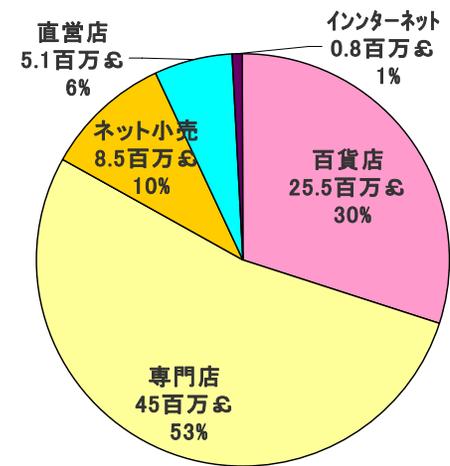
ブランド別売上高



地域別売上高



チャンネル別売上高



2011.6期 : 総売上高84.9百万円

■戦略的シナジー検討領域(現時点での仮説)

- 欧 州 : 事業の拡大基盤確立
 ・欧州事業の統括マネジメント体制構築と在庫・売掛金コントロールノウハウの共有
- 米 州 : 米国事業の拡充
 ・直営EC事業の拡充と専門店・百貨店チャネル事業の融合・拡大
- アジア : インド市場の開拓
 ・イヴィデン社のスリランカ工場も活用しながら、イヴィデン社・ワコール両ブランド展開
- 日 本 : 「huit」ブランドの拡販
 ・ワコールの事業インフラや販売ネットワークを活用したhuitブランドの拡大
- 商品レンジ : 商品カテゴリー強化
 ・イヴィデン社のブランドによるシェイプウェア展開やワコールブランドでの水着展開
- サプライチェーン : 生産性向上
 ・材料調達の集約、物流ネットワークの再編、生産工場の効率的活用

■シナジー創出の検討フェーズ

- 第1ステップ : 実態把握と相互理解 (4月～6月)
- 第2ステップ : シナジー創出領域の検討と実現ステップの立案 (7月～9月)
- 第3ステップ : 具体的実行計画構築・推進、進捗確認 (10月～)



■イヴィデン社の業績予想

イヴィデン社の今後の業績見通し(中期事業計画)については、現在精査中
今期業績予想については、以下の通り

- 売上高 : 110億円(2011. 6期比102%)
- 営業利益 : 13億円(2011. 6期比 95%)

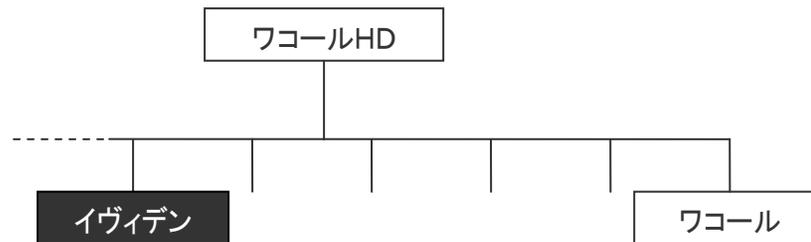
但し、①連結対象期間が4月～12月の9ヶ月間 } 売上高 : Δ 35億円(翌期計上分)
②M&Aによる一時的費用の計上およびU. S. GAAP調整 } 営業利益: Δ 3億円

③今期連結対象期間外(1月～3月)の利益構成比大 } 営業利益: Δ 6億円(翌期計上分)

- 
- 売上高 : 75億円
 - 営業利益 : 4億円

■買収後のストラクチャー

○イヴィデン社のワコールグループでの組織上の位置づけ



○経営体制

現在のCEO(Tracy Lewis)をはじめ、現経営陣が事業を継続して行う

また、3月末までの米国のCEO(Richard Murray)と、日本ワコールからの駐在員が取締役として入る



この資料に掲載されている情報のうち、将来の業績に関する見通しについては、本資料の作成時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、その実現・達成を保証又は約束するものではありません。また今後、予告なしに変更されることがあります。

これらの情報の掲載にあたっては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りに関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。