

2025 年 6 月 26 日

株主の皆さまへ

京都市南区吉祥院中島町 29 番地
株式会社ワコールホールディングス

第 77 期 定時株主総会 事前質問へのご回答

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第 77 期定時株主総会の開催にあたり、当社ウェブサイト上にて事前質問の受け付けを行いました。株主の皆さまからご質問いただきました事項につきまして、以下のとおり、ご回答申し上げます。

Q 1	今後ともワコールには乳がんの早期発見・治療、罹患者に対する支援の継続をお願いしたい。また、株主総会資料（事業報告）に乳がんに関する取り組み内容を記載して欲しい。
A 1	当社の取り組みにご賛同いただき、誠にありがとうございます。当社といたしましても、今後とも、乳がんの早期発見・治療、罹患者に対する支援、ピンクリボン活動を継続してまいります。 当社の現在の具体的な取り組み内容といたしましては、毎年 10 月の 1 か月間「ピンクリボン・チャリティ」を実施し、ワコールの店舗での採寸・試着や、ワコールウェブストアの購入件数に合わせて 1 件あたり 10 円をピンクリボン活動団体である日本対がん協会等に寄付しております。その他、リマンマ事業や乳がん検診サポート事業、NPO との協働を実施しております。 これらの取り組み内容は、当社ウェブサイトに掲載しております。 事業報告へ記載することについては、株主さまが株主総会において議決権を行使される際の判断資料としての有益性にも配慮する必要がありますため、ご意見として参考にさせていただきます。

Q 2	株主優待制度としてウェブストアでの割引購入はあるが、今後、株主向け工場見学や講演会などを企画して欲しい。
A 2	貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。 株主さまに当社をご理解いただける良い機会として、工場見学等は有益だと思います。ご提案として今後の参考にさせていただきます。

Q3	26 年 3 月期は大幅な増収増益の計画である。特に、(株)ワコールにおける成長のための具体的施策を説明してほしい。
A3	(株)ワコールの成長を実現させるための主な施策は次の 2 点です。 まず、EC 事業の拡大です。 EC 事業は 25 年 3 月期も堅調に推移しました。今後、商品構成の最適化に伴うスター品番の売上増を中心に、EC 専用商品も拡充してまいります。 また、EC 事業を拡大する上では、実際に店頭で商品を見て試着いただくことも重要と考えております。そのための取り組みとして、“Wacoal is”を今年 4 月に新たにオープンいたしました。この店舗は、レビューをわかりやすく表示し、よりお客様目線で商品を選びやすくした店舗です。また、今期より、ワコールが展開するほぼすべての百貨店を中心に「置き置き・置き寄せサービス」を本格展開しております。「置き置き・置き寄せサービス」は、ワコールウェブストアにて事前にお申込みいただいた商品を店頭で試着し、気に入っていただければ購入いただくサービスです。新規顧客・リピーターともに、店頭でのサイズ欠品の不安なくお買い求めいただける手段として、大きく育てようと考えております。 2 点目は、CW-X の拡大です。 CW-X は、ワコール人間科学研究開発センターの豊富な知見と、独自のテーピング原理を応用して開発された、コンディショニングウェアブランドです。“Wearable Taping (身にまとうテーピング)”というコンセプトに基づき、からだを動かすすべての人のコンディションを支える存在として、今後ワコールが目指す「美・快適・健康」領域の開拓に大きく貢献すると考えております。 今年 3 月、メジャーリーガーの大谷翔平選手に、CW-X のブランドアンバサダーに就任いただきました。大谷選手には 4 年近く CW-X を愛用いただいていることから、今回の起用に至りました。数々のトップアスリートに認められる CW-X の高い機能性を、野球やランニングをはじめ、他の競技者の間においても知っていただき、ブランド全体の認知も高めていく所存です。 また、身体に負荷がかかるような職種の方々へのサポート商品として、職業領域へのアプローチも強化いたします。 商品開発・生産・販売体制も強化することで、成長を実現するための体制づくりを進めてまいります。

Q 4	信頼のおけるワコール製品を愛用している。購入時の試着が重要な意味を持つ女性用下着の販売において、実店舗中心に来客数が伸び悩むことは大いに憂慮すべき現象である。現状の店舗展開のあり方と来客数の伸び悩み、実店舗への来客数増・売上増についてどのように考えているか。
A 4	平素は当社商品をご愛用いただきまして誠にありがとうございます。 現在当社では、重要課題として新規顧客の獲得と既存顧客のロイヤルカスタマー化に取り組んでおります。 店頭での試着は大変重要だと我々も認識しており、EC の利便性と店頭との試着を融合させ、お客様が EC サイトと店頭の区別なくシームレスな顧客体験を得られるような「置き置き・置き寄せサービス」(A3 参照)を提供しており、取り扱い店舗の拡大にも注力しております。 また、お客様や販売員の声をより良いサービスの開発に活用する取り組みも始めました。 これらの取り組みを通じて、ワコールファンになっていただけるお客様を増やし、実店舗への来客数増・売上増につなげていく所存です。

以上