

株式会社ワコールホールディングス

第74期定時株主総会

報告事項・決議事項

報告事項

- 第74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74期計算書類の内容報告の件

決議事項

- | | |
|-------|-----------|
| 第1号議案 | 定款一部変更の件 |
| 第2号議案 | 取締役7名選任の件 |
| 第3号議案 | 監査役1名選任の件 |

監査報告

招集ご通知52、53ページ

第74期（2021年4月1日～2022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）

米国や欧州は新型コロナウイルス感染症による経済活動の規制緩和に伴い改善するも
日本においては経済活動が長期的に制限された結果、厳しい状況が続く

売上高

1,728億60百万円

前期比 13.6% 増 

- ・ ワコールは主要チャネルの売上が低調に推移する一方、自社ECが過去最高の売上を更新
- ・ 欧米は感染症流行前の水準を上回る。
- ・ ピーチ・ジョンは話題性の高いマーケティング施策により来店客数が増加

営業利益

50億13百万円

前期比 一% 

- ・ ワコールは収益構造改革を進めるも、感染症の長期化に伴う影響が続く
- ・ 欧米は増収効果により大幅な増益
- ・ ピーチ・ジョンは増収効果により高い利益水準を確保

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

72億46百万円

前期比

32.9% 減



- 有価証券・投資評価損益（純額）については、評価損6.4億円を計上
（前期は103.9億円の評価益を計上）

当社株主に
帰属する
当期純利益

46億08百万円

前期比

34.4% 減



一株当たり
当社株主に
帰属する
当期純利益

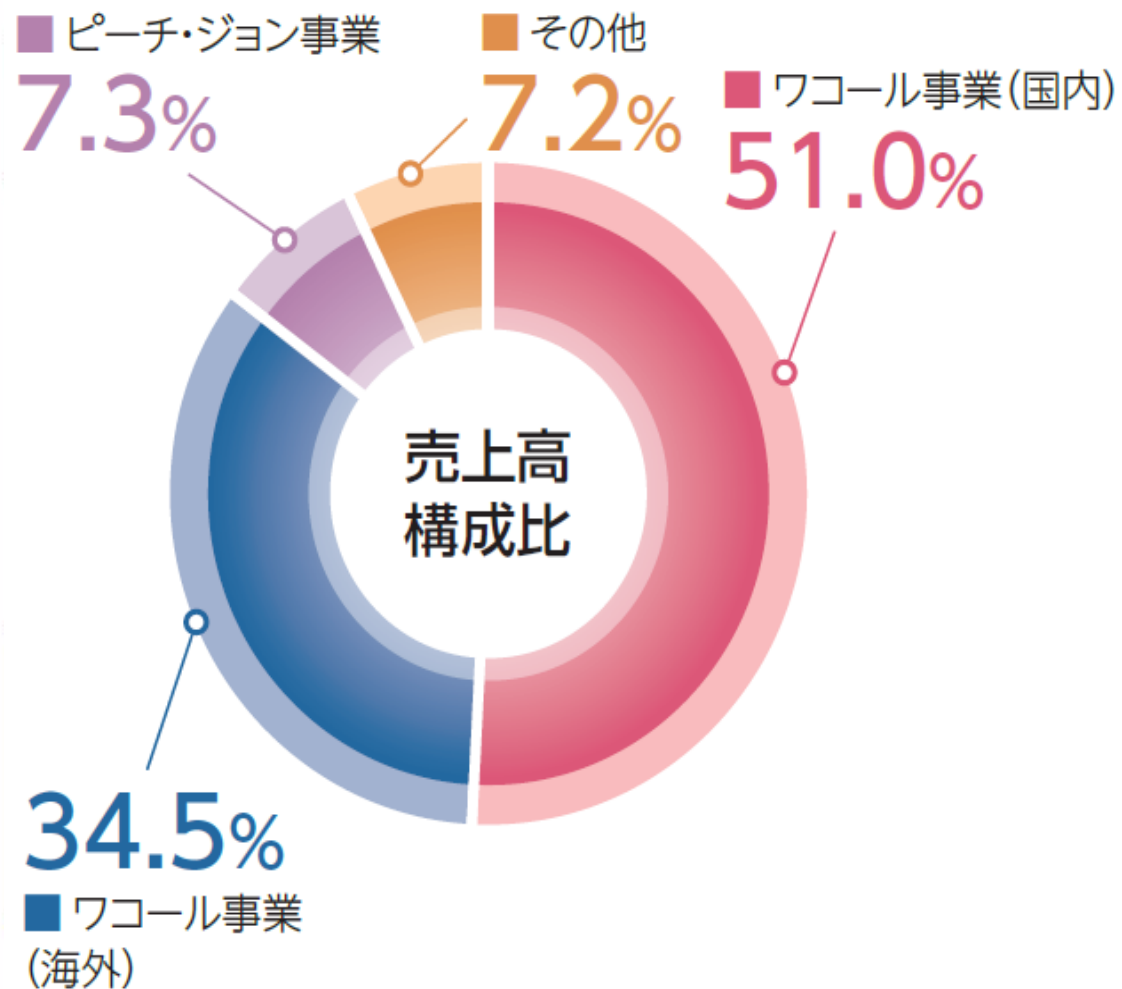
74円04銭

前期比

38円53銭 減



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)	88,128	102.3
ワコール事業(海外)	59,678	144.3
ピーチ・ジョン事業	12,528	102.7
その他	12,526	100.1
計	172,860	113.6

(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 **3,032**億**45**百万円（ 195億16百万円）

- ・ 借入金の返済による現金及び現金同等物が減少

負債合計 **771**億**93**百万円（ 269億52百万円）

- ・ 借入金の返済により短期借入金が減少

株主資本合計 **2,230**億**05**百万円（ 73億93百万円）

- ・ 当期純利益の計上や為替換算調整勘定などの変動

一株当たりの株主資本 **3,628**円**56**銭（ 174円38銭）

設備投資

設備投資総額 **97億45百万円**

- 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



守山流通センター（増築後）

配当金についてのご案内

第74期の期末配当

1株あたりの配当金 30円

(1株あたりの年間配当金 50円)

配当お受け取り開始日 6月6日

役員賞与について

業績等を勘案し、当期に係る
役員賞与はありません。

第74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

経営戦略フレーム「VISION2030」

ならびに

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

初めての“下着ショウ”開催（1952年）

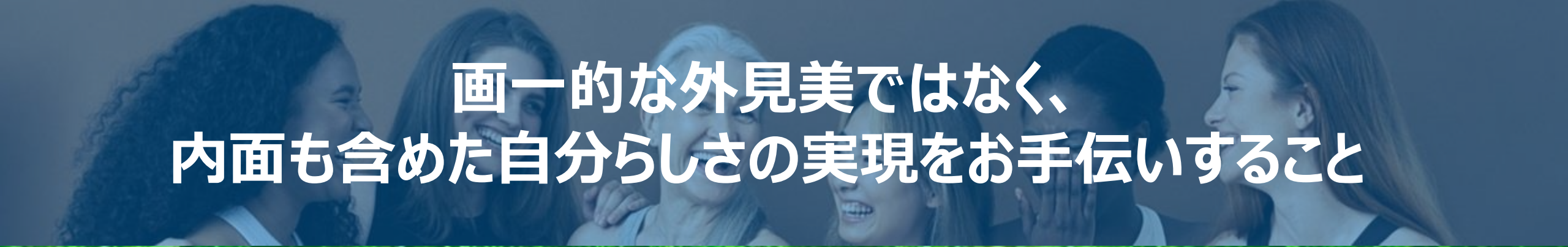


戦後の混乱期において、世の女性はその輝きや本来の美しさを失っていた。日本が一日も早く敗戦から立ち直り、社会が明るさを取り戻すためにも、女性が活力を取り戻すことが大切に思えた。（創業者 塚本幸一）

不透明感の増す現代において、ワコールグループだからこそ、提供できる価値



世界中のあらゆる人々の豊かな生活に貢献すること



画一的な外見美ではなく、
内面も含めた自分らしさの実現をお手伝いすること



環境や人権などさまざまな社会課題の解決に努めること

創業以来、はじめて経営理念の枠組みを変更 創業の精神を軸に、現代社会で果たすべき使命「ミッション」を定義

ミッション

ひとりひとりが 自分らしく美しく いられるように
世の中が 自信と思いやりに あふれるように
からだに 心に
いちばん近いところで 寄り添い続けます



ワコールグループ経営理念

新たな価値創造へ
中長期経営戦略フレーム
「VISION2030」を策定

創業の
精神

中期経営
計画

中長期
経営戦略フレーム
「VISION2030」

ミッション

「VISION 2030」 目指す姿

高い感性と品質で、ひとりひとりのからだところに、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

中長期経営戦略フレーム 「VISION 2030」

経営戦略

マテリアリティ（重要課題）

役員・従業員の行動指針

「VISION 2030」 経営戦略

革新的な視点で新たな価値を生み、持続的成長を実現する

サステナ
ビリティ
経営の
推進

国内の収益性向上と
事業領域拡大

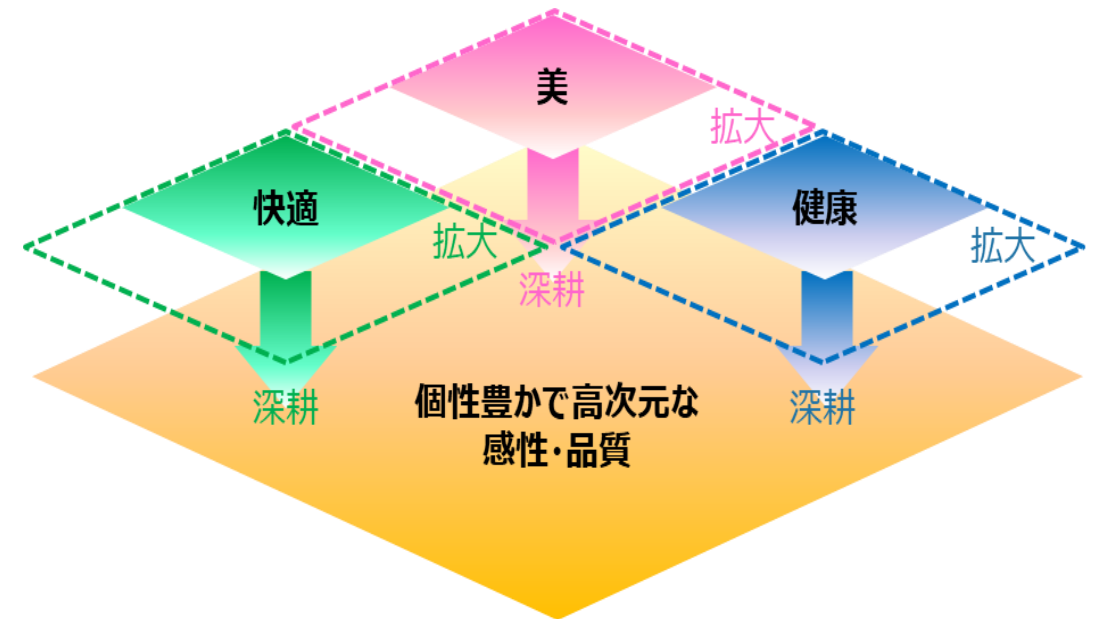
海外事業の拡大と
高収益構造への変革

グループ経営力の強化

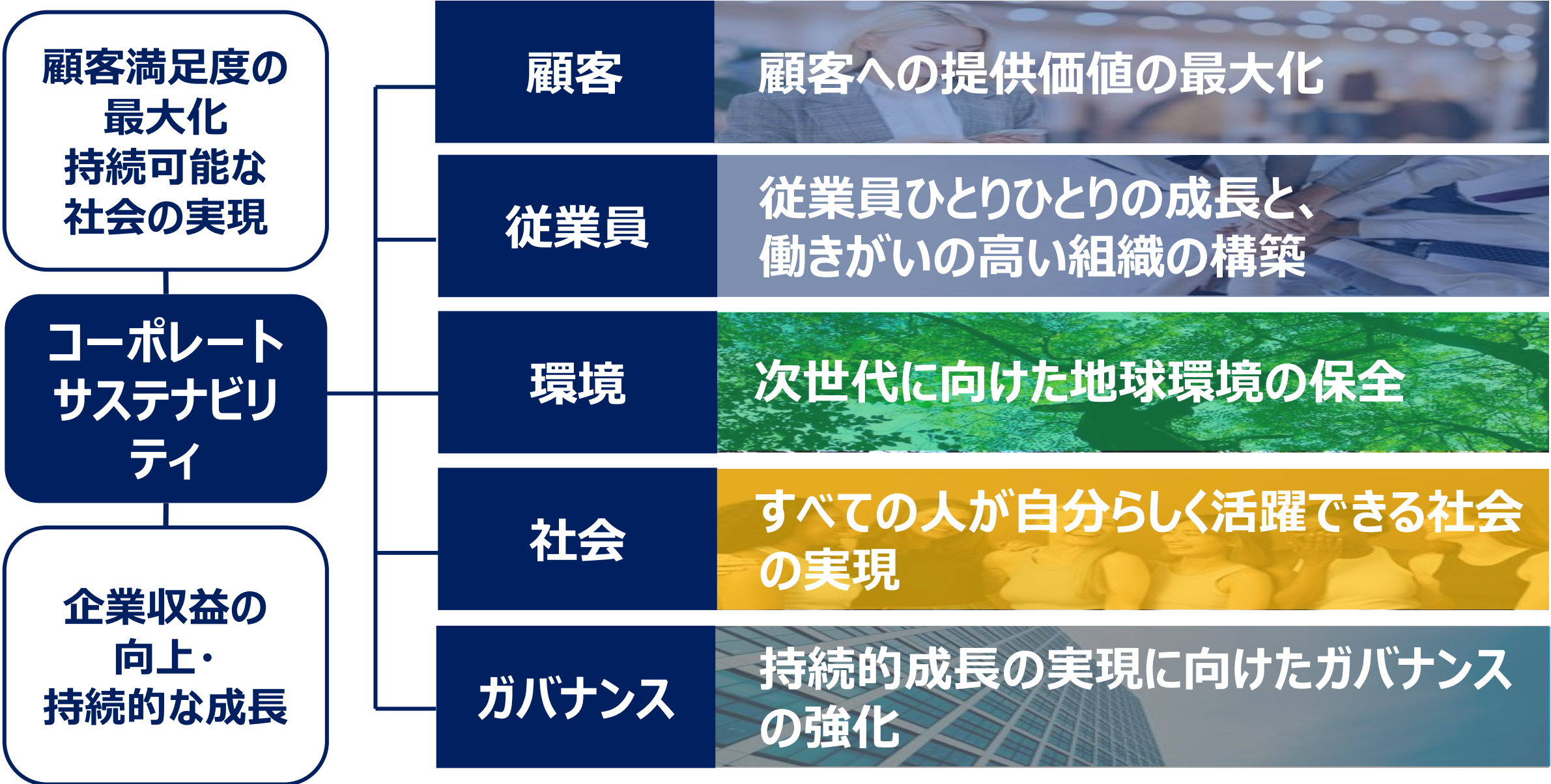
資本効率の高い経営
への転換

事業領域（今後、強化するカテゴリー）

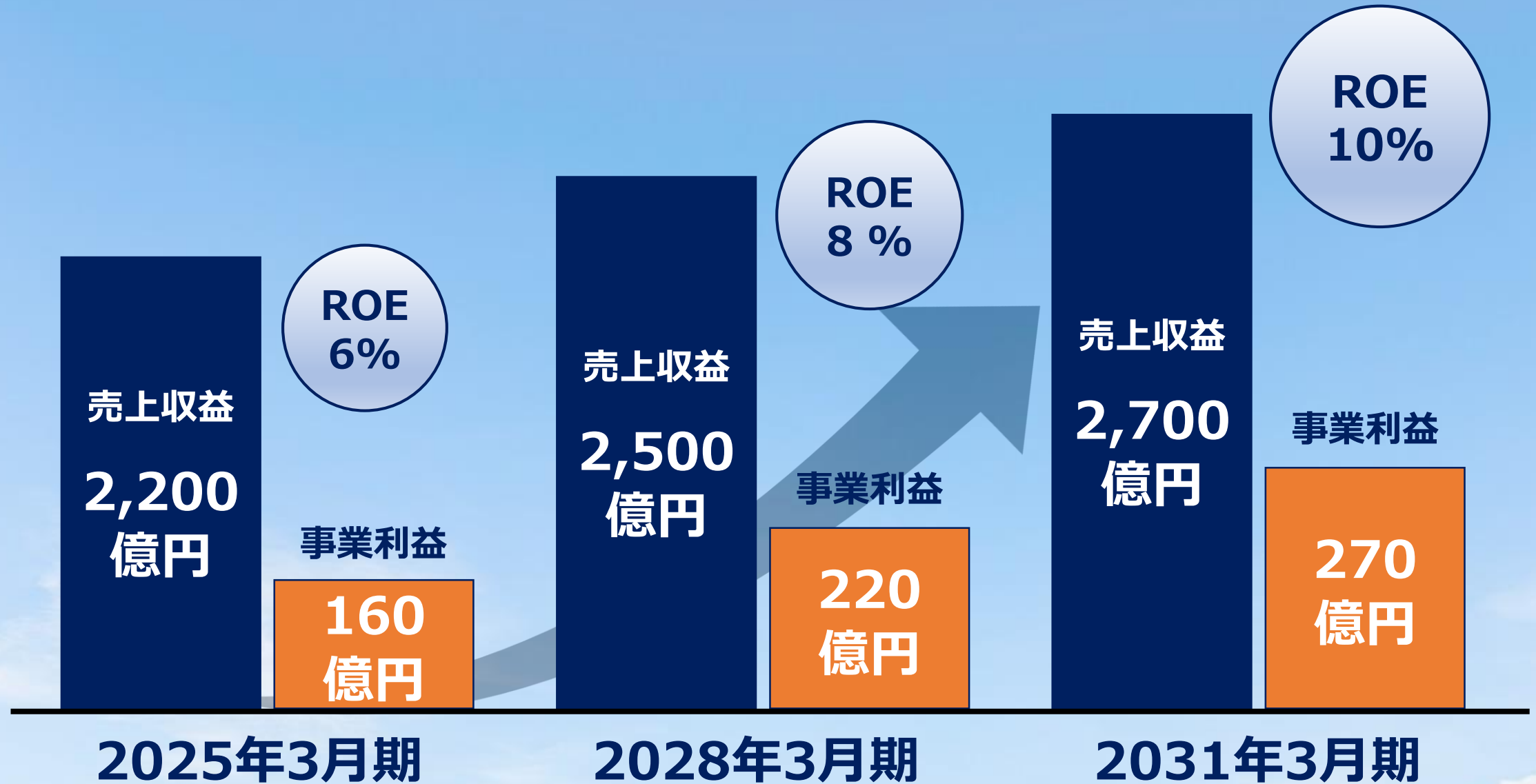
「美」「快適」「健康」



2030年までに解決を目指すマテリアリティ（重要課題）



「VISION 2030」 計画ロードマップ°



● 上記計画は、国際財務報告基準（IFRS）に基づき作成しております。

中期経営計画 経営指標

	2023年3月期計画	2025年度3月期計画
売上収益	2,050 億円	2,200 億円
事業利益	70 億円	160 億円
営業利益	65 億円	165 億円
税引前当期純利益	80 億円	180 億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益	55 億円	125 億円
R O E	—	6 %

● 上記計画は、国際財務報告基準（IFRS）に基づき作成しております。

中期経営計画で目指す姿

『VISION2030』の実現に向けた礎を築く。
グローバルベースでブランドを展開するものづくり企業として、多くの人々の豊かな生活に貢献するとともに、持続的な成長が可能な高収益企業への転換を果たす。

2023年3月期～2025年3月期 中期経営計画 コア戦略

国内事業

レジリエントな企業体質への転換

海外事業

グローバル成長の加速

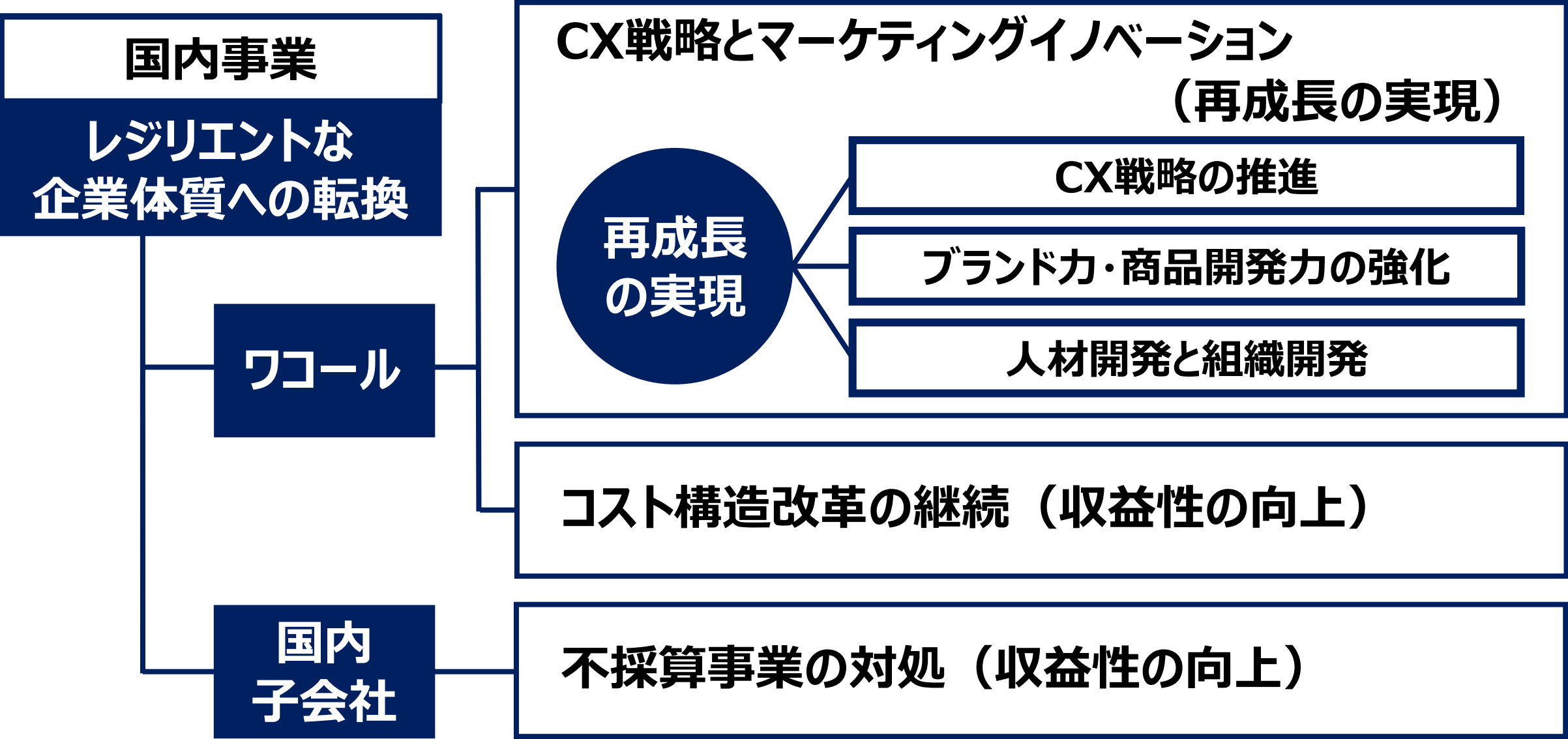
サステナビリティ

マテリアリティに対する取り組み推進

財務

資本コストを上回るROEの創出

コア戦略: レジリエントな経営体質への転換（国内事業）



CX戦略：デジタルを軸にした顧客コミュニケーションの強化

デジタル技術を用いて、一人ひとりのお客さまとチャネルやブランドを横断してつながり、顧客ピラミッドを拡大

会員売上比率
44%→60%へ
(2025年3月期)

CX戦略① 店舗価値の向上



3D
smar
t&try

顧客
データ

実店舗

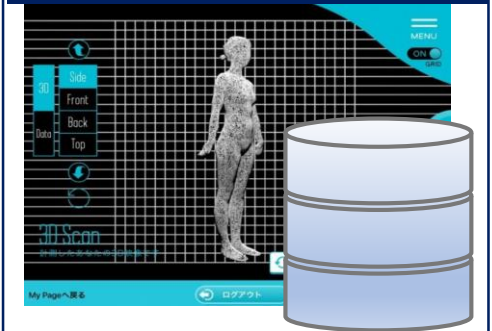
自社
EC

「深く、広く、長く」
それぞれのお客さまにあった
顧客体験価値を提供

CX戦略② EC強化



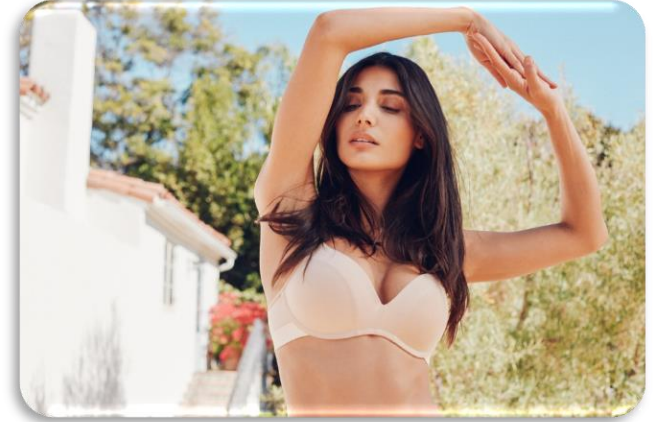
CX戦略③ データの分析・活用



コア戦略: グローバル成長の加速 (海外事業)

海外事業

グローバル成長
の加速



グローバルでのDX加速 (CX戦略の推進)

- ◆オフラインとオンラインを融合した顧客体験価値の向上
- ◆デジタルマーケティングの強化による新規顧客の獲得
- ◆データ活用・CRM強化による既存顧客のロイヤル化

コア戦略: グローバル成長の加速 (海外事業)

米国 ワコール

- デジタルと自社ECへの積極投資により、EC成長を目指す
 - ・「デジタルフィッティング」アプリの活用による、CXの向上
 - ・サイトの利便性向上や物流強化を通じた、EC売上比率の向上

IO社

- マーケティング強化によるブランド力向上を通じた顧客数の拡大
- 当面はブランド認知拡大に向けた積極投資を継続
生産・物流・在庫管理など収益改善に向け取り組む
(米国ワコールとのシナジー発揮)

コア戦略：グローバル成長の加速（海外事業）

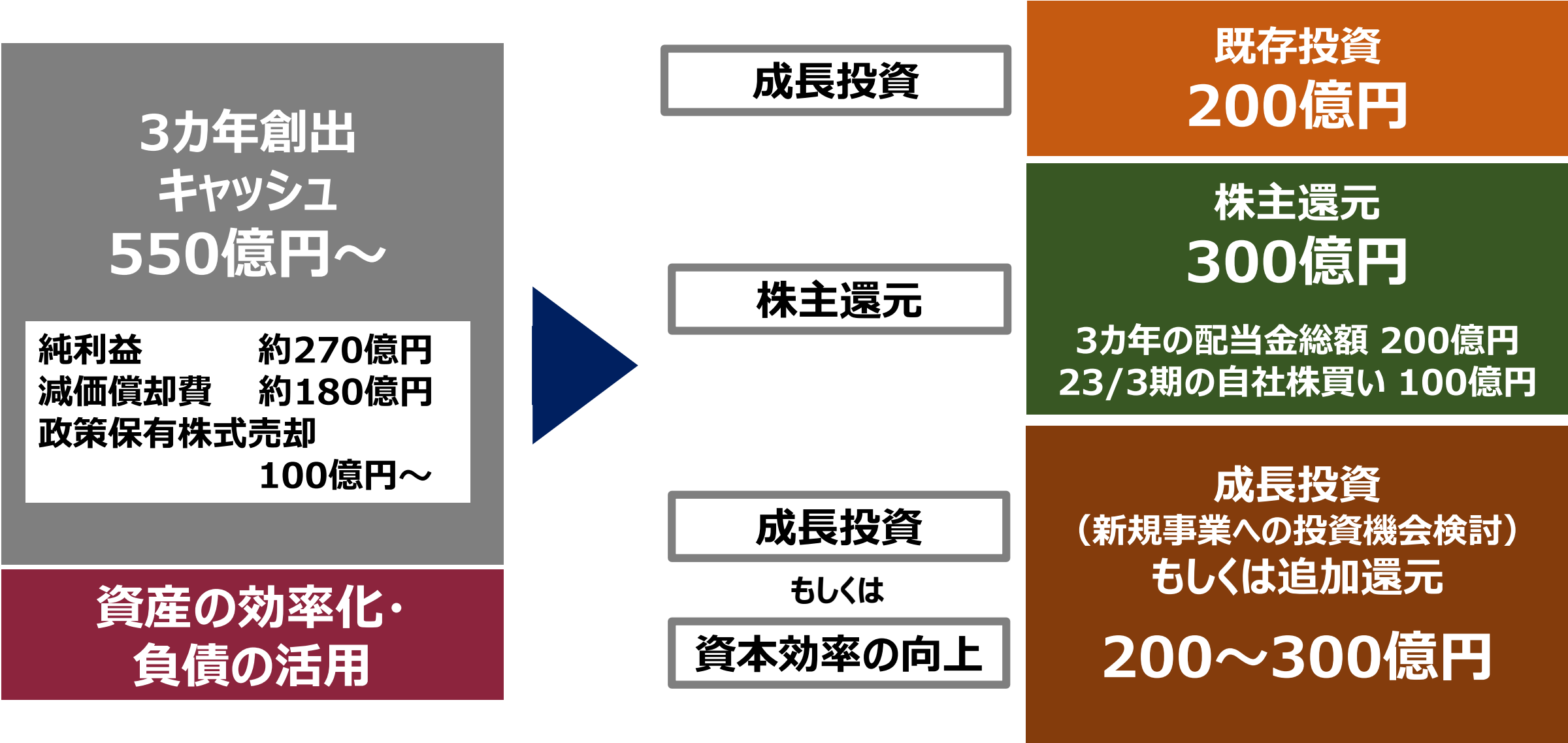
ワコール ヨーロッパ

- 英国：自社EC・3D smart & tryを活用したCX戦略の推進
- 欧州：成長余地の大きいドイツ市場の展開を強化

中国 ワコール

- 顧客や流通チャネルの特性に応じたブランドや商品の展開強化
- 高付加価値商品の展開とオフラインとオンラインの連携、CRM活動の強化による顧客拡大
- E C 事業における中間層の獲得に向けた、新たな商品戦略の展開

投資と株主還元計画（2023年3月期～2025年3月期）



実効性向上に向けた取り組み

グループ経営の推進 グループ力の強化

- 中長期計画の実現に向け、実効性の高い事業運営体制を構築
- 取締役会の実効性向上に向けて、報酬制度の見直しに着手

1 経営体制の見直しと事業責任者の明確化

CEOおよび 国内その他事業



代表取締役
社長執行役員

安原 弘展

国内ワコール 事業



代表取締役
副社長執行役員
(株)ワコール社長)

伊東 知康

海外ワコール 事業



取締役
常務執行役員
グローバル本部長

矢島 昌明

CFO



取締役
副社長執行役員
グループ管理統括担当

宮城 晃

実効性向上に向けた取り組み

2 役員報酬制度の継続的改善

2021年
6月～

譲渡制限付株式報酬制度を導入

2022年以降
検討中

役員報酬諮問委員会での検討事項

- ・ 基本報酬、業績賞与及び株式報酬の構成の見直し
- ・ 業績賞与の算定方式の見直し

3 取締役会の多様性確保

- 取締役会の専門性、独立性、多様性の高度化を図る
- 女性の活躍推進を含む社内多様性の確保についても継続して実施