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１四半期決算につきまして、ご説明します。

【補足資料】 前年同期からの変更点

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、当第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
- 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
- 前年第1四半期連結累計期間の数値についても、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、営業利益に影響はなし
- 当第1四半期の影響額は約14億円（売上収益及び販管費の押上げ要因）

WACOAL HOLDINGS CORP.

2ページをご覧ください。前年同期からの変更点について記載しています。

1つ目は、国際財務報告基準（以下、IFRSといいます）の任意適用です。

当社では、より有用性の高い情報提供や利便性の向上に向けて、当第1四半期より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。また、「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」を新たに開示しています。

なお、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、12月決算の中国ワコールをはじめ、全ての子会社の業績を3月決算として開示しています。また、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原則、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１四半期の売上収益が約14億円押し上げられていますが、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、遡及修正はおこなっておりません。

23/3期 第1四半期（4月～6月）エグゼクティブサマリー

売上収益 **490億円** ＜前年同期差＞ +66億円（+15%） ＜計画差＞ +0.3億円（+0.1%）	**欧州の好調維持や国内の売上改善により、計画水準で着地** ➢ ワコールは、実店舗への来店客数の戻りが弱く、緩やかな回復に留まる ➢ 海外は、中国苦戦に加え、米国が減速。一方、欧州は好調維持、主要通貨の円安進行も寄与 ➢ ピーチ・ジョンは、EC苦戦も直営店伸長で前年同期並みで着地、七彩・Aiは改善
事業利益 **24億円** ＜前年同期差＞ +4億円（+21%） ＜計画差＞ +6億円（+34%）	**国内の売上改善と販管費のコントロールが寄与し、計画超過** ➢ ワコールは、収益構造改革の一環として進める固定費の削減が寄与し、前年同期を上回る ➢ 海外は、中国・米国IO社の事業損失が響き、減益 ➢ ピーチ・ジョンは、販促費用の増加等により減益となるも、高い利益水準を確保
営業利益 **25億円** ＜前年同期差＞ +0.1億円（+1%） ＜計画差＞ +6億円（+36%）	**構造改革費用の計上により、前期同期並みで着地** ➢ その他費用として、ルシアンの子会社整理に伴う費用を計上

WACOAL HOLDINGS CORP.

3ページをご覧ください。それでは、第1四半期の決算についてご説明します。
第1四半期の売上収益は、490億円となり、前年同期に対して15%の増収となりました。
事業利益は、24億円となりました。増収効果に加え、収益構造改革などの進展により、前年同期に対して21%の増益となりました。営業利益は、ルシアン子会社の構造改革費用の計上などもあり、25億円と前年同期並みの水準で着地しています。
また、計画に対してですが、売上収益は中国の苦戦や国内の立ち上がりの遅れを踏まえて慎重に計画を組み立てており、ほぼ計画ベースで着地しています。事業利益および営業利益についても同様の理由から慎重に見立てておりましたが、経費の削減などにより計画数値を超過して、終了しました。

23/3期 第1四半期 売上収益と事業利益

国内の構造改革が進展する一方、低調に推移した米国の売上利益率・販管費率が悪化

売上収益　前年同期差　（単位：億円）

ワコール	+50
ワコールヨーロッパ	+9
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	+6
その他の海外法人	+6
ピーチ・ジョン	前期並み
ワコールインターナショナル（米国）	▲ 5
中国ワコール	▲ 12
為替影響	+23

売上利益率

	23/3期1Q	22/3期1Q
ワコール	59.2%	60.6%
（上代振上や決算調整の影響除去）	56.5%	56.8%
ピーチ・ジョン　国内のみ	67.6%	68.2%
ワコールインターナショナル（米国）	54.4%	57.1%
ワコールヨーロッパ	57.5%	57.6%
中国ワコール	68.5%	68.0%

販管費率

	23/3期1Q	22/3期1Q
ワコール	56.4%	63.2%
ピーチ・ジョン　国内のみ	51.8%	49.3%
ワコールインターナショナル（米国）	48.5%	42.4%
ワコールヨーロッパ	44.1%	41.8%
中国ワコール	83.8%	64.8%

※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	+12
その他の海外法人	+1
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	+2
WEL	前期並み
ピーチ・ジョン	▲ 1
中国W	▲ 4
WIC	▲ 7
為替影響	+1

490億円
対 22/3期1Q
＋66億円
（＋15%）
収益認識の変更に伴うワコール売上への影響は14億円
23/3期 1Q
売上収益

売上原価
203億円

売上利益率
58.5%
（▲0.1%）
287億円
対 22/3期1Q
＋38億円
（＋15%）
23/3期 1Q
売上利益

販管費率
53.7%
（▲0.3%）
263億円
対 22/3期1Q
＋34億円
（＋15%）
収益認識の変更に伴うワコール販管費への影響は14億円

事業利益率
4.9%（+0.3pt）
24億円
23/3期 1Q
事業利益

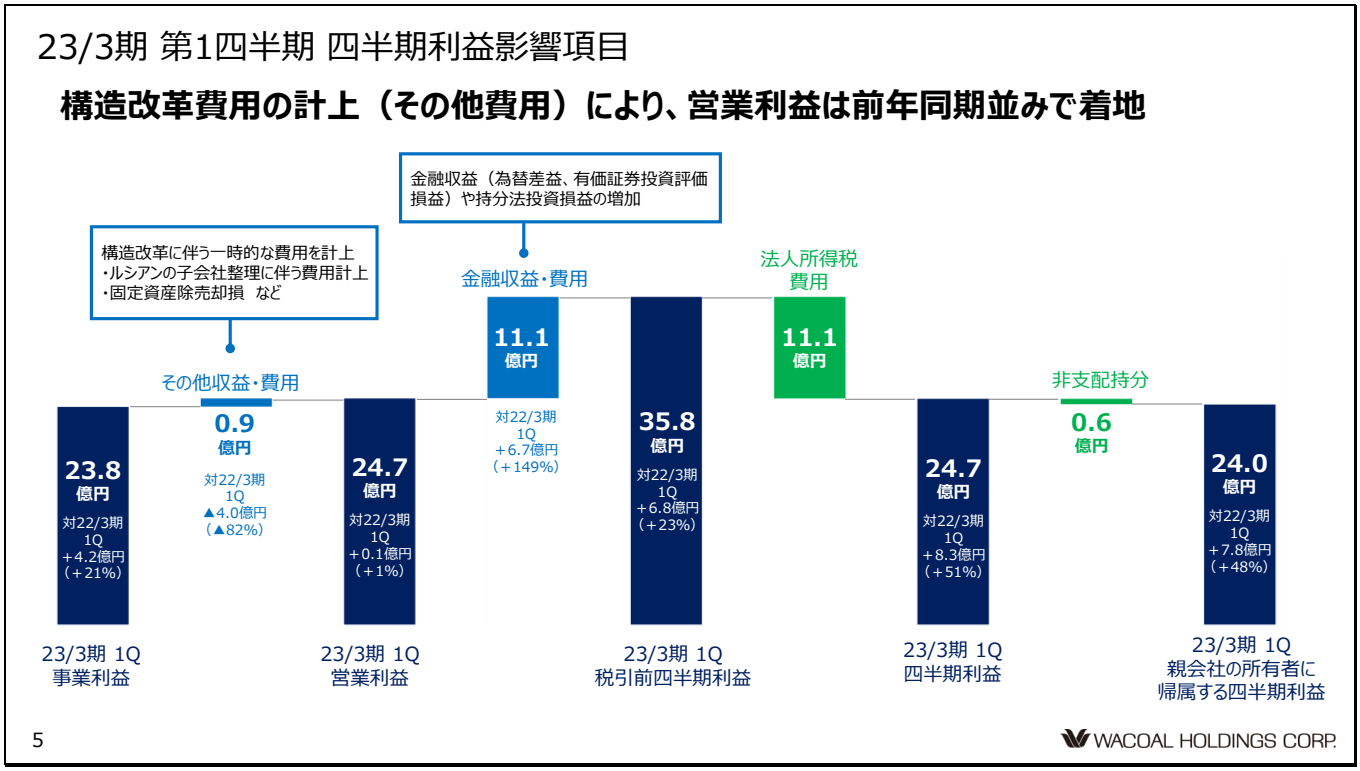
WACOAL HOLDINGS CORP.

4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記載しています。

売上収益は、前年同期に対し66億円の増収となりました。ワコールの売上改善や、欧州の好調維持、主要通貨の円安進行などが寄与した一方、感染症の再拡大の影響で中国が大幅な減収になったほか、米国についても前年同期の急回復の裏返しや、景気の先行き不透明感を懸念した消費の減速などもあり、苦戦しました。また、19年8月に買収したインティメイツ・オンライン社（以下IO社と呼びます）も、新規顧客の獲得に向けてマーケティング活動の見直し等を試みたものの成果につながらず、大幅な減収となりました。

売上利益は増収効果により、38億円の増益となりました。主要国の売上利益率は記載の通りです。米国につきましては、販売チャネル構成の変化や人件費の増加などの影響を受け、売上利益率が悪化しました。

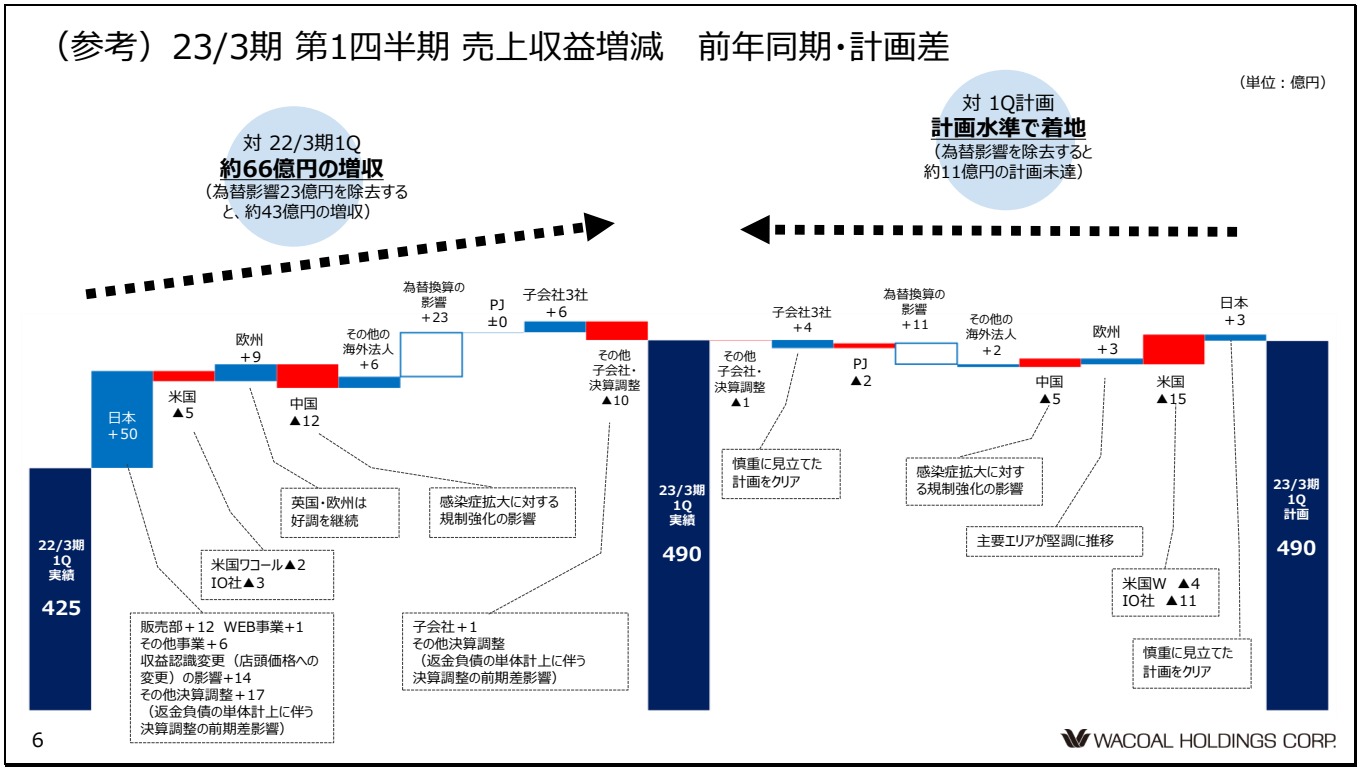
事業利益は、IO社の低迷などによって米国の販管費率が悪化しましたが、ワコールの構造改革の進展や売上動向を踏まえた経費削減などが寄与し、増益となりました。



5ページをご覧ください。前ページにつづき、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。

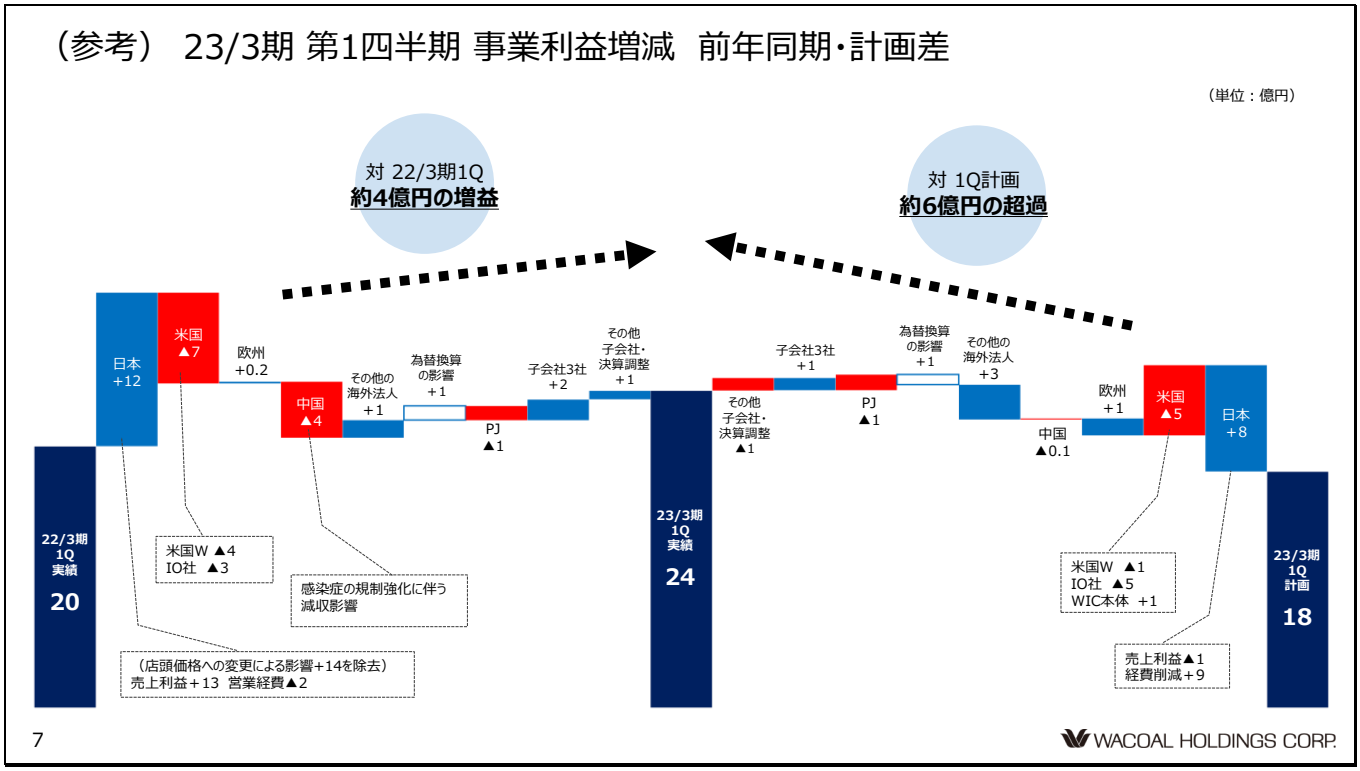
営業利益は、「その他の費用」として、ルシアン子会社の構造改革費用を計上したことなどもあり、前年同期並みの水準となりました。

税引前四半期利益は、7億円の増益となりました。なお、金融収益の主なものは受取配当金や為替差益となります。以上の結果、親会社の所有者に帰属する四半期利益は8億円増益の24億円となりました。



6ページをご覧ください。参考として、売上収益の前年同期差および計画差をウォーターフォールで記載しています。

前年同期差は、前ページまでのご説明の通りです。計画差は、米国・中国が計画を下回った一方で、国内・欧州が計画をわずかに上回ったほか、為替影響もあり、計画並みの着地となりました。



7ページです。参考として、事業利益の前年同期差および計画差をウォーターフォールで記載しています。計画差は6億円の超過となりました。IO社の苦戦などで米国が計画を下回った一方、構造改革の進展や経費抑制でワコールが計画を上回ったこと、国内子会社の改善などが寄与しました。

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P20～）に記載しています

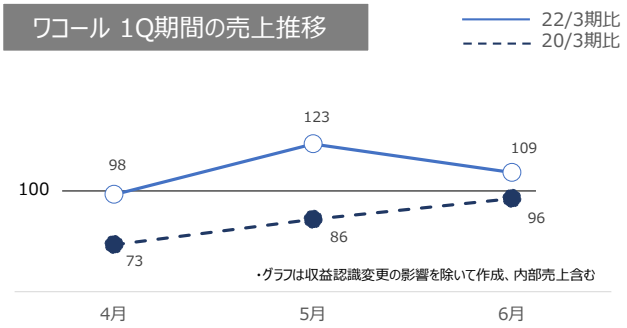
ワコール事業（国内）の概況

セグメント売上収益 **245億円** ＜前年同期差＞＋38億円（＋19%） ＜計画差＞＋2億円（＋1%）	**実店舗への来店客数の戻りが弱く、緩やかな回復に留まる** **慎重に見立てた計画数値を上回る** ➢ 高級ブランド「Yue」「Salute」は好調に推移 ➢ 主力ブランドは、ベトナム工場の生産体制正常化の遅れに伴う一部製品の納期遅延、新規顧客の獲得の計画未達などもあり、低迷
セグメント事業利益 **9億円** ＜前年同期差＞＋12億円 ＜計画差＞＋7億円（＋312%）	**増収効果に加え、販管費のコントロール実施により増益確保** ➢ トップラインの回復に加え、経費コントロールと要員計画マネジメントの推進により販管費率が低下

8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、245億円と前年同期に対し19%の増収となりました。
中核事業会社であるワコールは、高級ブランドの「YUE」や「Salute」の売上が好調に推移した一方で、「ワコール」や「ウイング」などの主力ブランドは、力強さを欠きました。
CX戦略の推進によって、オンライン・オフラインともに会員顧客による購買は順調に推移しましたが、新規顧客の獲得については苦戦が続きました。また、ベトナム工場の生産効率の低下に伴い、主力ブランドの一部商品に納期遅延が発生したことも、販売機会の損失となりました。
事業利益は、9億円と、前年同期に対し12億円の増益となりました。増収効果に加え、ワコールの構造改革の進展や経費抑制が寄与しました。

23/3期 第1四半期（株）ワコールの売上推移

ワコール 1Q期間の売上推移



【売上収益】

- 対22/3期1Q ＋28%（収益認識変更の影響除く+20%）
- 対20/3期1Q ▲9%（収益認識変更の影響除く▲15%）

【店頭ベースの売上高】

百貨店:＋18%（20/3期比▲27%） 直営店:＋16%（20/3期比▲12%）
量販店:ワコール ＋7%（20/3期比▲13%） ウイング ＋6%（20/3期比▲14%）
自社EC：自社ECの売上高 ▲2%（20/3期比+76%）

ベトナム工場の生産体制正常化の遅れに伴う製品の納期遅延について

国内のブラジャー生産の約３割強を占めるベトナム工場が21年７月から約3ヵ月間停止。リカバリー策として日本をはじめタイ・中国など他工場へのシフトを進めるも、春夏製品の増産に伴う生産キャパシティの不足や縫製スタッフの入れ替えに伴う生産効率の低下、中国のサプライチェーン混乱の影響などもあり、一部製品の供給に遅れが発生。
ベトナム工場の生産効率は戻りつつあり、第2四半期より、徐々に回復する見通し。工場の稼働率の最大化に努めつつ、他工場の活用、MDスケジュールの調整等によって、早期の正常化に取り組む。
（生産の正常化は、下期以降になる見通し）

WACOAL HOLDINGS CORP.

9ページをご覧ください。中核事業会社であるワコールの商況になります。
外出機会が高まったことから、前年同期比で増収となりましたが、実店舗への来店客数の戻りの弱さや、生産遅延などが響き、感染症前の水準には至りませんでした。
続いて、資料の右側をご覧ください。ベトナム工場の状況について、まとめています。
日本ワコールで販売するブラジャーのうち生産量で約３割強を占めるベトナム工場ですが、感染症拡大に伴うロックダウンの影響により、2021年７月から約3ヵ月間停止しました。これまでリカバリー策として日本・タイ・中国など他工場へのシフトを進めてきましたが、春夏製品の増産に伴う生産キャパシティの不足や縫製スタッフの入退社に伴う生産効率の低下などもあり、第1四半期においても、一部製品の供給に遅れが発生した結果、販売機会の損失につながりました。
なお、ベトナム工場の生産効率は徐々に戻りつつあり、第2四半期にかけて回復する見通しです。引き続き、工場の稼働率の最大化に努めつつ、他工場の活用やMDスケジュールの調整を進めることで、早期の正常化に取り組んでまいります。

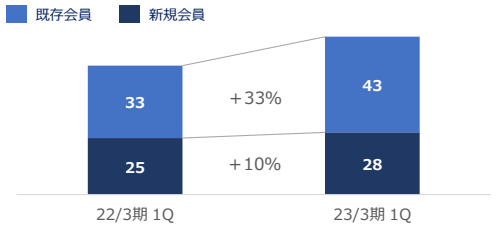
CX戦略の進捗

購買会員数※
当期計画に対する進捗率
28%
（※当期に購買実績のある会員数）

既存会員の購買が順調に推移するも、新規・フリー客の購買が低調

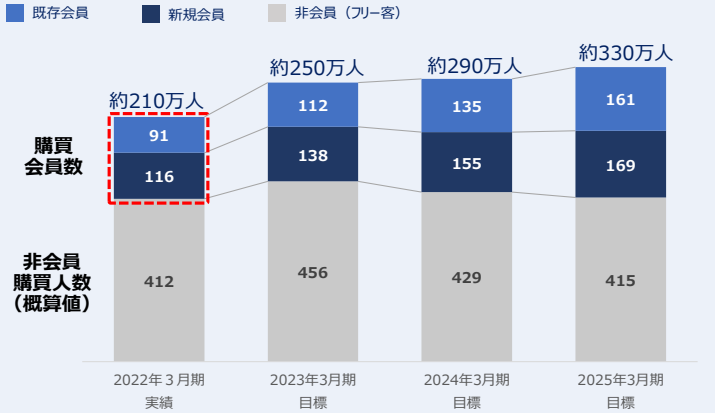
- 会員へのアプローチ強化が進んだ結果、既存会員の購買人数は前年同期比+33%と順調に推移
- 一方、新規顧客の獲得・会員化が遅れており、非会員顧客（フリー顧客）による購買も低迷

購買会員数の動向　（単位：万人）



	2023年3月期 1Q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）	71万人	250万人	28%
うち既存会員	43万人	112万人	38%
うち新規会員（新規顧客＋非会員顧客の会員化）	28万人	138万人	20%

【参考】中期経営計画期間における目標値　（単位：万人）



WACOAL HOLDINGS CORP.

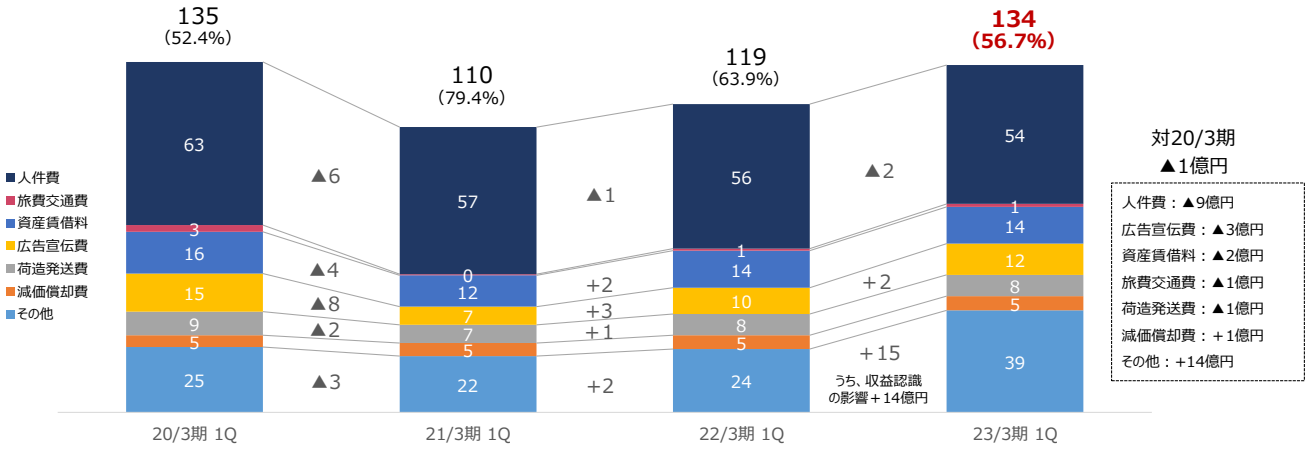
10ページをご覧ください。
新規顧客の獲得と既存顧客のロイヤルカスタマー化により、顧客ピラミッドの拡大を目指すワコールのCX戦略の進捗になります。第1四半期において購買いただいた会員数は当期の目標に対し、28%と順調な進捗となりました。しかしながら、既存顧客による購買が計画を上回って推移する一方で、新規会員による購買については計画に対して20%の進捗に留まる結果となったほか、会員登録をされていない顧客による売上も苦戦しました。
現在、販売やものづくりがチームとなって新規顧客や非会員による売上が計画に至っていない理由の分析と対策を進めております。根本的な課題を明確にすることで、効果的な対策を講じていきます。

（株）ワコールにおける収益構造改革の進捗

20/3期1Qに対する
販管費の削減額
（収益認識影響を除く）
15億円

売上の回復の遅れに対し、構造改革や経費抑制で対応

- 販管費は、収益認識の影響（約14億円）を除くと、前年同期並みの水準でコントロール
- 一方、緩やかながらもトップラインが成長回帰したことで、販管費率は低下



WACOAL HOLDINGS CORP.

11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を進めたこともあり、収益認識の変更の影響額、約14億円を除いたベースで、20年3月期に対し、約15億円減少しました。
その結果、売上が緩やかな回復に留まる中でも、販管費率は前年同期に対し7ポイント以上低下することとなりました。引き続き、構造改革を進めるとともに、利益を意識したコストの管理能力を高めることで、レジリエントな体質への転換を目指します。

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P20～）に記載しています

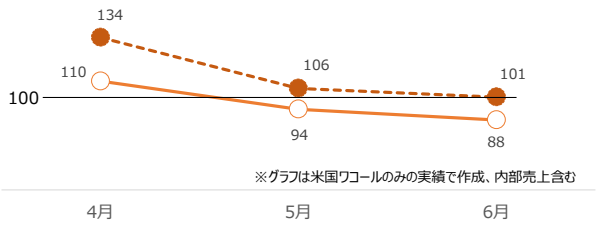
ワコール事業（海外）の概況

セグメント売上収益 **182億円** ＜前年同期差＞ ＋20億円（＋12%） ＜計画差＞ ▲5億円（▲3%）	**欧州好調や為替影響で増収も、米・中減収で計画は下回る** ➢ 欧州は、消費マインドの高まりを背景にインナー・スイムウェアとも好調に推移 ➢ 米国ワコールは、消費マインド低下や仕入抑制などの影響もあり、減速。現地通貨ベースで前年同期を下回る。IO社も販促効果が高まらず、大幅に減収 ➢ 中国は、感染症拡大に伴うロックダウン等の影響を店舗・ECともに受け、低迷
セグメント事業利益 **12億円** ＜前年同期差＞ ▲9億円(▲42%) ＜計画差＞ ▲1億円（▲6%）	**中国・IO社の赤字計上が響き、減益** ➢ 計画数値に対しては、欧州・その他アジアが超過するも、米・中の苦戦が響き、セグメント合計で下回る

12ページをご覧ください。ワコール事業（海外）の売上収益は、欧州の好調な推移や為替影響などが寄与した結果、182億円と前年同期に対し12%の増収となりました。一方、感染症の再拡大による中国の低迷や、IO社の苦戦継続、消費マインドの低下などによる米国ワコールの減速などが響き、計画は下回りました。
事業利益は、12億円となりました。中国やIO社の赤字計上が影響し、前年同期に対し42%の減益となり、計画を下回りました。

23/3期 第1四半期 主要子会社の商況

米国W 1Q期間の売上推移



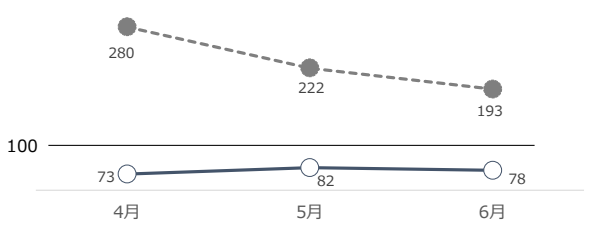
【売上収益】
- 対22/3期1Q ▲2%（内部売上含む・現地通貨ベース）
- 対20/3期1Q ＋13%（内部売上含む・現地通貨ベース）

【売上利益率】
- 57.1%→54.4%（2.7ptの悪化）

価格改定を実施したものの、輸送費や原材料などの高騰に加え、卸売比率の高まり、製造人件費の増加などの要因により、売上利益率が悪化（当初計画ベースで推移）

IO社 1Q期間の売上推移

※グラフはIO社のみの実績で作成、内部売上含む
※20/3期1Qとの比較は、買収前のため、参考値



【売上収益】
- 対22/3期1Q ▲23%（現地通貨ベース）
- 対20/3期1Q ＋127%（現地通貨ベース・買収前のため参考値）

売上拡大と収益性の改善に向けて、マネジメント体制を刷新

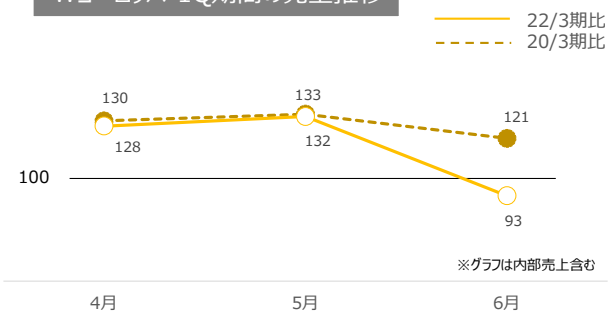
米国Wのマーケティング事業担当 Vice Presidentである Ms. Kristin DiCunzolo が、IO社の新社長に就任（22年8月）。創業者のMs. Michelle Grant はファウンダー兼マーケティングアドバイザーとして引き続き、ブランドの育成に関与しつつ、新体制で経営の立て直しに着手。

WACOAL HOLDINGS CORP.

13ページです。米国ワコールとIO社の商況になります。
米国ワコールは前年の急回復の裏返しに加え、景気減速を懸念した消費マインドの低下や仕入抑制の影響を受け、前年同期比で減収となりました。また、インフレ影響などを踏まえ価格改定を実施したものの、販売チャネル構成の変化や原価高騰、製造人件費の増加などにより、売上利益率が悪化しました。
IO社につきましては、プロモーション施策の見直しを進め、新規顧客の獲得に取り組みましたが、成果に繋がらず、非常に厳しい結果となりました。
なお、IO社につきましては、記載のとおり、今月より新たな経営体制に移行することを決定しています。デジタルプライバシー規制の強化など事業環境が大きく変化する中、事業成長とともに収益性改善のバランスをとることがIO社の優先課題と判断しました。新社長には、米国ワコールでマーケティング事業担当 Vice Presidentを務めるクリスティンが就任し、創業者のミッシェルはファウンダー兼マーケティングアドバイザーとして引き続き、ブランドの育成に関与します。新体制のもと、早期の収益性改善に取り組んでまいります。

23/3期 第1四半期 主要子会社の商況

Wヨーロッパ 1Q期間の売上推移



【売上収益】

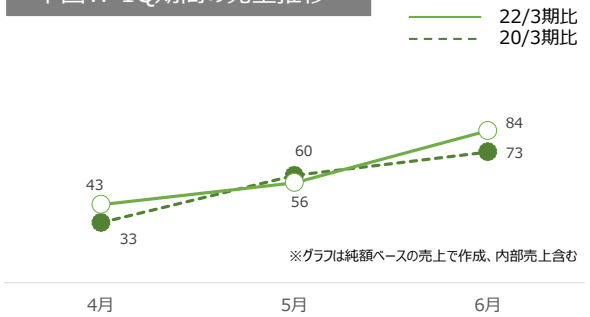
主要な展開地域のうち、英・欧が好調に推移

- 対22/3期1Q ＋22%（現地通貨ベース）
- 対20/3期1Q ＋29%（現地通貨ベース）

【23/3期1Qのトピックス】

- 欧州事業の拡大に向けて、物流体制の強化に着手
（オランダに欧州事業の拠点となる物流センターを新設）

中国W 1Q期間の売上推移



【売上収益】

店舗・ECとも、感染症拡大に伴う規制強化の影響を受けて低迷

- 対22/3期1Q ▲37%（現地通貨ベース）
- 対20/3期1Q ▲36%（現地通貨ベース）

【7月以降の取り組み】

- 実店舗:既存顧客向けの販促活動を強化
- EC:ライブ販売等により中間層向けの戦略商品を強化

WACOAL HOLDINGS CORP.

14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、英国と欧州大陸での売上が好調に推移した結果、増収基調を維持しました。また、オランダにて物流センターを新設するなど、欧州事業の更なる拡大に向けた取り組みについても進展しました。

一方、中国事業は感染症の再拡大に伴う店舗休業や物流倉庫の閉鎖が響き、前年同期に対し大幅な減収となりました。

23/3期 第1四半期 セグメント別レポート

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P20～）に記載しています

ピーチ・ジョン事業の概況

売上収益	事業利益	
30億円 ＜前年同期差＞＋4百万円（＋0.1%） ＜計画差＞▲2億円（▲8%）	**4億円** ＜前年同期差＞▲1億円（▲22%） ＜計画差＞▲1億円(▲23%)	**売上は横ばいも、経費増により減益** ➢ 日本：店舗は、販促施策の効果で来店客数が増加し、好調に推移 ECは、マーケティング施策が不調に終わり、低迷 ➢ 海外：香港・台湾は前年同期から回復、中国は苦戦

その他の概況

売上収益	事業損失	
34億円 ＜前年同期差＞＋8億円（＋30%） ＜計画差＞+5億円（+17%）	**▲0.7億円** ＜前年同期差＞+2億円 ＜計画差＞+1億円	**七彩、Aiの回復が寄与し、増収・赤字縮小** ➢ ルシアン：大手衣料品チェーン向けのPB商品が低調に推移 減収影響で営業損失が継続 ➢ 七彩：改装工事の受注改善、収益構造改善により赤字幅縮小

WACOAL HOLDINGS CORP.

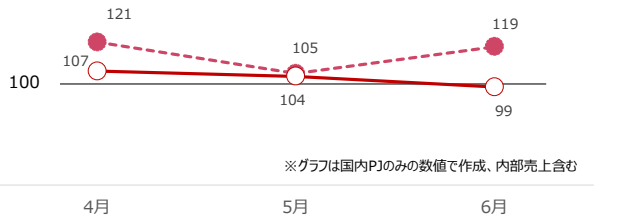
15ページをご覧ください。ピーチ・ジョン事業の売上収益は、30億円と前年同期並みの水準で着地しました。ECは低迷しましたが、実店舗はマーケティング施策の効果によって来店客数が増加し、好調に推移しました。
事業利益は4億円でした。経費増加に伴い減益となりましたが、高い利益水準は維持しました。

その他事業の売上収益は34億円と前年同期に対し30%の増収となりました。ルシアンはPB商品が低調に推移し苦戦しましたが、七彩、Aiは営業環境の改善などを背景に回復が見られました。
事業損益は7千万円の事業損失となりましたが、各社のオペレーションの見直しにより赤字幅は縮小しました。

23/3期 第1四半期 ピーチ・ジョンの売上推移

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P20～）に記載しています

ピーチ・ジョン 1Q期間の売上推移



【売上収益】

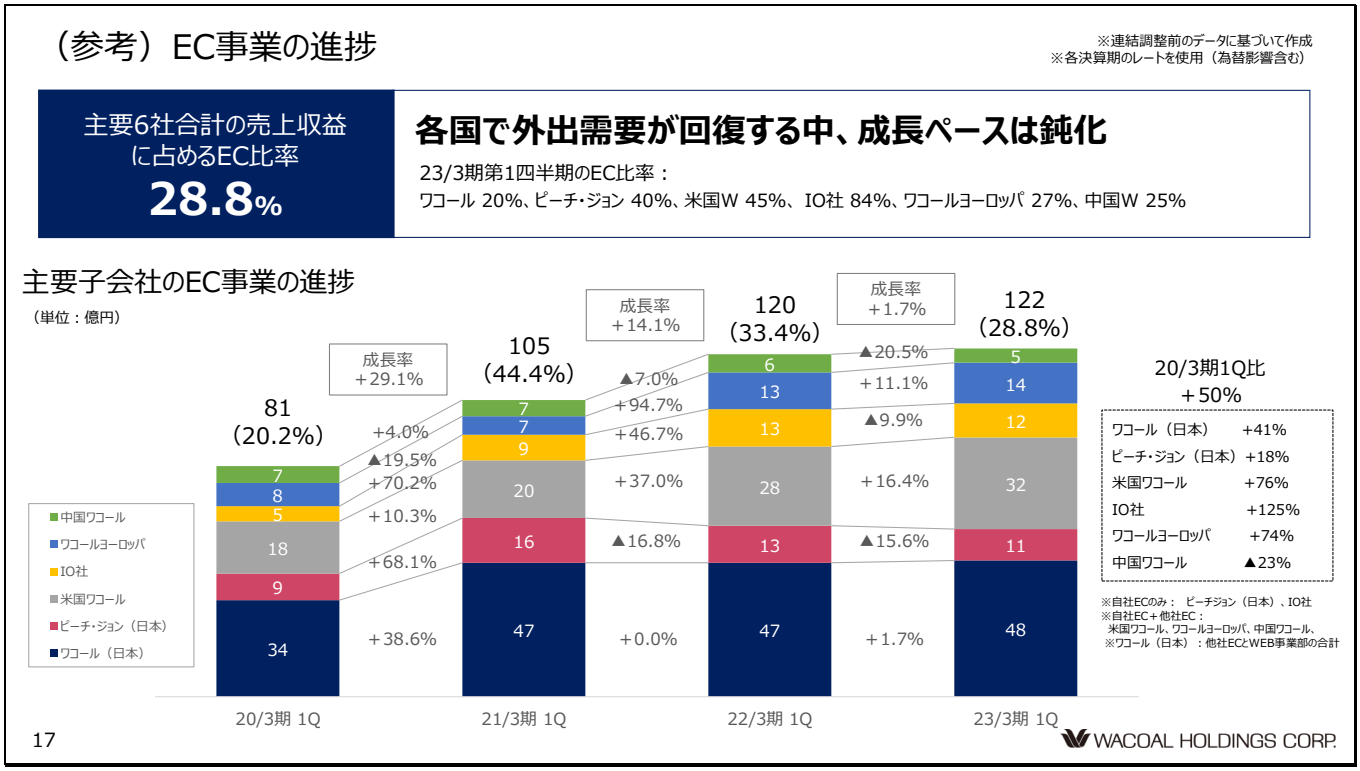
- 対22/3期1Q 前年同期並み
- 対20/3期1Q ＋6%

【店頭ベースの売上高】

- 通販 ▲16%（20/3期比＋18%）
- 直営店 ＋24%（20/3期比＋8%）
- 他社EC ＋10%（20/3期比＋36%）

WACOAL HOLDINGS CORP.

16ページをご覧ください。ピーチ・ジョンの商況になります。前ページでご説明した通り、店舗の好調により前年同期並みの水準を確保しました。

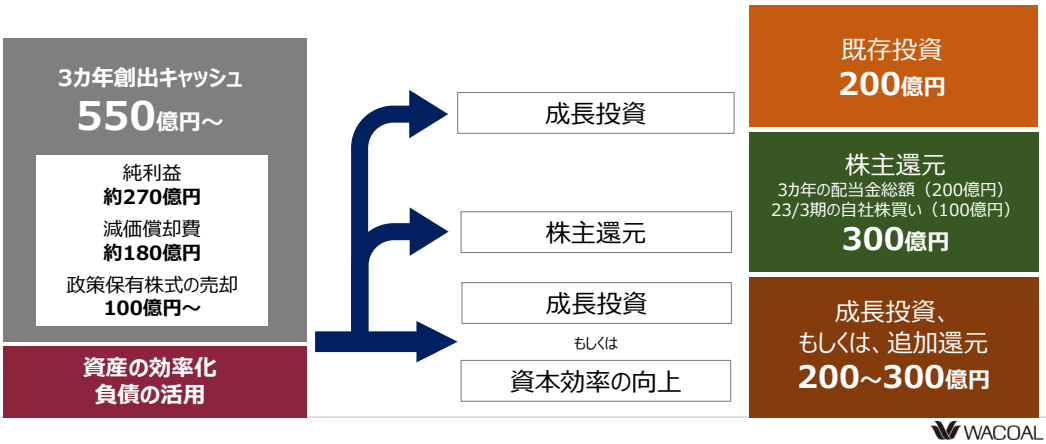


17ページです。このページでは、ワコールほか６社のEC売上の変化をまとめています。
6社合計のEC売上は前年同期に対して1.7%の増加となりました。各国で外出機会が回復する中、EC売上の成長は鈍化しました。引き続き、オンライン・オフラインの連携や自社アプリ、WEBサイトの利便性向上などに努め、更なる成長の実現に向けて取り組みを進めていきます。

中期経営計画期間（23/3期～25/3期）の財務方針

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



WACOAL HOLDINGS CORP.

18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 第1四半期 資本政策と株主還元

政策保有株式の売却については7月以降売却を再開

（単位：億円）

	23/3期 1Q 実績	中計期間 計画（23/3期~25/3期）
四半期利益	25	270 以上
減価償却費	28	180 以上
政策保有株式の売却額	0	100 以上
合計	52	550 以上

成長投資、および設備投資額	13	既存投資 200億円 株主還元 300億円 追加還元または新規事業投資 200億円～300億円
配当金支払額	18	
自己株式の取得額	10	
（取得株式数）	約49万株	
合計	42	

売却金額	0	100 以上
目標に対する進捗度合い	0%	
完全売却銘柄数	0	

※ 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）

（単位：億円）

23/3期1Qの投資内容・投資額	
内容	金額
ワコールIT関連投資ほか	6
国内・子会社関連	2
海外・子会社関連	5
合計	13

WACOAL HOLDINGS CORP.

19ページをご覧ください。

最後のページになります。こちらは第1四半期における投資実績となります。

第1四半期における投資内容に特段大きなものはございません。なお、政策保有株式の売却につきましては、第1四半期の売却実績はありませんでしたが、7月以降、売却を再開させています。

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： 23/3期第1四半期 決算概況 …… P.21
参考2： 23/3期第1四半期 決算概況（セグメント別） …… P.22
参考3： 23/3期第1四半期 主要子会社の実績 …… P.23
参考4： 主要事業会社の月次売上推移（増減率） …… P.24
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.25
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.26
参考7： 23/3期第1四半期 主要子会社のEC比率 …… P.27
参考8： 23/3期第1四半期 ワコールの概況 ＜主要事業部の売上収益・事業利益＞ …… P.28
参考9： 23/3期第1四半期 ワコールインターナショナル（米国）の概況 …… P.29
参考10：23/3期第1四半期 ワコールヨーロッパの概況 …… P.30
参考11：23/3期第1四半期 中国ワコールの概況 …… P.31
参考12：23/3期第1四半期 その他アジアの概況 …… P.32
参考13：23/3期第1四半期 ピーチ・ジョンの概況 …… P.33
参考14：23/3期第1四半期 国内子会社の概況 （ルシアン・七彩・Ai） …… P.34
参考15：23/3期 通期計画 …… P.35
参考16：23/3期 セグメント別・通期計画 …… P.36
参考17：23/3期 主要子会社別・通期計画 …… P.37

参考1：23/3期 第1四半期 決算概況

（22/3期 1Q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
129.57	162.96	19.58

（単位：百万円）

	22/3期 1Q実績	売上比	23/3期 1Q実績	売上比	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率
連結売上収益	42,453	–	49,027	–	6,574	+15.5%
売上原価	17,594	41.4	20,346	41.5	2,752	+15.6%
売上利益	24,859	58.6	28,681	58.5	3,822	+15.4%
販管費	22,897	53.9	26,303	53.7	3,406	+14.9%
事業利益	1,962	4.6	2,378	4.9	416	+21.2%
その他の収益	596	1.4	608	1.2	12	+2.0%
その他の費用	102	0.2	517	1.1	415	+406.9%
営業利益	2,456	5.8	2,469	5.0	13	+0.5%
金融収益	672	1.6	986	2.0	314	+46.7%
金融費用	111	0.3	77	0.2	▲ 34	▲ 30.6%
持分法による投資利益（▲損失）	▲ 115	–	202	0.4	317	–
税引前四半期利益	2,902	6.8	3,580	7.3	678	+23.4%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,627	3.8	2,404	4.9	777	+47.8%

参考2：23/3期 第1四半期 決算概況（セグメント別）

【為替レート】

1＄	1£	1元
129.57	162.96	19.58

（ 22/3期 1Q実績の数値については、IFRSに組み替えて表示）

（単位：百万円）

	22/3期 1Q実績	構成比	23/3期 1Q実績	構成比	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率
ワコール事業（国内）	20,665	48.7	24,495	50.0	3,830	+18.5%
ワコール事業（海外）	16,226	38.2	18,192	37.1	1,966	+12.1%
ピーチ・ジョン事業	2,948	6.9	2,952	6.0	4	+0.1%
その他事業	2,614	6.2	3,388	6.9	774	+29.6%
売上収益	42,453	100	49,027	100	6,574	+15.5%
	22/3期 1Q実績	売上比	23/3期 1Q実績	売上比	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	▲ 290	–	866	3.5	1,156	–
ワコール事業（海外）	2,028	12.5	1,177	6.5	▲ 851	▲ 42.0%
ピーチ・ジョン事業	511	17.3	401	13.6	▲ 110	▲ 21.5%
その他事業	▲ 287	–	▲ 66	–	221	–
事業利益（▲損失）	1,962	4.6	2,378	4.9	416	+21.2%
	22/3期 1Q実績	売上比	23/3期 1Q実績	売上比	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	66	0.3	810	3.3	744	–
ワコール事業（海外）	2,058	12.7	1,367	7.5	▲ 691	▲ 33.6%
ピーチ・ジョン事業	503	17.1	384	13.0	▲ 119	▲ 23.7%
その他事業	▲ 171	–	▲ 92	–	79	–
営業利益（▲損失）	2,456	5.8	2,469	5.0	13	+0.5%

参考3：23/3期 第1四半期 主要子会社の実績

【為替レート】

1＄	1£	1元
129.57	162.96	19.58

（ 22/3期 1Q実績の数値については、IFRSに組み替えて表示）

（単位：百万円）

		売上収益 22/3期 1Q 実績	売上収益 23/3期 1Q実績	売上収益 対22/3期 1Q 増減額	売上収益 対22/3期 1Q 増減率	事業利益（▲損失） 22/3期 1Q実績	事業利益（▲損失） 23/3期 1Q実績	事業利益（▲損失） 対22/3期 1Q 増減額	事業利益（▲損失） 対22/3期 1Q 増減率	営業利益（▲損失） 22/3期 1Q実績	営業利益（▲損失） 23/3期 1Q実績	営業利益（▲損失） 対22/3期 1Q 増減額	営業利益（▲損失） 対22/3期 1Q 増減率
ワコール事業（国内）	ワコール	18,128	23,127	4,999	+27.6%	▲ 488	666	1,154	–	30	1,027	997	+3,323.3%
ワコール事業（海外）	ワコール インターナショナル	7,435	8,154	719	+9.7%	1,104	496	▲ 608	▲ 55.1%	1,102	503	▲ 599	▲ 54.4%
	ワコールヨーロッパ	4,037	5,234	1,197	+29.7%	566	623	57	+10.1%	550	657	107	+19.5%
	中国ワコール	3,303	2,394	▲ 909	▲ 27.5%	105	▲ 368	▲ 473	–	106	▲ 362	▲ 468	–
ピーチ・ジョン事業		2,948	2,952	4	+0.1%	511	401	▲ 110	▲ 21.5%	503	384	▲ 119	▲ 23.7%
その他	ルシアン	924	910	▲ 14	▲ 1.5%	▲ 47	▲ 67	▲ 20	–	▲ 37	▲ 183	▲ 146	–
	七彩	1,184	1,573	389	+32.9%	▲ 119	▲ 11	108	–	▲ 57	9	66	–
	Ａｉ	341	550	209	+61.3%	▲ 83	▲ 14	69	–	▲ 75	▲ 4	71	–

【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	67,906	62,929	▲ 4,977	▲ 7.3%	10,087	3,828	▲ 6,259	▲ 62.1%	10,064	3,881	▲ 6,183	▲ 61.4%
	ワコールヨーロッパ	26,348	32,115	5,767	+21.9%	3,693	3,826	133	+3.6%	3,591	4,037	446	+12.4%
	中国ワコール	194,868	122,245	▲ 72,623	▲ 37.3%	6,172	▲ 18,779	▲ 24,951	–	6,262	▲ 18,540	▲ 24,802	–

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															
	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	4月度	5月度	6月度	1Q
ワコール	▲ 12%	▲ 17%	▲ 18%	▲ 15%	▲ 21%	+8%	▲ 4%	▲ 6%	+3%	▲ 2%	+34%	+13%	▲ 2%	+23%	+9%	+10%
	▲ 15%	▲ 34%	▲ 39%	▲ 30%	▲ 13%	+8%	+0%	▲ 2%	▲ 18%	▲ 26%	+23%	▲ 7%	▲ 27%	▲ 14%	▲ 4%	▲ 15%
米国ワコール	+37%	+47%	+29%	+37%	+25%	▲ 3%	▲ 16%	+4%	+21%	+25%	+4%	+16%	+10%	▲ 6%	▲ 12%	▲ 2%
	+25%	+5%	+23%	+17%	+21%	+6%	▲ 7%	+8%	+18%	▲ 9%	+10%	+5%	+34%	+6%	+1%	+13%
ワコールヨーロッパ	+23%	+36%	+21%	+27%	+23%	+42%	+30%	+32%	+78%	+45%	+20%	+42%	+28%	+32%	▲ 7%	+16%
	▲ 6%	+13%	+5%	+3%	▲ 1%	+32%	+10%	+13%	+14%	▲ 1%	+79%	+25%	+30%	+33%	+21%	+28%
中国ワコール	▲ 12%	▲ 27%	▲ 14%	▲ 18%	▲ 13%	▲ 19%	+25%	▲ 4%	+11%	▲ 49%	▲ 29%	▲ 24%	▲ 56%	▲ 44%	▲ 15%	▲ 36%
	▲ 17%	▲ 13%	▲ 19%	▲ 16%	▲ 1%	▲ 28%	+23%	▲ 6%	▲ 8%	+290%	+11%	+18%	▲ 65%	▲ 38%	▲ 24%	▲ 41%
ピーチ・ジョン（国内のみ）	▲ 13%	▲ 3%	+3%	▲ 5%	+15%	+6%	+5%	+8%	+1%	▲ 13%	+7%	▲ 1%	+7%	+4%	▲ 1%	+3%
	+21%	+9%	▲ 6%	+8%	+31%	+29%	+28%	+29%	+11%	+5%	+28%	+14%	+21%	+5%	+19%	+14%
ルシアン（国内のみ）	▲ 27%	▲ 34%	▲ 29%	▲ 30%	▲ 37%	▲ 20%	▲ 24%	▲ 27%	▲ 32%	+15%	▲ 1%	▲ 8%	▲ 16%	+8%	▲ 28%	▲ 14%
	▲ 36%	▲ 48%	▲ 37%	▲ 40%	▲ 53%	▲ 41%	▲ 48%	▲ 47%	▲ 37%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 24%	▲ 37%	▲ 30%	▲ 46%	▲ 38%
七彩	+0%	▲ 22%	▲ 14%	▲ 13%	+153%	▲ 5%	+2%	+39%	+37%	▲ 6%	+47%	+30%	+18%	+50%	+52%	+37%
	▲ 9%	▲ 40%	▲ 63%	▲ 48%	+38%	▲ 49%	▲ 14%	▲ 14%	▲ 12%	▲ 35%	▲ 13%	▲ 19%	▲ 28%	▲ 22%	▲ 13%	▲ 22%
Ai（アイ）	+43%	▲ 3%	▲ 23%	+9%	▲ 15%	▲ 8%	▲ 0%	▲ 7%	+4%	+1%	▲ 11%	▲ 2%	+33%	+77%	+65%	+59%
	▲ 44%	▲ 61%	▲ 53%	▲ 53%	▲ 33%	▲ 31%	▲ 27%	▲ 30%	▲ 45%	▲ 50%	▲ 22%	▲ 41%	▲ 39%	▲ 31%	▲ 33%	▲ 34%

※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社の売上を含まれない）
※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

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

★ 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

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）															
		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	4月度	5月度	6月度	1Q
米国ワコール	百貨店	+69% +8%	+89% ▲ 12%	+36% ▲ 9%	+62% ▲ 5%	+75% +28%	+1% ▲ 2%	▲ 14% ▲ 19%	+21% +5%	+7% ▲ 2%	+27% ▲ 36%	+0% ▲ 24%	+11% ▲ 24%	+28% +17%	▲ 13% ▲ 17%	▲ 28% ▲ 23%	▲ 6% ▲ 8%
	百貨店EC	▲ 1% +26%	▲ 16% +7%	▲ 13% +26%	▲ 9% +20%	▲ 7% +7%	+2% +36%	▲ 17% ▲ 8%	▲ 7% +11%	+24% +13%	+49% +30%	▲ 6% +22%	+19% +23%	+29% +61%	▲ 8% +60%	▲ 19% +16%	▲ 2% +42%
	専業EC	+37% +89%	+46% +71%	+35% +94%	+47% +95%	▲ 19% +12%	▲ 62% ▲ 42%	+46% +97%	▲ 18% +16%	+178% +127%	+44% +36%	+15% +51%	+60% +67%	▲ 21% +60%	▲ 22% +2%	+68% +32%	▲ 1% +33%
	自社EC	+4% +79%	+11% +63%	+39% +132%	+16% +88%	▲ 5% +35%	+17% +79%	▲ 34% ▲ 2%	▲ 8% +36%	▲ 1% +34%	+4% +39%	+13% +106%	+5% +54%	▲ 12% +59%	+7% +84%	+3% +76%	▲ 2% +72%
ワコールヨーロッパ	百貨店	+70% ▲ 7%	+5% ▲ 18%	+21% ▲ 9%	+26% ▲ 12%	+15% ▲ 5%	+77% +14%	+49% ▲ 10%	+42% ▲ 1%	+146% +6%	+50% ▲ 26%	+21% +40%	+55% ▲ 1%	+131% +40%	+112% +36%	▲ 27% +2%	+50% +27%
	専門店	+42% ▲ 3%	+60% +19%	+33% +8%	+45% +7%	+31% ▲ 5%	+50% +42%	+15% +6%	+32% +12%	+74% +8%	+42% ▲ 7%	+48% +98%	+53% +26%	+26% +17%	+28% +32%	▲ 6% +23%	+14% +24%
	EC	+14% +18%	+62% +50%	+26% +37%	+32% +34%	+10% +17%	+6% +31%	+98% +47%	+33% +33%	+95% +64%	+76% +59%	+5% +73%	+49% +65%	+1% +70%	+6% +41%	+10% +44%	+4% +51%
中国ワコール	実店舗	▲ 10% ▲ 12%	▲ 33% ▲ 25%	▲ 17% ▲ 23%	▲ 21% ▲ 20%	▲ 8% ▲ 2%	▲ 24% ▲ 28%	+29% +36%	▲ 1% +1%	+16% ▲ 13%	▲ 52% +918%	▲ 38% +44%	▲ 28% +31%	▲ 48% ▲ 54%	▲ 50% ▲ 46%	▲ 9% ▲ 29%	▲ 37% ▲ 43%
	他社EC	▲ 27% ▲ 44%	▲ 6% +48%	▲ 4% ▲ 6%	▲ 11% ▲ 5%	▲ 47% ▲ 5%	▲ 17% ▲ 32%	▲ 7% ▲ 34%	▲ 21% ▲ 29%	▲ 6% +31%	▲ 2% ▲ 15%	▲ 0% ▲ 27%	▲ 2% ▲ 15%	– –	▲ 14% +16%	▲ 19% ▲ 18%	▲ 31% ▲ 38%
	自社EC	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	– –	▲ 38% –	▲ 82% –	▲ 25% –	▲ 64% –	▲ 83% –	▲ 35% –	▲ 75% –	▲ 68% –

※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
※中国ワコールの前期比は、中国国内のビーチ・ジョン売り上げの実績を除去して、算出

参考7：23/3期 第1四半期 主要子会社のEC比率

		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%	–	–	–	–
ビーチ・ジョン（日本）	自社EC	64%	46%	46%	49%	50%	49%	43%	40%	44%	44%	40%	–	–	–	–
米国ワコール	自社EC/他社EC	78%	52%	47%	49%	54%	45%	43%	41%	52%	45%	45%	–	–	–	–
IO社	自社EC	100%	97%	90%	82%	92%	85%	84%	74%	68%	79%	84%	–	–	–	–
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%	–	–	–	–
中国ワコール	自社EC/他社EC	28%	16%	26%	18%	22%	24%	19%	23%	22%	22%	25%	–	–	–	–
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%	–	–	–	–

※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 第1四半期 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
231億円
前年同期差:+50億円(+28%)
計画差:+3億円（+1%）

感染症影響の緩和に伴い増収、緩やかな売上回復を想定した計画並みの水準で着地

- 主力店舗チャネルの売上は、来店客数の戻りに力強さを欠いた結果、緩やかな回復に留まる
- CX戦略の推進で会員顧客への売上は順調も、新規顧客の獲得は店舗・ECともに苦戦

事業利益
7億円
前年同期差:+12億円
計画差:+8億円

売上改善に加え、コストコントロールにより前年同期・計画を上回る

- 構造改革や売上動向に応じた経費削減などによる販管費率の低下が寄与

（単位：百万円）

<売上収益>

	22/3期 1Q実績	23/3期 1Q実績	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率
第１ブランドグループ	8,016	8,760	744	+9.3%
第２ブランドグループ	7,059	7,127	68	+1.0%
第３ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	3,523	4,122	600	+17.0%
WEB事業部（一部専業EC含む）	3,610	3,714	104	+2.9%
その他売上・内部消去・調整など	▲ 4,079	▲ 596	3,483	–
売上収益合計（外部売上のみ）	18,128	23,127	4,999	+27.6%
売上収益合計（内部売上含む）	18,604	23,637	5,033	+27.1%

<事業利益>

	22/3期 1Q実績	23/3期 1Q実績	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率
第１ブランドグループ	1,216	1,265	48	+4.0%
第２ブランドグループ	549	592	42	+7.7%
第３ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	164	390	226	+137.8%
WEB事業部（一部専業EC含む）	360	391	30	+8.4%
その他売上・内部消去・調整など	▲ 2,778	▲ 1,971	807	–
ワコール　事業利益（▲損失）合計	▲ 488	666	1,154	–

参考9：23/3期 第1四半期 ワコールインターナショナル（米国）の概況

売上収益
82億円
前年同期差:+7億円(+10%)
（現地通貨ベース:▲7%）
計画差:▲9億円（▲10%）

米国ワコールの減速、IO社の苦戦により現地通貨ベースでは減収

- 米国ワコール：実店舗チャネル▲6%　ECチャネル▲2%（百貨店EC▲2%　専業EC▲1%　自社EC▲2%）
- IO社：自社EC▲24%　卸売▲31%　直営店+6%

事業利益
5億円
前年同期差:▲6億円(▲55%)
（現地通貨ベース:▲62%）
計画差:▲5億円(▲50%)

米国ワコールの減収、IO社の赤字幅拡大が響き減益

- 米国ワコール：減収影響に加え、粗利率の低い実店舗の売上構成の増加などにより減益
- IO社：マーケティング効率の改善に苦戦し、赤字幅拡大

（単位：千ドル）

	米国ワコール	IO社
売上収益	53,562	10,864
対22/3期　1Q	▲ 2%	▲ 23%
事業利益	8,587	▲ 4,798
対22/3期　1Q	▲ 28%	(前期1Q ▲1,860)

<売上推移>

			22/3期（対21/3期　増減率） 1Q	2Q	3Q	4Q	累計	23/3期　1Q 対20/3期	対22/3期	構成比
チャネル	店舗	百貨店	+495%	+62%	+21%	+11%	+71%	▲ 8%	▲ 6%	53%
		アウトレット・直営店	–	+170%	+75%	+30%	+165%	+67%	▲ 10%	
		店舗計	+507%	+63%	+22%	+11%	+72%	▲ 7%	▲ 6%	
	EC	百貨店EC	+114%	▲ 9%	▲ 7%	+19%	+21%	+42%	▲ 2%	47%
		専業EC	+27%	+47%	▲ 18%	+60%	+30%	+33%	▲ 1%	
		自社EC	+8%	+16%	▲ 8%	+5%	+6%	+72%	▲ 2%	
		EC計	+35%	+16%	▲ 10%	+23%	+16%	+49%	▲ 2%	
地域		米国	+124%	+34%	+3%	+16%	+38%	+11%	▲ 6%	91%
		カナダ	+527%	+127%	+60%	+37%	+107%	+44%	+49%	4%
		他地域	+274%	+70%	▲ 24%	▲ 2%	+33%	+39%	+97%	5%

※構成比は23/3期　１Qの値であり、チャネル構成比は輸出売上を除いて記載

<売上収益>

ブランド名	22/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	23/3期　1Q 対20/3期	対22/3期	構成比
WACOAL	+125%	+39%	+3%	+14%	+6%	▲ 4%	72%
B.tempt'd	+309%	+37%	+24%	+44%	+144%	+19%	10%
CW-X	+3%	+40%	▲ 22%	▲ 9%	+16%	▲ 20%	1%
LIVELY	+69%	+5%	+1%	▲ 13%	–	▲ 23%	17%

参考10：23/3期 第1四半期 ワコールヨーロッパの概況

売上収益
52億円
前年同期差:+12億円(+30%)
(現地通貨ベース:+22%)
計画差:+6億円（+12%）

北米は前年同期を下回るも、英国・欧州が好調に推移し増収

- 英国・欧州が好調に推移　英国+47%、北米▲4%、欧州+13%
- 20/3期にスタートした自社ECチャネルは順調に成長（前年同期比+54%、構成比6%）

事業利益
6億円
前年同期差:+0.6億円(+10%)
(現地通貨ベース:+4%)
計画差:+2億円（+36%）

増収効果により増益

- 現地通貨ベースの事業利益率は11.9%と高い利益水準を維持

<売上推移>

			22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
			1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
チャネル	店舗	百貨店	+393%	+26%	+42%	+52%	+27%	+50%	20%
		専門店	+127%	+45%	+32%	+49%	+24%	+14%	49%
		直営店	▲ 11%	▲ 50%	▲ 12%	▲ 62%	▲ 21%	▲ 10%	4%
	EC	EC	+107%	+25%	+34%	+49%	+51%	+4%	27%
ブランド		Fantasie	+188%	+47%	+21%	+53%	+26%	+19%	34%
		Freya	+97%	+2%	+39%	+26%	+12%	+12%	23%
		Goddess	+56%	+4%	+0%	+28%	+14%	+3%	5%
		Elomi	+119%	+50%	+52%	+50%	+56%	+22%	28%
		Wacoal	+113%	+22%	+20%	+23%	+27%	+7%	10%
		B.Tempted	+0%	▲ 77%	▲ 21%	▲0%	–	–	–

※各構成比は23/3期 1Q期間の数値
※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た数値を記載

<売上推移>

	22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
	1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
英国	+155%	+41%	+28%	+70%	+30%	+47%	36%
欧州	+89%	+22%	+47%	+39%	+27%	+13%	24%
北米	+130%	+26%	+29%	+35%	+23%	▲ 4%	31%
その他	+108%	+22%	+22%	▲ 1%	+37%	+6%	9%

参考11：23/3期 第1四半期 中国ワコールの概況

売上収益
24億円
前年同期差:▲9億円(▲28%)
(現地通貨ベース:▲37%)
計画差:▲4億円（▲14%）

感染症拡大に伴う行動規制の影響を受け大幅な減収、計画も下回る

- 店舗は感染症再拡大に伴う休業や外出自粛などに伴い低迷：実店舗▲37%
- ECについてもロックダウンに伴う倉庫休業などが響き苦戦：他社▲EC31%

事業損失
▲4億円
前年同期差:▲5億円
(現地通貨ベース:▲25百万元)
計画差:▲0.2億円

売上低迷の影響で営業損失

<売上推移>

		22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
		1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
チャネル	実店舗	+7%	▲ 21%	▲ 1%	▲ 28%	▲ 43%	▲ 37%	75%
	他社EC	▲ 18%	▲ 11%	▲ 21%	▲ 2%	▲ 38%	▲ 31%	24%
	自社EC	–	–	–	▲ 64%	–	▲ 68%	1%
ブランド	ワコール	+1%	▲ 18%	▲ 2%	+12%	▲ 41%	▲ 36%	89%
	サルート	+9%	▲ 22%	▲ 24%	+0%	▲ 32%	▲ 38%	10%
	アンフィ	▲ 5%	+12%	▲ 17%	▲ 19%	+88%	▲ 30%	1%

※構成比は23/3期 1Qの値。当期より、ビーチ・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、過去実績も集計し直して記載

資料12：23/3期 第1四半期 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

売上収益 24億円
前年同期差:+10億円(+66%)
計画差:+3億円（+15%）

営業環境の改善に加え、為替影響もあり増収

- ◆ 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 4億円
前年同期差:+2億円
計画差:+3億円

増収効果により増益

<売上推移>

	22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期
香港ワコール	+49%	+32%	▲ 23%	▲ 29%	+11%	+0%
シンガポール	+321%	▲ 17%	+6%	+6%	+9%	+47%
フィリピン	+365%	+53%	+27%	+55%	+10%	+90%
インド	+426%	+163%	+16%	+8%	+379%	+553%
Aテック	+91%	+106%	+25%	+23%	+12%	+40%
Gテック	+18%	+14%	+7%	+30%	▲ 32%	+50%

※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

WACOAL HOLDINGS CORP.

資料13：23/3期 第1四半期 ピーチ・ジョンの概況

売上収益 30億円
前年同期差:+4百万円（+0.1%）
計画差:▲2億円（▲8%）

店舗好調の一方で、ECは前年同期を下回る

- ◆ 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、プロモーションが不調に終わり低調に推移

事業利益 4億円
前年同期差:▲1億円（▲22%）
計画差: ▲1億円（▲23%）

経費増の影響で減益も高い利益水準は維持

<売上推移>

		22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
		1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
国内	通販事業	▲ 17%	▲ 11%	▲ 5%	▲ 11%	+18%	▲ 16%	40%
	店舗事業	+91%	▲ 5%	+11%	+2%	+8%	+24%	47%
	海外事業	▲ 71%	+952%	▲ 45%	▲ 28%	▲ 86%	▲ 75%	1%
	その他事業	▲ 9%	+11%	+63%	+33%	+36%	+10%	12%

※構成比は、23/3期　1Qの値です。

		22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q	
		1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期
海外	香港	▲ 7%	+1%	+22%	▲ 19%	▲ 30%	+6%
	台湾（店舗＋EC）	▲ 23%	▲ 16%	+10%	+13%	▲ 16%	+25%
	上海・北京他（直営店）	+25%	▲ 42%	▲ 66%	▲ 55%	▲ 93%	▲ 76%
	上海・北京他（他社EC）	▲ 2%	▲ 22%	▲ 20%	+8%	▲ 62%	▲ 44%
	上海・北京他 合計	+5%	▲ 27%	▲ 37%	▲ 11%	▲ 73%	▲ 51%

※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

WACOAL HOLDINGS CORP.

資料14：23/3期 第1四半期 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商品の販売が不調に終わり、事業損失

売上収益	事業損失
9億円	▲0.7億円
前年同期差:▲0.1億円（▲2%） 計画差:+1億円（+18%）	前年同期差:▲0.2億円 計画差:▲0.2億円

<売上推移>

	22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
	1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
インナー	+2%	▲ 31%	▲ 31%	▲ 11%	▲ 37%	▲ 19%	75%
刺しゅう	+8%	▲ 14%	▲ 16%	▲ 7%	+2%	▲ 7%	11%
レース他	+25%	▲ 36%	▲ 11%	+46%	▲ 55%	+12%	14%

※構成比は、23/3期　1Q期間の数値を記載

七彩　：構造改革進展により赤字幅縮小

売上収益	事業損失
16億円	▲0.1億円
前年同期差:+4億円（+33%） 計画差:+2億円（+16%）	前年同期差:+1億円 計画差:+0.6億円

<売上推移>

	22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比
	1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
レンタル事業	+11%	▲ 6%	▲ 7%	▲ 3%	▲ 35%	+4%	20%
物販事業	+16%	▲ 15%	▲ 28%	▲ 14%	▲ 18%	+17%	19%
工事事業	▲ 14%	▲ 15%	+126%	+65%	▲ 18%	+62%	61%

※構成比は、23/3期　1Q期間の数値を記載

Ai（アイ）：構造改革進展により赤字幅縮小

売上収益	事業損失
6億円	▲0.1億円
前年同期差:+2億円（+61%） 計画差:+0.8億円（+16%）	前年同期差:+0.7億円 計画差:+0.5億円

<売上推移>

	22/3期（対21/3期 増減率）				23/3期 1Q		構成比★
	1Q	2Q	3Q	4Q	対20/3期	対22/3期	
リゾートウェア事業	+20%	+35%	▲ 14%	+55%	▲ 44%	+136%	58%
下着事業	+25%	▲ 23%	▲ 5%	▲ 7%	▲ 14%	+9%	42%

※構成比は、23/3期　1Q期間の数値を記載

参考15：23/3期 通期計画

【為替レート】

1＄	1£	1元
120.00	155.00	19.00

（前期実績については、IFRSに組み替えて表示）

（単位：百万円）

	22/3期 実績	売上比	23/3期 計画	売上比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率
連結売上収益	172,072		205,000	–	32,928	+19.1%
売上原価	76,248	44.3	88,000	42.9	11,752	+15.4%
売上利益	95,824	55.6	117,000	57.1	21,176	+22.1%
販管費	95,330	55.4	110,000	53.7	14,670	+15.4%
事業利益	494	0.3	7,000	3.4	6,506	–
その他の収益	3,749	2.2	1,000	0.6	▲ 2,749	▲ 73.3%
その他の費用	952	0.6	1,500	0.9	548	+57.6%
営業利益	3,291	1.9	6,500	3.2	3,209	+97.5%
金融収益	1,930	1.1	1,000	0.6	▲ 930	▲ 48.2%
金融費用	232	0.1	300	0.2	68	+29.3%
持分法による投資利益（▲損失）	▲ 906	–	800	0.5	1,706	–
税引前四半期利益	4,083	2.4	8,000	3.9	3,917	+95.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,732	1.0	5,500	2.7	3,768	+217.6%

参考16：23/3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

（前期実績については、IFRSに組み替えて表示）

（単位：百万円）

	22/3期 実績	構成比	23/3期 計画	構成比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率
ワコール事業（国内）	88,128	51.2	108,600	53.0	20,472	+23.2%
ワコール事業（海外）	59,214	34.4	70,100	34.2	10,886	+18.4%
ピーチ・ジョン事業	12,200	7.1	12,750	6.2	550	+4.5%
その他事業	12,530	7.3	13,550	6.6	1,020	+8.1%
売上収益	172,072	100	205,000	100	32,928	+19.1%
	23/3期 実績	売上比	23/3期 計画	売上比	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	▲ 1,771	–	3,390	3.1	5,161	–
ワコール事業（海外）	1,786	3.0	2,420	3.5	634	+35.5%
ピーチ・ジョン事業	1,609	13.2	1,480	11.6	▲ 129	▲ 8.0%
その他事業	▲ 1,130	–	▲ 290	–	840	–
事業利益（▲損失）	494	0.3	7,000	3.4	6,506	–
	23/3期 実績	売上比	23/3期 計画	売上比	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	604	0.7	2,600	2.4	1,996	+330.5%
ワコール事業（海外）	2,055	3.5	2,400	3.4	345	+16.8%
ピーチ・ジョン事業	1,650	13.5	1,500	11.8	▲ 150	▲ 9.1%
その他事業	▲ 1,018	–	0	0.0	1,018	–
営業利益（▲損失）	3,291	1.9	6,500	3.2	3,209	+97.5%

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考17：23/3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

（前期実績については、IFRSに組み替えて表示）

（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 計画	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率	22/3期 実績	23/3期 計画	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率	22/3期 実績	23/3期 計画	対22/3期 1Q 増減額	対22/3期 1Q 増減率
ワコール事業（国内）	ワコール	81,184	102,900	21,716	+26.7%	▲ 729	3,000	3,729	–	1,734	4,437	2,703	+155.9%
ワコール事業（海外）	ワコール インターナショナル	25,282	30,027	4,745	+18.8%	477	384	▲ 93	▲ 19.5%	490	384	▲ 106	▲ 21.6%
	ワコールヨーロッパ	16,305	17,302	997	+6.1%	1,806	1,404	▲ 402	▲ 22.3%	1,945	1,404	▲ 541	▲ 27.8%
	中国ワコール	11,734	14,516	2,782	+23.7%	▲ 172	415	587	–	▲ 166	415	581	–
ピーチ・ジョン事業		12,540	12,750	210	+1.7%	1,614	1,480	▲ 134	▲ 8.3%	1,650	1,500	▲ 150	▲ 9.1%
その他	ルシアン	3,475	3,200	▲ 275	▲ 7.9%	▲ 664	▲ 170	494	–	▲ 593	70	663	–
	七彩	6,042	6,423	381	+6.3%	▲ 249	0	249	–	▲ 145	70	215	–
	Ａｉ	1,838	2,700	862	+46.9%	▲ 379	10	389	–	▲ 352	14	366	–

【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	250,221	25,258	+11.2%	4,258	3,199	▲ 1,059	▲ 24.9%	4,375	3,199	▲ 1,176	▲ 26.9%
	ワコールヨーロッパ	106,179	111,629	5,450	+5.1%	11,761	9,058	▲ 2,703	▲ 23.0%	12,669	9,058	▲ 3,611	▲ 28.5%
	中国ワコール	670,152	763,993	93,841	+14.0%	▲ 9,822	21,817	31,639	–	▲ 9,457	21,817	31,274	–

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。