

## 月次データ（2026年3月期）

### ■ 主要子会社の売上高 前年同期比（納品ベース）

	4月	5月	6月	1Q期間	7月	8月	9月	2Q期間	10月	11月	12月	3Q期間	1月	2月	3月	4Q期間	通期累計
(株) ワコール	121			121													121
ピーチ・ジョン（国内）	113			113													113
ワコールインターナショナル（米国）	94			94													94
ワコールヨーロッパ	140			140													140
中国ワコール	67			67													67

※ワコールインターナショナル、ワコールヨーロッパ、中国ワコールの前年同期比は現地通貨ベース

※中国ワコールは、23/3期より3月決算に変更

### ■ (株) ワコールの売上高 前年同期比（店頭売上ベース）

(前年比,%)

	4月	5月	6月	1Q期間	7月	8月	9月	2Q期間	10月	11月	12月	3Q期間	1月	2月	3月	4Q期間	通期累計
百貨店	90	94		92													92
量販店	92	99		96													96
店舗 計※1	92	95		94													94
自社EC	115	100		105													105
他社EC	115	110		112													112
EC 計	115	105		110													110

※1 (専門店・直営店等含む)

## ■ 売上概況

### 2025年5月度

#### 概況

#### ①ワコール（国内）の売上概況（店頭売上ベース） 2025年5月度

##### ■ チャネル別

##### ・百貨店

前年同月比 94%

（分析コメントは25日頃に開示いたします）

##### ・量販店

前年同月比 99%

（分析コメントは25日頃に開示いたします）

##### ・店舗計（専門店・直営店等含む）

前年同月比 95%

##### ・自社EC

前年同月比 100%

（分析コメントは25日頃に開示いたします）

##### ・他社EC

前年同月比 110%

（分析コメントは25日頃に開示いたします）

##### ・EC計

前年同月比 105%

##### ・特記事項

2025年4月度より、開示の迅速化および実態に即した情報提供を目的とし、（株）ワコールについては、従前のブランド別・納品ベースの売上報告から、チャネル別・店頭販売実績ベースの売上報告に変更いたします。なお、それに伴い、開示のスケジュールを従来の翌月15日前後から翌月3日前後へ前倒しいたします。（分析コメントについては海外と同タイミングの翌月25日前後に開示いたします。）

②ピーチ・ジョン（国内）売上概況（納品ベース） 2025年5月度

なお、海外事業（店舗の状況）は、以下の通りです。

PJ香港：%

台湾PJ：%

③海外主要会社の売上概況（納品ベース） 2025年5月度

## ■ 売上概況

### 2025年4月度

#### 概況

##### ①ワコール（国内）の売上概況（店頭売上ベース） 2025年4月度

#### ■ チャネル別

##### ・百貨店

前年同月比 90%

百貨店チャネルについては、来店客数の減少が影響し、前年同月を下回りました。アイテム別では、肌着類は前年並みに推移したものの、主力のブラジャー類については苦戦しました。

##### ・量販店

前年同月比 92%

量販店チャネルについては、店舗閉店の影響が大きく、前年同月を下回りました。アイテム別では、GOCOCiなどのノンワイヤーブラやブラトップについては伸長するものの、主力のブラジャー類については「Wing（ウイング）」の一部商品を除き、販売が伸び悩みました。

##### ・店舗計（専門店・直営店等含む）

前年同月比 92%

##### ・自社EC

前年同月比 115%

自社ECについては、訪問客数・購買単価とも好調に推移し、前年同月を上回りました。送料無料キャンペーン等の施策が奏功したほか、ブラトップなどのアイテムの好調も寄与し、販売が伸長しました。

##### ・他社EC

前年同月比 115%

他社ECについては、主要プラットフォームでの売上が「Wing（ウイング）」「CW-X（シーダブリュー・エクス）」を中心に好調に推移し、前年同月を上回りました。特に、大谷選手着用モデルの販売が大きく伸長しています。

##### ・EC計

前年同月比 115%

##### ・特記事項

2025年4月度より、開示の迅速化および実態に即した情報提供を目的とし、（株）ワコールについては、従前のブランド別・納品ベースの売上報告から、チャネル別・店頭販売実績ベースの売上報告に変更いたします。なお、それに伴い、開示のスケジュールを従来の翌月15日前後から翌月3日前後へ前倒しいたします。（分析コメントについては海外と同タイミングの翌月25日前後に開示いたします。）

## ②ピーチ・ジョン（国内）売上概況（納品ベース） 2025年4月度

ピーチ・ジョンの国内事業の売上は、前年同月比113%と好調に推移しました。直営店については、既存店の堅調な売上がけん引し、前年同月比102%と、前年同月を上回りました。自社ECについては、既存会員向けの販促施策が奏功し、前年同月比110%と、前年同月を上回りました。他社ECを含むその他のチャネルについても、大手プラットフォームを中心に好調に推移したことが寄与し、前年同月比132%となりました。

なお、海外事業（店舗の状況）は、以下の通りです。

PJ香港：82%

販促施策を実施したものの想定した効果を得られず、前年同月を下回りました。

台湾PJ：75%

実店舗、ECともに来店客数が伸び悩んだことから、前年同月を下回りました。

## ③海外主要会社の売上概況（納品ベース） 2025年4月度

米国ワコールの売上（納品）は、ECは自社・他社とも前年を上回って推移したものの、百貨店の閉店による影響が響き、前年同月比94%となりました。

チャネル別では、百貨店は、店舗閉店に加え、イースターの期ずれが影響し前年同月を下回りましたが、専門ECについては主要プラットフォームの売上の好調、自社ECについては購買率の向上が寄与し、前年同月を上回りました。

ワコールヨーロッパの売上（納品）は、昨年9月末に買収したBravissimo Groupの売上が寄与し、前年同月比140%となりました。

チャネル別では、Bravissimo Groupの売上が寄与した直営店、自社ECは前年同月を大きく上回り、専門店についても、欧州大陸の伸長により前年同月を上回りました。

エリア別では、Bravissimo Groupの影響を受けた英国や、堅調な推移が続く欧州は前年同月を上回った一方、北米については、景況感の悪化や一部得意先の納品停止が響き、前年同月を下回りました。

中国ワコールの売上（納品）は、実店舗・ECともに振るわず、前年同月比67%となりました。

チャネル別では、実店舗については、各種の集客施策を講じたものの、期待した効果を得られず、前年同月を下回りました。他社ECについても、既存会員向けの販促活動が不調におわり、前年同月を下回りました。