



皆さま、こんにちは。株式会社ワコールホールディングス代表取締役副社長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2023年3月期 第3四半期の決算につきまして、ご説明します。

■ 主要国における業績不振、ならびに過去の企業買収に伴うのれんの減損損失を計上

修正の理由

- 足元の商況を踏まえ、日本・中国・米国の4Q計画を見直し（詳細は、P26以降で説明）
- 米国事業を担当する連結子会社のワコールインターナショナルに係るのれんおよび無形資産の減損損失を計上（減損損失に伴う新たなキャッシュアウトはありません）

（単位：億円）

	売上収益	事業利益	営業利益（▲損失）	税引前利益（▲損失）	親会社の所有者に 帰属する当期利益（▲損失）
前回発表予想（A）	2,000	50	80	105	80
今回修正予想（B）	1,900	20	▲55	▲30	▲40
増減額（B－A）	▲100	▲30	▲135	▲135	▲120

まずはじめに、本日、当期の業績予想の下方修正の適時開示を行いました。下方修正の開示は、2022年11月11日に開示した業績予想の修正に続き、2度目となります。今回の発表において、お客さま、お取引先さま、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまにご心配をおかけしたことにつきまして、重大に受け止めております。

今回の発表は、主要国における業績不振、ならびに過去の企業買収に伴う「のれん」や「無形資産」の減損損失という会計上の処理を受けて、業績予想を修正したものです。通期業績に与える影響が大きいため、まず今回計上した「減損損失」についてご説明します。

営業利益への影響額

▲101億円

IO社買収時ののれんを中心に、減損損失（101億円）を計上

- 当社は、国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しているため、減損損失は営業利益に影響（当期利益への影響額は▲98億円）

【ワコールインターナショナル（米国）について】

- 米国事業を統括する持株会社
- 傘下の米国ワコールは「Wacoal」「b.tempt'd」、IO社は「LIVELY」を展開
- IO社は、ECでの成長機会の創出と競争力の強化を図るため、2019年に買収

【減損損失計上の背景】

- デジタルマーケティングに対する規制強化や足元の個人消費の減速など外部環境の変化を踏まえ、ワコールインターナショナル（米国）の回収可能価額を再評価した結果、のれん、無形資産および使用権資産について減損損失を計上（のれん：83億円 無形資産：12億円 使用権資産：5億円）
- ワコールインターナショナル（米国）におけるのれんの残存価額 45百万ドル（約60億円）

3ページをご覧ください。

第3四半期において、米国事業を担当する連結子会社のワコールインターナショナルにかかる減損損失を、101億円計上しました。同社は、Eコマース市場での成長機会の創出と競争力の強化を図るため、2019年に“LIVELY”ブランドを展開するインティメイツ・オンライン社（以下、IO社といいます）を買収いたしました。しかしながら、デジタルマーケティングに関するプライバシー規制の強化や足元の個人消費の減速など外部環境の変化を踏まえ、同社の回収可能価額を再評価した結果、101億円の減損損失を計上するに至りました。当社は、国際財務報告基準（以下、IFRSといいます）を任意適用しているため、これらの減損損失は「その他の費用」となり、営業利益に影響します。また、当期利益への影響額は約98億円の減少となります。なお、今回の減損損失の計上により、同社の「のれん」の残存価額は、約60億円となります。また、減損損失についてはキャッシュアウトを伴うものではありません。

4 P課題分析と対策

➤ 統合シナジーの発揮と、販促効率の改善・経費の削減によって収益性の向上を目指す

Products

ブラジャー品番数の約2割が、売上の80%を占める非効率な運営

- 課題
マーケット分析、開発能力や在庫管理能力の弱さ、原価高騰への対応
- 対策
市場調査の強化、米国Wとのシナジーによる商品開発・在庫管理機能の強化

Price

原価高騰を受けて小売価格を\$45へ変更するも、販売低迷

- 課題
付加価値と商品価格がミスマッチ。競合他社に対して、競争力が低下している
- 対策
価格の見直しのためのテストマーケティングを実施。原価の見直しと合わせて、適切な価格設定に向けた検証を開始

Place

自社ECでの伸び悩み、新規EC市場での展開の遅れ

- 課題
EC市場全体が拡大するなかで、自社ECに拘り、成長機会を損失した
- 対策
Amazonへの出店、パートナーとの協業によるカナダ市場への進出

Promotion

販促効率の悪化に伴い、値引プロモーションに偏重

- 課題
自社ECサイトの改善に向けた取り組みの不足
- 対策
サイト表示速度改善やSEO対策強化による利便性の向上、値引きの見直し



4ページです。こちらは、2022年11月11日に開示した決算補足資料の再掲となります。

IO社につきましては、事業成長とともに収益性改善のバランスをとることが事業の優先課題と判断し、2022年8月より新たな経営体制に移行しています。現在、新経営陣が行った状況分析をベースに、「米国ワコールとのシナジーの発揮による商品開発や在庫管理機能の強化」、「価格戦略の見直しや値引きセールの抑制」、「Amazonへの出店やカナダ市場への進出による売上拡大」に取り組んでいます。これらの取り組みとともに、「販促効率の改善」と「経費削減」に努めることで、早期の収益性改善に取り組んでまいります。以上が、米国事業で計上した「減損損失」についての説明となります。

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、当期首より、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
- IFRSではグループ会社で決算期を統一する必要があるため、全ての子会社の業績を3月決算として開示
- 前期の数値についても、IFRSに組み替えて表示

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との消化取引の売上について、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、事業利益以下に影響はなし
- 3Q（4月-12月）業績への影響額は約42億円（売上収益及び販管費の押上げ要因）

それでは、第3四半期の決算についてご説明します。まず、前年同期からの変更点についてご説明します。

1つ目は、IFRSの任意適用です。当期首からIFRSを任意適用しており、本資料に記載しています前期数値についてもIFRSに組み替えて、表示しています。2つ目は、ワコールにおける収益認識の変更です。百貨店等との消化取引の売上を当期より店頭価格ベースに変更しています。当該変更に伴い、第3四半期の売上収益が約42億円押し上げられています。一方、販管費も同額増えているため、事業利益以下の各利益に影響はありません。なお、遡及修正は行っていません。



それでは、直近3カ月の実績をご説明します。

23/3期 3Q（10月～12月）エグゼクティブサマリー

売上収益
464億円

<前年同期差> +27億円（+6%）
<修正計画※> ▲61億円（▲12%）

ワコール・中国・米国の不振により、修正計画※に大幅未達

	19/3期 3Q	20/3期 3Q	22/3期 3Q	23/3期 3Q		
	実績	実績	実績	当初計画	修正計画	実績
ワコール	100	89	88	98	102	93
ワコールインターナショナル（米国）	100	120	138	160	158	135
ワコールヨーロッパ	100	102	108	121	128	117
中国ワコール	100	96	125	145	145	84

・19/3期3Q実績を基準に、以降の実績数値を換算 ・海外法人は現地通貨ベースで記載

事業利益
6億円

<前年同期差> ▲7億円（▲53%）
<修正計画※> ▲8億円（▲55%）

売上不振・調達コストの増加などから、修正計画※・前期を下回る

- 中国は感染症からの回復を見込むも、状況は悪化。結果、修正計画を大幅に下回る
- ワコール、ピーチ・ジョンは急激な円安に伴う調達コストの増加により売上利益率が低下
- IO社の買収時に設定したアーンアウト債務を見直し（8億円を経費に戻し入れ）
（アーンアウト債務の戻し入れ影響を除去した実質ベースでは、事業損失）

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

7ページをご覧ください。

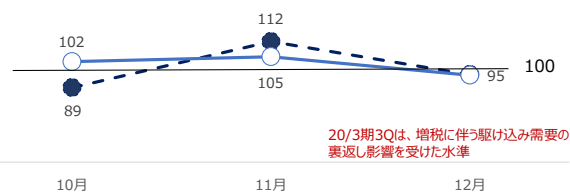
第3四半期、3カ月間の売上収益は前年同期に対して6%の増収となりました。しかしながら、ワコール、中国、米国の不振により、11月11日に開示した修正計画に対しては、61億円の未達となりました。

事業利益は、IO社の買収時に設定したアーンアウト債務の戻し入れなど、利益の押し上げ要因があったものの、売上不振や調達コストの増加などから前年同期に対して53%の減益となり、修正計画を下回りました。主要子会社の商況につきましては、次ページ以降でご説明します。

23/3期 3Q（10月～12月）主要子会社の商況（日本）

ワコール 3Q期間の売上推移

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む、収益認識変更の影響除く）



【売上収益】（）内は収益認識変更の影響を除いたベース

- 対22/3期3Q +6% (▲0.4%) 対20/3期3Q +4% (▲2%)
(参考) 対19/3期3Q ▲7% (▲13%)

【23/3 3Qのトピックス】

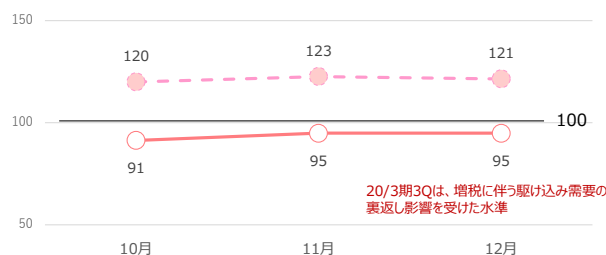
- 消費者の節約志向が続くなか、実店舗の秋冬商戦は低調に推移

チャネル別の売上高（店頭ベース）

百貨店: ▲6% (20/3期比▲17%) 直営店: ▲4% (20/3期比▲8%)
量販店: ワコール ▲8% (20/3期比▲4%) ウイング ▲6% (20/3期比±0%)
自社EC: +3% (20/3期比+66%)

ピーチ・ジョン 3Q期間の売上推移

※グラフは国内PJの決算調整前の月次数値（内部売上含む・受取送料除く）



【売上収益】 主力の国内事業の過年度比・内部売上含む

- 対22/3期3Q ▲6% 対20/3期3Q +21%

【23/3 3Qのトピックス】

- 前年に実施した有名タレントとのコラボ企画の反動を受ける

チャネル別の売上高（国内のみ）

通販: ▲5% (20/3期比+29%)
直営店: ▲4% (20/3期比+13%)
他社EC: ▲20% (20/3期比+38%)

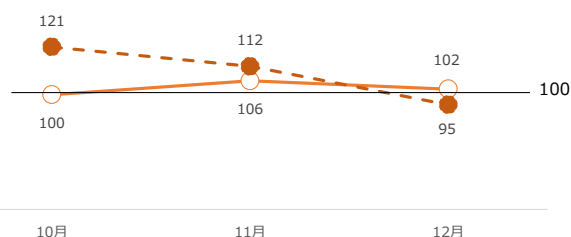
8ページをご覧ください。ワコールとピーチ・ジョンの3か月間の商況になります。

ワコールは、収益認識の変更影響を除いたベースで前年同期並みの水準となりました。依然として感染症の拡大前の9割程度の回復に留まっている状況です。ピーチ・ジョンは、有名タレントとのコラボ企画が好調に推移した前年同期のハードルが高く、直営店・自社ECともに前期を下回る結果となりました。

23/3期 3Q（10月～12月）主要子会社の商況（米国）

米国W 3Q期間の売上推移

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む）



【売上収益】 内部売上含む・現地通貨ベース

- 対22/3期3Q +2% 対20/3期3Q +11%

【23/3 3Qのトピックス】

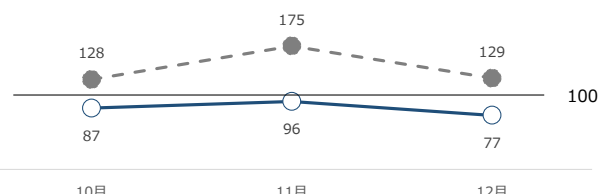
- 消費者マインドの悪化を背景に、実店舗が苦戦

チャネル別の売上高

実店舗: ▲6% (20/3期比±0%)
 自社EC: +10% (20/3期比+50%) 百貨店EC: +3% (20/3期比+15%)
 専業EC: ▲8% (20/3期比+6%)

IO社 3Q期間の売上推移

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む）
 ※20/3期との比較は、買収前期間含むため、参考値



【売上収益】 内部売上含む・現地通貨ベース

- 対22/3期3Q ▲13% 対20/3期3Q +42%
※買収前期間を含むため参考値

【23/3 3Qのトピックス】

- 収益性重視への転換に伴い、広告宣伝費の投下を縮小

チャネル別の売上高

自社EC: ▲19%
 直営店: +8%
 卸: ±0%

9ページです。次に、米国ワコールとIO社の商況になります。

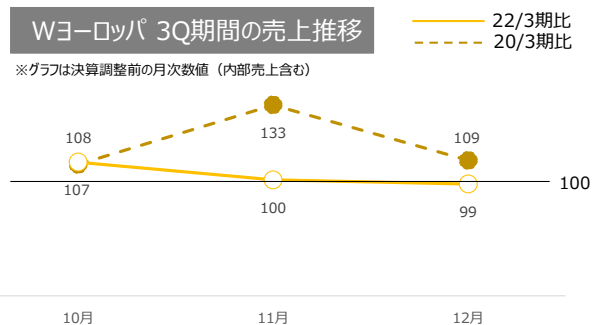
米国ワコールは、売れ筋商品の生産正常化により、納品が改善した結果、前年同期の水準を上回りました。しかしながら、消費者マインドの悪化による店頭売上の減速や得意先の仕入抑制が続いた結果、想定した売上水準には届きませんでした。

IO社につきましては、収益性重視への方針転換により、販促費を抑制したことが響き、前年同期を下回りました。

23/3期 3Q（10月～12月）主要子会社の商況（欧州・中国）

Wヨーロッパ 3Q期間の売上推移

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む）



【売上収益】 現地通貨ベース

- 対22/3期3Q +9% 対20/3期3Q +15%

【23/3 3Qのトピックス】

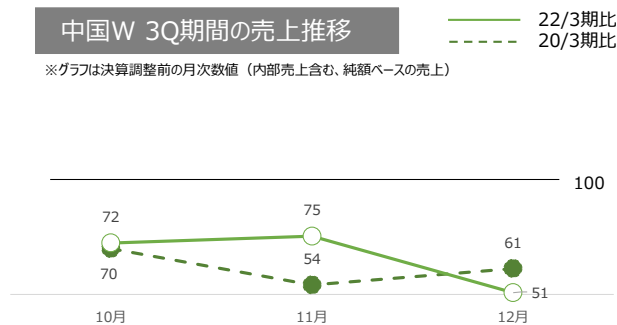
- 修正計画を下回ったものの、堅調に推移

エリア別の売上高

英国: +4% (20/3期比+21%)
北米: ▲3% (20/3期比+2%)
欧州: +10% (20/3期比+21%)

中国W 3Q期間の売上推移

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む、純額ベースの売上）



【売上収益】 現地通貨ベース

- 対22/3期3Q ▲35% 対20/3期3Q ▲40%

【23/3 3Qのトピックス】

- 行動制限の長期化が影響し、大幅減収

チャネル別の売上高

実店舗: ▲39% (20/3期比▲38%)
他社EC: ▲14% (20/3期比▲39%)
自社EC: ▲66%

10ページをご覧ください。欧州と中国の商況になります。

欧州は、英国における百貨店の売上拡大に加え、「Elomi」ブランドの伸長などが寄与し、堅調に推移しました。一方、中国はゼロコロナ政策によって実店舗への来店客数が減少したことが響き、前年同期を大幅に下回りました。

23/3期 3Q（4月～12月）エグゼクティブサマリー

売上収益 1,439億円 <前年同期差> +139億円（+11%） <修正計画差※> ▲61億円（▲4%）	主要国における販売不振、得意先の仕入抑制により苦戦 ➤ 為替影響（72億円）、収益認識変更の影響（42億円）を除去すると、25億円の増収
事業利益 50億円 <前年同期差> ▲2億円（▲3%） <修正計画差※> ▲8億円（▲13%）	売上低迷や調達コストの上昇が響き、修正計画・前期を下回る ➤ アーンアウト債務の見直しに伴う戻し入れ影響（8億円）を除去すると、約9億円の減益
営業利益 ▲18億円 <前年同期差> ▲79億円 <修正計画差※> ▲99億円	のれんや無形資産などの減損損失の計上が響き、営業損失 ➤ その他費用として、旧大阪事業所の売却益（30億円）を計上
税引前四半期利益 3億円 <前年同期差> ▲73億円 <修正計画差※> ▲97億円	営業損失の影響大きく、大幅な減益 ➤ 持分法による投資利益として、台湾Wにおける子会社の株式譲渡益（7億円）を計上

11 ※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

WACOAL HOLDINGS CORP.

11ページをご覧ください。続きまして、2023年3月期 第3四半期累計の実績について、ご説明します。

売上収益は、1,439億円と、前年同期に対して11%の増収となりました。事業利益は、50億円でした。IO社の買収時に設定したアーンアウト債務の戻し入れなど利益の押し上げ要因もあり、海外セグメントが増益となりましたが、国内の売上不振や急激な円安に伴う調達コストの上昇影響が大きく、前年同期に対して3%の減益となりました。

営業損益は、米国事業に係る減損損失を計上したことにより、18億円の営業損失となりました。税引前四半期利益は3億円でした。持分法による投資利益の寄与などがありましたが、営業損失が響き、大幅な減益となりました。

修正計画に対しては、ワコールや中国、米国の売上が想定を下回り推移したことや、減損損失の計上などが響き、売上収益、各利益ともに修正計画を下回る結果となりました。

23/3期 3Q（4月～12月） 売上収益と事業利益

売上収益 前年同期差 (単位：億円)

ワコール事業（国内）	+73
ワコール事業（海外）	+53
ピーチ・ジョン事業	▲1
その他	+14

ワコール	+86
その他の海外法人	+14
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	+13
ワコールヨーロッパ	+11
ピーチ・ジョン	▲1
ワコールインターナショナル（米国）	▲18
中国ワコール	▲25
為替影響	+72

売上利益率

	22/3期3Q	23/3期3Q
ワコール	57.0%	56.7% ▲0.3
（上代振上や決算調整の影響除去）	55.1%	53.3% ▲1.8
ピーチ・ジョン 国内のみ	66.8%	64.9% ▲1.9
ワコールインターナショナル（米国）	51.7%	50.3% ▲1.4
ワコールヨーロッパ	56.3%	58.8% +2.5
中国ワコール	68.6%	69.0% +0.4

販管費率

	22/3期3Q	23/3期3Q
ワコール	55.4%	54.9% ▲0.5
ピーチ・ジョン 国内のみ	48.9%	49.9% +1.0
ワコールインターナショナル（米国）	49.2%	48.0% ▲1.2
ワコールヨーロッパ	43.2%	46.5% +3.3
中国ワコール	69.0%	78.0% +9.0

※ワコールヨーロッパは、ブランド償却費を除去して、算出

事業利益 前年同期差 (単位：億円)

ワコール事業（国内）	▲8
ワコール事業（海外）	+5
ピーチ・ジョン事業	▲5
その他	+6

その他の海外法人	+10
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	+6
ワコール	+3
ワコールヨーロッパ	+0
ワコールインターナショナル（米国）	▲1
ピーチ・ジョン	▲5
中国W	▲5
為替影響	+2



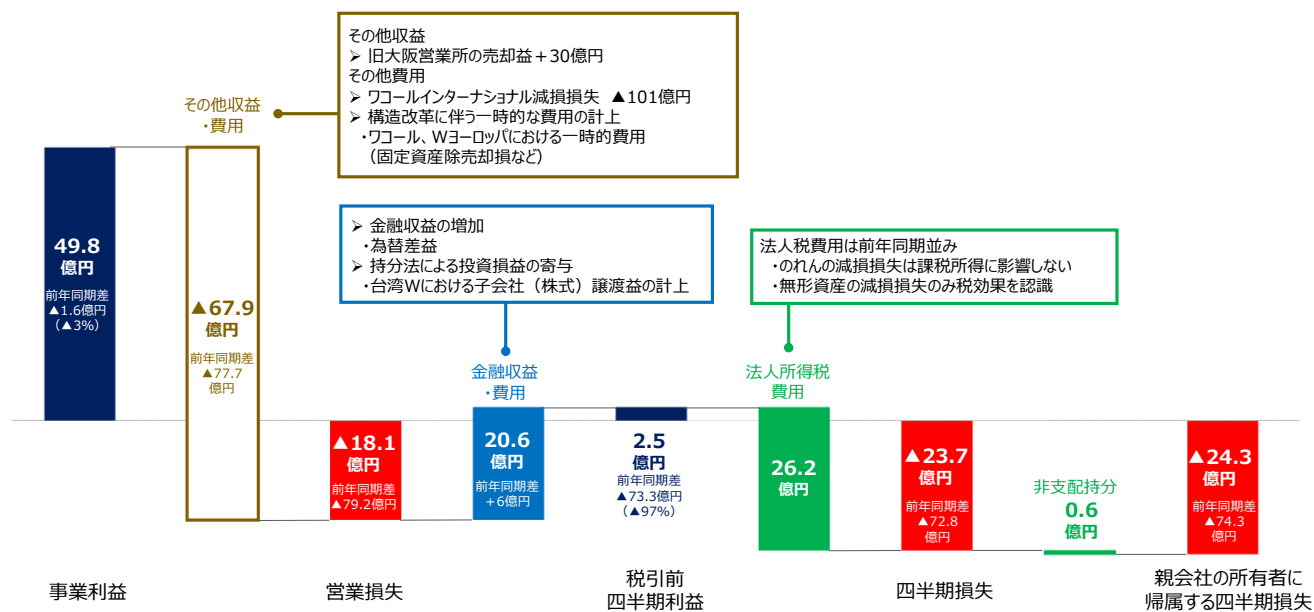
WACOAL HOLDINGS CORP.

12ページです。売上収益から事業利益にかけて、前年同期差の主な要因を主要子会社単位で記載しています。売上収益は、前年同期に対し11%の増収となりました。厳しい行動制限の影響を受けた中国、消費者マインドの悪化を受けた米国の苦戦がありましたが、欧州の堅調な推移に加え、ワコールの回復や収益認識の影響、主要通貨の円安進行などが寄与し、増収となりました。

売上利益は、増収効果などから11%の増益となりました。主要子会社の売上利益率は記載の通りです。原材料価格や製造人件費の増加などから、ワコールやピーチ・ジョン、米国の売上利益率が悪化した一方で、欧州は為替動向がポジティブに作用した結果、売上利益率が改善しています。

事業利益は、アーンアウト債務の戻し入れなどがあった一方で、ワコールにおける費用増加や、米国・中国の売り上げ不振に伴う減益などが影響し、3%の減益となりました。

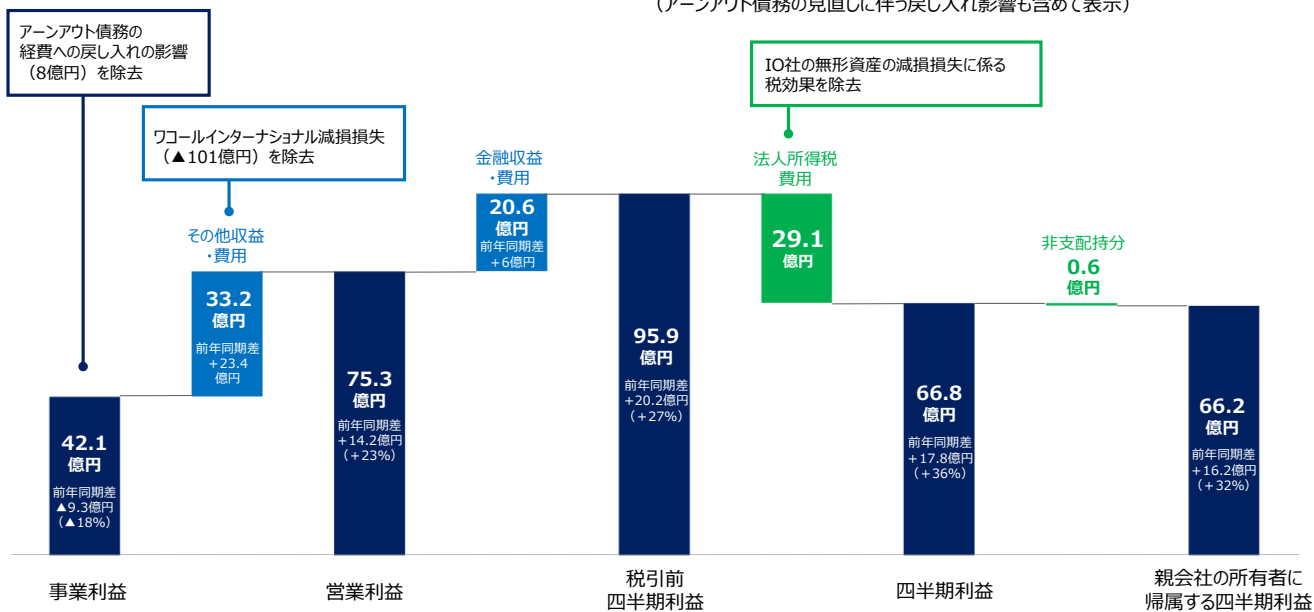
23/3期 3Q（4月～12月） 四半期利益影響項目



13ページをご覧ください。事業利益から四半期利益にかけて、前年同期差の主な要因を記載しています。営業損益は、「その他の収益」として、旧大阪事業所の売却益などがあった一方で、「その他の費用」として米国事業における減損損失の計上などがあったため、前年同期に対して79億円の減益となり、営業損失となりました。税引前四半期利益は、持分法適用会社の業績好調や子会社株式の売却益などの寄与がありましたが、営業損失が響き、97%の減益となりました。また、のれんの減損損失は課税所得に影響しないことから、法人所得税費用が前年同期並みの水準となった結果、親会社の所有者に帰属する四半期損益は、24億円の四半期損失となりました。

(参考) ワコールインターナショナル (米国) の減損損失影響を除去した場合

(アーンアウト債務の見直しに伴う戻し入れ影響も含めて表示)

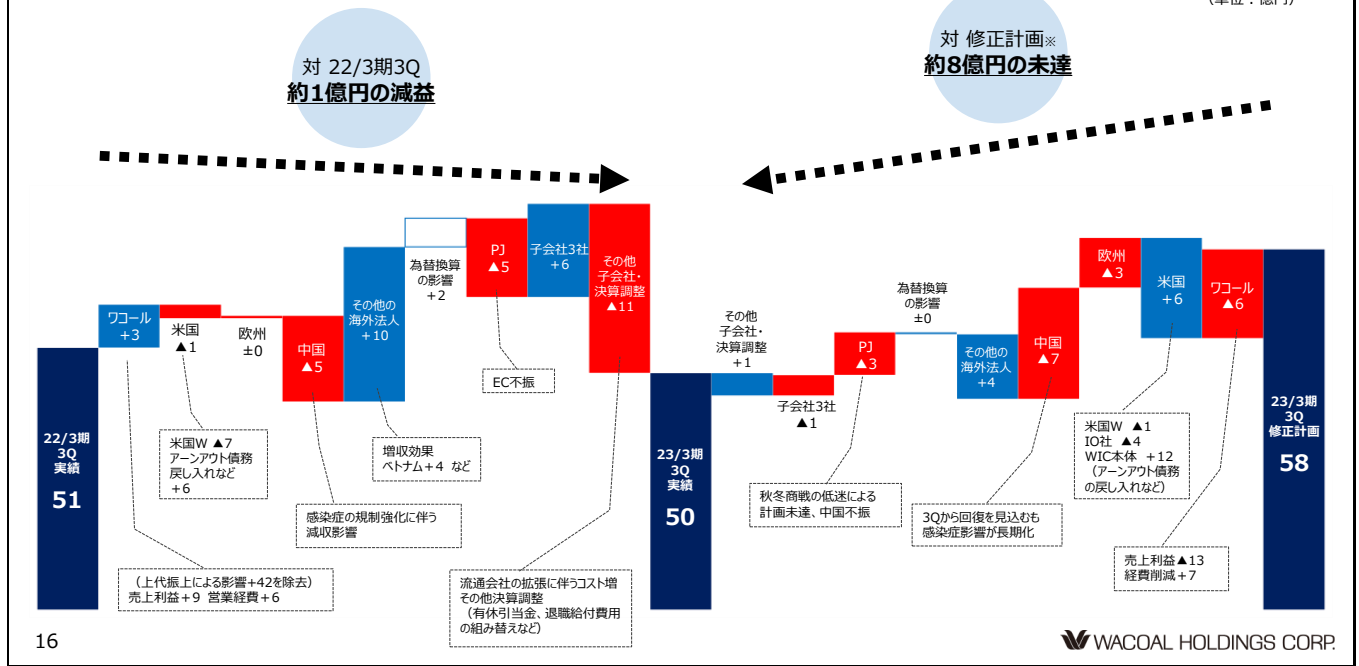


14ページをご覧ください。参考として、米国事業の減損損失の影響を除いた事業利益以下の数値を記載しています。

15ページをご覧ください。売上収益の前年同期差および修正計画差をウォーターフォールで記載しています。右のチャートは11月11日に開示した修正計画との差を示しています。ワコール・中国・米国などが修正計画を下回ったことにより、約61億円の未達となりました。

(参考) 23/3期 3Q (4月～12月) 事業利益増減 前年同期・修正計画差

(単位: 億円)



16ページです。事業利益の前年同期差および修正計画差をウォーターフォールで記載しています。売上収益同様に、右のチャートは11月11日に開示した修正計画との差を示しています。アーンアウト債務の戻し入れがあった米国やその他の海外法人が修正計画を上回りましたが、売上の不振や調達コストの増加により、ウォール・中国などが計画未達となりました。結果、修正計画に対して8億円の未達で終了しています。

売上収益
747億円

<前年同期差> +73億円（+11%）
<修正計画差※> ▲24億円（▲3%）

新規会員の獲得に繋がるマーケティング施策の実行に課題を残す

- リテンションマーケティングの強化が奏功し、会員顧客による購買は順調に推移
- 10月以降は、物価高騰に伴う買い控えの影響が顕著に現れ、来店客数が減少
- 他社ECは、大手ECベンダーとの取り組みの強化が奏功し、高い成長を実現

事業利益
20億円

<前年同期差> ▲8億円（▲29%）
<修正計画差※> ▲4億円（▲18%）

売上回復が遅れる中、経費コントロールに注力するも大幅減益

- 急激な円安に伴う調達コストの増加により売上利益率は低下（円安による原価増は約10億円）
- ワコールの売上利益率は、▲1.8pt低下（上代振上や決算調整の影響を除去した数値）
- 流通倉庫の稼働に伴うコストも増加し、セグメント全体で減益

営業利益
51億円

<前年同期差> +16億円（+47%）
<修正計画差※> ▲4億円（▲7%）

旧大阪事業所の売却益（30億円）が寄与

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

17ページです。このページより、セグメントごとに業績を振り返ってまいります。

ワコール事業（国内）の売上収益は、747億円と、前年同期に対して11%の増収となりました。一方、修正計画に対しては3%の未達となりました。中核事業会社であるワコールは、CX戦略の推進によって会員顧客の売上が順調に推移しましたが、課題として掲げる新規顧客、非会員顧客の売上は低調な推移となりました。また、10月以降は、物価高騰に伴う買い控えの影響も見られました。

事業利益は、20億円と、前年同期に対し29%の減益となりました。また、修正計画に対しても18%の減益となりました。売上の低迷に加え、急激な円安進行に伴う調達コストの増加や流通倉庫の稼働に伴うコストの増加などから、前年同期、修正計画ともに下回る結果となりました。

営業利益は51億円でした。旧大阪事業所の売却益の寄与で前年同期に対し47%の増益となりましたが、修正計画は下回りました。

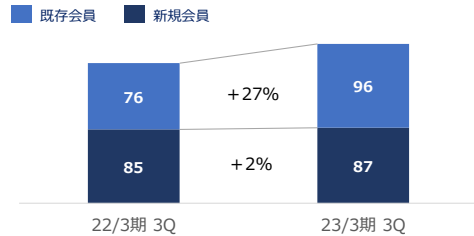
ワコールにおけるCX戦略の進捗

購買会員数※
当期計画に対する進捗率
73%
(※当期に購買実績のある会員数)

既存会員の売上は順調も、新規・非会員顧客の獲得に苦戦

- リテンションマーケティングの強化が奏功し、既存会員の購買人数は前年同期比+27%で推移
- 新規顧客については消費者の節約志向が高まる中、来客や購買に繋がる効果的なマーケティング施策が打ち出せず、計画を下回る

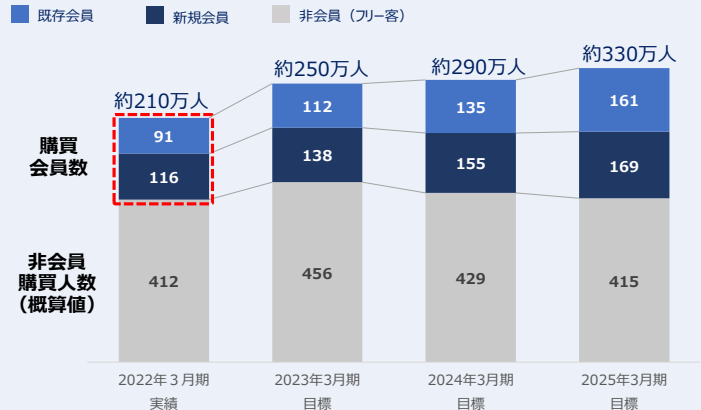
当期の購買会員数の動向 (単位: 万人)



	2023年3月期 3Q実績	2023年3月期 目標	進捗率
購買会員数 (当期購買実績のある会員数)	183万人	250万人	73%
うち既存会員	96万人	112万人	86%
うち新規会員 (新規顧客+非会員顧客の会員化)	87万人	138万人	63%

【参考】中期経営計画期間における目標値

(単位: 万人)



WACOAL HOLDINGS CORP.

18ページをご覧ください。

新規顧客の獲得と既存顧客のロイヤルカスタマー化により、顧客ピラミッドの拡大を目指すワコールのCX戦略の進捗になります。第3四半期までに、当社商品をご購入いただいた会員数は、当期の年間目標に対し73%の進捗となりました。内訳を見ますと、既存顧客の購買人数は順調に推移する一方で、新規顧客の購買人数は進捗に遅れが見られます。また、非会員顧客による購買も苦戦しました。来店や購買に繋がる効率的なマーケティング戦略を確立していくことで、改善につなげていきたいと考えています。

ワコールにおける収益構造改革の進捗

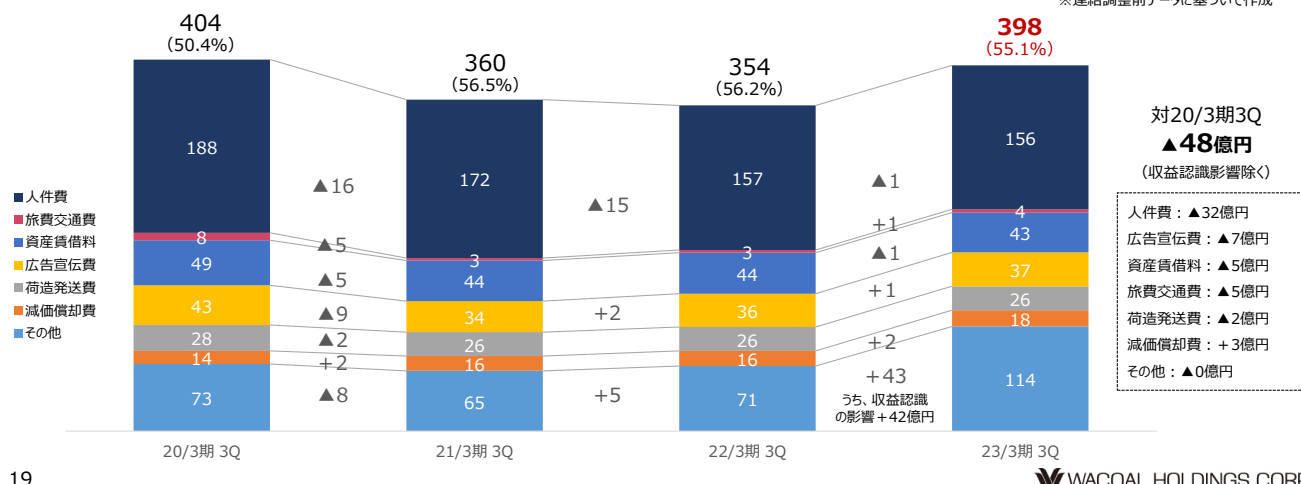
対20/3期3Q
販管費の削減額
(収益認識影響を除く)

48億円

売上の回復の遅れに伴い、コストマネジメントの強化を継続

- 販管費は、収益認識の影響（約42億円）を除くと、前年同期並みの水準でコントロール
- 売上が緩やかに回復したことで、販管費率は低下（前年同期比▲1.1pt）

※連結調整前データに基づいて作成



19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。

ワコールの販管費は、要員計画マネジメントの進捗による人件費の抑制や売上動向を踏まえた経費抑制により、感染症前の水準に対して、収益認識の影響を除いたベースで、約48億円減少しました。

しかしながら、売上が緩やかな回復に留まったことで、販管費率は依然高止まりしている状況です。引き続き、構造改革のスピードアップを図ることで、レジリエントな体質への転換を目指してまいります。

売上収益
498億円

＜前年同期差＞ +53億円（+12%）
＜修正計画差※＞ ▲33億円（▲6%）

堅調な欧州や為替影響で増収も、米・中の苦戦で修正計画は未達

- 為替影響（+72億円）を除去すると、19億円の減益
- 米国ワコールは、実店舗における売上不振に加え、得意先の仕入抑制の影響を受け低迷
- IO社は、広告宣伝費を大幅に抑制した結果、訪問客数が伸び悩む

事業利益
22億円

＜前年同期差＞ +5億円（+32%）
＜修正計画差※＞ +0.4億円（+2%）

中国赤字も、他アジアの回復やアーンアウト債務の戻し入れが寄与

- アーンアウト債務（8億円）の戻し入れ影響を除去すると、前期・修正計画ともに未達
- 米国ワコールは、減収影響に加え、コスト上昇に伴う売上利益率の低下もあり、減益
- 感染症影響を強く受けた中国ワコールは、約7億円の赤字を計上

営業損失
▲80億円

＜前年同期差＞ ▲99億円
＜修正計画差※＞ ▲97億円

のれんや無形資産などの減損損失の計上が響き、営業損失

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

20ページをご覧ください。ワコール事業（海外）の売上収益は、498億円でした。欧州やその他の海外法人の回復や主要通貨の為替影響から、前年同期に対し12%の増収となりました。一方、感染症に対する厳しい行動制限が継続した中国の低迷や、IO社の苦戦、消費者マインドの悪化を受けた米国ワコールの減速などが響き、修正計画に対しては6%の未達となりました。

事業利益は、22億円となりました。中国やIO社の赤字計上がありました。米国のアーンアウト債務の戻し入れや、その他の海外法人の回復が寄与し、前年同期に対し32%の増益となりました。また、修正計画に対しても2%の増益となりました。

一方、営業損益は、米国事業の減損損失が響き、80億円の営業損失となりました。

ピーチ・ジョン事業の概況		その他事業の概況	
売上収益 90億円 ＜前年同期差＞▲1億円（▲1%） ＜修正計画差※＞▲3億円（▲3%） 事業利益 10億円 ＜前年同期差＞▲5億円（▲33%） ＜修正計画差※＞▲3億円（▲21%） 営業利益 9億円 ＜前年同期差＞▲6億円（▲40%） ＜修正計画差※＞▲3億円（▲25%）	減収減益も、 高い利益水準を確保 国内： ➢ 直営店は主力商品が好調に推移し、前年同期を上回る ➢ ECは、効果的な販促施策を打ち出せず、低迷 海外： ➢ 台湾は前年同期から回復 ➢ 上海PJは11月で営業終了	売上収益 104億円 ＜前年同期差＞+14億円（+15%） ＜修正計画差※＞▲1億円（▲1%） 事業損失 ▲3億円 ＜前年同期差＞+6億円 ＜修正計画差※＞▲1億円 営業利益 3億円 ＜前年同期差＞+9億円 ＜修正計画差※＞+5億円	各社の回復や構造改革で 増収、赤字縮小 ルシアン： ➢ 大手衣料品チェーン向けのPB商品が低調も、自社ブランドの売上は回復基調 七彩・Ai（アイ）： ➢ 行動制限の緩和に伴う需要の回復から増収

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

21ページをご覧ください。ピーチ・ジョン事業の売上収益は、90億円と前年同期並みの水準で着地しました。ECについては、引き続きコンテンツマーケティング施策に注力したものの、売上拡大に繋がる効果を得ることができず、前年同期を下回りました。

一方、直営店については、前期の感染症影響の裏返しや、主力商品が好調に推移したことで、前年同期を上回りました。

事業利益、営業利益は、それぞれ10億円、9億円となりました。広告宣伝費の抑制に努めたものの、減収影響に加え、円安に伴う原価上昇などが響き、減益となりました。

その他事業の売上収益は104億円と、前年同期に対し15%の増収となりました。ルシアンはPB商品が低調に推移しましたが、自社ブランドの売上が回復基調にあります。また、七彩、Aiは、営業環境の改善により回復しました。

事業損益は、3億円の事業損失となりましたが、ルシアンの子会社工場用地からの撤退に伴う補償金の計上などにより、営業利益は3億円の黒字となりました。

(参考) EC事業の進捗

※連結調整前のデータに基づいて作成
※各決算期のレートを使用（為替影響含む）

主要6社合計の売上収益
に占めるEC比率

28.0%

邦貨換算ベース（為替影響含む）

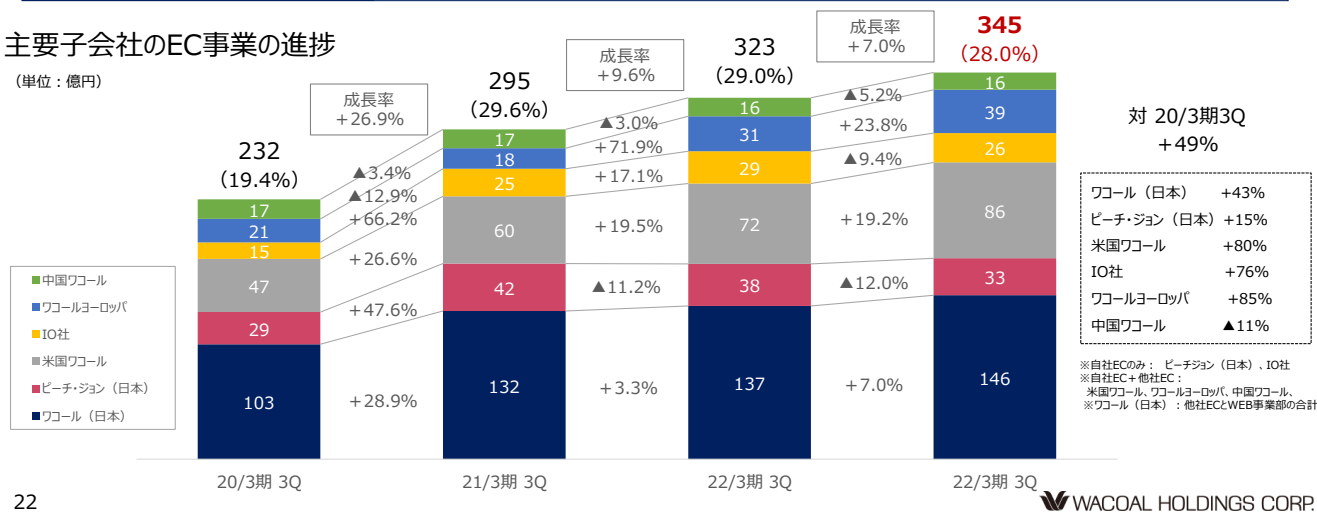
成長ペースは鈍化も、EC売上は拡大基調を維持

➤ 23/3期3QのEC比率：

ワコール 20%、ピーチ・ジョン 40%、米国W 44%、IO社 80%、ワコールヨーロッパ 27%、中国W 26%

主要子会社のEC事業の進捗

（単位：億円）



22

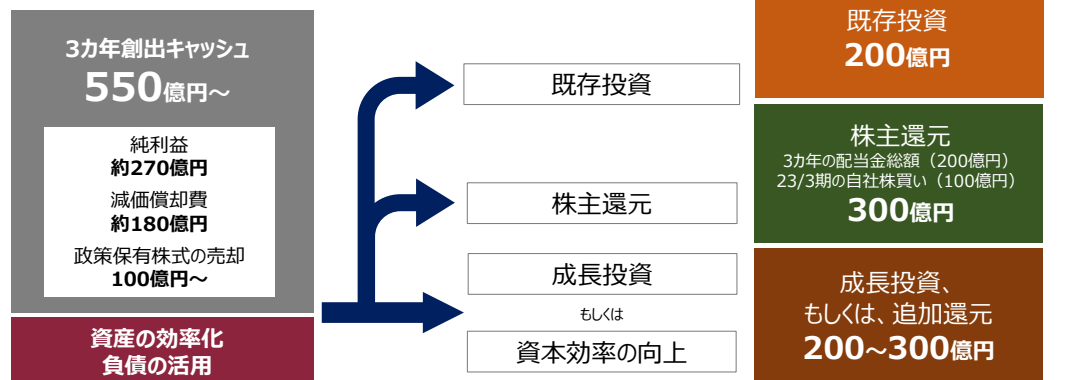
WACOAL HOLDINGS CORP.

22ページです。このページでは、ワコール、ピーチ・ジョンなど主要6社のEC売上の変化をまとめています。

6社合計のEC売上は、前年同期に対して7%の増収となりました。各国で外出機会が回復する中、EC売上の成長スピードは想定を下回り推移していますが、拡大基調は維持しています。引き続き、オンライン・オフラインの連携や自社アプリ、WEBサイトの利便性向上などに努め、更なる成長の実現に向けて取り組みを進めていきます。

基本方針

- 収益力の向上を最優先課題として取り組むと同時に、資産効率・資本効率を改善させることで、ROE向上を実現
- 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て積極的な株主還元を実施



23ページをご覧ください。資本政策や株主還元など、今中計で掲げている財務方針になります。こちらは、2022年6月に発表しました内容から変更はありません。

23/3期 3Q（4月～12月） 資本政策と株主還元

自己株取得の取得額は、62億円（23年度の取得枠：100億円）

		(単位：億円)		(単位：億円)	
		23/3期 3Q累計	中計期間 計画 (23/3期～25/3期)	23/3期3Qの投資内容・投資額	
				内容	金額
創出 キャッシュ	四半期利益（減損影響を除く）	66	270 以上	ワコール/IT関連投資ほか	17
	減価償却費	81	180 以上	ワコール/建物改修ほか	5
	政策保有株式の売却額	41	100 以上	国内・子会社関連	7
	合計	188	550 以上	海外・子会社関連	11
使用 キャッシュ	成長投資、および設備投資額	40	既存投資 200億円 株主還元 300億円 成長投資もしくは追加還元 200億円～300億円		
	配当金支払額	42			
	自己株式の取得額 (取得株式数)	62 2,761,600株			
	合計	145		合計	40

■主要KPI

(株)ワコール 政策保有株式の 売却状況 ※	売却金額	40	100 以上
	目標に対する進捗割合	40%	
	完全売却銘柄数	3	

※ 2022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）

24ページをご覧ください。

第3四半期におけるキャッシュフローの状況になります。投資内容に特段大きなものはございません。

自己株式の取得につきましては、100億円の取得枠に対して、62億円分の取得を進めました。また、政策保有株式の売却を進め、41億円の売却を行っています。

2. 2023年3月期 通期業績予想の概況

WACOAL HOLDINGS CORP.

25

次に2023年3月期の通期見通しにつきまして、ご説明します。

23/3期 通期業績予想を再修正

売上収益 ↓

1,900億円

<修正計画差※> ▲100億円 (▲5%)
<前期差> +179億円 (+10%)

第3四半期の商況を踏まえ、通期の売上見込みを再修正

- 23年3月期通期の売上見込みを、2022年11月開示の修正計画から100億円引き下げ
- 第4四半期の売上見込みは、修正計画に対して39億円の減少
(修正計画に対する第3四半期の売上未達額は、▲61億円)

事業利益 ↓

20億円

<修正計画差※> ▲30億円 (▲60%)
<前期差> +15億円 (+305%)

売上の低迷などを反映して下方修正

- 23年3月期通期の事業利益見込みを、2022年11月開示の修正計画から30億円引き下げ
- 第4四半期の事業利益見込みは、修正計画に対して22億円の減少
(修正計画に対する第3四半期の事業利益未達額は、▲8億円)

営業損失 ↓

▲55億円

<修正計画差※> ▲135億円
<前期差> ▲88億円

ワコールインターナショナル（米国）における減損損失を反映

- 売上低迷や米国の減損損失の計上などを踏まえ、修正計画を135億円下方修正

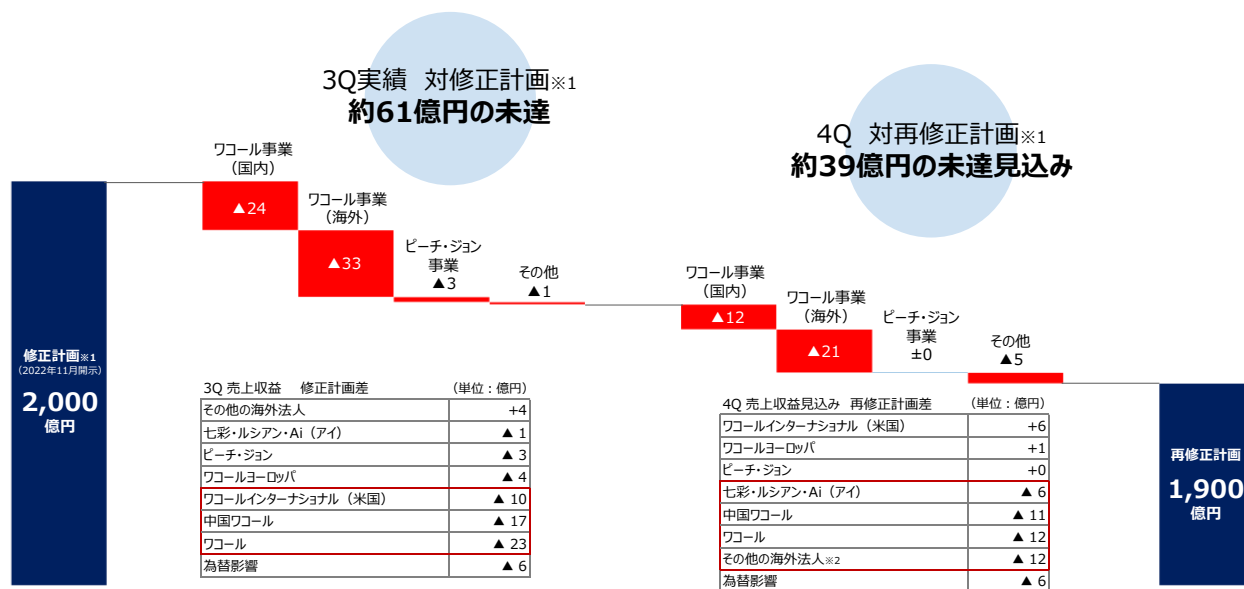
26ページをご覧ください。冒頭にご説明したとおり、第3四半期の実績と足元の動向を踏まえ、11月11日に開示した通期の業績見通しを再度修正しています。

売上収益は、ワコールの回復の遅れや中国、米国の苦戦を反映し、修正計画を100億円引き下げ、1,900億円に修正しました。事業利益は、売上収益の修正などを踏まえ、修正計画から30億円引き下げ、20億円に修正しました。

営業損益については、第3四半期に計上した米国事業の減損損失などを踏まえ、修正計画を135億円引き下げ、55億円の営業損失に修正いたします。

売上収益の計画修正について

➤ 3Qの実績と足元の商況を踏まえ、日本・米国・中国の売上収益を見直し



27 ※1:2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

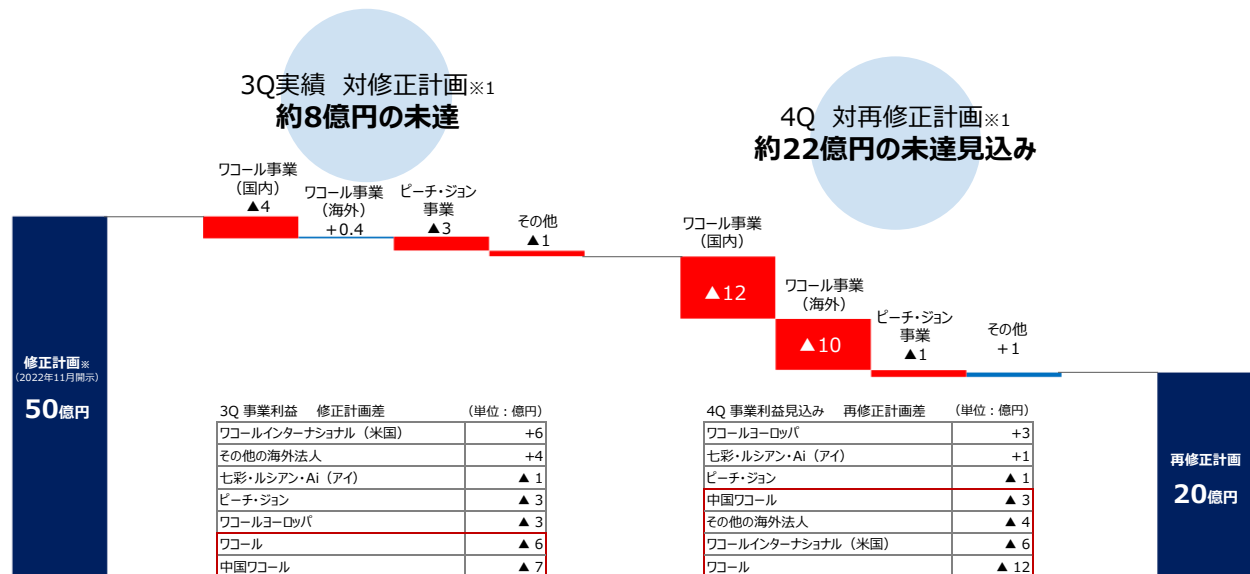
※2:「その他の海外法人」は予算調整影響額を含む

WACOAL HOLDINGS CORP.

27ページです。今回の業績の再修正につきまして、11月11日に開示した計画数値を起点にウォーターフォールでご説明します。ご報告させていただいた通り、第3四半期の売上収益は、修正計画に対して61億円の未達でした。苦戦が続く日本、米国、中国を中心に足元の商況から計画数値を見直した結果、第4四半期は修正計画に対して39億円の計画未達となる見込みです。詳細につきましては、後ほどご説明します。以上の結果、売上収益の見通しを100億円下方修正することとしました。

事業利益の計画修正について

➤ 主要各社の減収影響により、事業利益計画を引き下げ



※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

WACOAL HOLDINGS CORP.

28ページになります。前ページと同様に、事業利益についてもウォーターフォールでご説明します。第3四半期は、修正計画に対して8億円の未達でした。第4四半期につきましては、前ページでご説明した通り、売上が修正計画を下回る見通しであることに加え、調達コストも高止まりする見込みであることから、修正計画を22億円引き下げることにしました。以上を踏まえ、今回、事業利益の通期見通しを30億円下方修正いたしました。

23/3期 4Q（1月～3月） 主要会社の計画について

ワコール事業（国内）4Q 再修正計画

売上収益見込み

232億円

＜前年同期差＞ +24億円（+11%）
＜修正計画差＞ ▲12億円（▲5%）

事業損失見込み

▲33億円

＜前年同期差＞ +13億円
＜修正計画差＞ ▲12億円

（株）ワコールの業績見込みを下方修正

- 売上収益：修正計画を引き下げ（▲12億円）

	19/3期 4Q	20/3期 4Q	22/3期 4Q	23/3期 4Q		
	実績	実績	実績	当初計画	修正計画	再修正計画
ワコール	100	87	83	119	97	92

・19/3期3Q実績を基準に、以降の実績・見込み数値を換算

- 事業利益：修正計画を引き下げ（▲12億円）

- ・（株）ワコール事業損益 対修正計画 ▲20億円
 - 減収影響・返品増に伴う売上利益額の減少（対修正▲17億円）
 - （株）ワコールの販管費の増加（対修正+3億円）
- ・既存フレックス制度の改定に伴う原価・経費への戻し入れ影響（約10億円）

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

ワコール事業（海外）4Q 再修正計画

売上収益見込み

169億円

＜前年同期差＞ +22億円（+15%）
＜修正計画差＞ ▲21億円（▲11%）

事業利益見込み

5億円

＜前年同期差＞ +4億円
＜修正計画差＞ ▲10億円

中国ワコールの業績見込みを修正

- 売上収益：修正計画（11/11発表）を引き下げ（▲21億円）

・中国ワコール 対修正計画 ▲13億円

	19/3期 4Q	20/3期 4Q	22/3期 4Q	23/3期 4Q		
	実績	実績	実績	当初計画	修正計画	再修正計画
ワコールインターナショナル（米国）	100	113	127	147	120	131
ワコールヨーロッパ	100	85	107	110	122	125
中国ワコール	100	75	87	122	122	96

・19/3期3Q実績を基準に、以降の実績・見込み数値を換算 ※海外法人は現地通貨ベースで記載

- 事業利益：修正計画（11/11発表）を引き下げ（▲10億円）
- ・中国ワコールの減収影響 対修正計画▲3億円
 - ・米国ワコール▲6億円
（アーンアウト債務の見直しによる影響など（4Qの経費戻し入れが減少））

29ページをご覧ください。今回の再修正の要因となっているワコール事業（国内）及びワコール事業（海外）について、第4四半期3カ月間の見通しを記載しております。

ワコール事業（国内）の売上収益は、11月11日に開示した修正計画に対して、12億円の減少となる見込みです。収益認識の変更影響も含めて、感染症や増税影響のない2019年3月期の第4四半期水準の回復を見込んでおりましたが、第3四半期の動向を踏まえ、9割程度の回復に留まる想定としました。

事業損益は、12億円の減少となる見込みです。次のページで詳細をご説明いたしますが、この1月に従来のフレックス定年制度の改定を決定しました。この制度変更に伴って売上原価や販管費が約10億円程度減少する見通しです。しかしながら、減収影響ならびに返品増加に伴う売上利益率の悪化、販管費の増加などによって、ワコールの事業利益が修正計画に対して約20億円の減少となることから、セグメント全体の事業利益計画を下方修正しています。

ワコール事業（海外）の売上収益は、11月11日に開示した修正計画に対して、21億円の減少となる見込みです。第4四半期につきましては、米国は売れ筋商品の生産正常化と納品の進展などから修正計画を上回る見込みです。また、欧州は修正計画並みの推移を見込んでいます。一方、中国については、感染症に対する規制緩和により経済活動が再開したものの、不透明感がなお残っていることを考慮し、売上計画を見直すこととしました。

事業利益は、10億円の減少となる見込みです。中国の下方修正に加え、IO社の業績不振に伴うアーンアウト債務の戻入を当初第4四半期に見込んでいた影響を反映しました。

■ フレックス定年制度の特別運用の実施結果、フレックス定年制度の改定について

フレックス定年制度の特別運用について

実施対象会社	(株)ワコール
実施目的	国内事業で掲げる収益力向上の実現に向けて、事業構造改革のスピードアップを図る 事業規模に見合った人員構成の適正化を図る 新たな課題に果敢に挑戦し、スピーディに結果を出すレジリエントな組織への変革
対象者	満45歳以上の正社員・無期雇用契約社員・定年後再雇用社員 (管理職層は、満50歳以上) ※販売職は除く
支援内容	特別加算金の支給
募集人数	250名程度
募集結果	155名
特別運用に伴う費用	約7億円 (その他の費用に計上)

フレックス定年制度の改定について

- フレックス定年制度の一部改定を実施 (運用開始時期：2023年4月以降)
- フレックス定年制度の改定に伴い、当期の売上原価および販売費及び一般管理費が減少 (影響度は約10億円)
- フレックス定年制度の改定を受け、改定前に応募した人数 約50名

30ページをご覧ください。説明の最後にワコールの構造改革の進捗状況につきまして、ご説明します。

フレックス定年制度の特別運用の実施結果と業績への影響についてご説明します。

フレックス定年制度の特別運用は、事業規模に見合った人員構成の適性化を図り、変化対応力のある組織への変革を加速度的に進めるため、記載の社員を対象に実施しました。実施結果ですが、募集人数250名に対して155名の応募がありました。業績への影響は、約7億円となります。こちらにつきましては、「その他の費用」として計上されるため、営業利益に影響いたします。

また、フレックス定年制度の特別運用とは別に、通常のフレックス定年制度の内容を改定いたしました。IFRSでは、変更に伴う影響を即時認識するため、第4四半期の売上原価および販管費が合計で約10億円減少することとなります。なお、通常のフレックス定年制度の改定前に駆け込みで応募した人数は、約50名程度でした。

引き続き、ワコールでは要員計画マネジメントを推進するとともに、社外出向制度等も活用しながら、事業規模に見合った人員構成の適性化を図ってまいります。

販売・企画・販促による一気通貫の事業活動の推進に向けて、課題を洗い出し

取り組み項目	進捗
マーケティング活動の見直し	- 外部マーケティングコンサルタントとの協業によるブランドポートフォリオ戦略構築プロジェクトを進行中 - マーケティングコストの適正化と戦略的なコスト配分の実現に向けた課題の検証・来期組織の立案 3Dスマート&トライによる効果の最大化に向けて、導入基準・撤退基準を再検証
エリア戦略の再構築	- エリア戦略の策定チームの新設、営業オペレーション（システムなど）の改善に着手 - マーケティングメニューの削減に着手するとともに、全社の販促施策の見直しに着手 - 商品配備に対する課題（品揃え、継続品番、サイズ、カラー）の洗い出しと対応方針の検討
既存店舗の損益見極め	不採算店舗の損益改善計画を策定するとともに、改善に向けた得意先との交渉を開始
自社EC強化	- ECファーストのMD戦略を構築（23年4月～開始） - EC強化に向けた施策の実施（オリジナル商品の企画に着手、ワコールウェブストア先行発売など）
組織の活性化	22年12月～1月「改善提案」制度を実施。重要提案については、社長指示の下、各部門責任者が対応策を検討 - テーマ（提案数）：「商品・サービス（229）」「組織（84）」「プロモーション（99）」「モノづくり（55）」「セールス・販売（49）」「自由テーマ（168）」
経営体制の構築	- 自社ECの拡大、エリア販売体制の進化、マーケティング活動の抜本的な見直し、ブランド提供価値の向上、新規事業の創出と育成、要員計画マネジメント、以上の中核戦略の実行に注力できる組織体の検討 - HD取締役会における事業会社の報告の在り方を見直し

31ページです。11月の体制変更以降、ワコールで進めてきた取り組みの一部を記載しました。当期の業績不振については、外部環境だけが原因ではなく、コミュニケーションの不足により、製販一体となった事業活動ができていなかったことが大きな原因であると反省しています。そのため、この3か月間においては、本来あるべき販売・企画・マーケティングによる一気通貫した事業活動の推進に向けて、課題の洗い出しを進めるとともに、責任者を明確にして具体的な対策を検討してきました。

「マーケティング活動の見直し」については、外部コンサルタントと協業し、ブランドポートフォリオ戦略の構築に向けたプロジェクトを進めています。また、販売・商品企画・マーケティング部門が参加する横断型のミーティングを週次で開催し、戦略的なコスト配分の実現に向けた課題の検証や来期組織の立案を進めています。3D計測システムを活用した新規顧客の獲得に向けては、効果を最大化できるよう、導入基準の見直しなどを進めています。

「エリア戦略の再構築」については、エリア戦略の策定と推進を行う選任部署の新設を決定したほか、営業オペレーションの改善に着手しています。また、過大感のあったマーケティングメニューの削減に着手するとともに、全社の販促施策の見直しも進めています。

「既存店舗の損益見極め」については、不採算店舗の損益改善計画を策定するとともに、改善に向けた得意先との具体的な交渉を開始しています。これらの交渉の中で、改善が図れないと判断した店舗については、順次撤退していく方針です。

「自社EC強化」につきましては、ECファーストで戦略を構築し、話題を店頭につなげていくためのMD戦略の構築や諸施策の具体案の立案と検証を進めています。

「組織の活性化」については、昨年12月に社員から経営陣に対して、直接、改善提案ができる新たな制度を開始しました。重要テーマに関して従業員から意見を募ったところ、記載の通り多くの提案がありました。例えば、「商品・サービス」については、品ぞろえ、継続品番、サイズ、カラーなど商品配備に対する要望が多く、メーカーとして重要な「品揃え」に課題があることを認識しています。また、課題の中には、担当部門や責任者の判断ひとつで

解決できることも多いと思いましたが、いつまでに、どの部門が責任を持って判断すべきか、明確になっていない事実も確認しました。これらの提案の中で重要と考えられるものについては、社長の指示のもと、各責任者が対応策の検討を進めています。また、実行にあたっては、社長直轄の会議体である『マーケティング会議』で改善の進捗状況を確認していきます。

「経営体制の改善」につきましては、記載の中核課題の解決に向けた戦略を実行できる組織体の検討や、実効力の向上に向けたHD取締役会における事業会社の報告の在り方などについて見直しを進めています。

私からのご説明は以上になります。繰り返しになりますが、この度の発表に関しまして、お客さま、お取引先さま、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまにご心配をおかけしたことにつきまして、重大に受け止めております。課題を先送りすることなく、構造改革のスピードアップを図り、「変化対応力の高い組織」への変革を進めてまいります。

ステークホルダーの皆さまには、今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。ご視聴頂きありがとうございました。



参考1： 23/3期 3Q（4月～12月） 決算概況	P.34
参考2： 23/3期 3Q（4月～12月） 決算概況（セグメント別）	P.35
参考3： 23/3期 3Q（4月～12月） 主要子会社の実績	P.36
参考4： 主要事業会社の月次売上推移（増減率）	P.37
参考5： ワコール（国内）チャネル別、店頭ベースの売上月次推移（増減率）	P.38
参考6： 海外主要子会社のチャネル別売上月次推移（増減率）	P.39
参考7： 主要子会社のEC比率の四半期推移	P.40
参考8： 23/3期 3Q（4月～12月） ワコールの概況 ＜主要事業部の売上収益・事業利益＞	P.41
参考9： 23/3期 3Q（4月～12月） ワコールインターナショナル（米国）の概況	P.42
参考10： 23/3期 3Q（4月～12月） ワコールヨーロッパの概況	P.43
参考11： 23/3期 3Q（4月～12月） 中国ワコールの概況	P.44
参考12： 23/3期 3Q（4月～12月） その他アジアの概況	P.45
参考13： 23/3期 3Q（4月～12月） ピーチ・ジョンの概況	P.46
参考14： 23/3期 3Q（4月～12月） 国内子会社の概況 （ルシアン・七彩・Ai）	P.47
参考15： 23/3期 通期計画	P.48
参考16： 23/3期 セグメント別・通期計画	P.49
参考17： 23/3期 主要子会社別・通期計画	P.50

参考1：23/3期 3Q（4月～12月） 決算概況

（22/3期 3Q実績の数値については、IFRSに組み替えて表示）

【為替レート】

	1\$	1€	1円
修正計画	140.00	162.56	20.14
3Q 実績	136.51	163.91	19.88

（単位：百万円）

	22/3期 3Q実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 3Q実績		対22/3期 3Q		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上収益	129,989		150,000	—	143,903	—	13,914	+11%	▲ 6,097	▲ 4%
売上原価	56,351	43.4	65,200	43.5	62,246	43.3	5,895	+10%	▲ 2,954	▲ 5%
売上利益	73,638	56.6	84,800	56.5	81,657	56.7	8,019	+11%	▲ 3,143	▲ 4%
販管費	68,502	52.7	79,050	52.7	76,679	53.3	8,177	+12%	▲ 2,371	▲ 3%
事業利益	5,136	4.0	5,750	3.8	4,978	3.5	▲ 158	▲ 3%	▲ 772	▲ 13%
その他の収益	1,316	1.0	3,900	2.6	5,019	3.5	3,703	+281%	1,119	+29%
その他の費用	339	0.3	1,550	1.0	11,807	8.2	11,468	+3,383%	10,257	+662%
営業利益（▲損失）	6,113	4.7	8,100	5.4	▲ 1,810	—	▲ 7,923	—	▲ 9,910	—
金融収益	1,271	1.0	1,000	0.7	1,285	0.9	14	+1%	285	+29%
金融費用	226	0.2	400	0.3	684	0.5	458	+203%	284	+71%
持分法による投資利益	419	0.3	1,300	0.9	1,461	1.0	1,042	+249%	161	+12%
税引前四半期利益	7,577	5.8	10,000	6.7	252	0.2	▲ 7,325	▲ 97%	▲ 9,748	▲ 97%
親会社の所有者に帰属する当期利益（▲損失）	5,002	3.8	6,450	4.3	▲ 2,431	—	▲ 7,433	—	▲ 8,881	—

参考2：23/3期 3Q（4月～12月） 決算概況（セグメント別）

（22/3期 3Q実績の数値については、IFRSに組み替えて表示）

【為替レート】

	1\$	1€	1円
修正計画	140.00	162.56	20.14
3Q 実績	136.51	163.91	19.88

（単位：百万円）

	22/3期 3Q実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 3Q実績		対22/3期 3Q		対修正計画 (11月11日開示)	
		構成比		構成比		構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	67,340	51.8	77,100	51.4	74,683	51.9	7,343	+10.9%	▲ 2,417	▲ 3.1%
ワコール事業（海外）	44,480	34.2	53,100	35.4	49,792	34.6	5,312	+11.9%	▲ 3,308	▲ 6.2%
ピーチ・ジョン事業	9,141	7.0	9,300	6.2	9,049	6.3	▲ 92	▲ 1.0%	▲ 251	▲ 2.7%
その他事業	9,028	6.9	10,500	7.0	10,379	7.2	1,351	+15.0%	▲ 121	▲ 1.2%
売上収益	129,989	100	150,000	100	143,903	100	13,914	+10.7%	▲ 6,097	▲ 4.1%
	22/3期 3Q実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 3Q実績		対22/3期 3Q		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	2,823	4.2	2,450	3.2	2,018	2.7	▲ 805	▲ 28.5%	▲ 432	▲ 17.6%
ワコール事業（海外）	1,699	3.8	2,200	4.1	2,238	4.5	539	+31.7%	38	+1.7%
ピーチ・ジョン事業	1,476	16.1	1,250	13.4	983	10.9	▲ 493	▲ 33.4%	▲ 267	▲ 21.4%
その他事業	▲ 862	—	▲ 150	—	▲ 261	—	601	—	▲ 111	—
事業利益（▲損失）	5,136	4.0	5,750	3.8	4,978	3.5	▲ 158	▲ 3.1%	▲ 772	▲ 13.4%
	22/3期 3Q実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 3Q実績		対22/3期 3Q		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	3,433	5.1	5,450	7.1	5,053	6.8	1,620	+47.2%	▲ 397	▲ 7.3%
ワコール事業（海外）	1,806	4.1	1,650	3.1	▲ 8,044	—	▲ 9,850	—	▲ 9,694	—
ピーチ・ジョン事業	1,494	16.3	1,200	12.9	896	9.9	▲ 598	▲ 40.0%	▲ 304	▲ 25.3%
その他事業	▲ 620	—	▲ 200	—	285	2.7	905	—	485	—
営業利益（▲損失）	6,113	4.7	8,100	5.4	▲ 1,810	—	▲ 7,923	—	▲ 9,910	—

参考3：23/3期 3Q（4月～12月）主要子会社の実績

（22/3期 3Q実績の数値については、IFRSに組み替えて表示）

【為替レート】

	1\$	1£	1元
修正計画	140.00	162.56	20.14
3Q 実績	136.51	163.91	19.88

（単位：百万円）

		売上収益								事業利益（▲損失）								営業利益（▲損失）							
		22/3期 3Q実績	23/3期 修正計画 (11月11日 開示)	23/3期 3Q実績	対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)		22/3期 3Q実績	23/3期 修正計画 (11月11日 開示)	23/3期 3Q実績	対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)		22/3期 3Q実績	23/3期 修正計画 (11月11日 開示)	23/3期 3Q実績	対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)				
					増減額	増減率	増減額	増減率				増減額	増減率	増減額	増減率				増減額	増減率					
ワコール事業 (国内)		ワコール	61,766	72,688	70,397	8,631	+14.0%	▲ 2,291	▲ 3.2%	996	1,820	1,264	268	+26.9%	▲ 556	▲ 30.5%	2,528	5,625	5,160	2,632	+104.1%	▲ 465	▲ 8.3%		
ワコール事業 (海外)	ワコール インターナショナル	19,331	23,031	21,491	2,160	+11.2%	▲ 1,540	▲ 6.7%	500	▲ 106	506	6	+1.2%	612	—	518	▲ 106	▲ 9,587	▲ 10,105	—	▲ 9,481	—			
	ワコールヨーロッパ	11,937	14,249	14,013	2,076	+17.4%	▲ 236	▲ 1.7%	1,351	1,784	1,487	136	+10.1%	▲ 297	▲ 16.6%	1,351	1,142	955	▲ 396	▲ 29.3%	▲ 187	▲ 16.4%			
	中国ワコール	8,894	9,131	7,333	▲ 1,561	▲ 17.6%	▲ 1,798	▲ 19.7%	▲ 35	27	▲ 659	▲ 624	—	▲ 686	—	▲ 33	34	▲ 668	▲ 635	—	▲ 702	—			
ピーチ・ジョン事業			9,141	9,300	9,049	▲ 92	▲ 1.0%	▲ 251	▲ 2.7%	1,476	1,250	983	▲ 493	▲ 33.4%	▲ 267	▲ 21.4%	1,494	1,200	896	▲ 598	▲ 40.0%	▲ 304	▲ 25.3%		
その他	ルシアン	2,460	2,520	2,494	34	+1.4%	▲ 26	▲ 1.0%	▲ 363	▲ 130	▲ 225	138	—	▲ 95	—	▲ 416	▲ 380	90	506	—	470	—			
	七彩	4,157	4,732	4,703	546	+13.1%	▲ 29	▲ 0.6%	▲ 215	▲ 34	▲ 24	191	—	10	—	▲ 66	24	32	98	—	8	+33.3%			
	A i	1,498	2,243	2,192	694	+46.3%	▲ 51	▲ 2.3%	▲ 260	38	▲ 5	255	—	▲ 43	—	▲ 239	49	8	247	—	▲ 41	▲ 83.7%			

【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）

ワコール事業 (海外)	ワコール インターナショナル	173,995	164,510	157,429	▲ 16,566	▲ 9.5%	▲ 7,081	▲ 4.3%	4,477	▲ 756	3,725	▲ 752	▲ 16.8%	4,481	—	4,642	▲ 756	▲ 70,221	▲ 74,863	—	▲ 69,465	—
	ワコールヨーロッパ	78,141	87,654	85,495	7,354	+9.4%	▲ 2,159	▲ 2.5%	8,845	10,968	9,060	215	+2.4%	▲ 1,908	▲ 17.4%	8,845	10,968	5,821	▲ 3,024	▲ 34.2%	▲ 5,147	▲ 46.9%
	中国ワコール	515,611	460,817	368,873	▲ 146,738	▲ 28.5%	▲ 91,944	▲ 20.0%	▲ 2,097	1,318	▲ 33,147	▲ 31,050	—	▲ 34,465	—	▲ 1,967	1,318	▲ 33,636	▲ 31,669	—	▲ 34,954	—

36

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考4：主要事業会社の月次売上推移（増減率）

		月次売上収益（増減率） ※下段は、対20/3期比															
		1月度	2月度	3月度	4Q	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
ワコール		+3%	▲ 2%	+34%	+13%	▲ 2%	+23%	+9%	+10%	▲ 8%	+13%	+14%	+6%	+2%	+5%	▲ 5%	+1%
		▲ 18%	▲ 26%	+23%	▲ 7%	▲ 27%	▲ 14%	▲ 4%	▲ 15%	▲ 22%	▲ 25%	▲ 31%	▲ 26%	▲ 11%	+12%	▲ 5%	▲ 1%
米国ワコール		+21%	+25%	+4%	+16%	+10%	▲ 6%	▲ 12%	▲ 2%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 0%	+6%	+2%	+2%
		+18%	▲ 9%	+10%	+5%	+34%	+6%	+1%	+13%	+9%	▲ 8%	+7%	+2%	+21%	+12%	▲ 5%	+11%
ワコールヨーロッパ		+78%	+45%	+20%	+42%	+28%	+32%	▲ 7%	+16%	+25%	▲ 4%	+6%	+9%	+8%	+0%	▲ 1%	+2%
		+14%	▲ 1%	+79%	+25%	+30%	+33%	+21%	+28%	+17%	+8%	+11%	+12%	+7%	+33%	+9%	+15%
中国ワコール		+11%	▲ 49%	▲ 29%	▲ 24%	▲ 56%	▲ 44%	▲ 16%	▲ 36%	▲ 10%	▲ 10%	▲ 20%	▲ 13%	▲ 28%	▲ 25%	▲ 49%	▲ 35%
		▲ 8%	+290%	+11%	+18%	▲ 65%	▲ 38%	▲ 24%	▲ 41%	▲ 29%	▲ 25%	▲ 37%	▲ 30%	▲ 30%	▲ 46%	▲ 39%	▲ 40%
ピーチ・ジョン（国内のみ）		+1%	▲ 13%	+7%	▲ 1%	+7%	+4%	▲ 1%	+3%	▲ 4%	▲ 7%	+2%	▲ 3%	▲ 9%	▲ 5%	▲ 5%	▲ 6%
		+11%	+5%	+28%	+14%	+21%	+5%	+19%	+14%	+16%	+2%	▲ 3%	+5%	+21%	+23%	+21%	+22%
ルシアン（国内のみ）		▲ 32%	+15%	▲ 1%	▲ 8%	▲ 16%	+8%	▲ 28%	▲ 14%	+5%	+22%	+7%	+11%	+19%	+26%	+4%	+17%
		▲ 37%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 24%	▲ 37%	▲ 30%	▲ 46%	▲ 38%	▲ 33%	▲ 36%	▲ 32%	▲ 34%	▲ 44%	▲ 25%	▲ 46%	▲ 38%
七彩		+37%	▲ 6%	+47%	+30%	+18%	+50%	+52%	+37%	+0%	+40%	+11%	+16%	▲ 18%	+15%	▲ 10%	▲ 8%
		▲ 12%	▲ 35%	▲ 13%	▲ 19%	▲ 28%	▲ 22%	▲ 13%	▲ 22%	▲ 9%	▲ 15%	▲ 59%	▲ 40%	+13%	▲ 42%	▲ 22%	▲ 20%
Ai（アイ）		+4%	+1%	▲ 11%	▲ 2%	+33%	+77%	+65%	+59%	+41%	+62%	+56%	+51%	+13%	+6%	+4%	+7%
		▲ 45%	▲ 50%	▲ 22%	▲ 41%	▲ 39%	▲ 31%	▲ 33%	▲ 34%	▲ 22%	▲ 36%	▲ 26%	▲ 29%	▲ 25%	▲ 27%	▲ 24%	▲ 25%

※連結調整前の数値を記載。また、内部売上を含んだ前年同月比（増減率）を記載

※米国ワコールのみの実績を記載（IO社の売上を含めない）

※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

※中国ワコールは、純額ベースの前年同月比（増減率）を記載。また、ピーチ・ジョンの中国国内の売上を除去して記載

37

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考5：ワコール（国内）チャネル別、店頭ベースの売上月次推移（増減率）

		店頭ベースの売上収益推移（増減率） ※下段は、対20/3期比															
		1月度	2月度	3月度	4Q	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
百貨店		+39%	▲ 8%	▲ 8%	+5%	+13%	+53%	▲ 2%	+18%	▲ 5%	+14%	+4%	+3%	▲ 1%	▲ 13%	▲ 5%	▲ 6%
		▲ 11%	▲ 26%	+13%	▲ 8%	▲ 27%	▲ 28%	▲ 25%	▲ 27%	▲ 17%	▲ 35%	▲ 46%	▲ 34%	▲ 1%	▲ 26%	▲ 21%	▲ 17%
量販店（ワコールブランド）		▲ 2%	▲ 13%	▲ 4%	▲ 6%	+9%	+15%	+1%	+7%	+4%	+9%	+10%	+7%	▲ 3%	▲ 11%	▲ 8%	▲ 8%
		▲ 17%	▲ 21%	▲ 12%	▲ 16%	▲ 33%	▲ 19%	▲ 3%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 42%	▲ 52%	▲ 33%	+3%	+13%	▲ 25%	▲ 4%
量販店（ウイングブランド）		▲ 10%	▲ 21%	▲ 5%	▲ 11%	+5%	+14%	+0%	+6%	+5%	+7%	+6%	+6%	+0%	▲ 10%	▲ 5%	▲ 6%
		▲ 24%	▲ 27%	▲ 5%	▲ 18%	▲ 16%	▲ 20%	▲ 7%	▲ 14%	▲ 18%	▲ 25%	▲ 48%	▲ 31%	+14%	+6%	▲ 15%	+0%
専門店（実店舗）		▲ 2%	▲ 5%	+7%	+0%	+2%	+15%	▲ 1%	+5%	▲ 14%	▲ 1%	+3%	▲ 6%	▲ 8%	▲ 7%	▲ 20%	▲ 13%
		+2%	▲ 3%	+29%	+9%	▲ 14%	▲ 19%	▲ 24%	▲ 20%	▲ 6%	▲ 14%	▲ 30%	▲ 17%	▲ 11%	▲ 12%	▲ 9%	▲ 10%
スポーツ量販店		+19%	▲ 14%	+0%	+2%	+3%	+20%	+12%	+12%	+9%	+23%	+38%	+21%	+60%	+40%	+15%	+38%
		▲ 37%	▲ 47%	+18%	▲ 28%	▲ 34%	▲ 35%	▲ 36%	▲ 35%	▲ 15%	▲ 38%	▲ 37%	▲ 31%	▲ 1%	▲ 22%	▲ 16%	▲ 13%
他社EC		+14%	+18%	+18%	+17%	+8%	+5%	▲ 3%	+3%	+22%	+8%	+15%	+15%	+15%	+16%	+14%	+15%
		+56%	+23%	+46%	+42%	+35%	+35%	+44%	+38%	+54%	+44%	+16%	+37%	+39%	+59%	+61%	+54%
直営店（実店舗）		+20%	▲ 11%	+7%	+7%	+15%	+39%	+0%	+16%	▲ 8%	+11%	+9%	+2%	+0%	▲ 5%	▲ 7%	▲ 4%
		▲ 16%	▲ 17%	+18%	▲ 7%	▲ 11%	▲ 5%	▲ 18%	▲ 12%	▲ 11%	▲ 1%	▲ 18%	▲ 12%	+4%	▲ 4%	▲ 18%	▲ 8%
自社EC		+3%	+3%	+16%	+7%	+7%	▲ 2%	▲ 8%	▲ 2%	+0%	▲ 4%	+18%	+5%	▲ 15%	+6%	+13%	+3%
		+43%	+49%	+40%	+44%	+73%	+76%	+79%	+76%	+53%	+69%	+70%	+63%	+16%	+86%	+90%	+66%
カタログ		+6%	▲ 3%	+3%	+1%	+1%	+10%	+2%	+5%	▲ 24%	+25%	▲ 8%	▲ 5%	▲ 6%	+20%	+1%	+5%
		+48%	▲ 12%	+8%	+4%	▲ 4%	+17%	+8%	+5%	▲ 19%	▲ 16%	▲ 14%	▲ 16%	▲ 11%	+42%	+23%	+14%
合計		+13%	▲ 6%	+2%	+3%	+2%	+23%	+9%	+10%	▲ 8%	+13%	+14%	+6%	+2%	+5%	▲ 5%	+1%
		▲ 2%	▲ 12%	+15%	+1%	▲ 27%	▲ 14%	▲ 4%	▲ 15%	▲ 22%	▲ 25%	▲ 31%	▲ 26%	▲ 11%	+12%	▲ 5%	▲ 1%

※ 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

38

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考6：海外主要子会社のチャネル別売上月次推移（増減率）

		主要子会社チャネル別売上収益推移（増減率） ※下段は、対20/3期比															
		1月度	2月度	3月度	4Q	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
米国ワコール	百貨店	+7%	+27%	+0%	+11%	+28%	▲ 13%	▲ 28%	▲ 6%	▲ 20%	▲ 27%	▲ 6%	▲ 19%	▲ 3%	+2%	▲ 18%	▲ 5%
		▲ 2%	▲ 36%	▲ 24%	▲ 24%	+17%	▲ 17%	▲ 23%	▲ 8%	▲ 17%	▲ 36%	▲ 15%	▲ 23%	+23%	+0%	▲ 33%	▲ 1%
	百貨店EC	+24%	+49%	▲ 6%	+19%	+29%	▲ 8%	▲ 19%	▲ 2%	▲ 26%	▲ 15%	+23%	▲ 9%	+9%	▲ 16%	+24%	+3%
		+13%	+30%	+22%	+23%	+61%	+60%	+16%	+42%	▲ 7%	▲ 9%	+54%	+9%	+16%	+15%	+14%	+15%
ワコールヨーロッパ	専業EC	+178%	+44%	+15%	+60%	▲ 21%	▲ 22%	+68%	▲ 1%	▲ 3%	▲ 1%	▲ 27%	▲ 10%	▲ 45%	+71%	+6%	▲ 8%
		+127%	+36%	+51%	+67%	+60%	+2%	+32%	+33%	+116%	+69%	+42%	+76%	▲ 39%	▲ 1%	+108%	+6%
	自社EC	▲ 1%	+4%	+13%	+5%	▲ 12%	+7%	+3%	▲ 2%	▲ 3%	+15%	▲ 31%	▲ 7%	+9%	+8%	+17%	+10%
		+34%	+39%	+106%	+54%	+59%	+84%	+76%	+72%	+73%	+88%	+59%	+74%	+47%	+95%	+14%	+50%
中国ワコール	百貨店	+146%	+50%	+21%	+55%	+131%	+112%	▲ 27%	+50%	+39%	+12%	▲ 4%	+16%	+19%	+0%	+16%	+12%
		+6%	▲ 26%	+40%	▲ 1%	+40%	+36%	+2%	+27%	+22%	▲ 8%	▲ 13%	+0%	+13%	+14%	+5%	+11%
	専門店	+74%	+42%	+48%	+53%	+26%	+28%	▲ 6%	+14%	+0%	▲ 11%	+4%	▲ 6%	+3%	▲ 1%	+4%	+2%
		+8%	▲ 7%	+98%	+26%	+17%	+32%	+23%	+24%	▲ 12%	+6%	+12%	▲ 3%	▲ 2%	+40%	+14%	+15%
中国ワコール	EC	+95%	+76%	+5%	+49%	+1%	+6%	+10%	+4%	+76%	▲ 1%	+17%	+41%	+15%	+12%	▲ 21%	+0%
		+64%	+59%	+73%	+65%	+70%	+41%	+44%	+51%	+107%	+44%	+41%	+80%	+35%	+50%	+17%	+33%
	実店舗	+16%	▲ 52%	▲ 38%	▲ 28%	▲ 48%	▲ 50%	▲ 9%	▲ 37%	▲ 10%	▲ 8%	▲ 30%	▲ 16%	▲ 27%	▲ 34%	▲ 51%	▲ 39%
		▲ 13%	+918%	+44%	+31%	▲ 54%	▲ 46%	▲ 29%	▲ 43%	▲ 20%	▲ 30%	▲ 46%	▲ 32%	▲ 28%	▲ 52%	▲ 33%	▲ 38%
中国ワコール	他社EC	▲ 6%	▲ 2%	▲ 0%	▲ 2%	—	▲ 14%	▲ 19%	▲ 31%	+4%	▲ 12%	+36%	+7%	▲ 31%	▲ 10%	▲ 17%	▲ 14%
		+31%	▲ 15%	▲ 27%	▲ 15%	—	+16%	▲ 18%	▲ 38%	▲ 42%	+30%	+28%	+1%	▲ 34%	▲ 38%	▲ 45%	▲ 39%
	自社EC	▲ 38%	▲ 82%	▲ 25%	▲ 64%	▲ 83%	▲ 35%	▲ 75%	▲ 68%	▲ 58%	▲ 57%	▲ 66%	▲ 61%	▲ 58%	▲ 72%	▲ 63%	▲ 66%
中国ワコール		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※連結調整前の数値。また、内部売上を含んだ前年同月比（増減率）を記載

※米国ワコール単体の数字を掲載（IO社は含まれない）

※現地通貨ベースの前年同月比（増減率）を記載

※中国ワコールは、純額ベースの前年同月比（増減率）を記載

※中国ワコールの前年同月比は、中国国内のピーチン売上上の実績を除去して、算出

39

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考7：主要子会社のEC比率の四半期推移

		21/3期					22/3期					23/3期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	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	34%	15%	19%	22%	21%	24%	21%	20%	22%	22%	20%	20%	20%	—	—
ピーチ・ジョン（日本）	自社EC	64%	46%	46%	49%	50%	49%	43%	40%	44%	44%	40%	38%	40%	—	—
米国ワコール	自社EC/他社EC	78%	52%	47%	49%	54%	45%	43%	41%	52%	45%	45%	45%	41%	—	—
IO社	自社EC	100%	97%	90%	82%	92%	85%	84%	74%	68%	79%	84%	82%	69%	—	—
ワコールヨーロッパ	自社EC/他社EC	39%	19%	23%	26%	26%	29%	23%	24%	28%	26%	27%	31%	23%	—	—
中国ワコール	自社EC/他社EC	28%	16%	26%	18%	22%	24%	19%	23%	22%	22%	25%	22%	29%	—	—
主要会社のEC比率（上位6社合計）		44%	24%	26%	30%	30%	33%	28%	26%	30%	29%	29%	29%	26%	—	—

※ 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
※ IFRS適用により、中国ワコールは今期から3月決算に変更のため、過去実績も集計し直して掲載

参考8：23/3期 3Q（4月～12月）ワコールの概況 ＜主要事業部の売上収益・事業利益＞

売上収益 704億円 前年同期差：+86億円（+14%） 修正計画差※：▲23億円（▲3%）	主力チャネルの売上回復のペースは鈍く、修正計画を下回る ➢ 自社EC・実店舗ともに会員顧客による購買は順調に推移するも、新規含む非会員顧客の購買は低調 ➢ 他社ECについては、大手ECベンダーとの取り組みの強化によって購買率などが改善し、好調を維持
事業利益 13億円 前年同期差：+3億円（+27%） 修正計画差※：▲6億円（▲31%）	第3四半期の売上が想定を下回った結果、修正計画に未達 ➢ 急激な円安に伴う調達コストの増加もあり、売上利益率は低下

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

		(単位：百万円)			
<売上収益>		22/3期 3Q実績	23/3期 3Q実績	対22/3期 3Q	
				増減額	増減率
第1ブランドグループ	25,959	27,062	1,103	+4.2%	
第2ブランドグループ	21,990	23,063	1,074	+4.9%	
第3ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	11,643	12,830	1,188	+10.2%	
WEB事業部（一部専業EC含む）	10,582	11,237	656	+6.2%	
その他売上・内部消去・調整など	▲ 8,407	▲ 3,796	4,611	—	
売上収益合計（外部売上のみ）	61,766	70,397	8,631	+14.0%	
売上収益合計（内部売上含む）	62,969	72,161	9,192	+14.6%	

<事業利益>		22/3期 3Q実績	23/3期 3Q実績	対22/3期 3Q	
				増減額	増減率
第1ブランドグループ	3,458	3,518	60	+1.7%	
第2ブランドグループ	1,311	1,091	▲ 219	▲ 16.7%	
第3ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	605	979	374	+61.8%	
WEB事業部（一部専業EC含む）	892	954	62	+6.9%	
その他売上・内部消去・調整など	▲ 5,270	▲ 5,279	▲ 9	—	
事業利益（▲損失）合計	996	1,264	268	+26.9%	

参考9：23/3期 3Q（4月～12月）ワコールインターナショナル（米国）の概況

前年同期差: +22億円(+11%)
(現地通貨ベース: ▲10%)
修正計画差※: ▲15億円(▲7%)

米国ワコールの減速、IO社の低迷により現地通貨ベースでは減収

- 米国ワコル：実店舗チャネル▲6% ECチャネル+4%（百貨店EC+3% 専業EC▲8% 自社EC+10%）
 IQ社：自社EC▲19% 卸売+0% 直営店+8%

前年同期差: +6百万円(+1%)
(現地通貨ベース: ▲17%)
修正計画差※: +6億円

売上低迷もアーンアウト債務の戻し入れがあり、前年同期・修正計画を上回る

- 米国ワコール：減収影響に加え、調達コストの上昇が響き、減益
- IO社：前年同期水準の赤字額を計上。8月に経営体制を変更し収益性重視の経営に転換

(単位：千ドル)

<売上推移>

<売上推移>			23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
			対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
チャネル	店舗	百貨店	▲ 8%	▲ 6%	▲ 23%	▲ 19%	▲ 1%	▲ 5%	56%
		アウトレット・直営店	+67%	▲ 10%	+58%	▲ 12%	+54%	▲ 10%	
		店舗計	▲ 7%	▲ 6%	▲ 23%	▲ 19%	+0%	▲ 6%	
	EC	百貨店EC	+42%	▲ 2%	+9%	▲ 9%	+15%	+3%	44%
		専業EC	+33%	▲ 1%	+76%	▲ 10%	+6%	▲ 8%	
		自社EC	+72%	▲ 2%	+74%	▲ 7%	+50%	+10%	
		EC計	+49%	▲ 2%	+52%	▲ 9%	+27%	+4%	
地域	米国	+11%	▲ 6%	+0%	▲ 15%	+7%	▲ 2%	89%	
	カナダ	+44%	+49%	+18%	+6%	+69%	▲ 5%	5%	
	他地域	+39%	+97%	+29%	+27%	+43%	+159%	6%	

※構成比は23/3期 累計の値であり、チャネル構成比は輸出売上を除いて記載

	米国ワコール	IO社
売上収益	138,571	24,025
対22/3期 3Q	▲ 5%	▲ 21%
事業利益	9,070	▲ 11,240
対22/3期 3Q	▲ 43%	(前期3Q ▲11,545)

ブランド名	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
WACOAL	+6%	▲ 4%	+0%	▲ 12%	+6%	+2%	76%
B.tempt'd	+144%	+19%	+30%	▲ 13%	+77%	+5%	11%
CW-X	+16%	▲ 23%	+1%	▲ 32%	+9%	+18%	1%
LIVELY	－	▲ 23%	+140%	▲ 23%	+42%	▲ 13%	12%

参考10：23/3期 3Q（4月～12月）ワコールヨーロッパの概況

前年同期差: +21億円(+17%)
(現地通貨ベース: +9%)
修正計画差※: ▲2億円(▲2%)

英国の百貨店の売上拡大が貢献。「Elomi」ブランドは引き続き、好調を維持

- 主要地域で堅調に推移（英国+20%、北米+1%、欧州+6%）
- 20/3期にスタートした自社ECは順調に成長（前年同期比+40%、全体売上に占める構成比6%）

前年同期差: +1億円(+10%)
(現地通貨ベース: +2%)
修正計画差※: ▲3億円(▲17%)

売上の堅調な推移を背景に高い利益率を維持

- スリランカルピー安の影響により原価率が低減する一方、増収に伴い物流倉庫の人件費や発送費が増加
- 事業利益率※2は、12.2%（前年同期13.1%）と高い利益水準を維持

※1：2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値 ※2：ブランド償却費を除去した数値

<売上推移>

<売上推移>			23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
			対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
チャネル	店舗	百貨店	+27%	+50%	+0%	+16%	+11%	+12%	21%
		専門店	+24%	+14%	▲ 3%	▲ 6%	+15%	+2%	52%
		直営店	▲ 21%	▲ 10%	▲ 26%	▲ 1%	▲ 25%	+3%	4%
	EC	EC	+51%	+4%	+80%	+41%	+33%	+0%	23%
ブランド	Fantasia	+26%	+19%	+12%	+8%	+14%	+12%	31%	
	Freya	+12%	+12%	▲ 9%	+1%	▲ 7%	▲ 6%	19%	
	Goddess	+14%	+3%	▲ 5%	▲ 1%	▲ 12%	▲ 22%	4%	
	Elomi	+56%	+22%	+57%	+19%	+49%	+7%	33%	
	Wacool	+27%	+7%	▲ 13%	+1%	+8%	+0%	13%	

※各構成比は23/3期 累計の数値

※ブランドの増減率・構成比は、インナーウェア・スィムウェアを合計した数値を記載

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
英国	+30%	+47%	+15%	+11%	+21%	+4%	27%
欧州	+27%	+13%	▲ 7%	▲ 5%	+21%	+10%	21%
北米	+23%	▲ 4%	+23%	+11%	+2%	▲ 3%	22%
その他	+37%	+6%	+14%	+25%	+21%	+3%	11%

参考11：23/3期 3Q（4月～12月）中国ワコールの概況

売上収益 73億円 前年同期差：▲16億円(▲18%) (現地通貨ベース：▲29%) 修正計画差※：▲18億円(▲20%)	感染症に対する厳格な行動制限により苦戦。前年同期・修正計画を下回る - 実店舗：ゼロコロナ政策下での厳格な行動制限による商業施設の休業や来店客数の減少が影響（前年同期比▲39%） - 他社EC：中間層をターゲットとしたEC専用のアイテムは、当初計画を下回って推移（他社EC▲14%）
事業損失 ▲7億円 前年同期差：▲6億円 (現地通貨ベース：▲31百万円) 修正計画差※：▲7億円	感染症影響を強く受けたことにより、事業損失を計上 広告宣伝費や人件費の削減に努めたものの、減収影響が大きく、事業損失

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

<売上推移>		23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
		対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
チャネル	実店舗	▲43%	▲37%	▲32%	▲16%	▲38%	▲39%	74%
	他社EC	▲38%	▲31%	+1%	+7%	▲39%	▲14%	25%
	自社EC	—	▲68%	—	▲61%	—	▲66%	1%
ブランド	ワコール	▲41%	▲36%	▲28%	▲12%	▲37%	▲35%	90%
	サルト	▲32%	▲38%	▲15%	▲12%	▲38%	▲29%	9%
	アンフィ	+88%	▲30%	+21%	▲15%	▲65%	▲32%	1%

※構成比は23/3期 累計の数値であり、当期より、ピーチ・ジョン売上を除いて算出

※IFRS適用により、今期から3月決算のため、過去実績を集計し直して記載

資料12：23/3期 3Q（4月～12月）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、ワコールインド
(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

売上収益 70億円 前年同期差：+26億円(+61%) 修正計画差※：+3億円(+4%)	アジア各国については、行動制限の緩和を受けて、回復基調 - 香港、シンガポール、フィリピン、インド等：感染症影響の緩和から前年同期に対し、増収 - Aテック・Gテック：国内外向けの取引が回復し、増収
事業利益 9億円 前年同期差：+10億円 修正計画差※：+4億円	増収効果により、増益

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

<売上推移>	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q	
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期
香港ワコール	+11%	+0%	+1%	▲4%	+19%	▲5%
シンガポール	+9%	+47%	▲3%	+16%	▲15%	▲10%
フィリピン	+10%	+90%	+39%	+120%	+17%	+31%
インド	+379%	+553%	+198%	+108%	+133%	+6%
Aテック	+12%	+40%	+55%	+47%	+62%	+41%
Gテック	▲32%	+50%	▲21%	+75%	+5%	+132%

※IFRS適用により、今期から3月決算のため、過去実績も集計し直して記載

資料13：23/3期 3Q（4月～12月）ピーチ・ジョンの概況

売上収益 90億円 前年同期差:▲0.9億円 (▲1%) 修正計画差※:▲3億円 (▲3%)	行動制限の緩和から店舗売上が回復、一方、ECは前年同期を下回る ➢ 直営店：感染症影響の裏返しや、主力の「ナイスバディシリーズ」の好調により、前年同期を上回る（前年同期比+8%） ➢ 自社EC：コンテンツマーケティング施策に注力するも、前年同期の水準を下回る（前年同期比▲12%）
事業利益 10億円 前年同期差:▲5億円 (▲33%) 修正計画差※:▲3億円 (▲21%)	減収影響に加え、円安に伴う原価上昇などが響き、大幅減益 ➢ 円安に伴う原価上昇によって、売上利益率が悪化（国内PJの売上利益率 前年同期差▲1.9pt）

※2022年11月11日開示資料「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく計画値

<売上推移>		23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
		対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
国内	通販事業	+18%	▲16%	+2%	▲15%	+29%	▲5%	40%
	店舗事業	+8%	+24%	+0%	+9%	+13%	▲4%	48%
	海外事業	▲86%	▲75%	+113%	▲67%	+176%	+332%	0%
	その他事業	+36%	+10%	+40%	▲5%	+38%	▲20%	12%
※構成比は、23/3期 上期の値です。								
		23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
		対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
海外	香港	▲30%	+6%	▲16%	▲7%	+18%	+5%	
	台湾（店舗+EC）	▲16%	+25%	▲2%	+16%	+18%	+1%	
	上海・北京他（直営店）	▲93%	▲76%	▲81%	▲15%	▲79%	▲39%	
	上海・北京他（他社EC）	▲62%	▲44%	▲61%	▲43%	▲58%	▲51%	
	上海・北京他 合計	▲73%	▲51%	▲70%	▲37%	▲64%	▲49%	

※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る

資料14：23/3期 3Q（4月～12月）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商品は苦戦、自社ブランドは回復基調

売上収益 25億円 前年同期差: +0.3億円 (+1%) 修正計画差※: ▲0.3億円 (▲1%)	事業損失 ▲2億円 前年同期差: +1億円 修正計画差※: ▲1億円
--	--

<売上推移>	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
インナー	▲37%	▲19%	▲32%	+4%	▲34%	+19%	75%
刺しゅう	+2%	▲7%	▲16%	▲15%	+3%	▲4%	10%
レース他	▲55%	+12%	▲45%	+96%	▲64%	+29%	15%

※構成比は、23/3期 累計の数値を記載

七彩：売上の回復と構造改革進展により赤字幅縮小

売上収益 47億円 前年同期差: +5億円 (+13%) 修正計画差※: ▲0.3億円 (▲1%)	事業損失 ▲0.2億円 前年同期差: +2億円 修正計画差※: +0.1億円
---	--

<売上推移>	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
レンタル事業	▲35%	+4%	▲30%	+1%	▲25%	+6%	21%
物販事業	▲18%	+17%	▲26%	▲4%	▲30%	+3%	18%
工事業	▲18%	+62%	▲45%	+30%	▲15%	▲14%	61%

※構成比は、23/3期 累計の数値を記載

Ai（アイ）：売上の回復と構造改革進展により赤字幅縮小

売上収益 22億円 前年同期差: +7億円 (+46%) 修正計画差※: ▲0.5億円 (▲2%)	事業損失 ▲5百万円 前年同期差: +3億円 修正計画差※: ▲0.4億円
---	---

<売上推移>	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 3Q		構成比
	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	対20/3期	対22/3期	
リゾートウェア事業	▲44%	+136%	▲31%	+69%	▲52%	+42%	65%
下着事業	▲14%	+9%	▲18%	+7%	▲7%	▲2%	35%

※構成比は、23/3期 累計の数値を記載

参考15：23/3期 通期計画

(22/3期実績については、IFRSに組み替えて表示)

【為替レート】

	1 \$	1 £	1 円
修正計画	140.00	162.56	20.14
再修正計画	135.00	165.00	19.50

(単位：百万円)

	22/3期 実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 再修正計画 (2月10日開示)		対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上収益	172,072	—	200,000	—	190,000	—	17,928	+10%	▲ 10,000	▲ 5%
売上原価	76,248	44.3	86,800	43.4	84,520	44.5	8,272	+11%	▲ 2,280	▲ 3%
売上利益	95,824	55.6	113,200	56.6	105,480	55.5	9,656	+10%	▲ 7,720	▲ 7%
販管費	95,330	55.4	108,200	54.1	103,480	54.5	8,150	+9%	▲ 4,720	▲ 4%
事業利益	494	0.3	5,000	2.5	2,000	1.1	1,506	+305%	▲ 3,000	▲ 60%
その他の収益	3,749	2.2	4,700	2.4	5,400	2.8	1,651	+44%	700	+15%
その他の費用	952	0.6	1,700	0.9	12,900	6.8	11,948	+1,255%	11,200	+659%
営業利益 (▲損失)	3,291	1.9	8,000	4.0	▲ 5,500	—	▲ 8,791	—	▲ 13,500	—
金融収益	1,930	1.1	1,600	0.8	1,500	0.8	▲ 430	▲ 22%	▲ 100	▲ 6%
金融費用	232	0.1	700	0.4	700	0.4	468	+202%	0	+0%
持分法による投資利益 (▲損失)	▲ 906	—	1,600	0.8	1,700	0.9	2,606	—	100	+6%
税引前四半期利益 (▲損失)	4,083	2.4	10,500	5.3	▲ 3,000	—	▲ 7,083	—	▲ 13,500	—
親会社の所有者に帰属する当期利益 (▲損失)	1,732	1.0	8,000	4.0	▲ 4,000	—	▲ 5,732	—	▲ 12,000	—

48

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考16：23/3期 セグメント別・通期計画

(22/3期実績については、IFRSに組み替えて表示)

【為替レート】

	1 \$	1 £	1 円
修正計画	140.00	162.56	20.14
再修正計画	135.00	165.00	19.50

(単位：百万円)

	22/3期 実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 再修正計画 (2月10日開示)		対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)	
		構成比		構成比		構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業 (国内)	88,128	51.2	101,500	50.8	97,850	51.5	9,722	+11%	▲ 3,650	▲ 4%
ワコール事業 (海外)	59,214	34.4	72,150	36.1	66,700	35.1	7,486	+13%	▲ 5,450	▲ 8%
ピーチ・ジョン事業	12,200	7.1	12,350	6.2	12,100	6.4	▲ 100	▲ 1%	▲ 250	▲ 2%
その他事業	12,530	7.3	14,000	7.0	13,350	7.0	820	+7%	▲ 650	▲ 5%
売上収益	172,072	100	200,000	100	190,000	100	17,928	+10%	▲ 10,000	▲ 5%
	22/3期 実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 再修正計画 (2月10日開示)		対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業 (国内)	▲ 1,771	—	350	0.3	▲ 1,280	—	491	—	▲ 1,630	—
ワコール事業 (海外)	1,786	3.0	3,650	5.1	2,700	4.0	914	+51%	▲ 950	▲ 26%
ピーチ・ジョン事業	1,609	13.2	1,300	10.5	900	7.4	▲ 709	▲ 44%	▲ 400	▲ 31%
その他事業	▲ 1,130	—	▲ 300	—	▲ 320	—	810	—	▲ 20	—
事業利益 (▲損失)	494	0.3	5,000	2.5	2,000	1.1	1,506	+305%	▲ 3,000	▲ 60%
	22/3期 実績		23/3期 修正計画 (11月11日開示)		23/3期 再修正計画 (2月10日開示)		対22/3期		対修正計画 (11月11日開示)	
		売上比		売上比		売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業 (国内)	604	0.7	3,100	3.1	1,000	1.0	396	+66%	▲ 2,100	▲ 68%
ワコール事業 (海外)	2,055	3.5	3,400	4.7	▲ 7,600	—	▲ 9,655	—	▲ 11,000	—
ピーチ・ジョン事業	1,650	13.5	1,250	10.1	800	6.6	▲ 850	▲ 52%	▲ 450	▲ 36%
その他事業	▲ 1,018	—	250	1.8	300	2.2	1,318	—	50	+20%
営業利益 (▲損失)	3,291	1.9	8,000	4.0	▲ 5,500	—	▲ 8,791	—	▲ 13,500	—

49

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考17：23/3期 主要子会社別・通期計画

(22/3期実績については、IFRSに組み替えて表示)

【為替レート】

	1 \$	1 £	1元
修正計画	140.00	162.56	20.14
再修正計画	135.00	165.00	19.50

(単位：百万円)

		売上収益						事業利益（▲損失）						営業利益（▲損失）								
		22/3期 実績	23/3期 修正計画 （11月11日 開示）	23/3期 再修正計画 （2月10日 開示）	対22/3期		対修正計画 （11月11日開示）	22/3期 実績	23/3期 修正計画 （11月11日 開示）	23/3期 再修正計画 （2月10日 開示）	対22/3期		対修正計画 （11月11日開示）	22/3期 実績	23/3期 修正計画 （11月11日 開示）	23/3期 再修正計画 （2月10日 開示）	対22/3期		対修正計画 （11月11日開示）			
					増減額	増減率					増減額	増減率					増減額	増減率				
ワコール事業 （国内）	ワコール	81,184	95,351	91,910	10,726	+13.2%	▲3,441	▲3.6%	▲729	1,000	▲1,500	▲771	－	▲2,500	－	1,733	4,865	1,755	22	+1.3%	▲3,110	▲63.9%
ワコール事業 （海外）	ワコール インターナショナル	25,282	29,762	28,334	3,052	+12.1%	▲1,428	▲4.8%	477	98	94	▲383	▲80.3%	▲4	▲4.1%	490	133	▲9,889	▲10,379	－	▲10,022	－
	ワコールヨーロッパ	16,305	19,459	19,522	3,217	+19.7%	63	+0.3%	1,806	2,311	2,351	545	+30.2%	40	+1.7%	1,945	1,669	1,696	▲249	▲12.8%	27	+1.6%
	中国ワコール	11,734	13,642	10,510	▲1,224	▲10.4%	▲3,132	▲23.0%	▲172	440	▲508	▲336	－	▲948	－	▲166	447	▲517	▲351	－	▲964	－
ピーチ・ジョン事業		12,200	12,350	12,100	▲100	▲0.8%	▲250	▲2.0%	1,609	1,300	900	▲709	▲44.1%	▲400	▲30.8%	1,650	1,250	800	▲850	▲51.5%	▲450	▲36.0%
その他	ルシアン	3,475	3,250	3,200	▲275	▲7.9%	▲50	▲1.5%	▲414	▲250	▲250	164	－	0	－	▲593	50	110	703	－	60	+120.0%
	七彩	6,042	6,808	6,264	222	+3.7%	▲544	▲8.0%	▲249	35	0	249	－	▲35	－	▲145	111	70	215	－	▲41	▲36.9%
	A i	1,838	2,748	2,685	847	+46.1%	▲63	▲2.3%	▲379	5	0	379	－	▲5	－	▲352	17	10	362	－	▲7	▲41.2%
【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）																						
ワコール事業 （海外）	ワコール インターナショナル	224,963	212,587	209,882	▲15,081	▲6.7%	▲2,705	▲1.3%	4,258	700	700	▲3,558	▲83.6%	0	－	4,375	948	▲73,247	▲77,622	－	▲74,195	－
	ワコールヨーロッパ	106,179	119,705	118,317	12,138	+11.4%	▲1,388	▲1.2%	11,761	13,520	14,250	2,489	+21.2%	730	+5.4%	12,669	9,570	10,280	▲2,389	▲18.9%	710	+7.4%
	中国ワコール	670,152	677,292	538,951	▲131,201	▲19.6%	▲138,341	▲20.4%	▲9,822	21,817	▲26,092	▲16,270	－	▲47,909	－	▲9,457	22,176	▲26,581	▲17,124	－	▲48,757	－

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。