皆さま、こんにちは。株式会社ワコールホールディングス　取締役常務執行役員の宮城晃です。
この度は決算説明動画をご覧いただき、誠にありがとうございます。
それでは、ワコールホールディングスの2022年3月期決算および2023年3月期の見通しについて、ご説明します。

【補足資料】 前期からの変更点・前期における特殊要因

①前期(21/3期)からの変更点

- 当期より、中国ワコールの百貨店等の売上を総額表示（店頭価格ベース）に変更
  （当該変更の影響についての遡及修正は行わない） ※当期の売上高への影響額：約20億円

②前期(21/3期)における特殊要因

- 当社は米国会計基準を採用しているため、雇用調整助成金は「売上原価」及び「販売費及び一般管理費」への戻し入れとなり、前期の「営業損益」の押し上げ要因
- 前期（21/3期）における雇用調整助成金など各国政府の支援による効果は約53億円

（単位：億円）

		21/3期			
		上期	3Q	4Q	通期
家賃の減免	日本	2.5	0.0	0.0	2.5
社会保険料の減免	中国	1.6	0.8	0.3	2.7
一時帰休による人件費の抑制	米国・英国	8.0	0.8	0.2	9.0
雇用調整助成金	日本・英国など	27.4	3.9	7.9	39.2
感染症拡大の影響に対する一時的支援の総額	**日本・英国など**	**39.6**	**5.5**	**8.4**	**53.5**

WACOAL HOLDINGS CORP.

2ページをご覧ください。前期からの会計処理の変更点および、前期における特殊要因について記載しています。会計処理の変更点としては、中国ワコールにおける収益認識の変更です。当該変更による当期の中国ワコールの売上高への影響額は、およそ20億円でした。

特殊要因は記載の通りです。感染症が拡大した前期は、雇用調整助成金など各国政府の支援策が多くありました。当社は、米国会計基準を採用しているため、雇用調整助成金は「売上原価」や「販売費及び一般管理費」への戻し入れとなり、前期の「営業損益」を押し上げています。また、家賃や社会保険料の減免、一時帰休の活用なども前期の経費減少の要因となります。

これらの支援策により、前期の営業利益は約53億円押し上げられていました。当期においては、これらの利益貢献の裏返しによる影響が発生しました。

3ページをご覧ください。

それでは、2022年3月期の実績について、ご説明します。

まず、直近の3カ月の業績になります。

22/3期　第4四半期（1月～3月）　エグゼクティブサマリー　※中国事業：10月～12月

連結売上高 **427億円** ＜前年同期差＞　+54億円（+14%） ＜前々年同期差＞　▲0.6億円（▲0.1%）	**感染症影響の長期化により、国内事業が低迷。計画を下回る** ➢ 欧州は好調を維持。米国もオミクロン株の影響を受けたが、増収基調を維持 ➢ ピーチ・ジョンは、話題性の高いプロモーション施策が来店客数の増加に寄与し、好調を継続 ➢ ワコールは、外出自粛の影響を強く受け、売上水準は感染症拡大前を下回る
営業損失 **▲0.4億円** ＜前年同期差＞　+50億円 ＜前々年同期差＞　+31億円	**国内低迷が響くも、不動産売却益の寄与により計画は上回る** ➢ 欧州、ピーチジョンは、増収効果により、高い利益水準を維持 ➢ ワコールは、売上回復の遅れが響き、営業損失 ➢ 前年の減損損失の裏返し、不動産売却益の寄与で赤字幅は縮小
（参考） 一時的な影響について	**一時的影響を除去した4Q期間の営業損失▲19億円** ➢ 2022年3月期：不動産売却（旧社宅用地）に伴う固定資産売却益（＋約21億円） ➢ 2021年3月期：ワコールヨーロッパの“のれん”の減損損失計上（▲約27億円）

4ページをご覧ください。

第4四半期会計期間の売上高は427億円と、前年同期に対して14%の増収となりました。

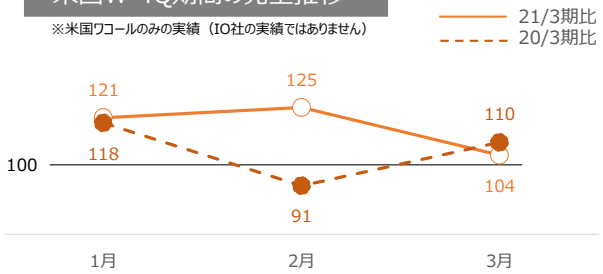
欧州やピーチ・ジョンが好調に推移したほか、米国についてもオミクロン株の影響を受けたものの増収基調を維持しました。一方、ワコールや中国は、感染症の影響が強く残り、苦戦が続きました。

営業損益は4,400万円の営業損失となりました。欧州やピーチ・ジョンは高い利益水準を確保しましたが、ワコールの売上回復の遅れが響きました。なお、前期の減損損失の裏返しや不動産売却益などにより赤字幅は前年同期に比べ縮小しました。主要子会社の概況については、次ページ以降でご説明します。

22/3期　第4四半期（1月～3月）主要子会社の商況①

米国W 4Q期間の売上推移

※米国ワコールのみの実績（IO社の実績ではありません）



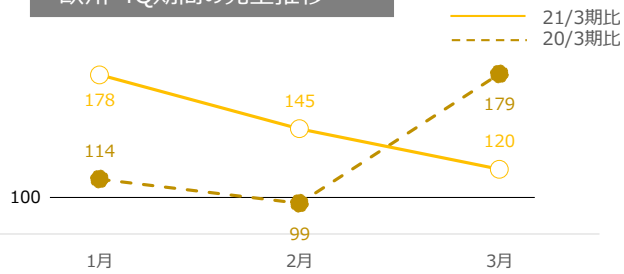
【売上高】 4Q期間の売上高＋11%（内部売上含む・現地通貨ベース）

- ✓ 米国W＋16%：2月以降は感染症の影響が緩和し、回復
- ✓ IO社▲13%：デジタルプライバシーの規制等により、EC低迷

【営業損益】

- ✓ 米国W：一時的な変動費の増加により、損益イーブン
- ✓ IO社：在庫適正化に向けた取り組み強化により赤字拡大

欧州 4Q期間の売上推移



【売上高】 4Q期間の売上高＋42%（内部売上含む・現地通貨ベース）

- ✓ 主要な展開地域である、英・米・欧ともに好調に推移
- ✓ 主要チャネル（専門店、百貨店、EC）も高い水準で回復

【営業損益】

- ✓ 増収効果により、増益を確保

WACOAL HOLDINGS CORP.

5ページをご覧ください。

米国ワコールは、オミクロン株拡大の影響を受けましたが、影響が緩和した2月以降は再び売上が回復し16%の増収となりました。一方、インティメイツ・オンライン社（以下IO社と呼びます）は、SNS広告費の高騰やデジタルプライバシーの規制強化によって、マーケティング効率が悪化した結果、13%の減収となりました。

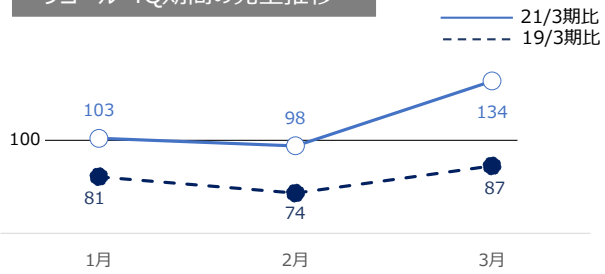
営業損益は、米国ワコールは増収効果があったものの、一時的な費用の増加に伴い、損益イーブンとなりました。また、IO社については、マーケティング投資効率の悪化や、在庫適正化に向けた取り組みの強化により赤字幅が拡大しました。

ワコールヨーロッパは、個人消費の力強い回復を背景に、第4四半期についても英国、米国、欧州の各主要エリアの売上が好調に推移しました。また、営業利益についても、増収効果によって増益を確保しました。

22/3期　第4四半期（1月～3月）主要子会社の商況②

※中国事業：10月～12月

ワコール 4Q期間の売上推移

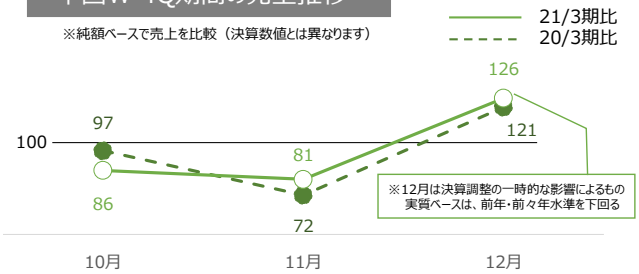


【売上高】
- ✓ 4Q期間の売上高　+12%（19/3期比　▲18%）
- ✓ 感染症拡大やベトナム工場の生産遅延が大きく影響

【営業損益】
- ✓ 減収の影響により、営業損失を計上
- ✓ 人員の適正化に向けた要員計画マネジメントを継続

中国W 4Q期間の売上推移

※純額ベースで売上を比較（決算数値とは異なります）



【売上高】 4Q期間の売上高＋11%（内部売上含む・現地通貨ベース）
- ✓ 店舗は感染症に対する規制強化の影響で低迷
- ✓ ECはライブコマースなどの取り組みを進めるも、効果は限定的

【営業損益】
- ✓ 売上苦戦に加え、前期の社会保険料の減免の裏返し、諸経費の増加などに伴い、21/3期・20/3期比ともに減益

WACOAL HOLDINGS CORP.

6ページをご覧ください。

ワコールの売上高は12%の増収となりましたが、感染症による影響のない19年3月期と比較すると18%の減収となっており、計画を大きく下回りました。営業損益については、引き続き、人件費の適正化や諸経費の削減に取り組みましたが、売上の低迷が響き営業損失となりました。

中国ワコールの売上高は、決算調整の一時的な影響で増収となりましたが、感染症対策のための規制強化に伴う店頭売上の苦戦や、EC売上の低迷により実質ベースでは前年を下回りました。

その結果、営業利益については減益となりました。

以上が、主要子会社の3か月間の概況となります。

22/3期　経営成績（米国会計基準）

（単位：百万円）

	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期実績
連結売上高	186,760	152,204	172,860
（対前期増減率）	－	▲ 18.5%	+13.6%
営業利益（損失）	6,632	▲ 1,115	5,013
（対売上高）	3.6%	－	2.9%
税引前当期純利益	4,359	10,792	7,246
（対売上高）	2.3%	7.1%	4.2%
当社株主に帰属する当期純利益	3,472	7,025	4,608
（対売上高）	1.9%	4.6%	2.7%

WACOAL HOLDINGS CORP.

7ページです。このページからは2022年3月期通期の経営成績について、ご説明します。
当期の連結売上高は、1,729億円となり、前期からは14%の増収となりました。
営業利益は、前期から61億円改善し、50億円となりました。
税引前当期純利益は、72億円となりました。前期から33%減益となっていますが、これは有価証券・投資評価損益の影響によるものです。
これらの結果、当社株主に帰属する当期純利益は、46億円となりました。

22/3期（4月～3月） エグゼクティブサマリー

※中国事業：１月～12月

連結売上高 **1,729億円** ＜前期差＞ +207億円（+14%） ＜前々期差＞ ▲139億円（▲7%）	**個人消費の力強い回復を背景に、欧米は過去最高を更新** ➢ 米国・欧州は、個人消費の力強い回復を背景に感染症流行前の水準を上回り回復 ➢ ピーチ・ジョンは、話題性の高いマーケティング施策が奏功し、前期の高いハードルを上回る ➢ ワコールは、度重なる緊急事態宣言の発出などによる経済活動の制限が響き、苦戦
営業利益 **50億円** ＜前期差＞ +61億円（前期:営業損失） ＜前々期差＞ ▲16億円（▲24%）	**営業利益は、ワコールの売上回復の遅れなどから計画を下回る** ➢ 米国・欧州は、増収効果によって大幅な増益。ピーチ・ジョンは、高い利益水準を維持 ➢ ワコールは、収益構造改革が進むも、売上回復の遅れが響き、営業損失 ➢ 一時的な影響を除いた実質ベースでは、61億円の利益改善（当初計画：90億円の改善）
税引前当期純利益 **72億円** ＜前期差＞ ▲35億円（▲33%） ＜前々期差＞ +29億円（+66%）	**有価証券・投資評価損益（純額）:評価損6億円を計上** ➢ 前期の有価証券・投資評価損益（純額）は、104億円の評価益 ➢ 有価証券・投資評価損益（純額）を除いた実質ベースの税引前当期純利益は、79億円

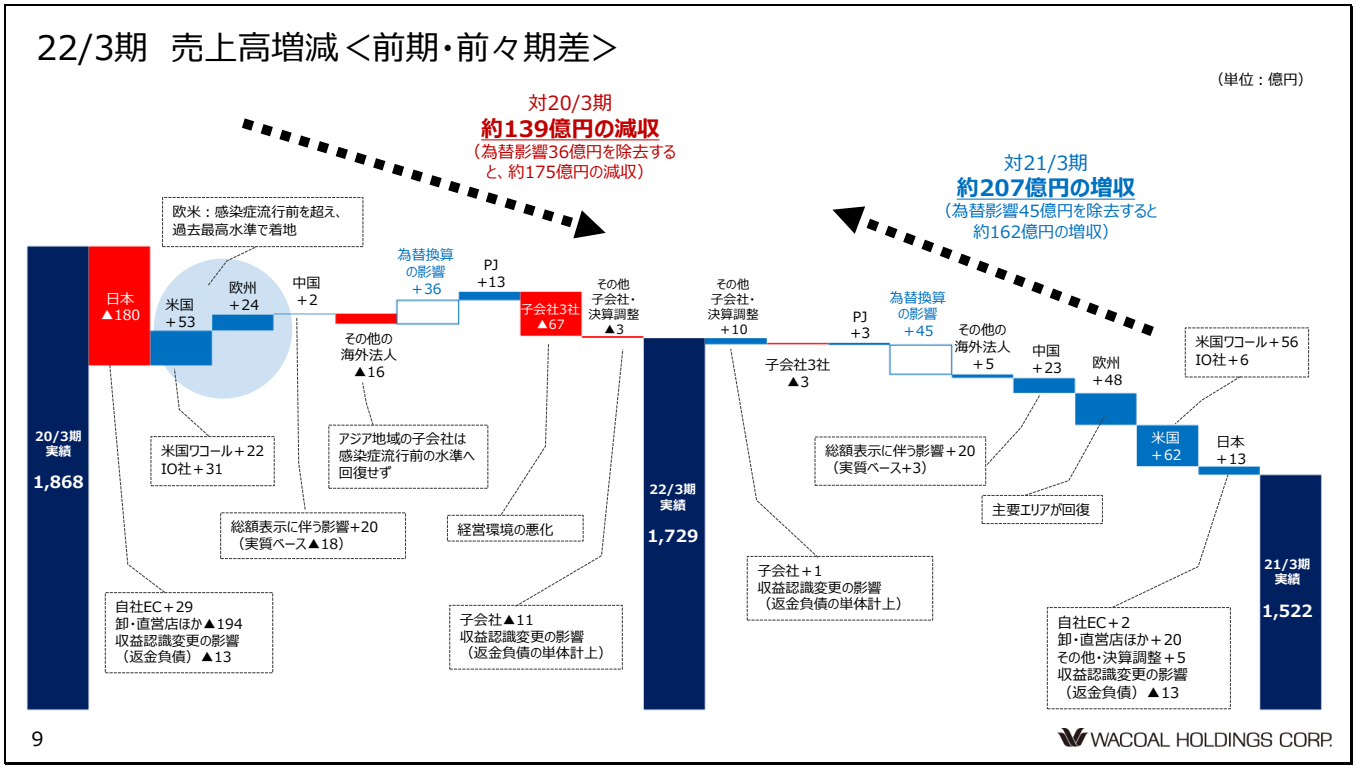
WACOAL HOLDINGS CORP.

8ページです。経営成績のサマリーになります。

売上高は、前期に比べ14%増加となりました。感染症対策の規制緩和によって米国や欧州が大幅な増収となったほか、ピーチ・ジョンも話題性の高いマーケティング施策が奏功し、好調を維持しました。一方、ワコールについては、感染症影響の長期化により苦戦しました。

営業利益は前期から61億円の増益となりました。前期にあった雇用調整助成金など政府支援の裏返しがありましたが、欧米の増収効果に加え、ピーチ・ジョンの高い利益水準の維持や、ワコールの経費削減の進展が寄与しました。一方、ワコールの売上回復が遅れた結果、計画は下回りました。

税引前当期純利益は、33%の減益となりました。繰り返しの説明になりますが、当社は米国会計基準を採用しており、当社グループが保有する有価証券については公正価値で評価し、期初からの変動を「有価証券・投資評価損益」として「その他の収益・費用」に計上しています。有価証券・投資評価損益について、前期は約104億円の評価益を計上していましたが、当期は6億円の評価損となった結果、税引前当期純利益は減益となっています。

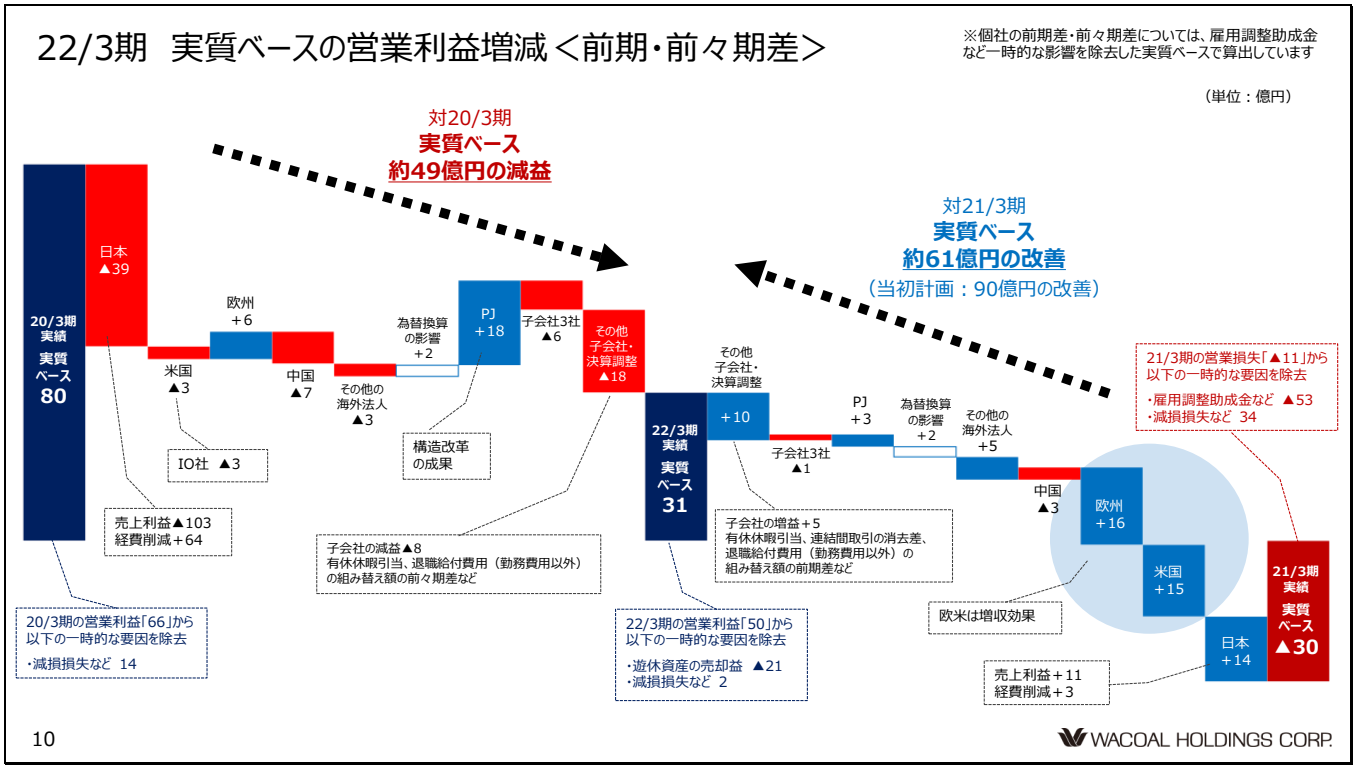


9ページをご覧ください。次に、売上高の増減要因をウォーターフォールでご説明します。

右側が前期との比較、左側が前々期との比較になっています。

右側のボックスが示す通り、前期に対しては、米国や欧州の業績回復が寄与し、約207億円の増収となりました。

一方、左側のボックスが示す通り、米国や欧州、ピーチ・ジョンなどが感染症前の水準を超えましたが、ワコールやその他の子会社の回復が遅れた結果、前々期の売上水準には届いていません。

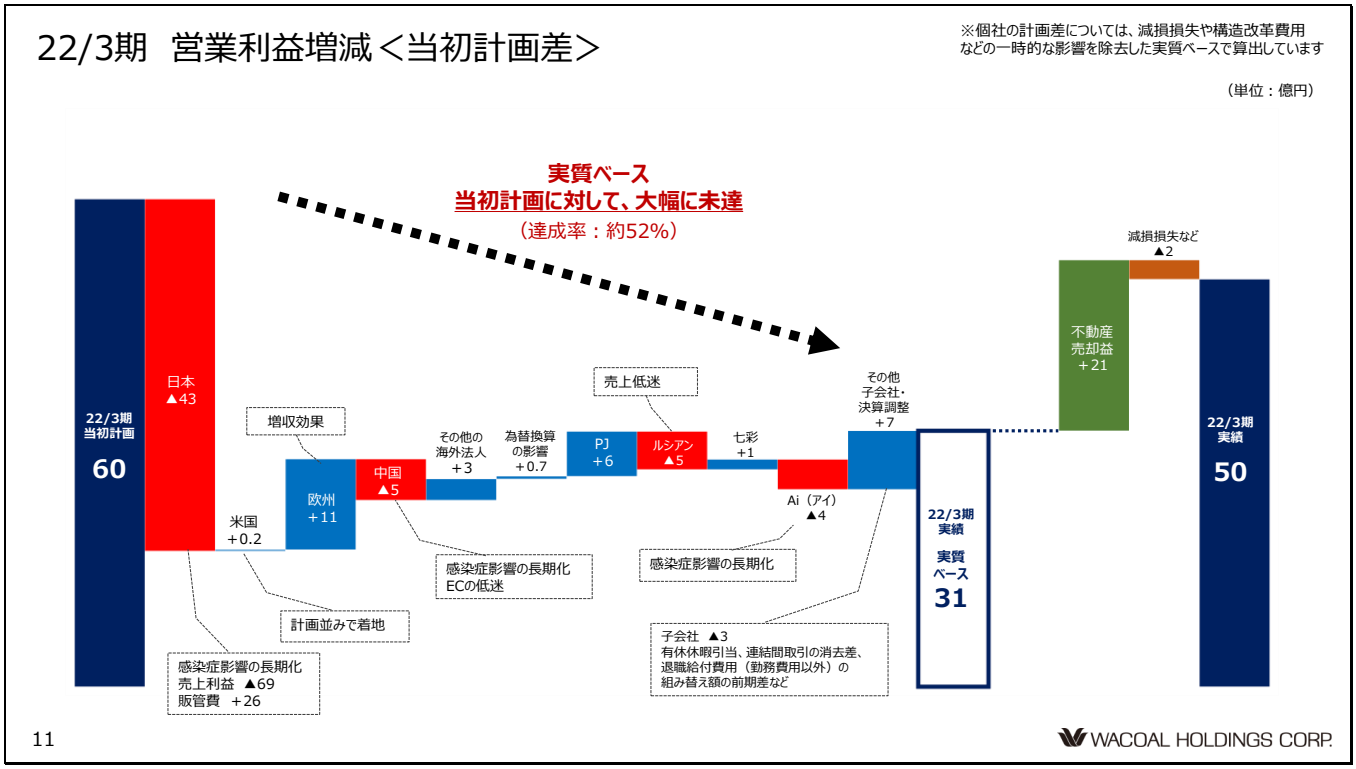


10ページをご覧ください。こちらのページでは、雇用調整助成金や減損損失などの一時的な影響を除去した、実質ベースの営業損益の増減要因をウォーターフォールでまとめています。なお、当期の実質ベースの営業利益は、会計ベースの営業利益50億円から不動産売却益や減損損失などを加減した31億円となります。

売上高同様に、右側が前期との比較、左側が前々期との比較となります。

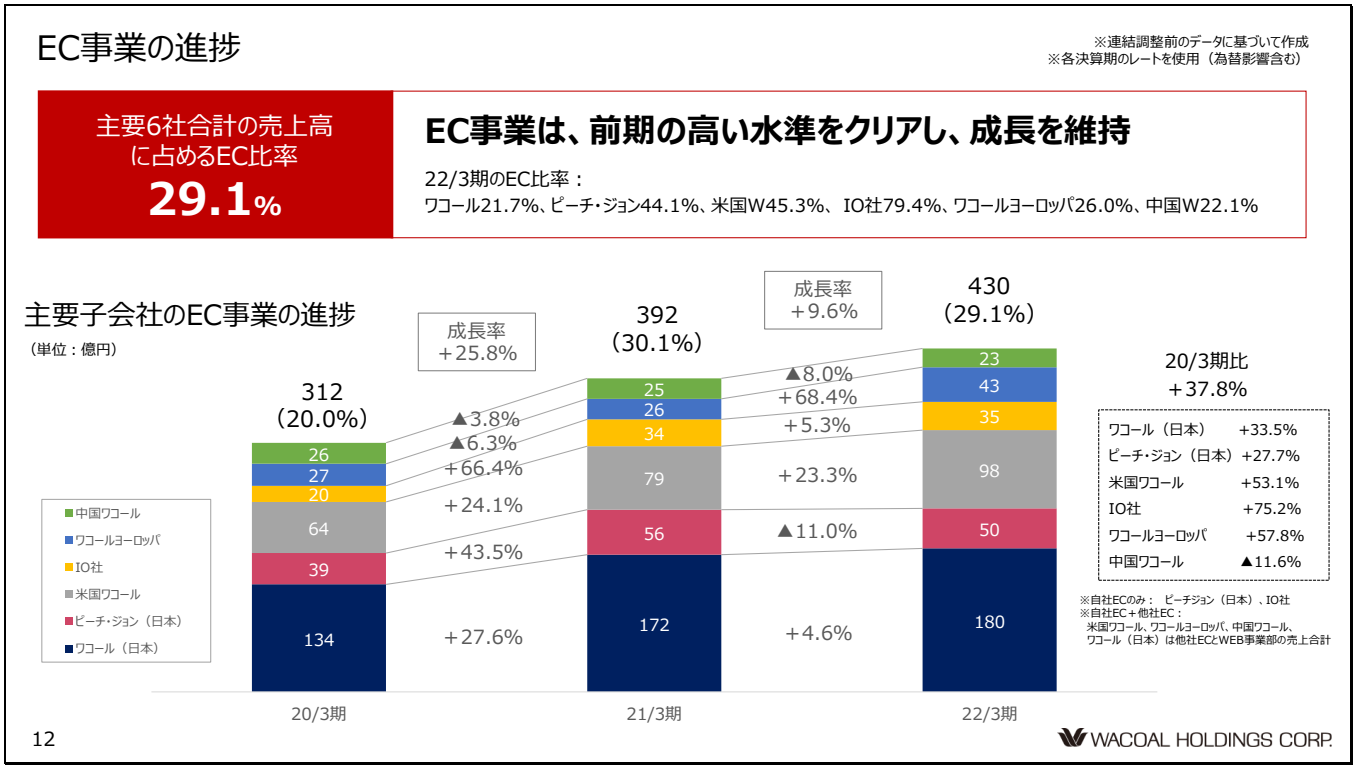
右側のボックスをご覧ください。一時的な要因を除去した前期の実績ベースの営業損益は30億円の赤字でした。青いボックスが示すとおり、日本・欧州・米国が利益改善を果たした結果、前期からは61億円の改善となりました。なお、当初計画は、90億円の改善を計画していましたので、3分の2程度の達成度となります。

一方、左側のウォーターフォールが示すように、前々期の営業利益の水準に対しては、ワコールの売上回復が遅れたことなどが響き、及んでいません。



11ページをご覧ください。当初計画に対する営業利益の増減要因をまとめています。

当期実績は、計画の60億円に対して、50億円の着地となりましたが、前ページでご説明した通り、実質ベースでは31億円の営業利益となり、計画を大きく下回りました。事業別では、ボックスで示している通り、欧州やピーチ・ジョンなどが計画を上回りましたが、ワコールや中国、その他子会社などが計画を下回りました。



12ページをご覧ください。このページでは、ワコール、ピーチ・ジョン、米国ワコール、IO社、ワコールヨーロッパ、中国ワコール、以上の６社のEC売上の変化をまとめています。

当社グループでは、感染症拡大前から自社ECの強化に注力してきました。感染症をきっかけとして巣ごもり需要が拡大する中、その取り組みが大きく効果を発揮し、前期の6社合計のEC売上は前々期に対して25.8%の増加となりました。

当期についても、アプリやECサイトの利便性向上、プロモーションの強化など、各社がEC事業の強化に注力した結果、EC売上は、前期に対して9.6%増加し、成長を維持することができました。なお、6社合計の売上高に占めるEC比率は、29.1%となっています。

22/3期　セグメント別レポート:ワコール事業＜国内＞

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P30～）に記載しています

セグメント売上高
881億円
＜前期差＞＋20億円（＋2%）
＜前々期差＞▲180億円（▲17%）

感染症の長期化に伴い、実店舗は一年を通じて、低調に推移

- 緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置の適用で1年を通して経済活動が制限
- 感染症の長期化を受け、得意先の一部では仕入れ枠を抑制する動きが顕著に

（株）ワコールの商況：前期比　+2%　　前々期比　▲18%

- ◆ 店頭ベースの売上高　百貨店＋6%（前々期比▲25%）　直営店＋3%（前々期比▲19%）
  量販店　ワコール▲2%（前々期比▲19%）、ウイング▲5%（前々期比▲19%）
- ◆ 自社EC：新規顧客の獲得に苦戦するも、既存顧客への販売が堅調に推移
  自社ECの売上高　+3%（前々期比+59%）

セグメント営業利益
23億円
＜前期差＞+17億円（+270%）
＜前々期差＞▲38億円（▲62%）

固定費削減や不動産売却益の寄与もあり、増益確保

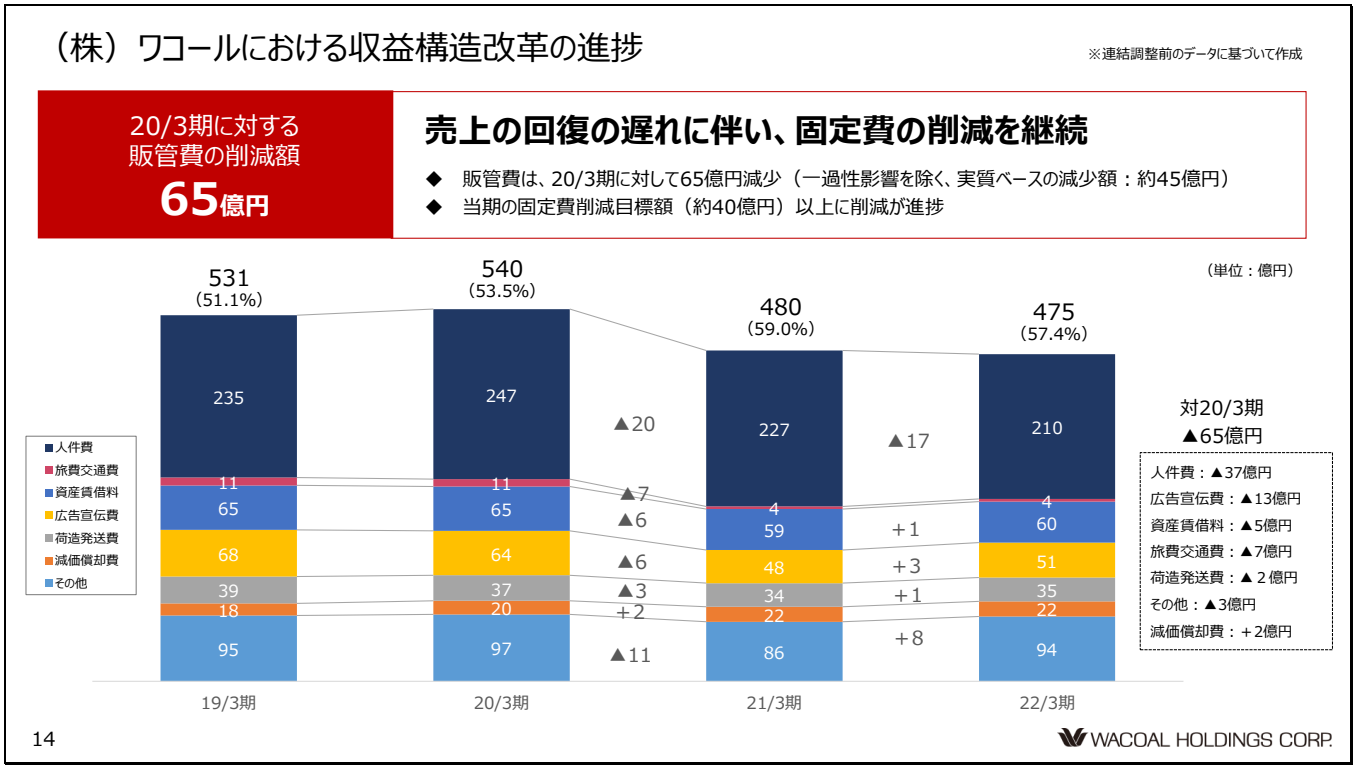
- ワコールは、収益構造改革が進むも、売上回復の遅れが響き、営業損失

（株）ワコールのコスト構造改革の取り組み

- ◆ コストコントロールと要員計画マネジメントを推進。固定費の削減は計画に対し順調に推移

WACOAL HOLDINGS CORP.

13ページです。
このページより、セグメントごとに当期業績を振り返ってまいります。
ワコール事業（国内）の売上高は、881億円となりました。中核事業会社であるワコールは、自社ECは既存顧客への販売が好調に推移し、成長基調を維持しましたが、感染症影響の長期化で実店舗の売上回復が遅れたことや、得意先の仕入抑制などがあり、売上高は低迷しました。
営業利益は23億円となりました。前期の雇用調整助成金による利益押し上げの裏返しがありましたが、経費削減の進展や不動産売却益などの寄与により、増益を確保しました。しかしながら、売上が低迷したことで計画は下回りました。



14ページをご覧ください。収益構造改革の進捗として、ワコールの販管費の削減状況についてご説明します。要員計画マネジメントの進捗による人件費の抑制を中心に、20年3月期対比で、販管費は約65億円減少しており、一過性の要因を除いた実質ベースでも約45億円減少しました。

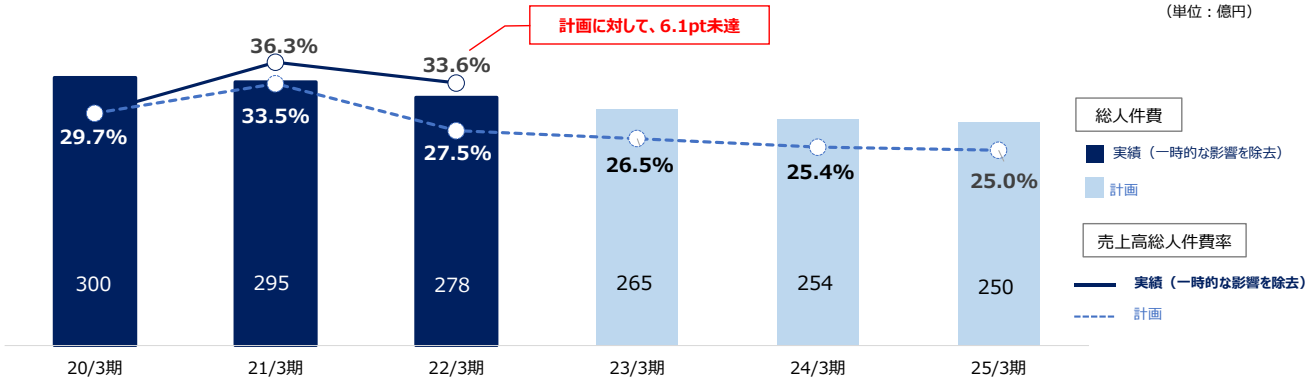
ワコールは、当期の収益構造改革の目標として「約40億円」の販管費削減を掲げていましたが、計画を上回り着地することが出来ました。なお、売上原価に含まれる製造人件費を含めた要員計画マネジメントの進捗については、次ページでご説明します。

（株）ワコールにおける要員計画マネジメントの進捗

※連結調整前のデータに基づいて作成

要員計画マネジメント進捗率	売上の回復の遅れにより、売上高総人件費率は計画未達
22億円/50億円	◆ 採用抑制に伴う総人員数の減少などにより、総人件費は計画並みのペースで削減が進捗 ◆ 一時的な要因を除去した総人件費試算は278億円（22/3期:総人件費　244億円）

〈要員計画の進捗状況〉 ※1.製造人件費含む総人件費の推移　※2.要員計画（人員減少・適正配置）による効果のみ反映



WACOAL HOLDINGS CORP.

15ページをご覧ください。ワコールの要員計画マネジメントの進捗についてご説明します。
当期の製造人件費を含めた総人件費は、20年3月期対比で56億円の減少となっています。このうち、採用抑制など要員計画マネジメントを通じた効果は、およそ22億円です。
要員計画マネジメントの進捗は、金額ベースでは順調に推移していますが、一方で、売上の回復の遅れから、売上高総人件費率は33.6%と高止まりしており、計画に遅れが生じています。
ワコールが進める要員計画マネジメントでは、2025年3月までに、総人件費50億円の削減と、売上高総人件費率25%以下という目標を掲げています。引き続き、取り組みを推進してまいります。

22/3期　セグメント別レポート:ワコール事業＜海外＞

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P30～）に記載しています

セグメント売上高
597億円
＜前期差＞＋183億円（＋44%）
＜前々期差＞＋99億円（＋20%）

経済活動の再開が進んだ欧米の売上高は過去最高を更新

- 米国：米国ワコールは、店舗・ECともに高い売上水準を維持
  IO社は、デジタルプライバシー規制強化の影響等で自社ECの成長が鈍化
- 欧州：主要エリア（英国・北米・欧州）ともに好調に推移し、感染症前の水準を上回る
- 中国：ECにおける競争力が低下、店舗売上においても感染症拡大に伴う活動規制が影響

22/3期のトピックス

- ◆ 米国：デジタル計測アプリ「My Bra Fit」をはじめ、ECの更なる強化に向けた取り組みを実施
- ◆ 中国：EC売上回復に向けて、KOLによるライブ販売などを実施、ショッピングモール等への出店強化

セグメント営業利益
24億円
＜前期差＞＋50億円(前期:営業損失)
＜前々期差＞+9億円（+58%）

欧米の売上が伸長した結果、大幅な増益

- 米国ワコール:増収効果により大幅な増益
- IO社:マーケティング活動に加え、在庫適正化に向けた取り組みに着手した結果、赤字幅拡大
- 欧州:増収効果により、大幅な増益
- 中国W：前期の政府の支援策の裏返し、事業活動の再開に伴う諸経費の増加により減益

WACOAL HOLDINGS CORP.

16ページをご覧ください。ワコール事業（海外）の売上高は597億円となりました。中国は新興ブランドとの競争環境の激化によるECの苦戦などが響き、低迷しましたが、経済活動の再開が進んだ米国、欧州が大きく回復した結果、セグメント合計の売上高は感染症拡大前の水準を上回りました。
営業利益は24億円でした。欧米の売上高が伸長した結果、大幅な増益となりました。

22/3期　セグメント別レポート:PJ事業・その他

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P30～）に記載しています

「ピーチジョン」セグメント
売上高
125億円
<前期差>＋3億円（＋3%）
<前々期差>＋13億円（＋12%）

営業利益
17億円
<前期差>+60百万円（+4%）
<前々期差>＋20億円(前々期:営業損失)

直営店舗の売上拡大の寄与で増収増益

- 日本：店舗は、話題性の高いマーケティング施策が来店客数の増加に繋がり、好調に推移
  ECは、前期のハードルが高く、減収（自社EC：前期比▲11%　前々期比+28%）
- 海外：感染症影響による来店客数の減少や、不採算店舗の閉店影響により低迷

「その他」セグメント
売上高
125億円
<前期差>＋0.1億円（＋0.1%）
<前々期差>▲71億円（▲36%）

営業損失
▲13億円
<前期差>▲6億円（前期:営業損失）
<前々期差>▲7億円（前々期:営業損失）

感染症の長期化に伴う事業環境の悪化を受け、前期を下回る

- ルシアン：大手衣料品チェーン向けのプライベートブランド商品の売上が低迷
  減収影響が大きく、営業損失幅が拡大
  採算改善に向け、不採算の縫製子会社の整理を実施
- 七彩：3Q以降、徐々に改装工事などの受注が回復
  依然低水準ではあるものの、前期は上回る（前期比＋14%）

WACOAL HOLDINGS CORP.

17ページです。ピーチ・ジョン事業の売上高は、125億円でした。自社ECは巣ごもり需要があった前期のハードルが高く減収となりましたが、営業環境の改善や話題性の高いプロモーションを実施したことで直営店への来店客数が増加し、全体としては増収を確保しました。
営業利益は17億円でした。好調な売上を背景に、高い利益水準を維持しました。

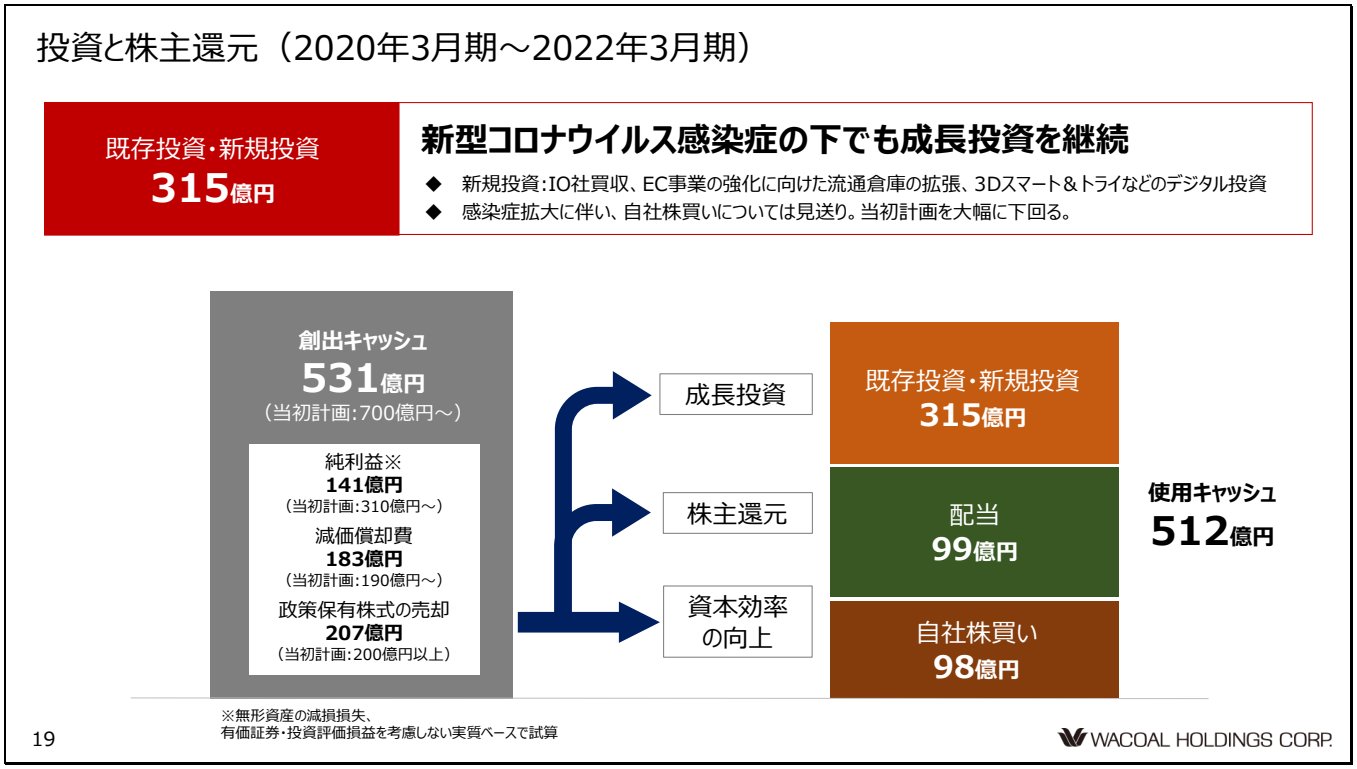
その他事業の売上高は125億円でした。感染症の拡大によって、各社ともに厳しい経営環境が続いていますが、下期以降、七彩の工事事業が回復するなど、明るい兆しも見えてきました。
営業損益は13億円の営業損失でした。ルシアンで不採算子会社の整理を実施するなど、各社でオペレーションの見直しに取り組んでいますが、売上低迷の影響を大きく受けました。

財務戦略　主なKPIの達成状況

ROE **2.1%**	**当初計画：資本コストを上回るROE 6%の達成　×** ◆ 売上高が減少すると収益が生まれない硬直的な高コスト構造が顕在化 ◆ 次期中計においても、収益力の向上に向けた取り組みを強化し、レジリエントな企業体質への転換を目指す
中期経営計画期間の 総還元性向 **140%**	**当初計画：総還元性向 100%の維持　◎** ◆ 感染症拡大影響により、自社株買いについては見直しを実施 ◆ 今後も将来成長への投資を優先すると同時に、資本効率の改善に向けた株主還元を実施
政策保有株式の縮減 **197億円** ※19年3月末の簿価ベース	**当初計画：政策保有株式の縮減 200億円　◎** ◆ 政策保有株式の縮減については、計画通りに進捗 ◆ 今後も、積極的な政策保有株式の縮減を継続
株主資本 **2,230億円**	**当初計画：株主資本 2000～2100億円の水準　×** ◆ 株主資本比率は、74%と高止まり ◆ 次期中計においては、収益力の向上に取り組むと同時に、資産効率・資本効率の改善に着手

WACOAL HOLDINGS CORP.

18ページをご覧ください。このページからは財務戦略の取り組み状況についてご説明します。
記載の数値は当期を最終年度とする中期経営計画における財務戦略のKPI実績です。右の〇×の通り、「ROE」および「株主資本の水準」は、コロナ禍での利益の落ち込みや、それを踏まえた自社株取得の停止などにより、目標を下回りました。一方、「総還元性向」や「政策保有株式の縮減」は計画通りに進めることが出来ました。

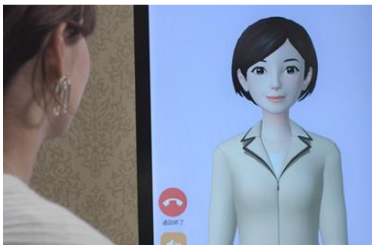


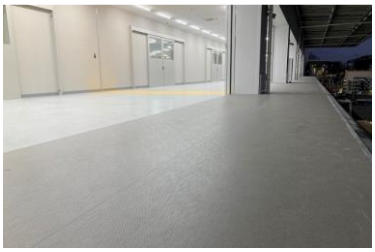
19ページをご覧ください。

2022年3月期は、中期経営計画の最終年度となりますので、このページでは3か年のキャッシュアロケーションの結果について記載しています。感染症により業績が想定以上に低迷したことで、3カ年合計の創出キャッシュは計画を下回りました。一方で、外部環境の変化のスピードが増しており、成長のための投資が必要なフェーズでもありました。

この中計期間では、当初目標として掲げた総還元性向100%を超える140%の株主還元を実施しつつ、今後の成長に向けた投資に対して、優先的にキャッシュの配分を行いました。また、政策保有株式の縮減については、当初の目標どおり、約200億円の売却を進めました。

財務戦略　中期経営計画期間の主な成長投資





IO社の買収（19年8月）
92億円
（アーンアウト対価除く）

デジタル投資（3カ年合計）
89億円
（ITインフラ投資含む）

自社EC成長強化に向けた
流通倉庫の拡張（21年）
36億円

WACOAL HOLDINGS CORP.

20ページをご覧ください。前ページでご説明した成長投資のうち主要なものについて記載しています。
まず、米国の成長に向けて、IO社の買収を行いました。また、国内の成長に向けては、EC事業の強化を目的とした流通倉庫の拡張や、3Dスマート＆トライをはじめとするデジタル投資などを行いました。

当期の期末配当について

期末配当 30円	中間配当20円と合わせて、年間では50円の配当

	1株あたりの配当金			配当金総額 （百万円）	実質ベースの配当性向 （※）
	中間	期末	通期		
2019年3月期	36円	36円	72円	4,732	49.1%
2020年3月期	40円	20円	60円	3,808	58.6%
2021年3月期	20円	20円	40円	2,496	100.3%
2022年3月期	20円	30円	50円	3,093	61.2%
前期比	-	+10円	+10円		

（※） 配当性向については、無形固定資産の減損損失および有価証券・投資評価損益を考慮しない実質の当期純利益で算出しています。

WACOAL HOLDINGS CORP.

21ページをご覧ください。当社は、連結業績を考慮しつつ、安定的な配当を実施させていただくことを基本方針としています。当期の期末配当については、直近の配当予想どおり、１株当たり30円とし、中間配当の20円と合わせまして、年間では50円の配当とさせていただきます。

（参考）投資と株主還元まとめ

（単位：億円）

		22/3期 累計 実績	中計期間 （20/3期~22/3期） 累計	中計期間 （20/3期~22/3期） 計画
創出 キャッシュ	純利益★	51	141	310 以上
	減価償却費	62	183	190 以上
	政策保有株式の売却額	32	207	200 以上
	合計	144	531	700 以上

★無形固定資産の減損損失、有価証券・投資評価損益を考慮しない純利益を算出しています。

使用 キャッシュ	成長投資、および設備投資額	97	315	685 以上 ・配当/自己株取得 310億円以上 ・既存事業投資/成長投資 210億円以上 ・追加還元または新規事業投資165億円
	配当金支払額	25	99	
	自己株式の取得額	21	98	
	（取得株式数）	（1,000千株）	（3,797千株）	
	合計	143	512	

■主要KPI

㈱ワコール 政策保有株式の 売却状況 ★★	売却金額	35	197	200
	目標に対する進捗度合い	17%	99%	
	完全売却銘柄数	11	33	

★★2019年3月末時点の簿価で、比較しています。（実際の売却額とは異なります）

（単位：億円）

22/3期累計の投資内容・投資額	
内容	金額
ワコール/IT関連投資ほか	32
ワコール/建物改修ほか	2
国内・子会社関連	7
海外・子会社関連	21
守山流通増築工事	36
合計	97

WACOAL HOLDINGS CORP.

22ページをご覧ください。当期の投資実績、ならびに現中計期間における政策保有株式の売却計画に対する進捗などを記載しています。のちほど、ご覧ください。

23ページです。ここからは2023年3月期の通期見通しについてご説明いたします。
なお、このページ以降、23年3月期を「当期」、終わりました22年3月期を「前期」として、説明いたします。

【補足資料】

➢ 23/3期からの変更点

①国際財務報告基準（IFRS）導入

- ➢ より有用性の高い情報を提供し利便性を高めることを目的として、23/３期第1四半期より、IFRSを任意適用
- ➢ 売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出した「事業利益」を新たに開示
- ➢ 株式の時価変動が一部の銘柄を除いてPLに影響しなくなるため、純利益の変動リスクは低下
- ➢ 同基準を適用した22/3期連結実績（組替後）との増減率は、23/3期第１四半期の決算発表の際に公表予定

※IFRS導入に伴う各段階利益の違いについて、参考資料P49に記載

②（株）ワコールにおける収益認識の影響

- ➢ ワコールにおける百貨店等の消化取引店舗等の売上について、当期より店頭価格ベースに変更
- ➢ 当該変更により、売上収益、販売費及び一般管理費がそれぞれ同額増加するため、営業利益に影響はなし
- ➢ 収益認識変更に伴う、当期の売上収益への影響額：約65億円（売上収益の押上げ要因）

➢ 年間の主要な為替レート

１米ドル＝120.0 円、１英ポンド＝155.0 円、１中国元＝19.0円として計画を策定

為替レートによる売上収益への影響額：約40億円（売上収益の押上げ要因）

WACOAL HOLDINGS CORP.

24ページをご覧ください。

当期の業績見通しに対して、インパクトが大きいものについてご説明します。

まず、会計処理の変更で影響が大きなものが、２つあります。

1つ目は、国際会計基準（IFRS）の任意適用です。より有用性の高い情報提供や利便性の向上に向けて、当期の第1四半期よりIFRSを任意適用することとしました。なお、IFRSの任意適用に伴い、「売上収益」から「売上原価」と「販売費及び一般管理費」を控除した「事業利益」を新たに開示いたします。詳細については本日、リリースを開示しておりますので、後ほどご覧ください。この適用により、これまで純利益の大きな変動要素であった株式の時価の変動が一部の銘柄を除き、期間損益に影響しなくなります。

2つ目は、ワコールにおける収益認識の変更です。百貨店等の消化取引店舗等の売上については、当期より店頭価格ベースとなります。なお、当該変更に伴う当期の売上収益への影響は、約65億円の押し上げと試算しています。

次に為替の想定について、ご説明します。足元の円安基調を踏まえ、記載の想定レートを適用し、計画を策定いたしました。為替影響による売上収益への影響は、40億円の押し上げ要因となります。

23/3期　経営指標（IFRS）

※1.IFRS任意適用により、前期差は1Q以降に開示予定
※2.事業計画の詳細な数値については、参考資料（P46～）に記載しています

（単位：百万円）

	2023年3月期計画	上半期　計画	下半期　計画
売上収益	205,000	104,000	101,000
（対前期増減率）	–	–	–
事業利益	7,000	4,500	2,500
（対売上収益）	3.4%	4.3%	2.5%
営業利益	6,500	4,500	2,000
（対売上収益）	3.2%	4.3%	2.0%
税引前当期利益	8,000	5,300	2,700
（対売上収益）	3.9%	5.1%	2.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,500	3,600	1,900
（対売上収益）	2.7%	3.5%	1.9%

WACOAL HOLDINGS CORP.

25ページです。当期の経営指標をまとめています。
「売上収益」は、2050億円、
本業のもうけを示す「事業利益」は、70億円。
「営業利益」は、65億円。
「税引前当期利益」は、80億円。
「親会社の所有者に帰属する当期利益」は、55億円と見込んでいます。
なお、IFRSベースの前期との増減率は、第１四半期の決算発表の際に公表を予定しています。

23/3期　計画　エグゼクティブサマリー（IFRS）

※1.IFRS任意適用により、前期差は1Q以降に開示予定
※2.事業計画の詳細な数値については、参考資料（P46～）に記載しています

売上収益 **2,050億円**	**国内の回復や欧米の成長で、2000億円への回帰を目指す** ◆ ワコール：回復速度は緩やかながらも、20/3期並みの売上水準への回復を想定 ◆ 米国ワコール・欧州は堅調な成長を想定、IO社は24/3期のブレークイーブンに向けた成長投資を継続
事業利益 **70億円**	**レジリエントな企業体質への転換に向けて、構造改革を継続** ◆ 要員計画マネジメントやその他子会社の損益改善により収益構造改革を進める ◆ 収益改善に努めつつ、EC事業やCX戦略など、将来成長に向けた投資を継続
営業利益 **65億円**	**構造改革と不採算事業の整理を継続** ◆ 事業構造改革を進め、安定性及び収益性の高い体質に転換を図る ◆ 将来性を見極め、事業の継続や見直しを判断
EPS **97円**	**利益回復に加え、自己株買いの実施によりEPS成長を目指す** ◆ 資本効率の改善を目的に、23/3期においては100億円の自己株買いを実施

WACOAL HOLDINGS CORP.

26ページです。通期計画のサマリーをまとめています。
売上収益は、ワコールの回復や欧米の成長を主因に2,000億円への回帰を目指します。
事業利益は、70億円を計画しております。国内の回復の遅れを想定し、慎重に計画を見立てました。引き続き、収益構造改革を推進することで、レジリエントな企業体質への転換を着実に進めてまいります。
営業利益は、構造改革や不採算事業の整理に向けた費用を見込んでいることから、65億円を想定しています。
EPSにつきましては、収益回復に加え、自社株取得もあり、97円を目指します。

為替影響や輸送費の高騰に対する対応について

➢ 生産・輸送等におけるオペレーションの効率化や生産性の向上に努めつつ、
主要地域における一部製品価格の改定（値上げ）を実施（もしくは、検討）

価格改定 **実施済み**	**米国ワコール・IO社** ◆ 米国ワコール:22年1月に小売価格の改定（値上げ）を実施済み ◆ IO社:21年9月に小売価格の改定（値上げ）を実施済み
価格改定 **予定・検討中**	**ワコールヨーロッパ** ◆ 22年7月に小売価格の改定（値上げ）を予定 **ワコール、ピーチ・ジョン** ◆ 22年秋・23年春発売の一部新商品について、小売価格の見直しを検討中

WACOAL HOLDINGS CORP.

27ページです。足元のリスクとして想定される為替影響や、材料費や輸送費の高騰に対しては、生産・輸送等におけるオペレーションの効率化や生産性の向上に努めつつ、一部製品価格の改定で対応を進める考えです。すでに、米国では小売価格の改定を行いましたが、7月に欧州においても全ブランドを対象として、価格改定を行う予定です。国内においては、22年秋・23年春以降の一部新商品について、小売価格の見直しを検討しています。

中長期的戦略フレーム「VISION2030」、ならびに新中期経営計画について

当社グループは、2030年に向けたグループの将来ビジョンを示す「VISION 2030」を策定しました。
「高い感性と品質で、ひとりひとりのからだと心に、美しさと豊かさを提供し、『世界のワコールグループ』として進化・成長する」ことを中長期的なビジョンとして掲げ、以下の取り組み項目を通じて、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

1．顧客への提供価値の最大化
2．従業員ひとりひとりの成長と、働きがいの高い組織の構築
3．次世代に向けた地球環境の保全
4．すべての人が自分らしく活躍できる社会の実現
5．持続的成長の実現に向けたガバナンスの強化

新しい中期経営計画ならびに、
2030年に向けた中長期的戦略フレーム「VISION2030」については、６月上旬に公表します。

WACOAL HOLDINGS CORP.

28ページです。
当社グループは、2030年に向けたグループの将来ビジョンを示す「VISION2030」を策定いたしました。「高い感性と品質で、ひとりひとりのからだと心に、美しさと豊かさを提供し、『世界のワコールグループ』として進化・成長する」ことを中長期的なビジョンとして掲げており、「顧客」「従業員」「環境」「社会」「ガバナンス」の5項目に対する取り組みを強化することで、「持続的な成長」と「企業価値の向上」を実現させてまいります。

2022年4月からスタートした中期経営計画は、「VISION2030」を実現していくための重要な期間です。グローバルでブランドを展開する企業として、多くの人々の豊かな生活に貢献するとともに、高収益企業への転換を果たすための取り組みを進めてまいります。なお、「VISION2030」や新しい中期経営計画につきましては6月上旬に公表させて頂きます。

財務戦略　23/3期の主なKPI

年間配当予想 **80円** **（30円の増配）**	**年間配当予想：前期から30円増配し、1株あたり80円** ◆ 中間配当予想は前期実績から20円増配し、1株当たり40円 ◆ 期末配当予想は前期実績から10円増配し、1株当たり40円
自己株買い **100億円**	**資本効率の向上にむけて、100億円の自社株買いを設定** ◆ 中期経営計画期間で目指すROE,EPS水準については、6月上旬に開示する中期経営計画にて公表 ◆ 収益力の向上を最優先課題として取り組むと同時に、資本効率を改善させることで、ROE向上を目指す
政策保有株式の縮減 **継続**	**政策保有株式の縮減は、引き続き、粛々と実施** ◆ 中期経営計画期間で目指す縮減目標については、6月上旬に開示する中期経営計画にて公表 ◆ 純資産に対する政策保有株式の保有指標についても、検討中

WACOAL HOLDINGS CORP.

29ページです。当期における財務戦略のKPIになります。
年間配当は前期から30円増配の80円を予定しています。また、資本効率の向上に向けて100億円の自社株取得を予定しています。新中期経営計画では、収益力の向上を最優先課題として取り組むと同時に、資本効率の改善に向けて積極的な株主還元を実施することで、ROE向上に取り組む計画です。なお、ROEやEPSの中期的な目標につきましても6月上旬の新中計説明の際に公表する予定です。
また、これまでも取り組んできた政策保有株式の縮減につきましては引き続き縮減を進めていく方針です。
私からのご説明は以上になります。ご視聴頂きありがとうございました。

参考資料

参考1： 22/3期 決算概況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.31

参考2： 22/3期 決算概況（セグメント別）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.32

参考3： 22/3期 主要子会社の実績・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.33

参考4： 主要事業会社の月次売上高推移（増減率）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.34

参考5： ワコール（国内）チャネル別、店頭ベースの売上高月次推移（増減率）・・・・・・ P.35

参考6： 海外主要子会社のチャネル別売上高月次推移（増減率）・・・・・・・・・・・・・ P.36

参考7： 22/3期 主要子会社のEC比率・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.37

参考8： 22/3期 主要子会社の売上利益率・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.38

参考9： 22/3期 ワコールの概況 ＜主要事業部の売上高・営業利益＞・・・・・・・・・・・ P.39

参考10：22/3期 ワコールインターナショナル（米国）の概況・・・・・・・・・・・・・・・・ P.40

参考11：22/3期 ワコールヨーロッパの概況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.41

参考12：22/3期（1月～12月） 中国ワコールの概況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.42

参考13：22/3期 その他アジアの概況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.43

参考14：22/3期 ピーチ・ジョンの概況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.44

参考15：22/3期 国内子会社の概況 （ルシアン・七彩・Ai）・・・・・・・・・・・・・・・・ P.45

参考16：23/3期 通期計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.46

参考17：23/3期 セグメント別・通期計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.47

参考18：23/3期 主要子会社別・通期計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.48

参考１：22/3期 決算概況

【為替レート】	1＄	1￡	1元
	112.38	153.56	17.03

（単位：百万円）

	20/3期 実績	売上比	21/3期 実績	売上比	22/3期 実績	売上比	対20/3期 実績 増減額	対20/3期 実績 増減率	対21/3期 実績 増減額	対21/3期 実績 増減率
連結売上高	186,760	−	152,204	−	172,860	−	▲ 13,900	▲ 7.4%	20,656	+13.6%
売上原価	84,959	45.5	67,798	44.5	76,607	44.3	▲ 8,352	▲ 9.8%	8,809	+13.0%
売上利益	101,801	54.5	84,406	55.5	96,253	55.7	▲ 5,548	▲ 5.4%	11,847	+14.0%
販管費	94,696	50.7	82,836	54.4	91,240	52.8	▲ 3,456	▲ 3.6%	8,404	+10.1%
のれん及びその他の無形固定資産減損損失（A）	473	0.3	2,685	1.8	0	−	▲ 473	−	▲ 2,685	−
営業利益（▲損失）	6,632	3.6	▲ 1,115	−	5,013	2.9	▲ 1,619	▲ 24.4%	6,128	−
その他の収益・費用	1,487	0.8	1,517	1.0	2,874	1.7	1,387	+93.3%	1,357	+89.5%
有価証券・投資評価損益（純額）（B）	▲ 3,760	−	10,390	6.8	▲ 641	−	3,119	−	▲ 11,031	−
税引前当期純利益（▲損失）	4,359	2.3	10,792	7.1	7,246	4.2	2,887	+66.2%	▲ 3,546	▲ 32.9%
当社株主に帰属する当期純利益（▲損失）	3,472	1.9	7,025	4.6	4,608	2.7	1,136	+32.7%	▲ 2,417	▲ 34.4%
実質ベース（参考情報）										
Aを考慮しない営業利益（▲損失）	7,105	3.8	1,570	−	5,013	2.9	▲ 2,092	▲ 29.4%	3,443	+219.3%
A,Bを考慮しない税引前当期純利益（▲損失）	8,592	4.6	3,087	2.0	7,887	4.6	▲ 705	▲ 8.2%	4,800	+155.5%

参考２： 22/3期 決算概況（セグメント別）

【為替レート】

1＄	1£	1元
112.38	153.56	17.03

（単位：百万円）

	20/3期 実績	構成比	21/3期 実績	構成比	22/3期 実績	構成比	対20/3期 実績 増減額	対20/3期 実績 増減率	対21/3期 実績 増減額	対21/3期 実績 増減率
ワコール事業（国内）	106,112	56.8	86,133	56.6	88,128	51.0	▲ 17,984	▲ 16.9%	1,995	+2.3%
ワコール事業（海外）	49,808	26.7	41,355	27.2	59,678	34.5	9,870	+19.8%	18,323	+44.3%
ピーチ・ジョン事業	11,224	6.0	12,200	8.0	12,528	7.2	1,304	+11.6%	328	+2.7%
その他事業	19,616	10.5	12,516	8.2	12,526	7.2	▲ 7,090	▲ 36.1%	10	+0.1%
売上高	186,760	100	152,204	100	172,860	100	▲ 13,900	▲ 7.4%	20,656	+13.6%

	20/3期 実績	売上比	21/3期 実績	売上比	22/3期 実績	売上比	対20/3期 実績 増減額	対20/3期 実績 増減率	対21/3期 実績 増減額	対21/3期 実績 増減率
ワコール事業（国内）	6,083	5.7	627	0.7	2,319	2.6	▲ 3,764	▲ 61.9%	1,692	+269.9%
ワコール事業（海外）	1,493	3.0	▲ 2,603	–	2,351	3.9	858	+57.5%	4,954	–
ピーチ・ジョン事業	▲ 351	–	1,591	13.0	1,651	13.2	2,002	–	60	+3.8%
その他事業	▲ 593	–	▲ 730	–	▲ 1,308	–	▲ 715	–	▲ 578	–
営業利益（▲損失）	6,632	3.6	▲ 1,115	–	5,013	2.9	▲ 1,619	▲ 24.4%	6,128	–

参考３： 22/3期 主要子会社の実績

【為替レート】

1＄	1£	1元
112.38	153.56	17.03

（単位：百万円）

		売上高 20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 実績	対20/3期 実績 増減額	対20/3期 実績 増減率	対21/3期 実績 増減額	対21/3期 実績 増減率	営業利益（▲損失） 20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 実績	対20/3期 実績 増減額	対20/3期 実績 増減率	対21/3期 実績 増減額	対21/3期 実績 増減率
ワコール事業（国内）	ワコール	99,224	79,877	81,184	▲ 18,040	▲ 18.2%	1,307	+1.6%	3,140	▲ 2,022	▲ 729	▲ 3,869	–	1,293	–
ワコール事業（海外）	ワコール インターナショナル	19,194	17,649	25,282	6,088	+31.7%	7,633	+43.2%	401	▲ 914	433	32	+8.0%	1,347	–
	ワコールヨーロッパ	12,988	9,896	16,305	3,317	+25.5%	6,409	+64.8%	1,007	666	1,804	797	+79.1%	1,138	+170.9%
	中国ワコール	10,337	8,755	12,157	1,820	+17.6%	3,402	+38.9%	923	625	260	▲ 663	▲ 71.8%	▲ 365	▲ 58.4%
ピーチ・ジョン事業		11,224	12,200	12,528	1,304	+11.6%	328	+2.7%	▲ 351	1,591	1,651	2,002	–	60	+3.8%
その他	ルシアン	5,760	4,614	3,484	▲ 2,276	▲ 39.5%	▲ 1,130	▲ 24.5%	▲ 478	221	▲ 642	▲ 164	–	▲ 863	–
	七彩	8,718	5,312	6,042	▲ 2,676	▲ 30.7%	730	+13.7%	218	▲ 358	▲ 249	▲ 467	–	109	–
	Ａｉ	3,597	1,700	1,838	▲ 1,759	▲ 48.9%	138	+8.1%	▲ 269	▲ 613	▲ 379	▲ 110	–	234	–

【海外主要子会社】（現地通貨ベース） （単位 米国：千US$ ヨーロッパ：千£ 中国：千元）

ワコール インターナショナル	176,508	166,402	224,963	48,455	+27.5%	58,561	+35.2%	3,694	▲ 8,621	3,857	163	+4.4%	12,478	–
ワコールヨーロッパ	93,954	71,360	106,179	12,225	+13.0%	34,819	+48.8%	7,290	4,796	13,615	6,325	+86.8%	8,819	+183.9%
中国ワコール	655,073	565,585	713,875	58,802	+9.0%	148,290	+26.2%	58,468	40,246	15,305	▲ 43,163	▲ 73.8%	▲ 24,941	▲ 62.0%

参考４：主要事業会社の月次売上高推移（増減率）

	月次売上高（増減率）															
	4月度	5月度	6月度	1Q (中国2Q)	7月度	8月度	9月度	2Q (中国3Q)	10月度	11月度	12月度	3Q (中国4Q)	1月度	2月度	3月度	4Q (中国1Q)
ワコール	+168%	+39%	+5%	+46%	▲ 12%	▲ 17%	▲ 18%	▲ 15%	▲ 21%	+8%	▲ 4%	▲ 6%	+3%	▲ 2%	+34%	+13%
	▲ 25%	▲ 30%	▲ 12%	▲ 23%	▲ 15%	▲ 34%	▲ 39%	▲ 30%	▲ 13%	+8%	+0%	▲ 2%	▲ 18%	▲ 26%	+23%	▲ 7%
米国ワコール	+284%	+149%	+56%	+131%	+37%	+47%	+29%	+37%	+25%	▲ 3%	▲ 16%	+4%	+21%	+25%	+4%	+16%
	+22%	+12%	+14%	+16%	+25%	+5%	+23%	+17%	+21%	+6%	▲ 7%	+8%	+18%	▲ 9%	+10%	+5%
ワコールヨーロッパ	+287%	+124%	+64%	+121%	+23%	+36%	+21%	+27%	+23%	+42%	+30%	+32%	+78%	+45%	+20%	+42%
	+2%	+1%	+31%	+11%	▲ 6%	+13%	+5%	+3%	▲ 1%	+32%	+10%	+13%	+14%	▲ 1%	+79%	+25%
中国ワコール	+22%	▲ 3%	▲ 10%	+21%	▲ 12%	▲ 28%	▲ 15%	▲ 19%	▲ 14%	▲ 19%	+26%	▲ 5%	+9%	▲ 47%	▲ 27%	▲ 23%
	▲ 23%	+7%	▲ 14%	▲ 11%	▲ 21%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 19%	▲ 3%	▲ 28%	+21%	▲ 8%	▲ 9%	+240%	+10%	+17%
ピーチ・ジョン（国内のみ）	+40%	+9%	▲ 9%	+8%	▲ 13%	▲ 3%	+3%	▲ 5%	+15%	+6%	+5%	+8%	+1%	▲ 13%	+7%	▲ 1%
	+13%	+1%	+20%	+11%	+21%	+9%	▲ 6%	+8%	+31%	+29%	+28%	+29%	+11%	+5%	+28%	+14%
ルシアン（国内のみ）	+18%	▲ 10%	▲ 4%	+1%	▲ 27%	▲ 34%	▲ 29%	▲ 30%	▲ 37%	▲ 20%	▲ 24%	▲ 27%	▲ 32%	+15%	▲ 1%	▲ 8%
	▲ 25%	▲ 36%	▲ 24%	▲ 28%	▲ 36%	▲ 48%	▲ 37%	▲ 40%	▲ 53%	▲ 41%	▲ 48%	▲ 47%	▲ 37%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 24%
七彩	+8%	▲ 12%	▲ 7%	▲ 2%	+0%	▲ 22%	▲ 14%	▲ 13%	+153%	▲ 5%	+2%	+39%	+37%	▲ 6%	+47%	+30%
	▲ 39%	▲ 48%	▲ 43%	▲ 43%	▲ 9%	▲ 40%	▲ 63%	▲ 48%	+38%	▲ 49%	▲ 14%	▲ 14%	▲ 12%	▲ 35%	▲ 13%	▲ 19%
Ai（アイ）	+181%	+48%	▲ 18%	+23%	+43%	▲ 3%	▲ 23%	+9%	▲ 15%	▲ 8%	▲ 0%	▲ 7%	+4%	+1%	▲ 11%	▲ 2%
	▲ 54%	▲ 61%	▲ 59%	▲ 59%	▲ 44%	▲ 61%	▲ 53%	▲ 53%	▲ 33%	▲ 31%	▲ 27%	▲ 30%	▲ 45%	▲ 50%	▲ 22%	▲ 41%

★ 連結調整前の数値を記載しています。また、内部売上を含んだ前年同月比（増減率）を記載しています
★ 米国ワコールは、IO社の売上を含んでいません
★ 米国ワコール、ワコールヨーロッパ、中国ワコールは、現地通貨ベースの前年同月比（増減率）を記載しています
★ 中国ワコールは、純額ベースの前年同月比（増減率）を記載しています

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考５：ワコール（国内）チャネル別、店頭ベースの売上高月次推移（増減率）

	店頭ベースの売上高推移（増減率）															
	4月度	5月度	6月度	1Q	7月度	8月度	9月度	2Q	10月度	11月度	12月度	3Q	1月度	2月度	3月度	4Q
百貨店	+393%	+73%	▲ 17%	+40%	+14%	▲ 25%	▲ 26%	▲ 7%	▲ 4%	+3%	▲ 1%	▲ 1%	+39%	▲ 8%	▲ 8%	+5%
	▲ 36%	▲ 53%	▲ 23%	▲ 38%	▲ 11%	▲ 43%	▲ 48%	▲ 35%	+0%	▲ 15%	▲ 17%	▲ 12%	▲ 11%	▲ 26%	+13%	▲ 8%
量販店（ワコールブランド）	+156%	+36%	▲ 9%	+29%	+10%	▲ 44%	▲ 24%	▲ 20%	▲ 10%	+9%	▲ 5%	▲ 1%	▲ 2%	▲ 13%	▲ 4%	▲ 6%
	▲ 26%	▲ 30%	▲ 4%	▲ 20%	▲ 17%	▲ 38%	▲ 56%	▲ 37%	+6%	+27%	▲ 18%	+5%	▲ 17%	▲ 21%	▲ 12%	▲ 16%
量販店（ウイングブランド）	+138%	+16%	▲ 17%	+16%	▲ 2%	▲ 30%	▲ 12%	▲ 18%	▲ 10%	+7%	▲ 6%	▲ 2%	▲ 10%	▲ 21%	▲ 5%	▲ 11%
	▲ 20%	▲ 30%	▲ 9%	▲ 21%	▲ 22%	▲ 30%	▲ 51%	▲ 35%	+10%	+15%	▲ 14%	+3%	▲ 24%	▲ 27%	▲ 5%	▲ 18%
専門店（実店舗）	+162%	+62%	▲ 15%	+30%	▲ 8%	▲ 18%	▲ 17%	▲ 14%	▲ 4%	▲ 4%	+0%	▲ 2%	▲ 2%	▲ 5%	+7%	+0%
	▲ 13%	▲ 26%	▲ 22%	▲ 21%	+7%	▲ 12%	▲ 30%	▲ 12%	▲ 2%	▲ 2%	+15%	+5%	+2%	▲ 3%	+29%	+9%
スポーツ量販店	+36%	+40%	▲ 12%	+13%	+81%	▲ 19%	▲ 15%	+14%	+0%	▲ 13%	+3%	▲ 4%	+19%	▲ 14%	+0%	+2%
	▲ 62%	▲ 47%	▲ 62%	▲ 50%	+8%	▲ 45%	▲ 55%	▲ 31%	▲ 38%	▲ 44%	▲ 27%	▲ 37%	▲ 37%	▲ 47%	+18%	▲ 28%
他社EC	+43%	+1%	+15%	+11%	+18%	+15%	+2%	+12%	▲ 9%	+11%	▲ 3%	+2%	+14%	+18%	+18%	+17%
	+24%	+25%	+46%	+32%	+25%	+31%	+0%	+17%	+19%	+35%	+37%	+31%	+56%	+23%	+46%	+42%
直営店	+232%	+71%	▲ 18%	+33%	▲ 5%	▲ 24%	▲ 26%	▲ 19%	▲ 7%	▲ 5%	+0%	▲ 4%	+13%	▲ 10%	+7%	+5%
	▲ 27%	▲ 33%	▲ 16%	▲ 32%	▲ 6%	▲ 26%	▲ 32%	▲ 21%	▲ 7%	▲ 13%	▲ 16%	▲ 12%	▲ 24%	▲ 19%	+0%	▲ 16%
自社EC	▲ 8%	▲ 13%	+5%	▲ 6%	+7%	+12%	+7%	+9%	+6%	+11%	▲ 6%	+3%	+3%	+3%	+16%	+7%
	+62%	+79%	+94%	+79%	+53%	+75%	+44%	+56%	+37%	+76%	+68%	+61%	+43%	+49%	+40%	+43%
自社カタログ	+21%	▲ 11%	+5%	+5%	+47%	+33%	+0%	+20%	▲ 9%	+2%	▲ 1%	▲ 3%	+6%	▲ 3%	+3%	+4%
	▲ 6%	+5%	+8%	+14%	▲ 2%	▲ 39%	▲ 2%	+5%	▲ 10%	+14%	+23%	+5%	+56%	▲ 17%	+11%	+3%
店頭ベースの売上高　合計	+121%	+27%	▲ 11%	+23%	+6%	▲ 20%	▲ 15%	▲ 9%	▲ 6%	+4%	▲ 2%	▲ 1%	+3%	▲ 2%	+34%	+13%
	▲ 20%	▲ 27%	▲ 7%	▲ 18%	▲ 4%	▲ 23%	▲ 37%	▲ 22%	+3%	+4%	▲ 5%	+0%	▲ 18%	▲ 26%	+23%	▲ 7%

★ 店頭ベースの売上高が、把握できる店舗のみの実績集計を開示しています
★ 21年4月以降の直営店の売上高については、直営店で展開するブランドの自社EC売上を除いて、算出しています

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考６：海外主要子会社のチャネル別売上高月次推移（増減率）

主要子会社チャネル別売上高推移（増減率）

		4月度	5月度	6月度	1Q (中国2Q)	7月度	8月度	9月度	2Q (中国3Q)	10月度	11月度	12月度	3Q (中国4Q)	1月度	2月度	3月度	4Q (中国1Q)
米国ワコール	百貨店	+1,260%	+1,540%	+185%	+495%	+69%	+89%	+36%	+62%	+75%	+1%	▲ 14%	+21%	+7%	+27%	+0%	+11%
		▲ 8%	▲ 5%	+7%	▲ 2%	+8%	▲ 12%	▲ 9%	▲ 5%	+28%	▲ 2%	▲ 19%	+5%	▲ 2%	▲ 36%	▲ 24%	▲ 24%
	百貨店EC	+1,957%	+235%	+15%	+114%	▲ 1%	▲ 16%	▲ 13%	▲ 9%	▲ 7%	+2%	▲ 17%	▲ 7%	+24%	+49%	▲ 6%	+19%
		+24%	+73%	+43%	+45%	+26%	+7%	+26%	+20%	+7%	+36%	▲ 8%	+11%	+13%	+30%	+22%	+23%
	専業EC	+202%	▲ 22%	▲ 17%	+27%	+37%	+46%	+35%	+47%	▲ 19%	▲ 62%	+46%	▲ 18%	+178%	+44%	+15%	+60%
		+102%	+31%	▲ 21%	+34%	+89%	+71%	+94%	+95%	+12%	▲ 42%	+97%	+16%	+127%	+36%	+51%	+67%
	自社EC	+34%	▲ 4%	▲ 4%	+8%	+4%	+11%	+39%	+16%	▲ 5%	+17%	▲ 34%	▲ 8%	▲ 1%	+4%	+13%	+5%
		+80%	+72%	+72%	+75%	+79%	+63%	+132%	+88%	+35%	+79%	▲ 2%	+36%	+34%	+39%	+106%	+54%
	合計	+284%	+149%	+56%	+131%	+37%	+47%	+29%	+37%	+25%	▲ 3%	▲ 16%	+4%	+21%	+25%	+4%	+16%
		+22%	+12%	+14%	+16%	+25%	+5%	+23%	+17%	+21%	+6%	▲ 7%	+8%	+18%	▲ 9%	+10%	+5%
ワコールヨーロッパ	百貨店	+682%	+1,232%	+216%	+393%	+70%	+5%	+21%	+26%	+15%	+77%	+49%	+42%	+146%	+50%	+21%	+55%
		▲ 40%	▲ 36%	+40%	▲ 15%	▲ 7%	▲ 18%	▲ 9%	▲ 12%	▲ 5%	+14%	▲ 10%	▲ 1%	+6%	▲ 26%	+40%	▲ 1%
	専門店	+331%	+118%	+72%	+127%	+42%	+60%	+33%	+45%	+31%	+50%	+15%	+32%	+74%	+42%	+48%	+53%
		▲ 8%	+4%	+30%	+9%	▲ 3%	+19%	+8%	+7%	▲ 5%	+42%	+6%	+12%	+8%	▲ 7%	+98%	+26%
	他社EC	+274%	+167%	+54%	+142%	+5%	+62%	+2%	+20%	+4%	+3%	+135%	+35%	+108%	+82%	+3%	+52%
		+49%	+12%	+5%	+21%	▲ 12%	+15%	▲ 5%	▲ 1%	▲ 5%	+9%	+22%	+10%	+30%	+34%	+36%	+33%
	合計	+287%	+124%	+64%	+121%	+31%	+36%	+21%	+30%	+23%	+42%	+30%	+32%	+78%	+45%	+20%	+42%
		+2%	+1%	+31%	+11%	▲ 0%	+13%	+5%	+6%	▲ 1%	+32%	+10%	+13%	+14%	▲ 1%	+79%	+25%
中国ワコール	百貨店・MALL・アウトレットなど	+30%	+6%	▲ 2%	+9%	▲ 9%	▲ 32%	▲ 16%	▲ 19%	▲ 6%	▲ 21%	▲ 17%	▲ 15%	+16%	▲ 52%	▲ 38%	▲ 28%
		▲ 11%	+9%	▲ 17%	▲ 6%	▲ 11%	▲ 23%	▲ 21%	▲ 18%	▲ 0%	▲ 25%	▲ 11%	▲ 12%	▲ 17%	+502%	+27%	+20%
	他社EC	▲ 7%	▲ 29%	▲ 15%	▲ 18%	▲ 27%	▲ 6%	▲ 4%	▲ 11%	▲ 47%	▲ 17%	▲ 7%	▲ 21%	▲ 7%	▲ 24%	▲ 1%	▲ 7%
		▲ 59%	+36%	+2%	▲ 11%	▲ 44%	+48%	▲ 6%	▲ 5%	▲ 5%	▲ 32%	▲ 34%	▲ 29%	+35%	▲ 9%	▲ 26%	▲ 12%
	合計	+22%	▲ 3%	▲ 10%	+21%	▲ 12%	▲ 28%	▲ 15%	▲ 19%	▲ 14%	▲ 19%	+26%	▲ 5%	+9%	▲ 47%	▲ 27%	▲ 23%
		▲ 23%	+7%	▲ 14%	▲ 11%	▲ 21%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 19%	▲ 3%	▲ 28%	+21%	▲ 8%	▲ 9%	+240%	+10%	+17%

★ 連結調整前の数値を記載しています。また、内部売上を含んだ前年同月比（増減率）を記載しています
★ 米国ワコールは、IO社の売上を含んでいません
★ 米国ワコール、ワコールヨーロッパ、中国ワコールは、現地通貨ベースの前年同月比（増減率）を記載しています
★ 中国ワコールは、純額ベースの前年同月比（増減率）を記載しています
★ 中国ワコールの前期比は、中国国内のピーチ・ジョン売り上げの実績を除去して、算出しています

参考７： 22/3期　主要子会社のEC比率

		20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期	21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期	22/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期
ワコール（日本）	自社EC（カタログ通販含む）・他社EC	13%	12%	15%	15%	13%	35%	16%	19%	19%	21%	24%	22%	20%	22%	22%
ピーチ・ジョン（日本）	自社EC	39%	39%	38%	43%	40%	64%	46%	45%	49%	50%	49%	43%	40%	44%	44%
米国ワコール	自社EC・他社EC	35%	31%	36%	36%	34%	78%	52%	47%	49%	54%	45%	44%	41%	52%	45%
IO社	自社EC	100%	100%	100%	100%	100%	100%	97%	91%	83%	92%	85%	84%	74%	69%	79%
ワコールヨーロッパ	自社EC・他社EC	22%	19%	20%	24%	21%	39%	29%	27%	32%	31%	29%	25%	24%	28%	26%
中国ワコール	他社EC	19%	26%	18%	31%	24%	33%	31%	18%	28%	27%	19%	25%	20%	24%	22%
主要会社のEC比率（上位6社合計）★		20%	18%	20%	23%	20%	45%	26%	26%	30%	30%	32%	30%	25%	30%	29%

★個社のEC比率は、現地通貨ベースで算出。6社合計の売上高比率のみ、各決算時のレートを使用して、算出
★ワコール（日本）の集計方法を変更し、自社EC（カタログ通販含む）と他社ECの合計売上高比率を記載しています

参考8： 22/3期　主要子会社の売上利益率

	21/3期	22/3期		
	通期実績	通期実績	前期差	ポイント
ワコール（日本）	55.4%	55.8%	+0.4%	・売上利益率の改善は、収益認識基準の変更によるもの（返金負債の計上） ・実質ベースは、0.7ポイント程度悪化 ・ベトナム工場操業停止による原価高騰や廃止ブランドの消化促進等による影響
ピーチ・ジョン（日本）	64.0%	66.5%	+2.4%	・プロパー売上比率の向上に加え、評価損の減少により、売上利益率改善
ワコールインターナショナル（米国）	51.3%	50.6%	▲0.7%	・米国W：原材料等の運送費の高騰、利益率の低い店舗売上の拡大（自社EC構成比低下）の影響 ・IO社：自社EC構成比の低下、卸ウェイトの拡大、評価損計上などの影響 ・物価上昇を受けて、小売価格の変更を計画（IO社9月実施済み、米国W1月）
ワコールヨーロッパ	54.3%	56.6%	+2.3%	増収効果により売上利益率改善
中国ワコール	69.9%	68.6%	▲1.3%	・総額ベースで比較 ・実質ベースでは売上利益率は改善するも、決算調整の影響でマイナス
ワコールホールディングス	55.5%	55.7%	+0.2%	

参考9： 22/3期　ワコールの概況　＜主要事業部の売上高・営業利益＞

売上高
812億円
前期差:+13億円(+2%)
前々期差:▲180億円（▲18%）

実店舗は、外出自粛の影響が継続し苦戦。ECは前年の高いハードルを上回る

- ◆ 度重なる緊急事態宣言の発出などにより、感染症拡大前に比べ店舗売上は低水準に留まる
- ◆ 自社ECは、既存顧客への販売が堅調に推移した結果、前期の高いハードルをクリア

営業損失
▲7億円
前期差:+13億円
前々期差:▲39億円

第4四半期期間（1月～3月）の売上低迷が響き、営業損失を計上

- ◆ 売上低迷により営業損失。経費削減に努めた結果、前期に比べ赤字幅は縮小
- ◆ 雇用調整助成金や不動産の売却益は、単体上は営業外収入・特別利益として計上

（単位：百万円）

	20/3期 実績	21/3期 実績	22 /3期 実績	対20/3期		対21/3期	
				増減額	増減率	増減額	増減率
第１ブランドグループ	39,467	31,694	33,193	▲ 6,274	▲ 15.9%	1,500	+4.7%
第２ブランドグループ	33,484	28,289	28,472	▲ 5,011	▲ 15.0%	183	+0.6%
第３ブランドグループ	17,439	14,178	14,187	▲ 3,253	▲ 18.7%	9	+0.1%
ウエルネス事業部	4,797	3,141	3,425	▲ 1,372	▲ 28.6%	284	+9.1%
WEB事業部	8,226	10,986	11,164	2,938	+35.7%	179	+1.6%
その他売上・内部消去・調整など	▲ 4,190	▲ 8,410	▲ 9,258	▲ 5,068	–	▲ 848	–
売上高合計（外部売上のみ）	99,224	79,877	81,184	▲ 18,040	▲ 18.2%	1,307	+1.6%
売上高合計（内部売上含む）	100,946	81,409	82,778	▲ 18,168	▲ 18.0%	1,369	+1.7%
第１ブランドグループ	5,258	4,216	4,093	▲ 1,165	▲ 22.2%	▲ 123	▲ 2.9%
第２ブランドグループ	2,219	1,439	1,467	▲ 752	▲ 33.9%	29	+2.0%
第３ブランドグループ	1,865	846	809	▲ 1,057	▲ 56.6%	▲ 37	▲ 4.4%
ウエルネス事業部	266	▲ 33	193	▲ 73	▲ 27.3%	226	–
WEB事業部	210	779	415	205	+97.6%	▲ 364	▲ 46.7%
間接部門　販管費	▲ 6,679	▲ 9,268	▲ 7,707	▲ 1,028	–	1,562	–
ワコール　営業利益（▲損失）合計	3,140	▲ 2,022	▲ 729	▲ 3,869	–	1,293	–

参考10： 22/3期　ワコールインターナショナル（米国）の概況

売上高
253億円
前期差:+76億円(+43%)
(現地通貨ベース:+35%)
前々期差:+61億円（+32%）

米国ワコールは回復、IO社はEC伸び悩むも卸・直営店の売上拡大が寄与し増収

- ◆ 米国ワコール：実店舗チャネル+72%　ECチャネル＋16%（百貨店EC+21%　専業EC＋30%　自社EC＋6%）
- ◆ IO社：自社EC▲1%　卸売+202%　直営店+173%

営業利益
4億円
前期差＋13億円
(現地通貨ベース:+12百万ドル)
前々期差:+32百万円（+8%）

IO社は、在庫適正化に向けた取り組みを強化した結果、赤字幅が拡大

- ◆ 米国ワコール：増収効果により増益
- ◆ IO社：マーケティング効率の低下や在庫適正化に向けた取り組み強化により赤字幅拡大

			対20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	対21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	構成比★
チャネル	店舗	百貨店	▲ 2%	▲ 5%	+5%	▲ 24%	+495%	+62%	+21%	+11%	53%
		アウトレット・直営店	+85%	+80%	+71%	+101%	+10,142%	+170%	+75%	+30%	
		店舗計	▲ 1%	▲ 5%	+6%	▲ 23%	+507%	+63%	+22%	+11%	
	EC	百貨店EC	+45%	+20%	+11%	+23%	+114%	▲ 9%	▲ 7%	+19%	47%
		専業EC	+34%	+95%	+16%	+67%	+27%	+47%	▲ 18%	+60%	
		自社EC	+75%	+88%	+36%	+54%	+8%	+16%	▲ 8%	+5%	
		EC計	+52%	+66%	+22%	+49%	+35%	+16%	▲ 10%	+23%	
地域		米国	+19%	+18%	+9%	+4%	+124%	+34%	+3%	+16%	93%
		カナダ	▲ 3%	+11%	+77%	+1%	+527%	+127%	+60%	+37%	4%
		他地域	▲ 29%	+1%	▲ 45%	+37%	+274%	+70%	▲ 24%	▲ 2%	3%

★構成比は22/3期 累計の値であり、チャネル構成比は輸出売上を除いて算出しています

（単位：千ドル）

	米国ワコール	IO社
売上高	189,053	39,321
対21/3期	+39%	+15%
対20/3期	+12%	+229%
営業損益	15,951	▲ 14,259
(21/3期　実績)	4,605	▲ 12,194
(20/3期　実績)	14,830	▲ 11,494

ブランド名	対20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	対21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	構成比
WACOAL	+10%	+14%	+5%	+5%	+125%	+39%	+3%	+14%	74%
B.tempt'd	+106%	+49%	+69%	+4%	+309%	+37%	+24%	+44%	9%
CW-X	+45%	+48%	▲ 7%	+12%	+3%	+40%	▲ 22%	▲ 9%	0%
LIVELY	–	+212%	+64%	+81%	+69%	+5%	+1%	▲ 13%	17%

参考11： 22/3期　ワコールヨーロッパの概況

売上高
163億円
前期差:+64億円(+65%)
(現地通貨ベース:+49%)
前々期差:+33億円（+26%）

感染症に対する規制の緩和により各主要エリアの売上高が感染症拡大前の水準を上回る

- ◆ 各地域で好調に推移　英国+61%（+7%）、北米+49%（+20%）　欧州+45%（+8%）　※（）内は前々期比
- ◆ 20/3期にスタートした自社ECチャネルも計画を超えて進捗

営業利益
18億円
前期差:+11億円
(現地通貨ベース:+7百万ポンド)
前々期差:+8億円（+79%）

増収効果により、大幅な増益

			対20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	対21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	構成比★
チャネル	店舗	百貨店	▲ 15%	▲ 12%	▲ 1%	▲ 3%	+393%	+26%	+42%	+52%	18%
		専門店	+9%	+7%	+12%	+23%	+127%	+45%	+32%	+49%	52%
		直営店	▲ 8%	▲ 18%	▲ 17%	▲ 48%	▲ 11%	▲ 50%	▲ 12%	▲ 62%	4%
	EC	EC	+43%	+27%	+33%	+65%	+107%	+25%	+34%	+49%	26%
ブランド★★		Fantasie	+6%	+5%	+2%	+22%	+188%	+47%	+21%	+53%	33%
		Freya	+0%	▲ 8%	▲ 2%	+10%	+97%	+2%	+39%	+26%	22%
		Goddess	+11%	▲ 5%	+12%	+16%	+56%	+4%	+0%	+28%	5%
		Elomi	+28%	+34%	+38%	+48%	+119%	+50%	+52%	+50%	29%
		Wacoal	+18%	▲ 12%	+8%	+5%	+113%	+22%	+20%	+23%	11%
		B.Tempted	▲ 63%	▲ 82%	▲ 32%	+0%	+0%	▲ 77%	▲ 21%	▲0%	0%

★各構成比は22/3期 累計の値です　★★ブランドの増減率・構成比は、インナーウェア・スイムウェアを合計して集計しています

	対20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	対21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	構成比
英国	▲ 11%	+7%	+16%	+22%	+155%	+41%	+28%	+70%	32%
欧州	+12%	+2%	+10%	+10%	+89%	+22%	+47%	+39%	25%
北米	+29%	+10%	+6%	+32%	+130%	+26%	+29%	+35%	33%
その他	+29%	▲ 7%	+17%	+29%	+108%	+22%	+22%	▲ 1%	10%

参考12： 22/3期（1月～12月） 中国ワコールの概況

売上高
122億円
前期差:+34億円(+39%)
(現地通貨ベース:+26%)
前々期差:+18億円（+18%）

実店舗は下半期以降、再び感染症が影響。ECは、新興ブランドとの競争激化により苦戦

- ◆ 総額表示に伴う売上への影響は20億円（邦貨換算：純額ベース前期比＋16% 前々期比▲2%）
- ◆ 店舗は７月以降の感染症拡大で再び低迷。ECについては、新興ブランドの台頭などによる競争環境の悪化を受けて、苦戦

営業利益
3億円
前期比:▲4億円
(現地通貨ベース:▲25百万元)
前々期差:▲7億円（▲72%）

前期の政府の支援策の裏返しや、事業活動の再開に伴う諸経費の増加などにより減益

		対20/3期				対21/3期				構成比★
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
チャネル	百貨店・MALL・アウトレット	▲ 10%	▲ 6%	▲ 20%	+4%	+86%	+9%	▲ 21%	+1%	75%
	代理商	▲ 38%	▲ 44%	▲ 40%	▲ 42%	+39%	▲ 12%	▲ 7%	▲ 12%	3%
	他社EC	▲ 10%	▲ 15%	▲ 13%	▲ 28%	▲ 12%	▲ 20%	▲ 12%	▲ 19%	22%
ブランド	ワコール	▲ 9%	▲ 8%	▲ 17%	▲ 4%	+54%	+1%	▲ 18%	▲ 2%	86%
	サルート	▲ 3%	+10%	▲ 4%	▲ 13%	+93%	+9%	▲ 32%	▲ 24%	9%
	アンフィ	+227%	+169%	+42%	▲ 48%	▲ 13%	▲ 5%	+12%	▲ 17%	1%
	ピーチ・ジョン	▲ 45%	▲ 49%	▲ 55%	▲ 35%	+3%	▲ 34%	▲ 35%	▲ 18%	4%

★構成比は22/3期1月～12月累計の値です。また、店舗売上・他社EC売上ともにピーチ・ジョン売上を含んでいます

資料13： 22/3期 その他アジアの概況

香港ワコール、ワコールインターナショナル香港、ワコールシンガポール、フィリピンワコール、ワコールインディア（以下、工場）大連ワコール、広東ワコール、ベトナムワコール、ミャンマーワコール、Aテック、Gテック、ほか1社の売上及び、ワコール事業（海外）の決算調整を含んだ数値

売上高
59億円
前期差:+9億円(+17%)
前々期差:▲14億円（▲19%）

前年から営業環境は改善するも、依然として多くの国・地域で感染症の影響が残る

- ◆ 香港、シンガポール、フィリピン、インド：感染症拡大の影響を大きく受けた前期からは回復
- ◆ Aテックは、グループ向け中心に輸出が回復し増収を確保。Gテックは、感染症影響の改善から期末にかけて徐々に回復基調

営業損失
▲1億円
前期差:+28億円
前々期差:+7億円

ベトナム工場の操業停止の影響や多くの子会社で感染症影響が残った結果、営業損失

	21/3期				対21/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
香港ワコール★	▲ 24%	▲ 9%	▲ 7%	+11%	+28%	+22%	+13%	+13%
シンガポール	▲ 83%	+1%	▲ 11%	+15%	+321%	▲ 17%	+6%	+6%
フィリピン	▲ 88%	▲ 59%	▲ 30%	▲ 9%	+365%	+53%	+27%	+55%
インド	▲ 86%	▲ 45%	+89%	+86%	+426%	+163%	+16%	+8%
Aテック★	▲ 38%	▲ 13%	▲ 58%	▲ 9%	▲ 5%	+91%	+91%	+92%
Gテック★	▲ 48%	▲ 24%	▲ 62%	▲ 58%	▲ 52%	+18%	+2%	▲ 12%

★香港ワコール・Aテック・Gテックは12月決算です

資料14： 22/3期 ピーチ・ジョンの概況

売上高
125億円
前期差:+3億円（+3%）
前々期差:+13億円（+12%）

ECは伸長した前期の高い水準を下回るも、店舗は好調。

- ◆ 店舗は営業環境の改善やプロモーションが話題となり来店客が増加したことで好調に推移
- ◆ 自社ECは、「巣ごもり需要」が急拡大した前期のハードルが高く減収

営業利益
17億円
前期差:+60百万円（+4%）
前々期差:+20億円

前期の高い水準を上回り着地

- ◆ 増収効果により前期並みの高い利益水準を確保

		対20/3期				対21/3期				構成比★
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
国内	通販事業	+40%	+20%	+36%	+18%	▲ 17%	▲ 11%	▲ 5%	▲ 11%	44%
	店舗事業	▲ 13%	▲ 8%	+17%	+6%	+91%	▲ 5%	+11%	+2%	44%
	海外事業	▲ 44%	+552%	▲ 36%	+17%	▲ 71%	+952%	▲ 45%	▲ 28%	0%
	その他事業	+24%	+47%	+72%	+35%	▲ 9%	+11%	+63%	+33%	12%

★構成比は、22/3期 累計の値です。

		対20/3期				対21/3期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
海外★★	香港	▲ 34%	▲ 10%	▲ 24%	▲ 22%	▲ 7%	+1%	+22%	▲ 19%
	台湾（店舗＋EC）	▲ 33%	▲ 15%	▲ 24%	+24%	▲ 23%	▲ 16%	+10%	+13%
	上海・北京他（直営店）	▲ 53%	▲ 68%	▲ 61%	▲ 65%	+25%	▲ 42%	▲ 66%	▲ 55%
	上海・北京他（他社EC）	▲ 44%	▲ 32%	▲ 38%	▲ 14%	▲ 2%	▲ 22%	▲ 20%	+8%
	上海・北京他 合計	▲ 47%	▲ 45%	▲ 46%	▲ 41%	+5%	▲ 27%	▲ 37%	▲ 11%

★★現地通貨ベースでの増減率です。各地域における直営店・ECの売上の増減率であり、
連結子会社のPJ香港、PJ上海の売上増減率とは異なります（上海・北京他は、1月~12月の数値）

資料15： 22/3期 国内子会社の概況 （ルシアン・七彩・Ai）

ルシアン：得意先向けのPB商品の売上低迷やベトナム工場休業による納品遅延が響き、営業損失

売上高
35億円
前期差:▲11億円（▲25%）
前々期差:▲23億円（▲40%）

営業損失
▲6億円
前期差:▲9億円
前々期差:▲2億円

	対20/3期				対21/3期				構成比★
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
インナー	▲ 23%	▲ 35%	▲ 45%	▲ 18%	+2%	▲ 31%	▲ 31%	▲ 11%	78%
刺しゅう	+10%	▲ 2%	+7%	▲ 2%	+8%	▲ 14%	▲ 16%	▲ 7%	11%
レース他	▲ 22%	▲ 72%	▲ 72%	▲ 52%	+25%	▲ 36%	▲ 11%	+46%	11%

★構成比は、22/3期 累計の値です

七彩 ：下半期以降、徐々に工事受注が回復し、売上高は前年を上回る

売上高
60億円
前期差:+7億円（+14%）
前々期差:▲27億円（▲31%）

営業損失
▲2億円
前期差:+1億円
前々期差:▲5億円

	対20/3期				対21/3期				構成比★
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
レンタル事業	▲ 37%	▲ 31%	▲ 29%	▲ 22%	+11%	▲ 6%	▲ 7%	▲ 3%	21%
物販事業	▲ 30%	▲ 23%	▲ 32%	▲ 18%	+16%	▲ 15%	▲ 28%	▲ 14%	18%
工事事業	▲ 49%	▲ 58%	+0%	▲ 11%	▲ 14%	▲ 15%	+126%	+65%	61%

★構成比は、22/3期 累計の値です

Ai（アイ）：リゾートウェア需要の回復は半ばも、経費削減により赤字幅は縮小

売上高
18億円
前期差:+1億円（+8%）
前々期差:▲18億円（▲49%）

営業損失
▲4億円
前期差:+2億円
前々期差:▲1億円

	対20/3期				対21/3期				構成比★
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
リゾートウェア事業	▲ 76%	▲ 59%	▲ 66%	▲ 69%	+20%	+35%	▲ 14%	+55%	47%
下着事業	▲ 21%	▲ 24%	▲ 5%	▲ 21%	+25%	▲ 23%	▲ 5%	▲ 7%	53%

★構成比は、22/3期 累計の値です

参考16：23/3期　通期計画

【為替レート】

1＄	1£	1元
120.00	155.00	19.00

（単位：百万円）

	23/3期 計画	売上比	23/3期 上期 計画	売上比	23/3期 下期 計画	売上比
売上収益	205,000	–	104,000		101,000	
売上原価	88,000	42.9	45,500	43.8	42,500	42.1
売上利益	117,000	57.1	58,500	56.3	58,500	57.9
販管費及び一般管理費	110,000	53.7	54,000	51.9	56,000	55.4
事業利益	7,000	3.4	4,500	4.3	2,500	2.5
その他の収益	1,000		500		500	
その他の費用	1,500		500		1,000	
営業利益	6,500	3.2	4,500	4.3	2,000	2.0
金融収益	1,000		600		400	
金融費用	300		100		200	
持分法による投資利益	800		300		500	
税引前当期利益	8,000	3.9	5,300	5.1	2,700	2.7
法人所得税費用	2,500	1.2	1,700	1.6	800	0.8
当期利益	5,500	2.7	3,600	3.5	1,900	1.9

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考17：23/3期　セグメント別・通期計画

【為替レート】

1＄	1£	1元
120.00	155.00	19.00

（単位：百万円）

	23/3期 計画	構成比	23/3期 上期 計画	構成比	23/3期 下期 計画	構成比
ワコール事業（国内）	108,600	53.0	52,500	50.5	56,100	55.5
ワコール事業（海外）	70,100	34.2	38,000	36.5	32,100	31.8
ピーチ・ジョン事業	12,750	6.2	6,550	6.3	6,200	6.1
その他事業	13,550	6.6	6,950	6.7	6,600	6.5
売上収益	205,000	100	104,000	100	101,000	100

	23/3期 計画	売上比	23/3期 上期 計画	売上比	23/3期 下期 計画	売上比
ワコール事業（国内）	2,600	2.4	1,400	2.7	1,200	2.1
ワコール事業（海外）	2,400	3.4	2,100	5.5	300	0.9
ピーチ・ジョン事業	1,500	11.8	950	14.5	550	8.9
その他事業	0	–	50	–	▲ 50	–
営業利益	6,500	3.2	4,500	4.3	2,000	2.0

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考18：23/3期　主要子会社別・通期計画

【為替レート】

1＄	1£	1元
120.00	155.00	19.00

（単位：百万円）

		23/3期 計画			
		売上収益	増減率%	営業利益	売上比%
ワコール事業（国内）	ワコール	102,900	–	4,437	4.3
ワコール事業（海外）	ワコールインターナショナル	30,027	–	384	1.3
	ワコールヨーロッパ	17,302	–	1,404	8.1
	中国ワコール★	14,516	–	415	2.9
ピーチ・ジョン事業		12,750	–	1,500	11.8
その他	ルシアン	2,842	–	▲ 90	–
	七彩	6,423	–	70	1.1
	Ａｉ	2,700	–	14	0.5

【海外主要子会社】（現地通貨ベース）　（単位　米国：千US$　ヨーロッパ：千£　中国：千元）

		売上収益	増減率%	営業利益	売上比%
ワコール事業（海外）	ワコールインターナショナル	250,221	–	3,199	1.3
	ワコールヨーロッパ	111,629	–	9,058	8.1
	中国ワコール ★	763,993	–	21,817	2.9

WACOAL HOLDINGS CORP.

IFRS導入による影響（23/3期1Q～適用）

米国会計基準　表示科目	国際会計基準（IFRS）　表示科目
売上高	売上収益
売上原価	売上原価
販管費及び一般管理費	販管費及び一般管理費
	事業利益
固定資産除売却損益(純額)	その他の収益
のれん及びその他の無形固定資産減損損失	その他の費用
営業利益	営業利益
有価証券・投資評価損益	金融収益
その他の収益	金融費用
その他の費用	持分法による投資損益
税引前当期純利益	税引前当期純利益
法人税等	法人所得税費用
持分法による投資損益	
当期純利益	当期利益
非支配持分損益	当期利益の帰属
当社株主に帰属する当期純利益	親会社の所有者
	非支配持分

IFRSでは、これまで純損益に与える影響の大きかった株式等の売却・時価変動は、一部の銘柄を除いてPLに影響しない

WACOAL HOLDINGS CORP.

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。