新しい歴史に向けて

ワコールグループは1946年の創業以来、幾多の変化と苦難を乗り越えて、長い歴史を築いてきました。これは「世の中の人々の美しくありたいという想いに応え、社会に貢献しよう」という企業理念を体現するために、暮らしやこころをより豊かで、快適にする商品やサービスの開発に真摯に取り組んできた努力が、社会に評価されてきた結果です。

私たちが社会の中で担う不変の使命と、その使命を果たすための挑戦を続けることで、新型コロナウイルス感染症拡大というかつてない危機を乗り越え、新しい未来を切り拓いていきます。

ワコールグループの挑戦

1946

▶創業と国内市場の開拓

1946年6月15日、第二次世界大戦の過酷な戦闘から生還した創業者・塚本幸一は、京都の自宅へ帰り着いたこの日から、婦人装身具の商売を行いました。その後、日本女性の装いが和装から洋装へと大きく転換する機会を捉え、婦人洋装下着の製造を開始。1950年、高島屋京都店にワコール売場がオープンし、百貨店への進出を果たします。



京自民立初内に恐けられたブニジャ 主担

1970

▶ノーブラ運動への対応

アメリカで始まった女性解放運動は、1970年にブラジャーの着用を否定する「ノーブラ運動」として日本に波及しました。 塚本幸一は「全従業員が結束しない限り、この非常事態を乗り切ることはできない」との強いメッセージを従業員に伝達しました。従業員の団結が生み出した「シームレスカップブラ」は、より自分らしさを求める女性のこころを捉えて大ヒットになりました。



経営危機に丸坊主で意思を示した創業者

多くの難局を乗り越えた歴史

困難な状況にあっても、 お客さま・従業員と「相互信頼」関係を 築くことで乗り越え成長の糧に



1962

▶労使関係の対立

労使関係が大きな課題であった1962年、塚本幸一は出光興産の出光佐三社長の講演をきっかけに、遅刻早退などを従業員の自主精神に委ねる「相互信頼経営」を断行しました。「人間尊重を口にするなら社長がまず組合を信じることだ」という経営者の考えによって、社内の雰囲気は一新し、国内市場での成長を実現しました。



従業員と話し合う創業者

1985

▶米国市場の開拓

世界で勝てるブランドを確立するため、1970年代から海外事業の展開を開始しました。米国事業は1985年の参入以降、ブランドの認知不足に加え、在庫過多や販管費の膨張によって業績が長期にわたって低迷しました。自社工場の品質改善を進めつつ、建値の維持とコンサルティング販売を貫いた結果、米国の現地法人設立から15年、1995年に初めて黒字化を達成しました。



ワコールを紹介する現地のニュースペーパー

2012

▶欧州市場の開拓

1990年、フランスに現地法人を設立し欧州進出を果たすも、市場開拓は困難を極めます。2012年、欧州の事業拡大を目指し、幅広い体型やサイズに対応した複数のブランドを有するイヴィデン社(現ワコールヨーロッパ)を子会社化。この買収によって、欧州におけるワコールグループのプレゼンスを高めることに成功しました。



欧州における「ワコール」ブランドの発表会

「相互信頼」を 貫き、大いなる 将来へ

新たな挑戦で、かつてない危機を 乗り越え、未来を拓く

2020

▶新型コロナウイルス 感染症の拡大

2020年の始まりとともに端を発し、全世界に蔓延した新型コロナウイルス感染症は、世界各国で事業を展開するワコールグループの経営に甚大な影響を及ぼしました。顧客の価値観や消費行動、流通環境の変化に対応して企業価値向上を実現するとともに、不変の使命を果たすため、「未来に向けた新たな挑戦」が始まっています。

お客さまとの相互信頼関係を守る 感染症対策の一例



18 INTEGRATED REPORT 2021 INTEGRATED REPORT 2021