


エンゲージメント(対話を通じた相互信頼の確立)

当社は、すべてのステークホルダーとの相互信頼の関係を深めるためには、企業価値向上に向けた建設的な対話が重要だと考えています。そのため、当社は、中長期的な企業価値向上と実効性の高い経営体制の構築につなげるため、従業員、株主や投資家をはじめとするステークホルダーとの積極的なエンゲージメント活動を行い、ステークホルダーからの貴重なご意見を経営戦略に反映しています。

株主等との対話に関する基本方針

当社は、株主・投資家との建設的な対話に積極的に取り組み、経営に活かすことが中長期的な企業価値の向上と持続的な成長につながると考えており、その取り組みに関する方針を定めています。

 株主・投資家との対話に関する方針
https://www.wacoalholdings.jp/sustainability/talk_with_stockholder/

情報開示についての基本方針

当社は、適時・適切な情報の開示が、あらゆるステークホルダーの皆さまとの信頼関係を築く基盤となること、また、当社の企業価値について適正な評価を得るための前提であることをよく理解し、関係法令等の要件を充足しつつ、積極的なディスクロージャーを行います。

 情報開示についての基本方針
<https://www.wacoalholdings.jp/ir/management/discloser/>

ステークホルダー・リレーション

当社グループでは、「企業価値」を、顧客・従業員・株主・投資家などが受け取った「価値」を「統合」したものと定義しており、当社グループとステークホルダーの間の双方向性コミュニケーションを通じて、適切な関係性の維持と深い相互信頼の確立につなげています。なお、IR・サステナビリティ(ESG)に関するコミュニケーション業務は、コーポレートコミュニケーション部が担当しています。

アナリスト・機関投資家向けのコミュニケーション活動実績

活動	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
機関投資家・アナリストとの個別ミーティング	126回	131回	128回
決算説明会(アナリスト・機関投資家向け)	4回	4回	4回
事業説明会(アナリスト・機関投資家向け)	3回	3回	2回
工場見学会(アナリスト・機関投資家向け)	—	—	—
証券会社主催カンファレンス	1回	2回	1回
海外ロードショー	—	—	—
個人投資家向け説明会	1回	1回	1回
社外取締役との個別ミーティング(アナリスト・機関投資家向け)	4回	—	10回

活動	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
IR活動のフィードバック(役員向け)	四半期ごと	四半期ごと	四半期ごと
勉強会(従業員向け)	統合レポート勉強会をマネジメント層対象に実施	サステナビリティ勉強会を従業員対象に実施(参加者数320名)	統合レポート勉強会を従業員対象に実施(参加者数389名)

2024年3月期のIR活動について

2024年3月期については、四半期毎に開催する決算説明会や通常のIRミーティングに加え、矢島昌明代表取締役社長執行役員による投資家ミーティングを開催したほか(15回)、(株)ワコールHD、(株)ワコールの役員参加による中期経営計画(リバイズ)をテーマとしたスモールミーティングを開催いたしました。また、2024年3月末には社外取締役参加によるスモールミーティングの開催を予定しています。

■中期経営計画リバイズに関するフォローアップミーティング(スモールミーティング)を開催



開催日：2023年12月5日
 開催場所：東京
 出席者：代表取締役社長執行役員 矢島 昌明、代表取締役 副社長執行役員 宮城 晃、株式会社ワコール 代表取締役社長執行役員 川西啓介、取締役 執行役員 商品本部長 関口 満、取締役 執行役員 管理担当 廣岡 勝也、取締役 執行役員 マーケティング本部長 篠塚 厚子
 参加者：10社 11名

中期経営計画リバイズに対する投資家の声

計画未達の状況が続いている中で、新経営陣から過去の経営を反省する発言があったことは好印象。業績的には一旦屈んでしっかりコスト構造改革を行った上で、ブランド力・顧客ロイヤリティ・人材力を高めて成長軌道を描くという点については、評価できる内容となっている。(議決権行使担当者)

量販店の値引きがなくなったことが国内事業の売上の苦戦に大きく影響していると思うが、適正価格で適正数量を売るのが、売り手にとっても買い手にとってもメリットがあり、本来あるべき姿。売上高の大小だけでなく、適切な収益構造で利益を確保することが重要なので、妥協なく進めてほしい。(セルサイドアナリスト)

中計リバイズの達成に向けて、従業員への理解・浸透が重要だと考えている。中計リバイズはよく検討された内容だが、変化に慣れていない御社の従業員はただネガティブに受け取っているかもしれない。ぜひ進捗状況を適宜従業員と共有してほしい。健全な危機感を継続的に醸成していかないと、従業員も戦略を自分ゴト化できないと思う。(ファンドマネージャー)

ブランドと品番の集約は、ABC分析といった定量的な側面だけで整理すると、お客さまが必要としている品番を欠落させてしまう恐れがある。顧客の声、提供価値など、定量的な側面から図れない部分も考慮して、集中と選択を進めてほしい。また商品企画等は、より顧客に近い現場に意思決定を任せ、管理職以上のメンバーが流通やマーケティングの見識を活かしてサポートしていく体制が望ましい。(ファンドマネージャー)

■中期経営計画リバイズに関する社内説明会とタウンホールミーティングを開催



開催日：中計リバイズ説明会:2023年11月20日・21日・22日 合計5会場
 タウンホールミーティング:2023年11月末~2024年3月にかけて合計10回開催予定
 開催場所：京都・東京・オンライン
 出席者：代表取締役社長執行役員 矢島 昌明、代表取締役 副社長執行役員 宮城 晃、株式会社ワコール 代表取締役社長執行役員 川西啓介、取締役 執行役員 商品本部長 関口 満、取締役 執行役員 管理担当 廣岡 勝也、取締役 執行役員 マーケティング本部長 篠塚 厚子 ※開催日によって出席者は異なる
 参加者：中計リバイズ説明会:約1,400名、タウンホールミーティング:約200名(予定)

中期経営計画リバイズに対する従業員の声

中計リバイズを受けて、会社の方針は分かったのですが、部門としてどう進めているのか、部門長ときちんと意見交換しようと思った。(50代)

経営者は、大きな方向性の指示、従業員のモチベーションを上げること、一致団結して先に進む雰囲気等について発信していただきたい。細かい話は本来部門が判断すべきことだと理解しているが、説明会では詳細な質問が多く、回答が不明瞭に感じたことは残念だった。(30代)

現場で課題は見えているのに、組織最適・部分最適の考えが浸透しているため、なかなか全社で大きく変えられないことが多く、もどかしい思いをしている。経営陣と課題解決に向けて一緒に動いていきたい気持ちがあるため、今後もコミュニケーションの機会を設けてほしい。(30代)

説明会後に、タウンホールミーティングを開催し、そこで直接経営陣と話しをすることができてよかった。いただいた方針をもとに会社全体からみた自部門の役割を考えるきっかけになった。(30代)

「全社方針が出されて、各部門が共通理解の上で全社方針をブレイクダウンして部門戦略や業務に落とし込む」というのは当然の流れだと思うが、部課長層の方からの「内容の具体性に欠ける」「部内の業務整理をどうすべきか」という発言に驚いてしまった。権限を持っている意味を理解できていないように感じた。(20代)

「役員と話しをする」ということは一般従業員にはかなり心理的ハードルが高いが、直接お話しを聞くことで考えの意図や想いが伝わり、中計リバイズの印象が「ネガティブ」から「ポジティブ」へと変わった。双方に歩み寄って理解しあうことが大事と感じた。(50代)