

株式会社ワコールホールディングス

第73期定時株主総会

報告事項・決議事項

報告事項

- 第73期事業報告の内容、連結計算書類の内容並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第73期計算書類の内容報告の件

決議事項

- | | |
|-------|---|
| 第1号議案 | 取締役7名選任の件 |
| 第2号議案 | 監査役2名選任の件 |
| 第3号議案 | 取締役（社外取締役を除く。）に対する譲渡制限付株式の割当てのための報酬決定の件 |

監査報告

招集ご通知60、61ページ

第73期（2020年4月1日～2021年3月31日）

- 事業報告の内容、連結計算書類の内容報告の件
- 計算書類の内容報告の件

営業の概況および連結損益計算書（米国会計基準）

感染症により、都市部の来店客数が減少した半面、ECが伸長するなど、顧客行動が変化
感染症の長期化を受け、各社で経費削減に努めたが、営業損失となる

売上高

1,522億04百万円

前期比 18.5% 減 

- ・ ロックダウン措置、緊急事態宣言による店舗休業や営業時間の短縮に加え、都市部店舗への来店客数の減少が影響し減収
- ・ 外出自粛に伴う「巣ごもり需要」の高まりによってECは各国で伸長
- ・ ピーチ・ジョンは、消費者ニーズを捉えた商品企画や販促施策が奏功し、自社ECが高い成長を維持

営業損失

11億15百万円

前期比 一% 

- ・ 減収に加えてワコールヨーロッパののれんの減損損失を計上
- ・ 経費削減に努め（役員報酬の減額も含む）、各国政府の支援策を活用
- ・ ピーチ・ジョンは増収や収益性の改善により、大幅増益（前期差+19億円）

営業の概況および連結損益計算書（米国会計基準）

税 引 前
当期純利益

107億92百万円

前期比 147.6% 増 

- ・ 有価証券・投資評価損益（純額）については、
評価益104億円を計上
（前期は38億円の評価損を計上）

当社株主に
帰属する
当期純利益

70億25百万円

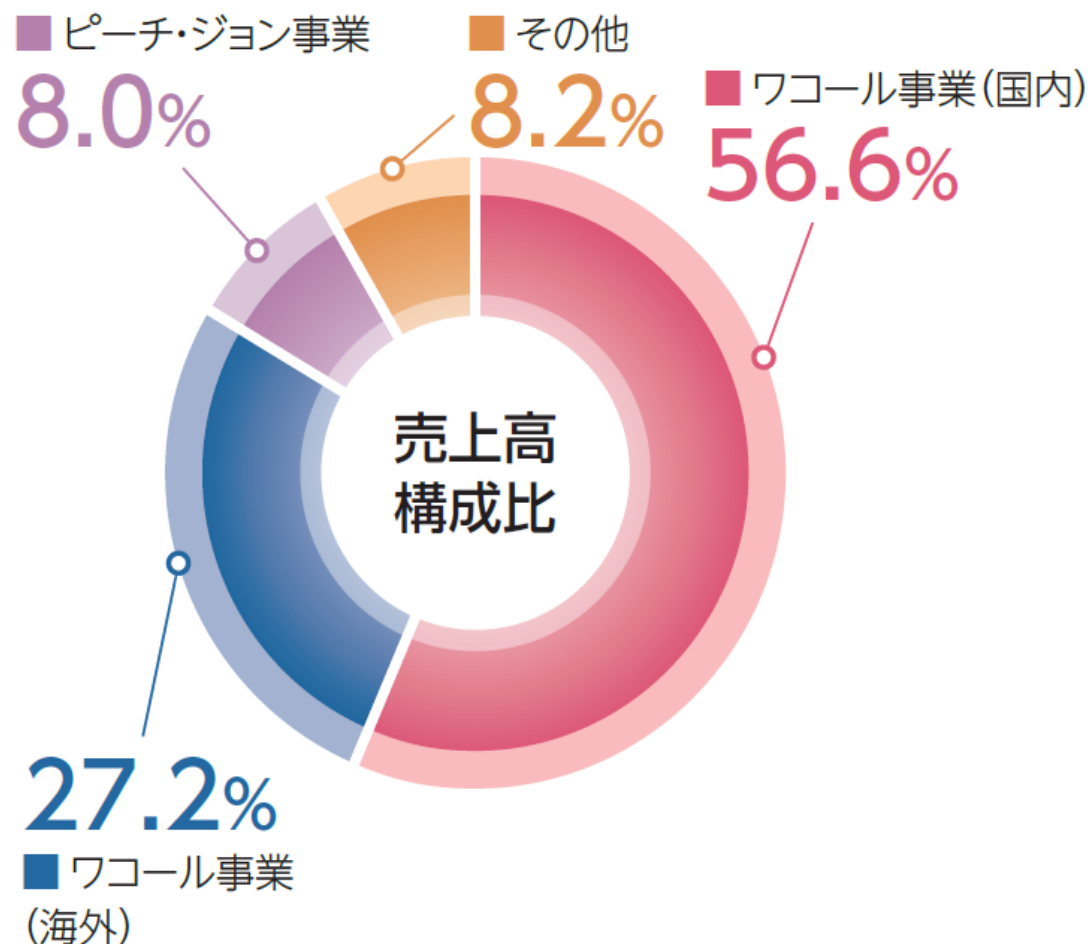
前期比 102.3% 増 

一株当たり
当社株主に
帰属する
当期純利益

112円57銭

前期比 58円31銭 増 

オペレーティングセグメントの実績



オペレーティング・セグメント情報

	売上高 (百万円)	前期比 (%)
ワコール事業(国内)	86,133	81.2
ワコール事業(海外)	41,355	83.0
ピーチ・ジョン事業	12,200	108.7
その他	12,516	63.8
計	152,204	81.5

(注) セグメント情報は、米国財務会計基準審議会会計基準書280「セグメント報告」を適用しております。

連結貸借対照表（米国会計基準）

資産合計 **3,227**億**61**百万円（ 450億73百万円）

- ・ 手元流動性の確保のため現金及び現金同等物を積み増し

負債合計 **1,041**億**45**百万円（ 359億05百万円）

- ・ 手元流動性の確保のため短期借入金が増加

株主資本合計 **2,156**億**12**百万円（ 102億41百万円）

- ・ 当期純利益の計上や年金債務調整勘定などの変動

一株当たりの株主資本 **3,454**円**18**銭（ 163円12銭）

設備投資

設備投資総額 **56億04百万円**

- 守山流通センターの増築工事
- 子会社における情報システム投資
- 所有不動産の維持補修工事



配当金についてのご案内

第73期の期末配当

1株あたりの配当金 20円
(1株あたりの年間配当金 40円)

配当お受け取り開始日 6月4日

役員賞与について

当期は営業損失であったため、当期に係る
役員賞与はありません。

第73期

事業報告

連結計算書類

単体計算書類

ご説明を終わらせていただきます

2022年3月期の取り組み

2022年3月期の取り組み

- 収益構造改革の実行

- 成長戦略の推進

- サステナブル活動の推進

2022年3月期の取り組み -収益構造改革の実行

固定費の削減

- ・ 人員適正化を継続し、人件費率の低減を実行
- ・ 固定化された一般経費の見直し

不採算事業の対処・改革

- ・ 全事業の収益構造の再点検と、対処する不採算事業の決定
- ・ 不採算事業は、次期中計へ持ち越さないために、
2022年3月期に対処を実行

2022年3月期の取り組み -収益構造改革の実行

既存事業の固定費削減と収益改善（KPI）

一般経費の費用見直し（ワコール）

約20億円 成長投資を除いた削減額

人件費の適正化（ワコール）

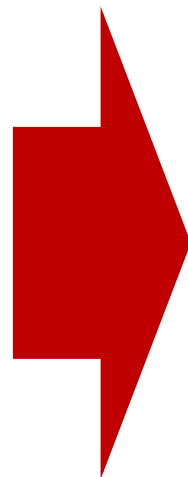
約20億円 進捗率は約40%

不採算事業の収益改善効果

約15億円 〔ピーチ・ジョン 10億
その他事業 5億〕

売上利益率の改善

- ブランド集約や品番数の削減
- 在庫の低減、返品減少による評価損抑制



2022年3月期の
収益構造改革
進捗の見込み（対2020年3月期）

約55億円～

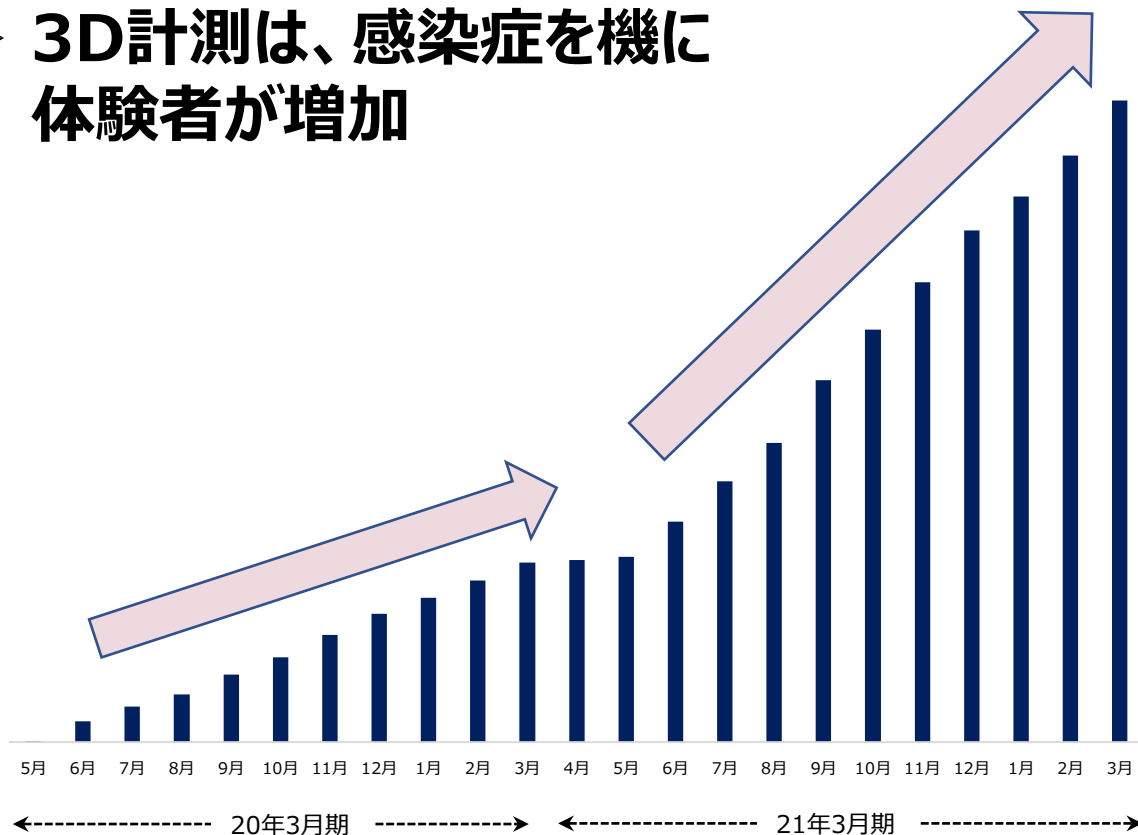
2023年3月期の
目標値
（対2020年3月期）

約100億円

2022年3月期の取り組み -成長戦略の推進

CX戦略の推進（2021年3月までの状況）

- 3D計測は、感染症を機に
体験者が増加



**累計計測者数（～21年3月）
約5.2万人**

（内訳）
2020年4月～2021年3月 約3.8万人
～2020年3月 約1.4万人

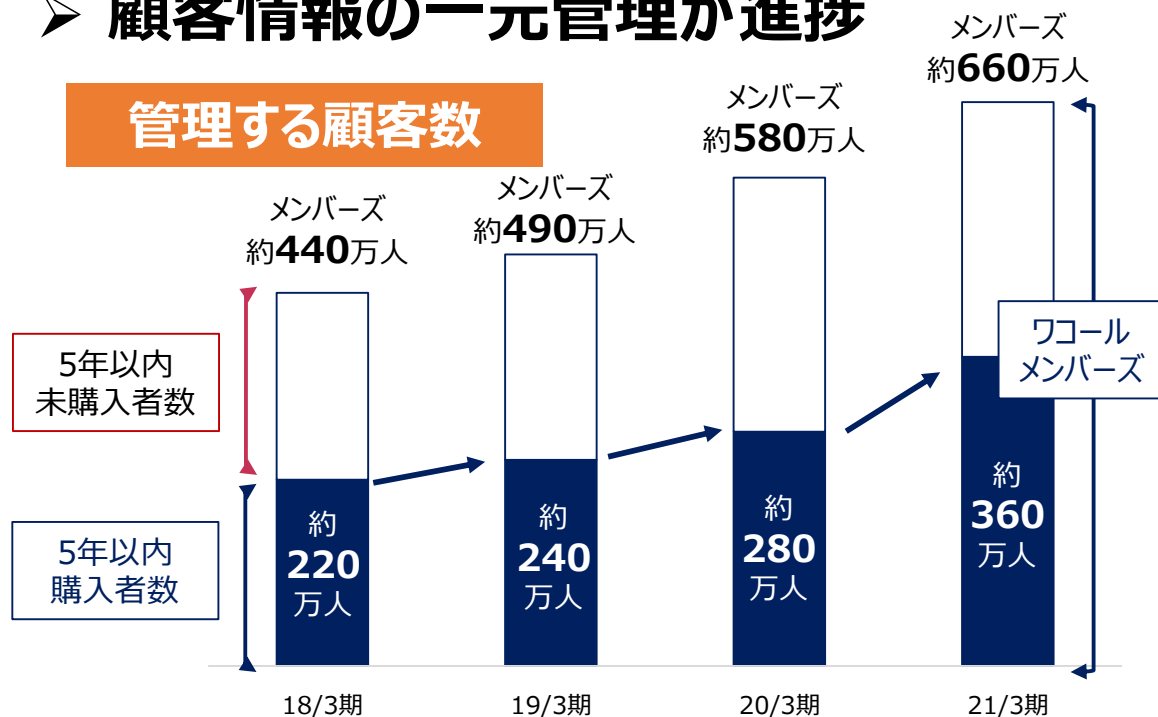
3D計測 店舗数：16店舗

2022年3月期の取り組み -成長戦略の推進

CX戦略の推進（2021年3月までの状況）

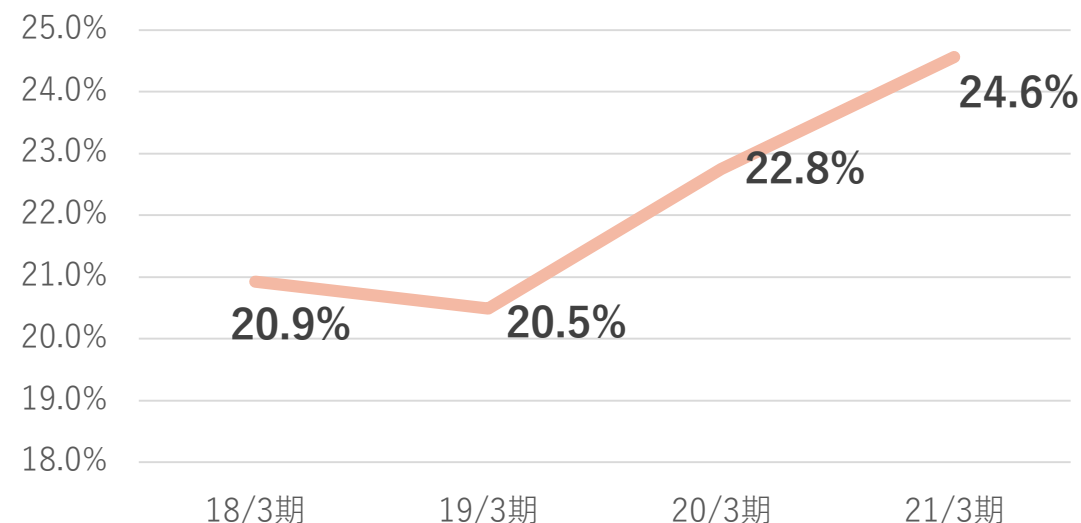
➤ 顧客情報の一元管理が進捗

管理する顧客数



- ワコールメンバーズは2018年3月期から220万人増加

1年以内の購買会員数の割合



- ワコールメンバーズにおけるアクティブ顧客は2018年3月期の割合と比較し3.7%（約68万人）増加

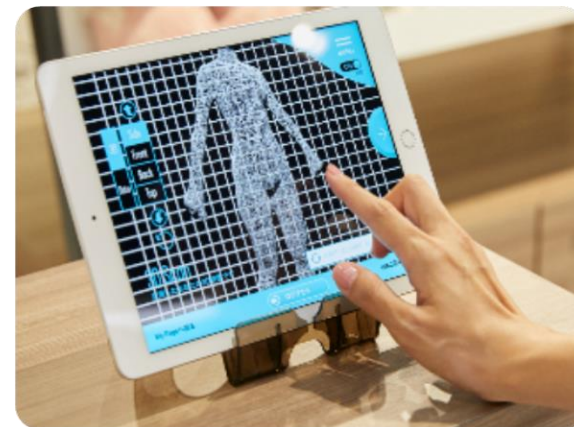
2022年3月期の取り組み -成長戦略の推進

CX戦略構築に向けたこれまでの取り組み：ワコール（日本）

2020年3月期

IT投資総額： 31億円

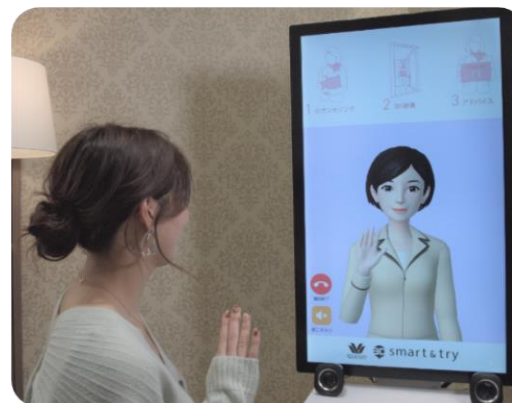
- ・自社ECと直営店の連携
- ・3Dボディスキャナー接客システムの導入



2021年3月期

IT投資総額： 24億円

- ・自社ECの成長
- ・アバターカウンセリングシステムの導入
- ・物流センターの拡張工事をスタート



2022年3月期の取り組み -成長戦略の推進

CX戦略の推進

ワコール：お客さまとの「深く、広く、長い」関係性の構築に向けたCX戦略の推進

- 「オンラインとオフラインの融合」、「顧客データの活用」など顧客体験の向上
- 新たなテクノロジー開発や他社との協業などによる新規事業領域の拡大

海外：欧米中に加え、ECの急拡大が見込まれるアジア地域におけるCX戦略実行

米国ワコール：自社EC拡大にむけたデジタル戦略の推進

IO社：最適なマーケティングミックスの検証と広告宣伝投資の効率化

ワコールヨーロッパ：3Dsmart&tryを活用したマーケティングの推進

中国：新規顧客の獲得によるECの継続拡大と実店舗1店当たり売上高の向上

アジア：EC共通プラットフォームを通じた新規顧客開拓

2022年3月期の取り組み -サステナブル活動の推進

事業成長に向けた重要課題の再抽出

- ・ 複雑化する社会課題への取り組みを将来の「成長機会」に、「ESG経営」を推進
- ・ 持続的成長と企業価値向上に向けたESG重要課題の再抽出
- ・ 課題解決に向けた長期的な目標値の設定

人権と環境課題への対応強化

- ・ 温室効果ガスの削減に向けた排出量の算出と削減目標の設定、管理プロセスの構築
- ・ 「ビジネスと人権に関する行動計画」に対応できるグループ共通の人権方針の検討・策定
- ・ 「商品や資材開発の指針となる環境基準の策定」および「各部門の進捗管理体制の構築」
- ・ CSR調達活動の継続的な推進