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　上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 ㈱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
- 上期の影響額は約26億円（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。当期首より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。

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、上期の売上収益が約26億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いません。

それでは、上期の決算についてご説明します。まず初めに、直近3カ月の実績からご説明します。

23/3期 第2四半期（7月～9月）エグゼクティブサマリー

売上収益
485億円
＜前年同期差＞ +46億円（+11%）
＜計画差＞ ▲65億円（▲12%）

増収も、ワコール・中国・米国が想定を下回り、計画に及ばず

- ワコールは、実店舗への来店客数の戻りが弱く、想定を下回る緩やかな回復に留まる
- 中国は厳しい行動制限が継続し苦戦、米国も消費者マインドの悪化から減速
  一方、欧州は堅調、その他アジアも回復基調、為替動向はポジティブに影響
- ピーチ・ジョンは、EC苦戦も直営店伸長で前年同期並み、その他事業は改善

事業利益
20億円
＜前年同期差＞ +1億円（+8%）
＜計画差＞ ▲8億円（▲28%）

その他アジアの回復等で前年同期並みの着地、計画は下回る

- ワコールは、増益確保も売上回復が想定を下回った結果、計画水準には及ばず
- 海外は、その他アジアの回復から増益も、中国・IO社の事業損失が響き、計画を下回る
- ピーチ・ジョンは、原価の高騰や販促費用の増加等により減益も、高い利益水準を確保
- その他事業は、売上回復や事業構造改革の寄与により、黒字回復

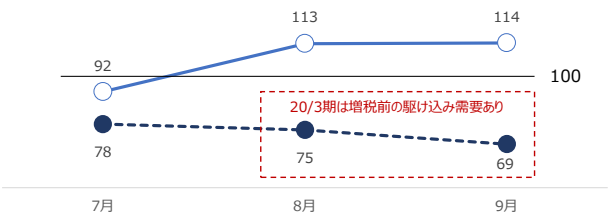
4ページをご覧ください。
7月から9月までの3カ月については、売上収益は前年同期に対して11%の増収となったものの、ワコール、中国、米国の売上が想定を下回り、計画を下回りました。また、事業利益についても、前年同期に対して8%の増益を確保したものの、売り上げの未達が影響し、計画水準を大幅に下回りました。主要子会社の商況につきましては、次ページ以降でご説明します。

23/3期 第2四半期（7月～9月）主要子会社の商況（日本）

ワコール 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※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2Q ＋11%（+5%）
- 対20/3期2Q ▲23%（▲28%）

【23/3 2Qのトピックス】

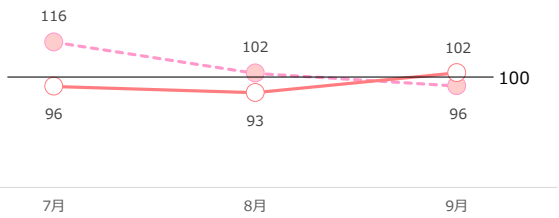
- **行動制限が緩和されたものの、感染者数の増加影響等もあり、実店舗への来店客数の戻りは依然弱い**

店頭ベースのチャネル別の売上高
百貨店:＋3%（20/3期比▲34%） 直営店:＋1%（20/3期比▲26%）
量販店:ワコール +7%（20/3期比▲33%） ウイング +6%（20/3期比▲31%）
自社EC：自社ECの売上高 +5%（20/3期比+63%）

ピーチ・ジョン 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※グラフは国内PJの決算調整前の月次数値（内部売上含む）



【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2Q ▲3%
- 対20/3期2Q ＋4%

【23/3 2Qのトピックス】

- **実店舗は来店客数の回復から堅調に推移、一方、自社ECはマーケティング施策の効果が想定に及ばず前年同期を下回る**

チャネル別の売上高（国内）
通販:▲15%（20/3期比＋2%）
直営店:＋9%（20/3期比＋0%）
他社EC:▲5%（20/3期比＋40%）

WACOAL HOLDINGS CORP.

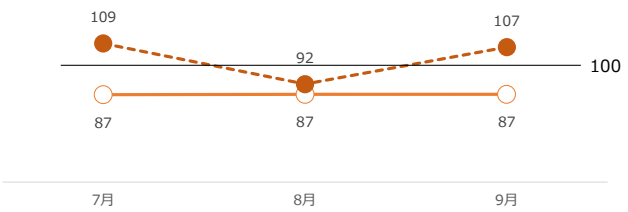
5ページをご覧ください。国内の中核事業会社であるワコールとピーチ・ジョンの3か月間の商況になります。
ワコールは、感染症の拡大影響によって7月が低迷したほか、8月・9月の売上も前年は超過したものの、想定を下回りました。ピーチ・ジョンは、直営店がマーケティング施策の効果によって好調に推移しましたが、ECの苦戦が継続したことから、前年の売上水準を下回りました。

23/3期 第2四半期（7月～9月）主要子会社の商況（米国）

米国W 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※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2Q ▲13%
- 対20/3期2Q ＋2%

【23/3 2Qのトピックス】

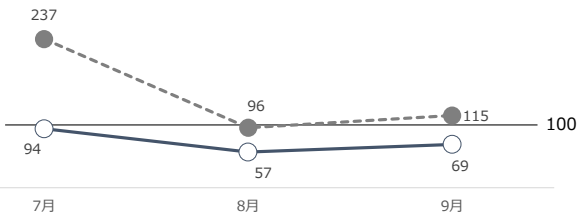
- **インフレ等を受けた消費者マインドの悪化により、店頭ベースの売上が減速、得意先も仕入抑制を強化**

チャネル別の売上高
実店舗:▲19%（20/3期比▲23%） 自社EC:▲7%（20/3期比＋74%）
百貨店EC:▲9%（20/3期比＋9%） 専業EC:▲10%（20/3期比＋76%）

IO社 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※グラフは決算調整前の月次数値（内部売上含む）
※20/3期7月との比較は、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2Q ▲23%
- 対20/3期2Q ＋140% ※買収前期間を含むため参考値

【23/3 2Qのトピックス】

- **8月に経営体制を変更し、成長優先から収益性優先に方針転換。広告宣伝費の抑制により、売上の低迷は続く見込みも、足元の広告宣伝費の投下効率は改善傾向**

チャネル別の売上高
自社EC:▲23% 直営店:▲16% 卸:▲20%

WACOAL HOLDINGS CORP.

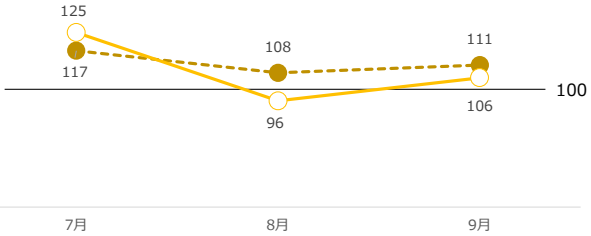
6ページは、米国ワコールとインティメイツ・オンライン社（以下、IO社と呼びます）の商況です。
米国ワコールは、急激なインフレや金利上昇に伴う消費者マインドの悪化が、店頭売上の減速や得意先の仕入抑制に繋がったほか、前年同期の感染症影響からの回復の裏返しもあり、厳しい3か月となりました。
IO社は、足元のマーケティング環境の悪化を鑑み、8月に経営体制を変え、収益性重視の経営に転換しています。それに伴って広告宣伝費を抑制した結果、訪問客数が伸び悩み、売上は低迷しました。

23/3期 第2四半期（7月～9月）主要子会社の商況（欧州・中国）

Wヨーロッパ 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※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2Q ▲1%
- 対20/3期2Q ＋13%

【23/3 2Qのトピックス】

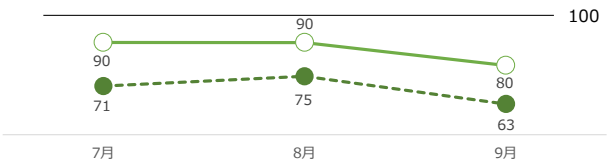
- **行動制限の解除により、スイムウェアが好調に推移、ボディニュートラル・トレンドの高まりを背景に北米や英国で「Elomi」ブランドが伸長**

エリア別の売上高
英国:+11%（20/3期比+15%）
北米:+11%（20/3期比+23%）
欧州:▲5%（20/3期比▲7%）

中国W 2Q期間の売上推移

22/3期比
20/3期比

※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2Q ▲10%
- 対20/3期2Q ▲36%

【23/3 2Qのトピックス】

- **ゼロコロナ政策下での厳格な行動制限による消費者マインドの悪化を受け低調に推移**

チャネル別の売上高
実店舗:▲16%（20/3期比▲32%）
他社EC:+7%（20/3期比＋1%）
自社EC:▲61%

WACOAL HOLDINGS CORP.

7ページをご覧ください。欧州と中国の商況になります。

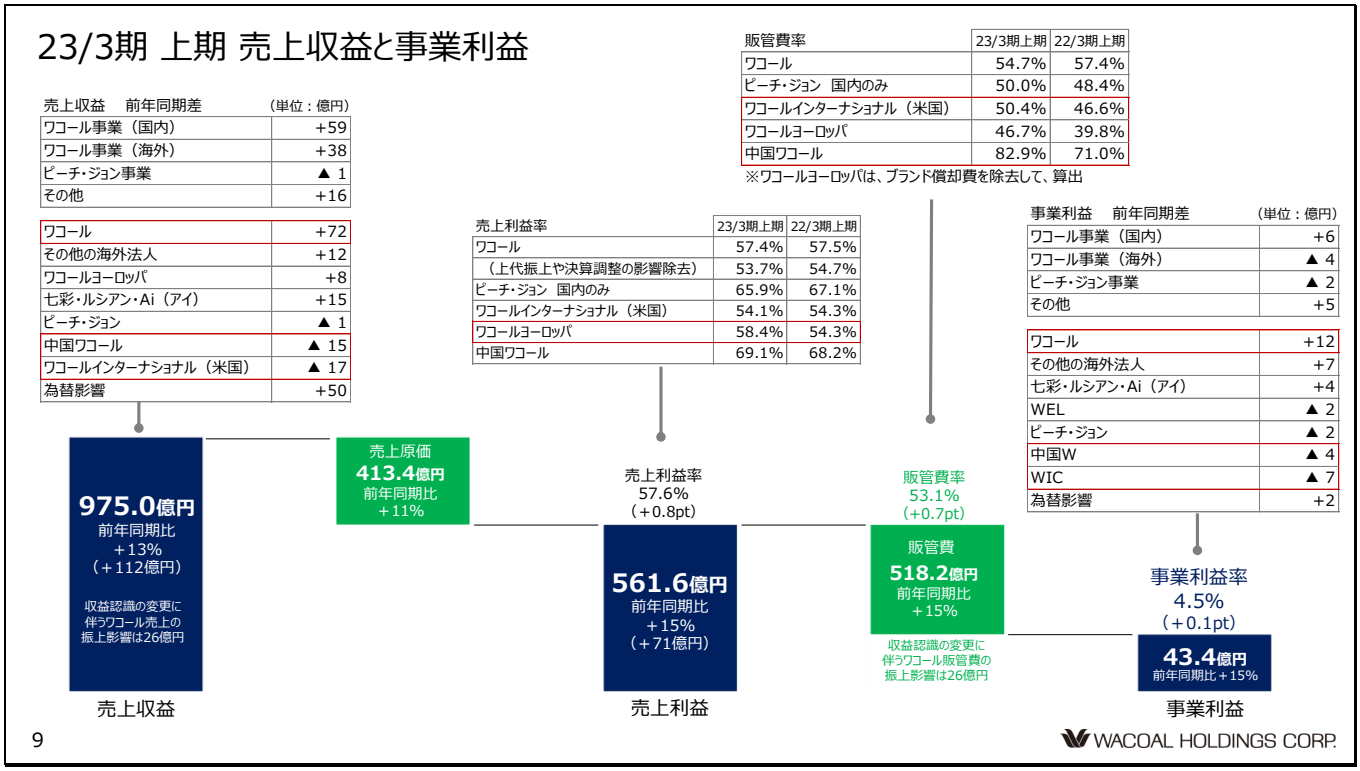
欧州は、行動制限の解除によるスイムウェア需要の回復や、北米・英国などでのボディニュートラル・トレンドの高まりを背景とする「Elomi」ブランドの伸長などが寄与し、堅調に推移しました。

一方、中国はゼロコロナ政策の下、厳しい行動制限が継続したことが響き、前年同期を下回りました。

23/3期 上期（4月～9月）エグゼクティブサマリー

売上収益 **975億円** ＜前年同期差＞ +112億円（+13%） ＜計画差＞ ▲65億円（▲6%）	**ワコール・米国・中国での苦戦が影響し、計画を下回る** ➢ ワコールは、既存会員の売上は堅調も、新規を含む非会員顧客の売上が低調に推移 ➢ 海外は、中国・米国が苦戦の一方、欧州は好調。その他アジアは回復、為替はポジティブに影響
事業利益 **43億円** ＜前年同期差＞ +6億円（+15%） ＜計画差＞ ▲2億円（▲4%）	**構造改革の進展により増益、計画並みの着地** ➢ ワコールは、収益構造改革やコスト削減の寄与により増益、慎重に見立てた計画は上回る ➢ 海外は、その他アジアが回復基調も、中国・IO社の事業損失、米国Wの減速が響き減益
営業利益 **40億円** ＜前年同期差＞ ▲6億円（▲13%） ＜計画差＞ ▲5億円（▲11%）	**構造改革費用等の計上もあり、前年同期・計画ともに下回る** ➢ ルシアンやワコール、欧州において、一過性の費用を計上
税引前四半期利益 **59億円** ＜前年同期差＞ +4億円（+8%） ＜計画差＞ +6億円（+11%）	**持分法適用関連会社の業績が好調に推移** ➢ 台湾Wにおける子会社（株式）譲渡益の計上も寄与

8ページをご覧ください。続きまして、2023年3月期上期の実績について、ご説明します。
上期の売上収益は、975億円と、前年同期に対して13%の増収となりました。事業利益は、43億円となりました。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15%の増益となりました。
営業利益は、40億円でした。ルシアン子会社の構造改革費用やワコール、欧州の一過性費用の計上などが響き、前年同期に対して、13%の減益となりました。税引前四半期利益は、59億円でした。持分法による投資損益の寄与もあり、前年同期に対して8%の増益となりました。
一方、計画に対しては、売上収益はワコールや中国、米国の低迷により、計画を6%下回りました。事業利益は、収益構造改革の進展やコストコントロールの強化により、慎重に見立てた計画並みの水準で着地しています。
主要子会社の前年同期あるいは計画との差異の詳細につきましては、次ページ以降でご説明します。



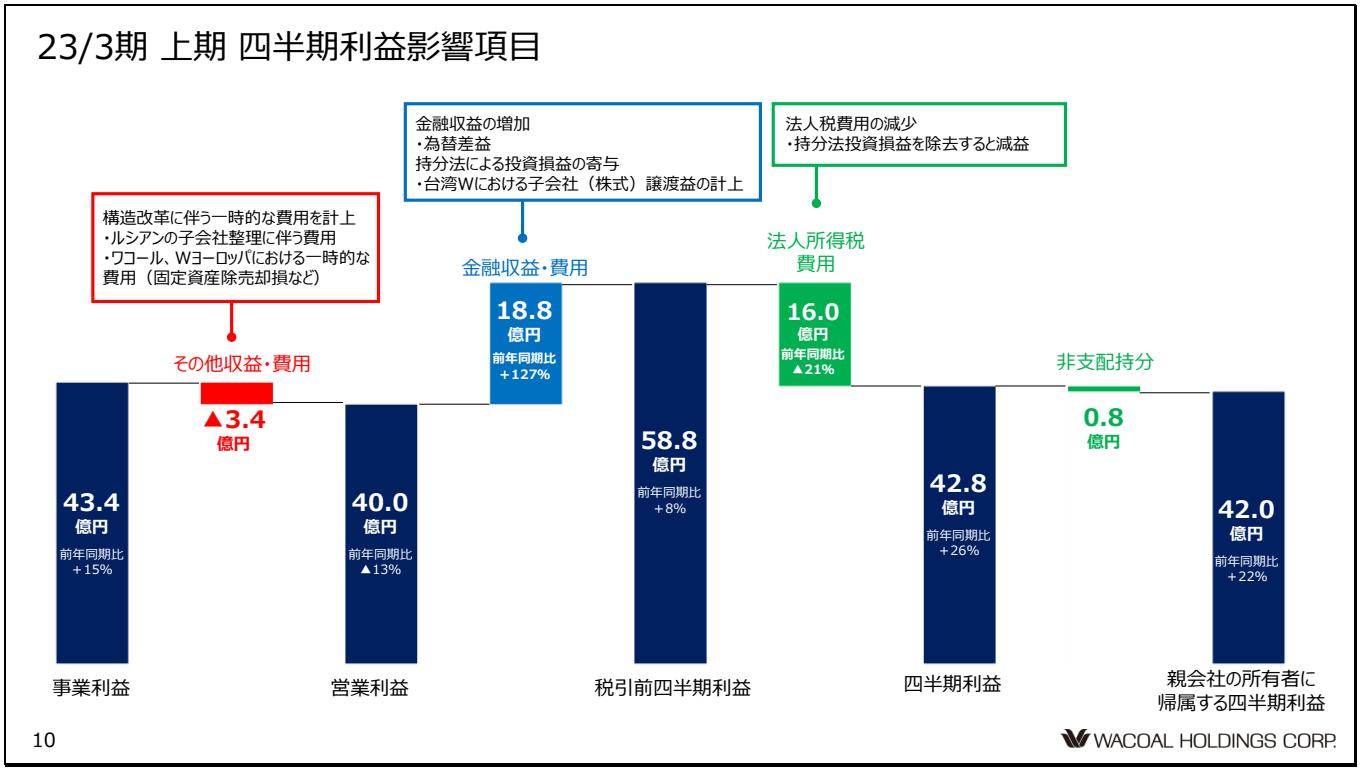
9ページです。売上収益から事業利益にかけて、前年同期差の主な要因を主要子会社単位で記載しています。

売上収益は、前年同期に対し13%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減収がありましたが、ワコールの売上回復や、欧州の好調維持、主要通貨の円安進行などが寄与し、全体としては増収となりました。

売上利益は増収効果などから、15%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。

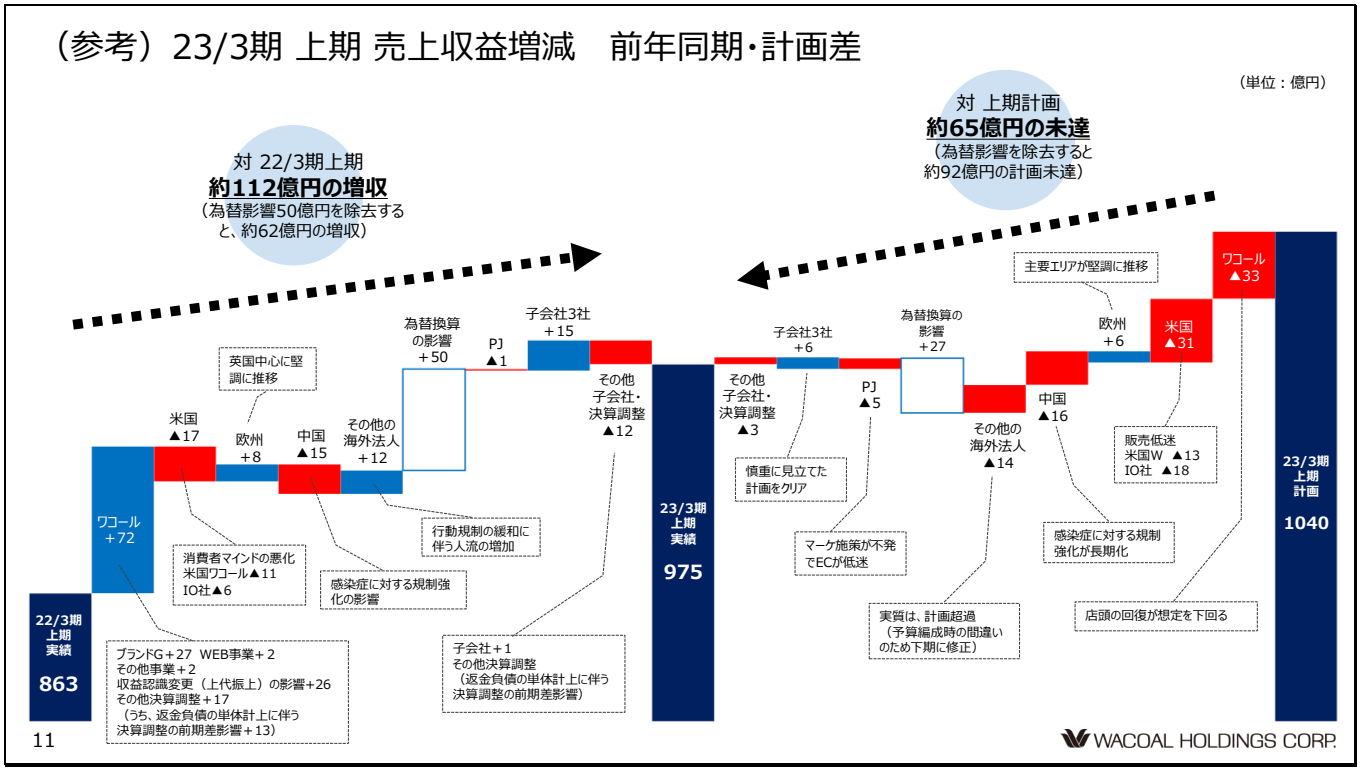
欧州の売上利益率が大きく改善していますが、これは本社のある英国と主力縫製工場のあるスリランカ間の為替動向がプラスに働いたことなどによるものです。

事業利益は、米国や中国の減収影響などがありましたが、ワコールの売上改善や販管費の抑制などが寄与し、15%の増益となりました。

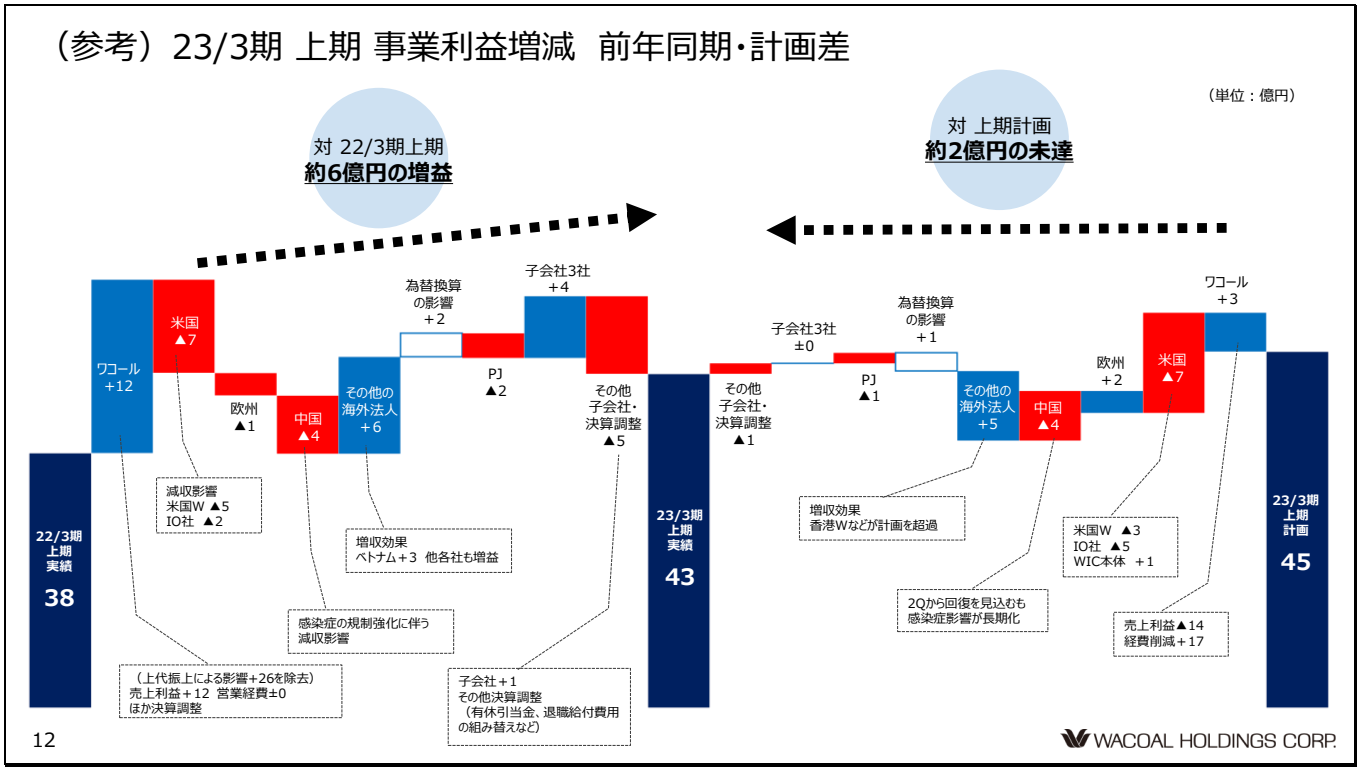


10ページをご覧ください。続きまして、事業利益から四半期利益にかけて、前年同期差の主な要因を記載しています。営業利益は、「その他の費用」として、ルシアン子会社の構造改革費用や、ワコール、欧州の一過性費用の計上などがあり、前年同期に対して13%の減益となりました。

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が寄与し、8%の増益となりました。以上の結果、親会社の所有者に帰属する四半期利益は22%増益の42億円となりました。



11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、為替や欧州の寄与がありましたが、ワコール・中国・米国が計画を下回ったことが響き、約65億円の未達となりました。



12ページです。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、減収影響により中国、米国が計画を大きく下回りましたが、ワコールが構造改革の進展や経費抑制により慎重に見立てた計画を上回ったことや、その他アジアの子会社の回復などにより、計画並みで着地しています。

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P36～）に記載しています

ワコール事業（国内）の概況

売上収益 **489億円** ＜前年同期差＞＋59億円（＋14%） ＜計画差＞▲36億円（▲7%）	**行動制限の緩和に伴う人出の増加等を背景に、前年同期は上回ったものの、来店客数が伸び悩み、計画は未達** ➢ CX戦略の推進により、既存会員の売上は堅調に推移した一方、新規や非会員顧客の売上はオンライン・オフラインともに苦戦 ➢ ベトナム工場の生産体制の正常化の遅れに伴う一部製品の納期遅延も影響
事業利益 **17億円** ＜前年同期差＞+6億円（＋61%） ＜計画差＞+1億円（+9%）	**構造改革の進展等により増益、計画並みで着地** ➢ 要員計画マネジメント等の構造改革の進展や経費コントロールにより計画水準の利益を確保

13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、489億円と前年同期に対し14%の増収となりました。一方、計画に対しては7%の未達となりました。

中核事業会社であるワコールは、行動制限の緩和による営業環境の改善に加え、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。一方、新規顧客を含む非会員顧客の売上は、来店客数の増加に繋がる効果的なマーケティング施策が打ち出せず、苦戦が継続しました。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、17億円と、前年同期に対し61%の増益となりました。また、計画に対しても9%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。

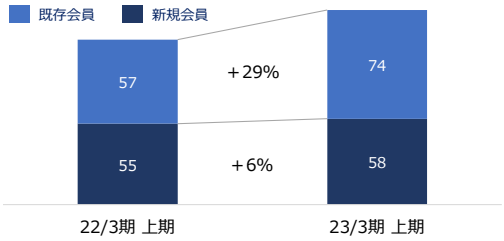
ワコールにおけるCX戦略の進捗

購買会員数※
当期計画に対する進捗率
53%
（※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

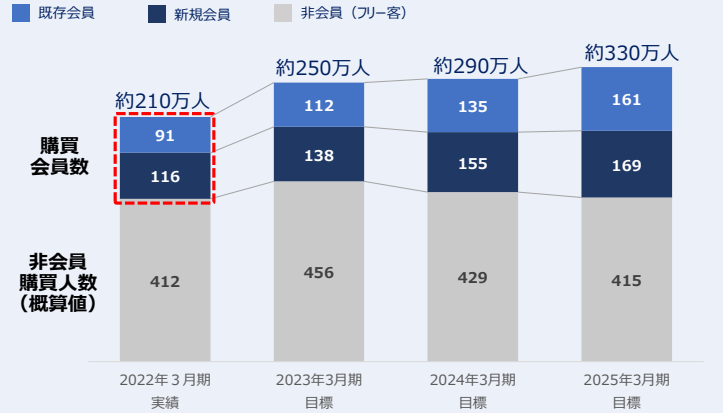
- 顧客データの活用を背景にリテンションマーケティングの強化が進んだ結果、既存会員の購買人数は前年同期比+29%と順調に推移
- 新規顧客については来客数の増加に繋がる効果的なマーケティング施策が打ち出せず、計画を下回る

当期の購買会員数の動向　（単位：万人）



	2023年3月期 上期実績	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）	132万人	250万人	53%
うち既存会員	74万人	112万人	66%
うち新規会員（新規顧客＋非会員顧客の会員化）	58万人	138万人	42%

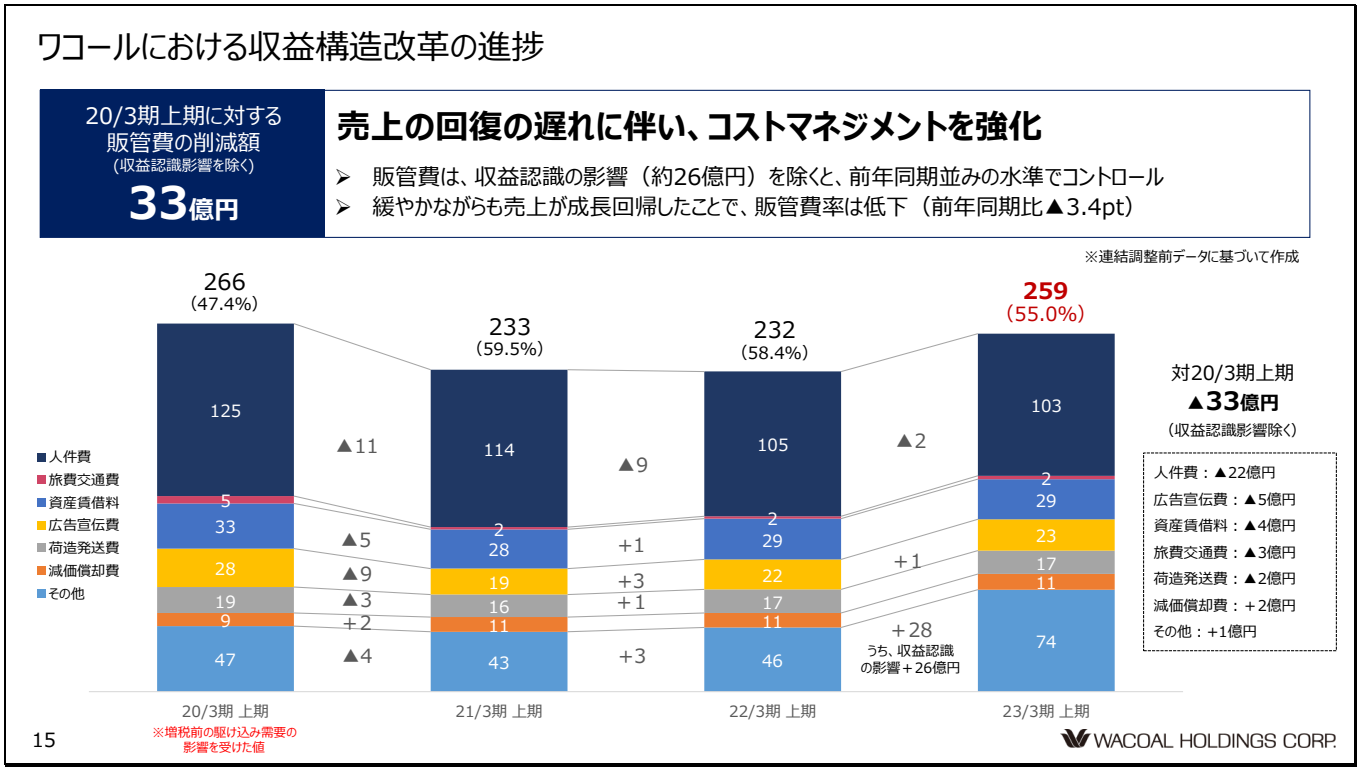
【参考】中期経営計画期間における目標値　（単位：万人）



WACOAL HOLDINGS CORP.

14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。上期までに、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53%と順調な進捗となりました。しかしながら内訳を見ますと、既存顧客の売上は計画を上回って推移する一方で、新規顧客の売上は計画を下回っています。また、非会員顧客による売上も苦戦しました。課題である新規顧客の獲得については、マーケティング戦略の見直しを早期に進めることで、改善につなげていきたいと考えています。



15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などに努めた結果、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33億円減少しました。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。本日、人員構成の適性化に向けた新たな施策を開示しておりますが、下期以降も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。

※主要子会社の業績レポートは、
参考資料（P36～）に記載しています

ワコール事業（海外）の概況

売上収益 **351億円** ＜前年同期差＞＋38億円（＋12%） ＜計画差＞▲29億円（▲8%）	**欧州好調や為替影響により増収も、米・中の苦戦で計画未達** ➢ 欧州は、「Elomi」ブランドの伸長やスイムウェアの回復等が寄与 ➢ 米国Wは、消費者マインドの悪化や得意先の仕入抑制等が響き、現地通貨ベースで減収。IO社は販促効果が高まらず低迷 ➢ 中国は、厳しい行動制限の継続により、苦戦
事業利益 **18億円** ＜前年同期差＞▲4億円(▲17%) ＜計画差＞▲3億円（▲14%）	**中国・IO社の赤字、米国の減速が響き、減益** ➢ 計画数値に対しては、欧州・その他アジアが超過 ➢ 米国・中国の減収影響により、前年同期・計画ともに下回る

16ページをご覧ください。ワコール事業（海外）の売上収益は、欧州の伸長や主要通貨の円安推移が寄与し、351億円と、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、計画に対しては8%の未達となりました。

事業利益は、18億円となりました。中国やIO社の赤字計上、米国ワコールの苦戦が影響し、前年同期に対し17%の減益となりました。また、計画に対しても14%の未達となりました。

23/3期 上期 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（P36～）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	減収減益も、高い利益水準は確保
60億円 <前年同期差>▲1億円（▲1%） <計画差>▲5億円（▲8%）	**9億円** <前年同期差>▲2億円（▲17%） <計画差>▲1億円(▲8%)	➢ 日本:直営店は、販促施策の効果で来店客数が増加 ECは、販促施策が不調に終わり、低迷 ➢ 海外:台湾は前年同期から回復、中国は苦戦が継続

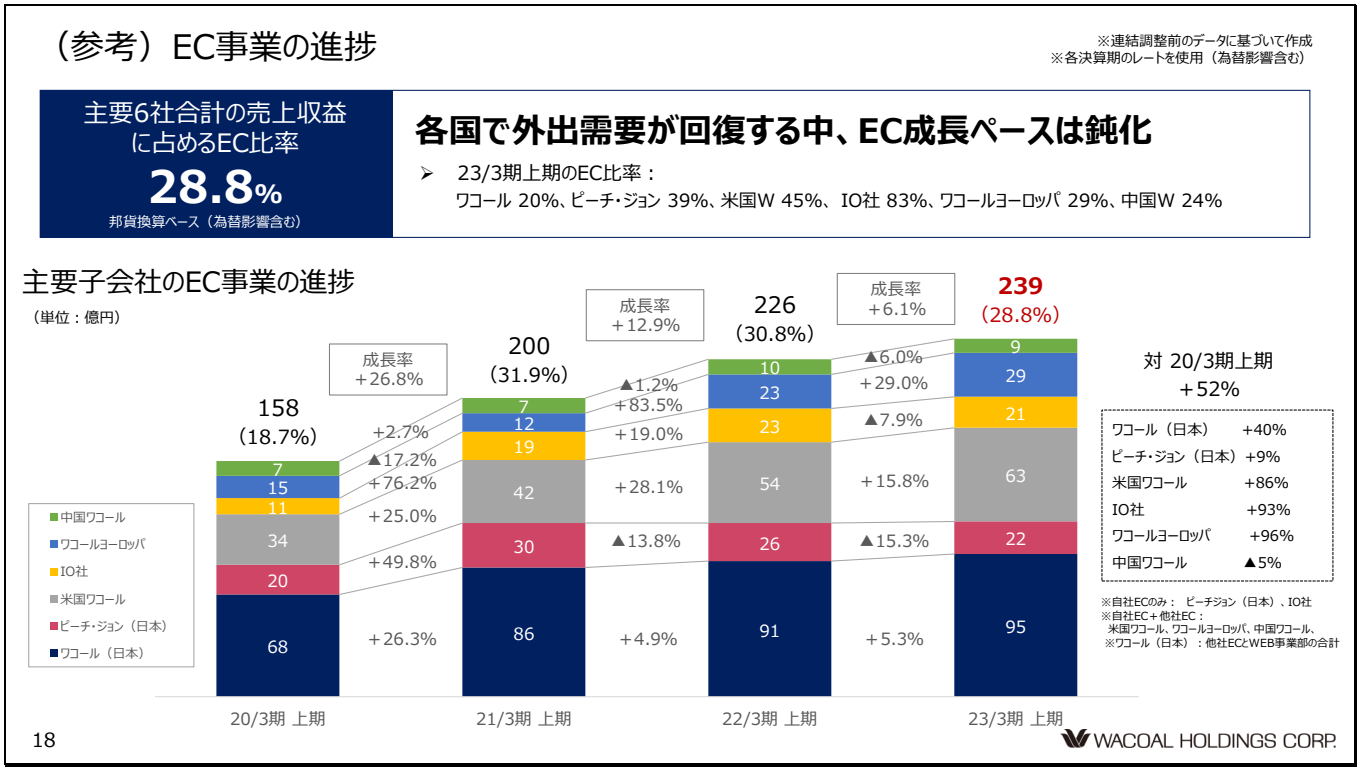
その他事業の概況

売上収益	事業損失	各社の回復や構造改革で、増収・赤字縮小
75億円 <前年同期差>＋16億円（＋27%） <計画差>+6億円（+8%）	**▲0.3億円** <前年同期差>+5億円 <計画差>+1億円	➢ ルシアン:大手衣料品チェーン向けのPB商品が低調に推移も、 自社ブランドの売上は回復基調 ➢ 七彩:工事の受注回復や構造改革が寄与し、損益イーブンまで回復

WACOAL HOLDINGS CORP.

17ページをご覧ください。ピーチ・ジョン事業の売上収益は、60億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、直営店は来店客数が増加し、好調に推移しました。
事業利益は9億円でした。原価の高騰や諸経費の増加に伴って減益となりましたが、高い利益水準を維持しています。

その他事業の売上収益は75億円と、前年同期に対し27%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、大きく回復しました。
事業損益は、3千万円の事業損失となりました。各社のオペレーションの見直しが進んだことから、赤字幅は縮小しています。

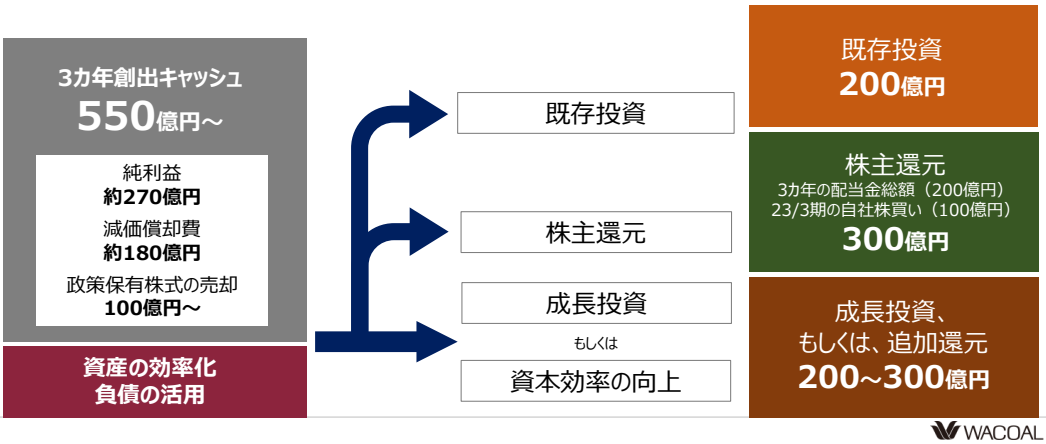


18ページです。このページでは、ワコール、ピーチ・ジョンなど主要6社のEC売上の変化をまとめています。6社合計のEC売上は、前年同期に対して6%の増収に留まりました。各国で外出機会が回復する中、EC売上の成長スピードは想定を下回っています。引き続き、オンライン・オフラインの連携や自社アプリ、WEBサイトの利便性向上などに努め、更なる成長の実現に向けて取り組みを進めていきます。

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.

19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 上期 資本政策と株主還元

自己株取得の取得額は、33億円（年度目標：100億円）

（単位：億円）

		23/3期 上期実績	中計期間 計画 （23/3期~25/3期）
創出 キャッシュ	四半期利益	42	270 以上
	減価償却費	50	180 以上
	政策保有株式の売却額	7	100 以上
	合計	100	550 以上
使用 キャッシュ	成長投資、および設備投資額	25	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	33	
	（取得株式数）	1,525,400 株	
	合計	77	

（単位：億円）

23/3期上期の投資内容・投資額	
内容	金額
ワコール/IT関連投資ほか	9
ワコール/建物改修ほか	4
国内・子会社関連	3
海外・子会社関連	9
合計	25

■主要KPI

㈱ワコール 政策保有株式 の売却状況 ※	売却金額	7	100 以上
	目標に対する進捗度合い	7%	
	完全売却銘柄数	1	

※ 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）

WACOAL HOLDINGS CORP.

20ページをご覧ください。

上期におけるキャッシュフローの状況になります。上期における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、100億円の目標に対して、33億円分の株式取得を進めました。また、政策保有株式の売却を再開し、7億円の売却を行っています。

23/3期 配当計画

中間配当は、当初計画どおり1株当たり40円で決定（前期から20円の増配）

- 年間配当予想：前期から30円増配し、1株あたり80円
  - 期末配当予想は、前期実績から10円増配し、1株当たり40円

	1株あたりの配当金			配当金総額（百万円）	実質ベースの配当性向（※）
	中間	期末	通期		
2020年3月期	40円	20円	60円	3,808	58.6%
2021年3月期	20円	20円	40円	2,496	100.3%
2022年3月期	20円	30円	50円	3,093	178.6%
2023年3月期	40円	40円	80円	-	-
前期比	+20円	+10円	+30円		

（※） 20/3期・21/3期の配当性向については、無形固定資産の減損損失および有価証券・投資評価損益を考慮しない実質の当期純利益で算出しています
23/3期より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しているため、22/3期の配当性向については、IFRSに組み替えた数値で算出しています

WACOAL HOLDINGS CORP.

21ページをご覧ください。中間配当については、直近の配当予想通り、前期から20円増配し、１株当たり40円とさせていただきます。また、期末配当についても、現時点では期初計画に変更はなく、1株当たり40円を予定しています。

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 通期業績予想を修正

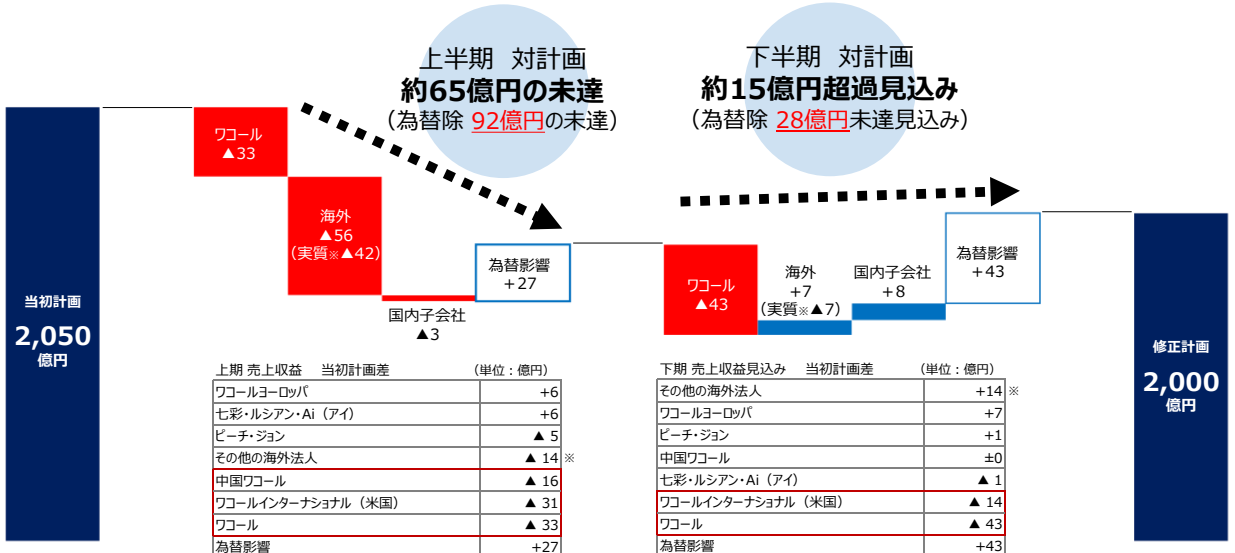
売上収益 ⇩ **2,000億円** ＜当初計画差＞ ▲50億円（▲2%） ＜前期差＞ ＋279億円（＋16%）	**ワコールの回復の遅れ、米国の苦戦を想定し、下方修正** ➢ 当初計画を50億円引き下げ、2,000億円に修正 ➢ 当初計画に対しては、2%の未達見込み（為替影響を除去すると6%未達の見込み）
事業利益 ⇩ **50億円** ＜当初計画差＞ ▲20億円（▲29%） ＜前期差＞ ＋45億円（＋912%）	**減収・円安に伴うコスト高騰の影響を吸収しきれず、下方修正** ➢ 当初計画を20億円引き下げ、50億円に修正 ➢ 当初計画に対しては、29%の未達見込み
営業利益 ⇧ **80億円** ＜当初計画差＞ ＋15億円（＋23%） ＜前期差＞ ＋47億円（＋143%）	**不動産売却益（約30億円）を計上** ➢ 事業所資産の効率化を目的に、旧大阪事業所（大阪ビル）を売却

WACOAL HOLDINGS CORP.

23ページをご覧ください。上期実績と足元の動向を踏まえ、5月13日に開示した通期の業績見通し（以下、当初計画と言います）を修正することとしました。
売上収益は、国内事業の回復の遅れや米国の苦戦を反映し、当初計画を50億円引き下げ、2,000億円に修正します。事業利益は、ワコールの減収影響や円安進行などに伴う原価高騰の状況などを踏まえ、当初計画から20億円引き下げ、50億円に修正します。
一方、営業利益は、固定資産の譲渡に伴う不動産売却益の計上が見込まれることから、当初計画を15億円引き上げ、80億円に修正します。

売上収益の計画修正について

- **消費者マインドの悪化が続く米国、回復が遅れるワコールの下期売上計画を下方修正**
- **中国は、4Qの商況改善を見込み、当初計画の達成を目指す**



上期 売上収益　当初計画差　（単位：億円）

ワコールヨーロッパ	+6
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	+6
ピーチ・ジョン	▲ 5
その他の海外法人	▲ 14 ※
中国ワコール	▲ 16
ワコールインターナショナル（米国）	▲ 31
ワコール	▲ 33
為替影響	+27

※予算編成時の間違いによる影響

下期 売上収益見込み　当初計画差　（単位：億円）

その他の海外法人	+14 ※
ワコールヨーロッパ	+7
ピーチ・ジョン	+1
中国ワコール	±0
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	▲ 1
ワコールインターナショナル（米国）	▲ 14
ワコール	▲ 43
為替影響	+43

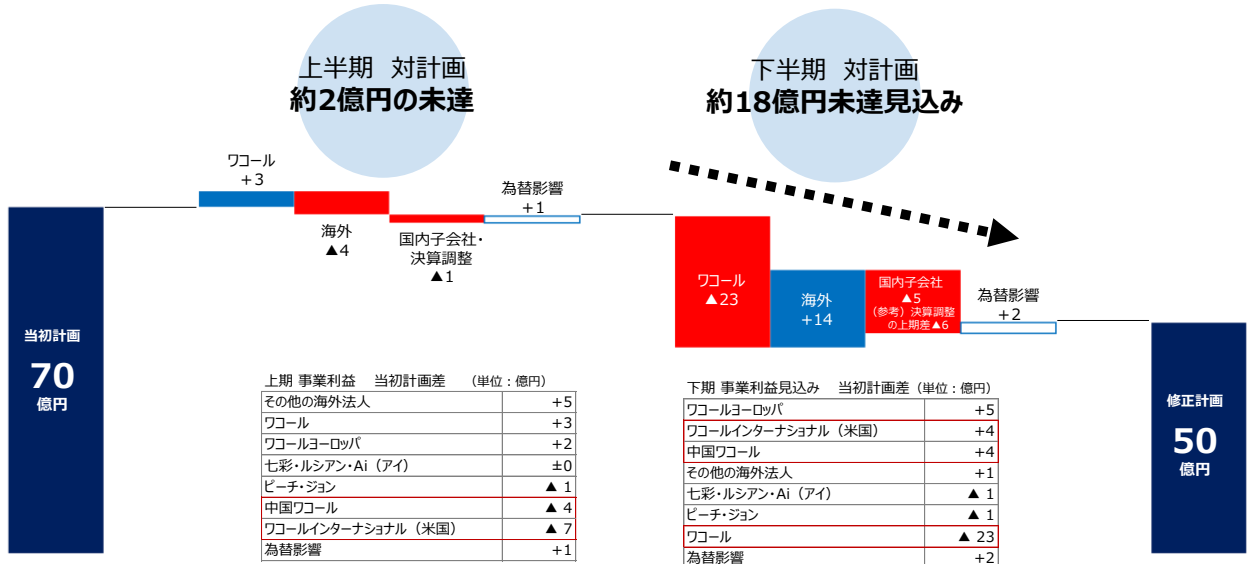
※予算編成時の間違いによる影響

24　WACOAL HOLDINGS CORP.

24ページになります。今回の業績修正の背景につきまして、当初計画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、上期の売上収益は、当初計画に対して65億円の未達でした。
一方、足元の動向などから、下期はワコールやIO社が当初計画を下回る見込みですが、欧州やその他アジアの子会社については、当初計画を上回って推移すると見込んでいます。また主要通貨の円安進行による売上の押し上げ効果が続くことから、下期の売上収益は、当初計画を15億円上回ると見込んでいます。結果、売上収益の通期見通しを、50億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

➢ **ワコール:回復の遅れに伴う売上減少、ならびに原価上昇（原材料高騰や為替差損）影響を、経費削減でカバーしきれず、当初計画を20億円引き下げ**



上期 事業利益　当初計画差　（単位：億円）

その他の海外法人	+5
ワコール	+3
ワコールヨーロッパ	+2
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	±0
ピーチ・ジョン	▲ 1
中国ワコール	▲ 4
ワコールインターナショナル（米国）	▲ 7
為替影響	+1

下期 事業利益見込み　当初計画差（単位：億円）

ワコールヨーロッパ	+5
ワコールインターナショナル（米国）	+4
中国ワコール	+4
その他の海外法人	+1
七彩・ルシアン・Ai（アイ）	▲ 1
ピーチ・ジョン	▲ 1
ワコール	▲ 23
為替影響	+2

25

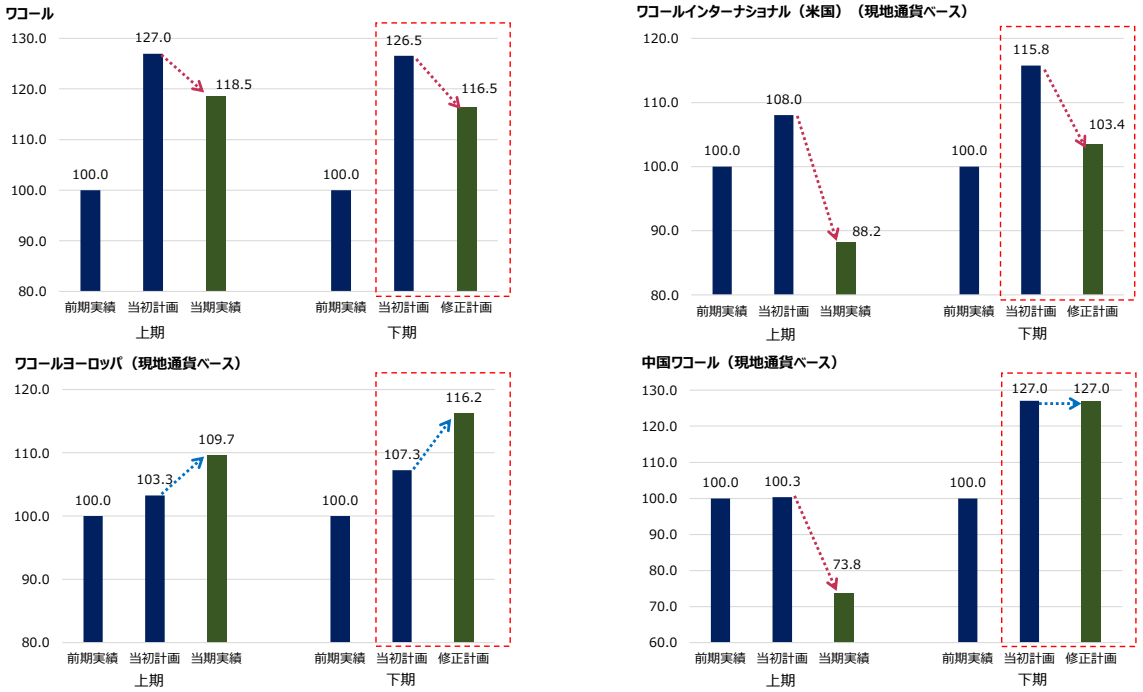
WACOAL HOLDINGS CORP.

25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業績修正の背景をご説明します。上期は、当初計画に対して2億円の未達と、ほぼ計画並みで着地しました。

一方、下期については、ワコールの売上計画を下方修正した影響に加え、原材料の高騰や円安による原価のコストアップもございます。上期同様、経費削減に努めてまいりますが、これらの減益影響をすべてカバーすることは難しく、下期の事業利益は、当初計画を18億円程度下回ると考えています。

以上を踏まえ、今回、事業利益の通期見通しを、20億円下方修正することにしました。

（参考）主要子会社　下期の売上収益見込み（前年同期比）



26

26ページをご覧ください。ご参考として主要各社の下期の売上見込みを記載しています。

続きまして、下期の取り組みを、特に課題の大きい日本・米国・中国に絞って、ご説明いたします。

28ページをご覧ください。

こちらには、主要各社の下期の主要課題を記載しています。次ページ以降でそれぞれについてご説明します。

代表取締役、ならびに主要子会社の代表取締役の異動

異動の背景と後任

- 代表取締役副社長執行役員 兼 ㈱ワコールの代表取締役社長執行役員である伊東知康本人から、一身上の都合を理由に、両役職の辞任の申し出（2022年11月末で退任）
- 2023年3月末まで、ワコールHD社長の安原弘展が㈱ワコールの社長を兼任し、国内事業を統括
- ワコールは、2023年4月以降、新体制へ移行

㈱ワコールホールディングス
代表取締役 社長執行役員
安原　弘展

29ページです。まず、国内の主要課題である「構造改革のスピードアップ」についてご説明します。
初めに、本日開示しました「代表取締役ならびに主要子会社の代表取締役の異動」についてご報告します。
ワコール社長の伊東知康本人より、一身上の都合を理由に、ワコール社長ならびにワコールホールディングス副社長を辞任したいとの申し出があり、これを受理し、取締役会で承認されました。
併せて、ワコールホールディングス社長である安原弘展が、ワコールの社長を兼任することを決議しています。なお、安原は2023年3月末までの時限的な社長就任となり、2023年4月以降は新たな経営体制へ移行する予定です。安原社長の下、3月までの期間で構造改革のスピードアップを図り、回復に向けた道筋をしっかりとつけたうえで、新しい経営陣にバトンタッチする予定です。

人員構成の適正化に向けて、フレックス定年制度の特別運用を実施

本制度の実施目的

- 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

→ 本件に関する業績への影響は、2月中旬頃に開示予定

実施対象会社	㈱ワコール
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
募集人数	250名程度
募集期間	2023年1月（予定）
退職日	2023年3月末
支援内容	特別加算金の支給

WACOAL HOLDINGS CORP.

30ページになります。次に、本日開示しました「フレックス定年制度の特別運用の実施」についてご説明します。「フレックス定年制度」とは、従業員の「第二の人生」を支援することを目的に導入している弾力的な定年制度ですが、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図るため、この度、「特別運用」の実施を決定しました。対象社員、人数、支援内容などについては、本日の適時開示資料をご覧ください。なお、本件に関する業績への影響は、本日の修正計画に織り込んでいません。「特別運用」募集終了後の2月中旬頃に業績への影響額を改めて開示する予定です。収益力向上の実現に向けて、事業構造改革のスピードを高めてまいります。

ワコール / 構造改革のスピードアップ　下期の取り組み

下期の重点施策

構造改革のスピードアップ　成長軌道に戻る道筋をつける　後継者の選出

具体的な取り組み

- **マーケティング活動の抜本的な見直し：**マーケティング体制の再構築/戦略的なコスト配分
- **エリア戦略の再構築：**人的・投資効率の追求、成長エリアの選定とリソースの移管
- **既存店舗の損益見極めと退店店舗リストの策定：**損益計画と改善策から判断
- **自社EC強化：**店頭ファーストのマスマーケティングの見直し、新規顧客獲得策の強化
- **組織の活性化、心理的安全性の高い職場づくり：**組織課題の抽出と改善
- **来期の経営体制の策定：**将来を担える人材の選抜、人員の適正化と組織のスリム化

WACOAL HOLDINGS CORP.

31ページです。ワコールがこの下期に取り組む重点施策と具体的な取り組みを記載しました。
この上期のワコールを振り返ると、3つの課題があると認識しています。課題の1つ目は、スピードです。課題解決に向けた取り組みのスピードが遅く、検証から改善に至るプロセスもうまく回せていなかったと感じています。課題の2つ目は、経営や各施策に対する責任の所在が不明確な部分があったことです。また、HDの監督機能も不十分でした。課題の3つ目は、ワコールに内在する「変わりたくない」というマインドを排除しきれていないことです
この下期では、これらの課題の早期解決に努めるとともに、従業員が不安なく働ける職場づくりを推進してまいります。そのため、下期の重点施策として「構造改革のスピードアップを図る」、「成長軌道に戻る道筋をつける」、「後継者を選出し、次代へ引き継ぐ」、以上の3項目を掲げるとともに、記載の6つの取り組みを進めることとします。
まず、「マーケティング活動の抜本的な見直し」に取り組んでまいります。ワコールの課題は、マーケティング不全の状況が長期にわたって放置されており、売上に貢献できるコンテンツが開発できていないことです。マーケティング体制の再整備に取り組み、企画から店頭まで一気通貫したマーケティング戦略を効率的に実行します。
次に「エリア戦略の再構築」です。顧客との接点を創るというエリア戦略の本質を実行できるように、営業オペレーションを改善し、人的効率・投資効率を追求していきます。
3つ目は、「既存店舗の損益見極めと退店店舗リストの策定」です。まず、すべての店舗を対象として、損益計画と改善計画を策定します。そのうえで、損益向上策が乏しく、将来成長が見込めない店舗については、退店を検討することとします。
4つ目は、「自社EC強化」です。従来の店頭ファーストのマーケティング戦略を見直し、ECファーストで戦略を構築し、話題を店頭につなげていきたいと思います。
5つ目が、「組織の活性化、心理的安全性の高い職場づくり」です。すべての部門の損益管理能力を強化するとともに、各施策に対する責任の所在を明確にして、各施策の取り組みのスピードアップを図ります。また、多様な意見を経営に活かしていくためにも、組織の中で自分の考えや気持ちを安心して発言できる社風へ変革したいと思います
最後が、「新経営陣の選出、来期の経営体制の策定」です。将来を担える人材の選抜を総合的な観点から実施し、経営陣を選出していきます。同時に、人員と組織のスリム化を図り、成長分野へリソースを投下できる体制を整えてまいります。以上が、ワコールの下期の取り組みとなります。

米国W / EC拡大に向けたシステム・物流機能の強化

下期に向けた重点施策

➢ パーソナライズドマーケティングの推進やデジタル・フィッティングの認知拡大により、自社EC強化

- 21年5月に開始したデジタル・フィッティングは、平均受注額や購買率の向上に貢献するも、利用者数が伸び悩む
- アプリダウンロード不要の計測フローを導入し、購入プロセスを簡易化することで、利用率、購買率の向上に取り組む
- パーソナライズ対応強化に向けて新しく導入したメールシステムの活用により、販促効率の向上を目指す

➢ インフレや人件費上昇への対応強化

- 2023年2月に、5%程度の小売価格の再アップを実施予定
- 売上に応じたコストマネジメントの徹底と、直営店の出店計画の見直し、物流業務の効率化

自社ECの強化に向けて、カルーセル追加6基の設営工事を完了
（22年3月）

返品自動仕分けシステム（Put wall）の設置を完了
（22年9月）

WACOAL HOLDINGS CORP.

32ページになります。このページでは、米国ワコールにおける下期の取り組みについて、ご説明します。
下期につきましても、インフレや金利動向による消費者マインドの悪化は、リスク要因として残ります。
その中でも目標とするEC主体の成長を実現できるよう、「パーソナライズド・マーケティングの推進」、「デジタル・フィッティングの認知拡大と利用者の拡大」に注力してまいります。なお、2021年5月に開始した「デジタル・フィッティング」は、平均受注額や購買率の向上に貢献しましたが、利用者数が伸び悩んでいます。下期は、アプリダウンロード不要の計測フローを導入し、購入プロセスを簡易化することで、利用率、購買率の向上に取り組む計画です。
また、インフレや人件費上昇への対応ですが、来年2月に再び小売価格の見直しを予定しているほか、売上の状況に応じたコストマネジメントの徹底、直営店の出店計画の見直し、物流業務の効率化などに取り組むことで、コスト上昇影響を緩和する考えです。

IO社 / マーケティング課題の整理と対処

４P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

WACOAL HOLDINGS CORP.

33ページをご覧ください。IO社の下期の取り組みになります。
記載の通り、IO社は、マーケティングにおける４Pそれぞれで課題を抱えており、苦戦が続いています。下期については、新経営陣が行った4Pによる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」に取り組みます。また上期同様に「販促効率の改善」と「経費削減」に努めることで、収益性の向上を目指してまいります。

中国W / 売上状況に応じた機動的なコストマネジメント

下期に向けた重点施策

- 顧客や流通特性、ECプラットフォームごとの特徴にあわせたマーケティングプランの実行
  - 顧客セグメント別の情報発信、自社・KOLライブ配信の強化、ターゲット顧客にあわせた広告展開
  - ECにおける中間層獲得に向けた戦略的アイテム「「Wacoal蓝标」のプロモーション強化
- 販売体制の見直しと、コストマネジメントの強化
  - 販売部門の統合、不採算店舗の撤退、出店・改装・人員管理の徹底、小売価格の見直し、返品率の改善

ECでの売上拡大に向けた戦略的アイテム「Wacoal蓝标」

WACOAL HOLDINGS CORP.

34ページをご覧ください。次に、中国の下期の取り組みになります。
依然として感染症に対する厳格な行動制限が継続しており、実店舗については上期同様に厳しい状況が続く可能性があります。そのため、もっとも優先すべき課題は、売上状況に応じた機動的なコストマネジメントの実行です。売上計画にリスクがあるなかで、しっかりと利益を確保するためにも、不採算店舗の撤退、出店・改装・人員管理の徹底、小売価格の見直し、返品率の改善といったマネジメントを徹底します。
売上面では、顧客や流通特性、ECプラットフォームごとの特徴にあわせたマーケティングプランを実行することで、市場の中で特に存在感が増している中間層からの認知を高め、売上の回復につなげる方針です。

下半期のリスク

ワコールの回復遅れ、インフレによる消費マインドの悪化など、多くの減速要因

	⇧ アップサイド・リスク	⇩ ダウンサイド・リスク
国内	➢ 国内各社の売上増加による売上利益の拡大 ➢ 国内各社の販管費抑制による利益の上乗せ ➢ 経営体制の見直しによる構造改革の加速	➢ 既存チャネルの縮小など事業環境の更なる悪化、対応の遅れによる売上低迷と利益減少 ➢ ベトナム工場の生産体制の正常化の更なる遅れに伴う販売機会の消失 ➢ コスト構造改革の追加施策に伴う一時的費用の増加（フレックス定年制度の特別運用の実施）
海外	➢ 感染症対策の緩和による消費活動の回復（中国） ➢ アジア各社の売上増加による売上利益の拡大 ➢ 海外各社の販管費抑制による利益上乗せ	➢ インフレや抑制のための金利上昇に伴う消費者マインド悪化による売上低迷と利益減少 ➢ 中国の感染症対策の長期化に伴う消費活動の低迷、それに伴う売上低迷と利益減少 ➢ 運送費や原材料価格の更なる高騰、人件費の上昇に伴う製造コストの増大
その他		➢ 政変・紛争など多様なカントリーリスクの高まり ➢ 無形固定資産の減損損失の計上リスク（のれん:IO社・Wヨーロッパ250億円）

WACOAL HOLDINGS CORP.

35ページになります。ご説明の最後に、下期におけるリスク要因を記載しています。
ダウンサイドリスクとしては、インフレなどに伴う消費者マインドの悪化のほか、原材料価格の高騰などのリスクが存在すると考えています。また、本日発表した「フレックス定年制度の特別運用」に関する費用につきましても、現時点で具体的な金額を見積もることができず業績修正に反映していないことから、下期のダウンサイドリスク要因となります。また、苦戦が続く米国については、今後の減損テストの結果次第では、無形固定資産の減損リスクがあると認識しています。
多くの減速要因があり、先行きは厳しい状況にありますが、新しい経営体制の下、各施策の取り組みスピードを加速させ、しっかりと約束した利益を出せる体質に変化できるよう取り組みを進めてまいります。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1： 23/3期 上期 決算概況 P.38
参考2： 23/3期 上期 決算概況（セグメント別） P.39
参考3： 23/3期 上期 主要子会社の実績 P.40
参考4： 主要事業会社の月次売上推移（増減率） P.41
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.42
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.43
参考7： 主要子会社のEC比率の四半期推移 P.44
参考8： 23/3期 上期 ワコールの概況 ＜主要事業部の売上収益・事業利益＞ P.45
参考9： 23/3期 上期 ワコールインターナショナル（米国）の概況 P.46
参考10：23/3期 上期 ワコールヨーロッパの概況 P.47
参考11：23/3期 上期 中国ワコールの概況 P.48
参考12：23/3期 上期 その他アジアの概況 P.49
参考13：23/3期 上期 ピーチ・ジョンの概況 P.50
参考14：23/3期 上期 国内子会社の概況 （ルシアン・七彩・Ai） P.51
参考15：23/3期 通期計画 P.52
参考16：23/3期 セグメント別・通期計画 P.53
参考17：23/3期 主要子会社別・通期計画 P.54

参考1：23/3期 上期 決算概況

（22/3期 上期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
133.97	162.89	19.88

（単位：百万円）

	22/3期 上期実績	売上比	23/3期 上期計画	売上比	23/3期 上期実績	売上比	対22/3期 上期実績		対23/3期 上期計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上収益	86,286	–	104,000	–	97,506	–	11,220	+13.0%	▲ 6,494	▲ 6.2%
売上原価	37,270	43.2	45,500	52.7	41,341	42.4	4,071	+10.9%	▲ 4,159	▲ 9.1%
売上利益	49,016	56.8	58,500	67.8	56,165	57.6	7,149	+14.6%	▲ 2,335	▲ 4.0%
販管費	45,229	52.4	54,000	62.6	51,821	53.1	6,592	+14.6%	▲ 2,179	▲ 4.0%
事業利益	3,787	4.4	4,500	5.2	4,344	4.5	557	+14.7%	▲ 156	▲ 3.5%
その他の収益	943	1.1	500	0.6	1,036	1.1	93	+9.9%	536	+107.2%
その他の費用	113	0.1	500	0.6	1,379	1.4	1,266	+1,120.4%	879	+175.8%
営業利益	4,617	5.4	4,500	5.2	4,001	4.1	▲ 616	▲ 13.3%	▲ 499	▲ 11.1%
金融収益	766	0.9	600	0.7	1,055	1.1	289	+37.7%	455	+75.8%
金融費用	218	0.3	100	0.1	552	0.6	334	+153.2%	452	+452.0%
持分法による投資利益	279	0.3	300	0.3	1,377	1.4	1,098	+393.5%	1,077	+359.0%
税引前四半期利益	5,444	6.3	5,300	6.1	5,881	6.0	437	+8.0%	581	+11.0%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	3,435	4.0	3,600	4.2	4,201	4.3	766	+22.3%	601	+16.7%

参考2：23/3期 上期 決算概況（セグメント別）

（ 22/3期 上期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
133.97	162.89	19.88

（単位：百万円）

	22/3期 上期実績	構成比	23/3期 上期計画	構成比	23/3期 上期実績	構成比	対22/3期 上期実績		対23/3期 上期計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	42,935	49.8	52,500	60.8	48,865	50.1	5,930	+13.8%	▲ 3,635	▲ 6.9%
ワコール事業（海外）	31,299	36.3	38,000	44.0	35,086	36.0	3,787	+12.1%	▲ 2,914	▲ 7.7%
ピーチ・ジョン事業	6,106	7.1	6,550	7.6	6,023	6.2	▲ 83	▲ 1.4%	▲ 527	▲ 8.0%
その他事業	5,946	6.9	6,950	8.1	7,532	7.7	1,586	+26.7%	582	+8.4%
売上収益	86,286	100	104,000	100	97,506	100	11,220	+13.0%	▲ 6,494	▲ 6.2%
	22/3期 上期実績	売上比	23/3期 上期計画	売上比	23/3期 上期実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	1,047	2.4	1,550	3.0	1,685	3.4	638	+60.9%	135	+8.7%
ワコール事業（海外）	2,193	7.0	2,100	5.5	1,817	5.2	▲ 376	▲ 17.1%	▲ 283	▲ 13.5%
ピーチ・ジョン事業	1,052	17.2	950	14.5	875	14.5	▲ 177	▲ 16.8%	▲ 75	▲ 7.9%
その他事業	▲ 505	–	▲ 100	–	▲ 33	–	472	–	67	–
事業利益（▲損失）	3,787	4.4	4,500	4.3	4,344	4.5	557	+14.7%	▲ 156	▲ 3.5%
	22/3期 上期実績	売上比	23/3期 上期計画	売上比	23/3期 上期実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	1,525	3.6	1,400	2.7	1,570	3.2	45	+3.0%	170	+12.1%
ワコール事業（海外）	2,278	7.3	2,100	5.5	1,552	4.4	▲ 726	▲ 31.9%	▲ 548	▲ 26.1%
ピーチ・ジョン事業	1,079	17.7	950	14.5	830	13.8	▲ 249	▲ 23.1%	▲ 120	▲ 12.6%
その他事業	▲ 265	–	50	0.7	49	0.7	314	–	▲ 1	▲ 2.0%
営業利益（▲損失）	4,617	5.4	4,500	4.3	4,001	4.1	▲ 616	▲ 13.3%	▲ 499	▲ 11.1%

参考3：23/3期 上期 主要子会社の実績

【為替レート】

1＄	1£	1元
133.97	162.89	19.88

（ 22/3期 上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				事業利益（▲損失）				営業利益（▲損失）			
		22/3期 上期実績	23/3期 上期実績	対22/3期 上期 増減額	対22/3期 上期 増減率	22/3期 上期実績	23/3期 上期実績	対22/3期 上期 増減額	対22/3期 上期 増減率	22/3期 上期実績	23/3期 上期実績	対22/3期 上期 増減額	対22/3期 上期 増減率
ワコール事業（国内）	ワコール	38,826	46,018	7,192	+18.5%	35	1,256	1,221	+3,488.6%	908	1,967	1,059	+116.6%
ワコール事業（海外）	ワコール インターナショナル	14,445	15,537	1,092	+7.6%	1,130	580	▲ 550	▲ 48.7%	1,136	596	▲ 540	▲ 47.5%
	ワコールヨーロッパ	8,596	10,069	1,473	+17.1%	1,108	1,024	▲ 84	▲ 7.6%	1,108	409	▲ 699	▲ 63.1%
	中国ワコール	5,550	4,796	▲ 754	▲ 13.6%	▲ 155	▲ 663	▲ 508	–	▲ 153	▲ 656	▲ 503	–
ピーチ・ジョン事業		6,106	6,023	▲ 83	▲ 1.4%	1,052	875	▲ 177	▲ 16.8%	1,079	830	▲ 249	▲ 23.1%
その他	ルシアン	1,748	1,848	100	+5.7%	▲ 104	▲ 112	▲ 8	–	▲ 72	▲ 185	▲ 113	–
	七彩	2,515	3,248	733	+29.1%	▲ 219	▲ 21	198	–	▲ 111	20	131	–
	Ａｉ	1,151	1,819	668	+58.0%	▲ 164	84	248	–	▲ 148	95	243	–

【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	131,558	115,973	▲ 15,585	▲ 11.8%	10,298	4,317	▲ 5,981	▲ 58.1%	10,347	4,438	▲ 5,909	▲ 57.1%
	ワコールヨーロッパ	56,370	61,814	5,444	+9.7%	7,268	6,288	▲ 981	▲ 13.5%	7,268	2,512	▲ 4,757	▲ 65.4%
	中国ワコール	326,688	241,252	▲ 85,436	▲ 26.2%	▲ 9,194	▲ 33,384	▲ 24,190	–	▲ 9,028	▲ 33,037	▲ 24,009	–

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															
	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	7月度	8月度	9月度	2Q
ワコール	▲ 21%	+8%	▲ 4%	▲ 6%	+3%	▲ 2%	+34%	+13%	▲ 2%	+23%	+9%	+10%	▲ 8%	+13%	+14%	+6%
	▲ 13%	+8%	+0%	▲ 2%	▲ 18%	▲ 26%	+23%	▲ 7%	▲ 27%	▲ 14%	▲ 4%	▲ 15%	▲ 22%	▲ 25%	▲ 31%	▲ 26%
米国ワコール	+25%	▲ 3%	▲ 16%	+4%	+21%	+25%	+4%	+16%	+10%	▲ 6%	▲ 12%	▲ 2%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 13%	▲ 13%
	+21%	+6%	▲ 7%	+8%	+18%	▲ 9%	+10%	+5%	+34%	+6%	+1%	+13%	+9%	▲ 8%	+7%	+2%
ワコールヨーロッパ	+23%	+42%	+30%	+32%	+78%	+45%	+20%	+42%	+28%	+32%	▲ 7%	+16%	+25%	▲ 4%	+6%	+9%
	▲ 1%	+32%	+10%	+13%	+14%	▲ 1%	+79%	+25%	+30%	+33%	+21%	+28%	+17%	+8%	+11%	+12%
中国ワコール	▲ 13%	▲ 19%	+25%	▲ 4%	+11%	▲ 49%	▲ 29%	▲ 24%	▲ 56%	▲ 44%	▲ 16%	▲ 36%	▲ 10%	▲ 10%	▲ 20%	▲ 13%
	▲ 1%	▲ 28%	+23%	▲ 6%	▲ 8%	+290%	+11%	+18%	▲ 65%	▲ 38%	▲ 24%	▲ 41%	▲ 29%	▲ 25%	▲ 37%	▲ 30%
ピーチ・ジョン（国内のみ）	+15%	+6%	+5%	+8%	+1%	▲ 13%	+7%	▲ 1%	+7%	+4%	▲ 1%	+3%	▲ 4%	▲ 7%	+2%	▲ 3%
	+31%	+29%	+28%	+29%	+11%	+5%	+28%	+14%	+21%	+5%	+19%	+14%	+16%	+2%	▲ 3%	+5%
ルシアン（国内のみ）	▲ 37%	▲ 20%	▲ 24%	▲ 27%	▲ 32%	+15%	▲ 1%	▲ 8%	▲ 16%	+8%	▲ 28%	▲ 14%	+5%	+22%	+7%	+11%
	▲ 53%	▲ 41%	▲ 48%	▲ 47%	▲ 37%	▲ 16%	▲ 21%	▲ 24%	▲ 37%	▲ 30%	▲ 46%	▲ 38%	▲ 33%	▲ 36%	▲ 32%	▲ 34%
七彩	+153%	▲ 5%	+2%	+39%	+37%	▲ 6%	+47%	+30%	+18%	+50%	+52%	+37%	+0%	+40%	+11%	+16%
	+38%	▲ 49%	▲ 14%	▲ 14%	▲ 12%	▲ 35%	▲ 13%	▲ 19%	▲ 28%	▲ 22%	▲ 13%	▲ 22%	▲ 9%	▲ 15%	▲ 59%	▲ 40%
Ai（アイ）	▲ 15%	▲ 8%	▲ 0%	▲ 7%	+4%	+1%	▲ 11%	▲ 2%	+33%	+77%	+65%	+59%	+41%	+62%	+56%	+51%
	▲ 33%	▲ 31%	▲ 27%	▲ 30%	▲ 45%	▲ 50%	▲ 22%	▲ 41%	▲ 39%	▲ 31%	▲ 33%	▲ 34%	▲ 22%	▲ 36%	▲ 26%	▲ 29%

※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

	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	7月度	8月度	9月度	2Q
百貨店	▲ 4% +0%	+3% ▲ 15%	▲ 1% ▲ 18%	▲ 1% ▲ 12%	+39% ▲ 11%	▲ 8% ▲ 26%	▲ 8% +13%	+5% ▲ 8%	+13% ▲ 27%	+53% ▲ 28%	▲ 2% ▲ 25%	+18% ▲ 27%	▲ 5% ▲ 17%	+14% ▲ 35%	+4% ▲ 46%	+3% ▲ 34%
量販店（ワコールブランド）	▲ 10% +6%	+9% +27%	▲ 5% ▲ 18%	▲ 1% +5%	▲ 2% ▲ 17%	▲ 13% ▲ 21%	▲ 4% ▲ 12%	▲ 6% ▲ 16%	+9% ▲ 33%	+15% ▲ 19%	+1% ▲ 3%	+7% ▲ 13%	+4% ▲ 13%	+9% ▲ 42%	+10% ▲ 52%	+7% ▲ 33%
量販店（ウイングブランド）	▲ 10% +10%	+7% +15%	▲ 6% ▲ 14%	▲ 2% +3%	▲ 10% ▲ 24%	▲ 21% ▲ 27%	▲ 5% ▲ 5%	▲ 11% ▲ 18%	+5% ▲ 16%	+14% ▲ 20%	+0% ▲ 7%	+6% ▲ 14%	+5% ▲ 18%	+7% ▲ 25%	+6% ▲ 48%	+6% ▲ 31%
専門店（実店舗）	▲ 4% ▲ 2%	▲ 4% ▲ 2%	+0% +15%	▲ 2% +5%	▲ 2% +2%	▲ 5% ▲ 3%	+7% +29%	+0% +9%	+2% ▲ 14%	+15% ▲ 19%	▲ 1% ▲ 24%	+5% ▲ 20%	▲ 14% ▲ 6%	▲ 1% ▲ 14%	+3% ▲ 30%	▲ 6% ▲ 17%
スポーツ量販店	+0% ▲ 38%	▲ 13% ▲ 44%	+3% ▲ 27%	▲ 4% ▲ 37%	+19% ▲ 37%	▲ 14% ▲ 47%	+0% +18%	+2% ▲ 28%	+3% ▲ 34%	+20% ▲ 35%	+12% ▲ 36%	+12% ▲ 35%	+9% ▲ 15%	+23% ▲ 38%	+38% ▲ 37%	+21% ▲ 31%
他社EC	▲ 9% +19%	+11% +35%	▲ 3% +37%	+2% +31%	+14% +56%	+18% +23%	+18% +46%	+17% +42%	+8% +35%	+5% +35%	▲ 3% +44%	+3% +38%	+22% +54%	+8% +44%	+15% +16%	+15% +37%
直営店（実店舗）	▲ 9% +2%	▲ 5% +1%	+5% ▲ 12%	▲ 2% ▲ 5%	+20% ▲ 16%	▲ 11% ▲ 17%	+7% +18%	+7% ▲ 7%	+15% ▲ 11%	+39% ▲ 5%	+0% ▲ 18%	+16% ▲ 12%	▲ 8% ▲ 11%	+11% ▲ 11%	+9% ▲ 18%	+2% ▲ 12%
自社EC	+6% +36%	+11% +75%	▲ 6% +68%	+3% +61%	+3% +43%	+3% +49%	+16% +40%	+7% +44%	+7% +73%	▲ 2% +76%	▲ 8% +79%	▲ 2% +76%	+0% +53%	▲ 4% +69%	+18% +70%	+5% +63%
カタログ	▲ 9% ▲ 6%	+8% +18%	+1% +22%	▲ 1% +8%	+6% +48%	▲ 3% ▲ 12%	+3% +8%	+1% +4%	+1% ▲ 4%	+10% +17%	+2% +8%	+5% +5%	▲ 24% ▲ 19%	+25% ▲ 16%	▲ 8% ▲ 14%	▲ 5% ▲ 16%
合計	▲ 6% +4%	+4% +6%	▲ 1% ▲ 4%	▲ 1% +2%	+13% ▲ 2%	▲ 6% ▲ 12%	+2% +15%	+3% +1%	+2% ▲ 27%	+23% ▲ 14%	+9% ▲ 4%	+10% ▲ 15%	▲ 8% ▲ 22%	+13% ▲ 25%	+14% ▲ 31%	+6% ▲ 26%

※　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）

		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	7月度	8月度	9月度	2Q
米国ワコール	百貨店	+75% +28%	+1% ▲ 2%	▲ 14% ▲ 19%	+21% +5%	+7% ▲ 2%	+27% ▲ 36%	+0% ▲ 24%	+11% ▲ 24%	+28% +17%	▲ 13% ▲ 17%	▲ 28% ▲ 23%	▲ 6% ▲ 8%	▲ 20% ▲ 17%	▲ 27% ▲ 36%	▲ 6% ▲ 15%	▲ 19% ▲ 23%
	百貨店EC	▲ 7% +7%	+2% +36%	▲ 17% ▲ 8%	▲ 7% +11%	+24% +13%	+49% +30%	▲ 6% +22%	+19% +23%	+29% +61%	▲ 8% +60%	▲ 19% +16%	▲ 2% +42%	▲ 26% ▲ 7%	▲ 15% ▲ 9%	+23% +54%	▲ 9% +9%
	専業EC	▲ 19% +12%	▲ 62% ▲ 42%	+46% +97%	▲ 18% +16%	+178% +127%	+44% +36%	+15% +51%	+60% +67%	▲ 21% +60%	▲ 22% +2%	+68% +32%	▲ 1% +33%	▲ 3% +116%	▲ 1% +69%	▲ 27% +42%	▲ 10% +76%
	自社EC	▲ 5% +35%	+17% +79%	▲ 34% ▲ 2%	▲ 8% +36%	▲ 1% +34%	+4% +39%	+13% +106%	+5% +54%	▲ 12% +59%	+7% +84%	+3% +76%	▲ 2% +72%	▲ 3% +73%	+15% +88%	▲ 31% +59%	▲ 7% +74%
ワコールヨーロッパ	百貨店	+15% ▲ 5%	+77% +14%	+49% ▲ 10%	+42% ▲ 1%	+146% +6%	+50% ▲ 26%	+21% +40%	+55% ▲ 1%	+131% +40%	+112% +36%	▲ 27% +2%	+50% +27%	+39% +22%	+12% ▲ 8%	▲ 4% ▲ 13%	+16% +0%
	専門店	+31% ▲ 5%	+50% +42%	+15% +6%	+32% +12%	+74% +8%	+42% ▲ 7%	+48% +98%	+53% +26%	+26% +17%	+28% +32%	▲ 6% +23%	+14% +24%	+0% ▲ 12%	▲ 11% +6%	+4% +12%	▲ 6% ▲ 3%
	EC	+10% +17%	+6% +31%	+98% +47%	+33% +33%	+95% +64%	+76% +59%	+5% +73%	+49% +65%	+1% +70%	+6% +41%	+10% +44%	+4% +51%	+76% +107%	▲ 1% +44%	+17% +41%	+41% +80%
中国ワコール	実店舗	▲ 8% ▲ 2%	▲ 24% ▲ 28%	+29% +36%	▲ 1% +1%	+16% ▲ 13%	▲ 52% +918%	▲ 38% +44%	▲ 28% +31%	▲ 48% ▲ 54%	▲ 50% ▲ 46%	▲ 9% ▲ 29%	▲ 37% ▲ 43%	▲ 10% ▲ 20%	▲ 8% ▲ 30%	▲ 30% ▲ 46%	▲ 16% ▲ 32%
	他社EC	▲ 47% ▲ 5%	▲ 17% ▲ 32%	▲ 7% ▲ 34%	▲ 21% ▲ 29%	▲ 6% +31%	▲ 2% ▲ 15%	▲ 0% ▲ 27%	▲ 2% ▲ 15%	– –	▲ 14% +16%	▲ 19% ▲ 18%	▲ 31% ▲ 38%	+4% ▲ 42%	▲ 12% +30%	+36% +28%	+7% +1%
	自社EC	– –	– –	– –	– –	▲ 38% –	▲ 82% –	▲ 25% –	▲ 64% –	▲ 83% –	▲ 35% –	▲ 75% –	▲ 68% –	▲ 58% –	▲ 57% –	▲ 66% –	▲ 61% –

※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、中国国内のピーチ・ジョン売り上げの実績を除去して、算出

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%	–	–	–
ピーチ・ジョン（日本）	自社EC	64%	46%	46%	49%	50%	49%	43%	40%	44%	44%	40%	38%	–	–	–
米国ワコール	自社EC/他社EC	78%	52%	47%	49%	54%	45%	43%	41%	52%	45%	45%	45%	–	–	–
IO社	自社EC	100%	97%	90%	82%	92%	85%	84%	74%	68%	79%	84%	82%	–	–	–
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%	–	–	–
中国ワコール	自社EC/他社EC	28%	16%	26%	18%	22%	24%	19%	23%	22%	22%	25%	22%	–	–	–
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%	–	–	–

※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

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考8：23/3期 上期 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
460億円
前年同期差:+72億円(+19%)
計画差:▲33億円（▲7%）

感染症影響の緩和に伴い増収も、回復のペースは想定を下回る

- 主力店舗チャネルの売上は、来店客数の戻りが弱く、緩やかな回復に留まる
- リテンションマーケティングの強化で会員顧客の売上は順調も、新規顧客の獲得は実店舗・ECともに苦戦

事業利益
13億円
前年同期差:+12億円
計画差:+3億円

構造改革の進展や、コストコントロールの強化により前年同期・計画を上回る

- 構造改革や売上動向に応じた経費削減等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 上期実績	23/3期 上期実績	対22/3期 上期 増減額	対22/3期 上期 増減率
第１ブランドグループ	16,311	17,542	1,230	+7.5%
第２ブランドグループ	14,633	15,154	521	+3.6%
第３ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	7,539	8,464	925	+12.3%
WEB事業部（一部専業EC含む）	6,981	7,225	243	+3.5%
その他売上・内部消去・調整など	▲ 6,639	▲ 2,367	4,273	–
売上収益合計（外部売上のみ）	38,826	46,018	7,192	+18.5%
売上収益合計（内部売上含む）	39,657	47,086	7,429	+18.7%

＜事業収益＞

	22/3期 上期実績	23/3期 上期実績	対22/3期 上期 増減額	対22/3期 上期 増減率
第１ブランドグループ	2,234	2,347	113	+5.1%
第２ブランドグループ	871	773	▲ 97	▲ 11.2%
第３ブランドグループ（ウエルネス事業含む）	154	675	521	+338.0%
WEB事業部（一部専業EC含む）	593	594	1	+0.2%
その他売上・内部消去・調整など	▲ 3,816	▲ 3,133	683	–
事業利益（▲損失）合計	35	1,256	1,221	+3,488.6%

WACOAL HOLDINGS CORP.

参考9：23/3期 上期 ワコールインターナショナル（米国）の概況

売上収益
155億円
前年同期差:+11億円(+8%)
(現地通貨ベース:▲12%)
計画差:▲15億円（▲9%）

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▲12%　ECチャネル▲5%（百貨店EC▲5%　専業EC▲6%　自社EC▲4%）
- IO社：自社EC▲23%　卸売▲26%　直営店▲5%

事業利益
6億円
前年同期差:▲6億円(▲49%)
(現地通貨ベース:▲58%)
計画差:▲6億円(▲53%)

米国ワコールの減益、IO社の赤字幅拡大が響き、前年同期・計画を下回る

- 米国ワコール：現地通貨ベースでの減収影響が響き、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、8月の経営体制変更以降のマーケティング効率は改善傾向

<売上推移>

			23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	▲ 16%	▲ 12%	52%
		アウトレット・直営店	+67%	▲ 10%	+58%	▲ 12%	+63%	▲ 11%	
		店舗計	▲ 7%	▲ 6%	▲ 23%	▲ 19%	▲ 15%	▲ 12%	
	EC	百貨店EC	+42%	▲ 2%	+9%	▲ 9%	+26%	▲ 5%	48%
		専業EC	+33%	▲ 1%	+76%	▲ 10%	+51%	▲ 6%	
		自社EC	+72%	▲ 2%	+74%	▲ 7%	+73%	▲ 4%	
		EC計	+49%	▲ 2%	+52%	▲ 9%	+50%	▲ 5%	
地域		米国	+11%	▲ 6%	+0%	▲ 15%	+6%	▲ 11%	90%
		カナダ	+44%	+49%	+18%	+6%	+30%	+24%	5%
		他地域	+39%	+97%	+29%	+27%	+34%	+53%	5%

※構成比は23/3期 上期の値であり、チャネル構成比は輸出売上を除いて記載

(単位：千ドル)

	米国ワコール	IO社
売上収益	100,768	18,649
対22/3期 上期	▲ 8%	▲ 23%
事業利益	12,374	▲ 8,215
対22/3期 上期	▲ 29%	(前期上期 ▲7,198)

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	+23%	+27%	36%
欧州	+27%	+13%	▲ 7%	▲ 5%	+9%	+4%	23%
北米	+23%	▲ 4%	+23%	+11%	+23%	+3%	31%
その他	+37%	+6%	+14%	+25%	+24%	+15%	10%

参考10：23/3期 上期 ワコールヨーロッパの概況

売上収益
101億円
前年同期差:+15億円(+17%)
(現地通貨ベース:+10%)
計画差:+10億円（+12%）

行動制限の解除によるスイムウェアの回復や「Elomi」ブランドの伸長が寄与

- 主要地域で堅調に推移　英国+27%、北米+3%、欧州+4%
- 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+46%、構成比7%）

事業利益
10億円
前年同期差:▲0.8億円(▲8%)
(現地通貨ベース:▲14%)
計画差:+2億円（+26%）

物流倉庫の稼働に伴う販管費の増加等があったものの、前年並みの利益を確保

- 現地通貨ベースの事業利益率は10.2%と高い利益水準を維持

<売上推移>

			23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	+13%	+32%	20%
		専門店	+24%	+14%	▲ 3%	▲ 6%	+10%	+4%	47%
		直営店	▲ 21%	▲ 10%	▲ 26%	▲ 11%	▲ 24%	▲ 10%	4%
	EC	EC	+51%	+4%	+80%	+41%	+65%	+21%	29%
ブランド		Fantasie	+26%	+19%	+12%	+8%	+19%	+14%	34%
		Freya	+12%	+12%	▲ 9%	+1%	+2%	+7%	21%
		Goddess	+14%	+3%	▲ 5%	▲ 1%	+4%	+1%	5%
		Elomi	+56%	+22%	+57%	+19%	+56%	+21%	30%
		Wacoal	+27%	+7%	▲ 13%	+1%	+3%	+4%	10%

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	+23%	+27%	36%
欧州	+27%	+13%	▲ 7%	▲ 5%	+9%	+4%	23%
北米	+23%	▲ 4%	+23%	+11%	+23%	+3%	31%
その他	+37%	+6%	+14%	+25%	+24%	+15%	10%

参考11：23/3期 上期 中国ワコールの概況

売上収益
48億円
前年同期差:▲8億円(▲14%)
(現地通貨ベース:▲26%)
計画差:▲14億円（▲23%）

厳しい行動制限の継続が響き、前年同期・計画を下回る

- 店舗はゼロコロナ政策下での厳しい行動制限などに伴い低迷：実店舗▲28%
- ECについても苦戦が継続：他社▲EC18%

事業損失
▲7億円
前年同期差:▲5億円
(現地通貨ベース:▲24百万元)
計画差:▲4億円

売上低迷の影響で事業損失

<売上推移>

		23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	▲ 28%	76%
	他社EC	▲ 38%	▲ 31%	+1%	+7%	▲ 25%	▲ 18%	23%
	自社EC	–	▲ 68%	–	▲ 61%	–	▲ 65%	1%
ブランド	ワコール	▲ 41%	▲ 36%	▲ 28%	▲ 12%	▲ 36%	▲ 27%	89%
	サルート	▲ 32%	▲ 38%	▲ 15%	▲ 12%	▲ 24%	▲ 26%	10%
	アンフィ	+88%	▲ 30%	+21%	▲ 15%	+50%	▲ 24%	1%

※構成比は23/3期 上期の数値であり、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

WACOAL HOLDINGS CORP.

資料12：23/3期 上期 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
47億円
前年同期差:+20億円(+73%)
計画差:▲10億円（▲18%）

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
9億円
前年同期差:+8億円
計画差:+5億円

増収効果により増益

<売上推移>

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期	
	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%	+7%	▲ 1%
シンガポール	+9%	+47%	▲ 3%	+16%	+3%	+31%
フィリピン	+10%	+90%	+39%	+120%	+23%	+104%
インド	+379%	+553%	+198%	+108%	+273%	+225%
Aテック	+12%	+40%	+55%	+47%	+31%	+44%
Gテック	▲ 32%	+50%	▲ 21%	+75%	▲ 27%	+61%

※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 上期 ピーチ・ジョンの概況

売上収益	店舗回復の一方で、ECは前年同期を下回る
60億円 前年同期差:▲1億円（▲1%） 計画差:▲5億円（▲8%）	➢ 店舗は行動制限の緩和や話題性の高いマーケティング施策等の寄与により来店客が増加し、回復 ➢ 自社ECは、マーケティング施策の効果が想定を下回り、低調に推移
事業利益	**原価の高騰や経費増の影響で減益も、高い利益水準は維持**
9億円 前年同期差:▲2億円（▲17%） 計画差: ▲1億円（▲8%）	

<売上推移>

		23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	+9%	▲ 15%	39%
	店舗事業	+8%	+24%	+0%	+9%	+4%	+16%	49%
	海外事業	▲ 86%	▲ 75%	+113%	▲ 67%	▲ 43%	▲ 69%	0%
	その他事業	+36%	+10%	+40%	▲ 5%	+38%	+2%	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 上期	
		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%	▲ 25%	+0%
	台湾（店舗＋EC）	▲ 16%	+25%	▲ 2%	+16%	▲ 9%	+20%
	上海・北京他（直営店）	▲ 93%	▲ 76%	▲ 81%	▲ 15%	▲ 87%	▲ 51%
	上海・北京他（他社EC）	▲ 62%	▲ 44%	▲ 61%	▲ 43%	▲ 62%	▲ 43%
	上海・北京他 合計	▲ 73%	▲ 51%	▲ 70%	▲ 37%	▲ 72%	▲ 45%

※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 上期 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商品が苦戦、自社ブランドは回復基調

売上収益	事業損失
18億円 前年同期差:+1億円（+6%） 計画差:+2億円（+13%）	**▲1億円** 前年同期差:▲8百万円 計画差:▲0.1億円

<売上推移>

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	▲ 35%	▲ 8%	74%
刺しゅう	+2%	▲ 7%	▲ 16%	▲ 15%	▲ 8%	▲ 11%	10%
レース他	▲ 55%	+12%	▲ 45%	+96%	▲ 50%	+51%	16%

※構成比は、23/3期 上期の数値を記載

七彩 ：構造改革進展により赤字幅縮小

売上収益	事業損失
32億円 前年同期差:+7億円（+29%） 計画差:+3億円（+12%）	**▲0.2億円** 前年同期差:+2億円 計画差:+0.4億円

<売上推移>

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	▲ 32%	+2%	20%
物販事業	▲ 18%	+17%	▲ 26%	▲ 4%	▲ 22%	+6%	18%
工事事業	▲ 18%	+62%	▲ 45%	+30%	▲ 34%	+44%	62%

※構成比は、23/3期 上期の数値を記載

Ai（アイ）：構造改革進展により黒字転換

売上収益	事業利益
18億円 前年同期差:+7億円（+58%） 計画差:+0.2億円（+1%）	**0.8億円** 前年同期差:+2億円 計画差:▲0.3億円

<売上推移>

	23/3期 1Q		23/3期 2Q		23/3期 上期		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%	▲ 35%	+81%	73%
下着事業	▲ 14%	+9%	▲ 18%	+7%	▲ 16%	+8%	27%

※構成比は、23/3期 上期の数値を記載

WACOAL HOLDINGS CORP.

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元
当初計画	120.00	155.00	19.00
修正計画	140.00	162.56	20.14

（単位：百万円）

	22/3期 実績	売上比	23/3期 当初計画	売上比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	23/3期 修正計画	売上比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	対当初計画 増減額	対当初計画 増減率
連結売上収益	172,072		205,000	–	32,928	+19%	200,000	–	27,928	+16%	-5,000	▲ 2%
売上原価	76,248	44.3	88,000	42.9	11,752	+15%	86,800	43.4	10,552	+14%	-1,200	▲ 1%
売上利益	95,824	55.6	117,000	57.1	21,176	+22%	113,200	56.6	17,376	+18%	-3,800	▲ 3%
販管費	95,330	55.4	110,000	53.7	14,670	+15%	108,200	54.1	12,870	+14%	-1,800	▲ 2%
事業利益	494	0.3	7,000	3.4	6,506	–	5,000	2.5	4,506	+912%	▲ 2,000	▲ 29%
その他の収益	3,749	2.2	1,000	0.6	▲ 2,749	▲ 73%	4,700	2.4	951	+25%	3,700	+370%
その他の費用	952	0.6	1,500	0.9	548	+58%	1,700	0.9	748	+79%	200	+13%
営業利益	3,291	1.9	6,500	3.2	3,209	+98%	8,000	4.0	4,709	+143%	1,500	+23%
金融収益	1,930	1.1	1,000	0.6	▲ 930	▲ 48%	1,600	0.8	▲ 330	▲ 17%	600	+60%
金融費用	232	0.1	300	0.2	68	+29%	700	0.4	468	+202%	400	+133%
持分法による投資利益（▲損失）	▲ 906	–	800	0.5	1,706	–	1,600	0.8	2,506	–	800	+100%
税引前四半期利益	4,083	2.4	8,000	3.9	3,917	+96%	10,500	5.3	6,417	+157%	2,500	+31%
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	+218%	8,000	4.0	6,268	+362%	2,500	+45%

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元
当初計画	120.00	155.00	19.00
修正計画	140.00	162.56	20.14

（単位：百万円）

	22/3期 実績	構成比	23/3期 当初計画	構成比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	23/3期 修正計画	構成比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	対当初計画 増減額	対当初計画 増減率
ワコール事業（国内）	88,128	51.2	108,600	53.0	20,472	23%	101,500	50.8	13,372	+15%	▲ 7,100	▲ 7%
ワコール事業（海外）	59,214	34.4	70,100	34.2	10,886	18%	72,150	36.1	12,936	+22%	2,050	+3%
ピーチ・ジョン事業	12,200	7.1	12,750	6.2	550	5%	12,350	6.2	150	+1%	△ 400	▲ 3%
その他事業	12,530	7.3	13,550	6.6	1,020	8%	14,000	7.0	1,470	+12%	450	+3%
売上収益	172,072	100	205,000	100	32,928	19%	200,000	100	27,928	+16%	△ 5,000	▲ 2%
	23/3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	23/3期 計画	売上比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	対当初計画 増減額	対当初計画 増減率
ワコール事業（国内）	▲ 1,771	–	3,390	3.1	5,161	–	350	0.3	2,121	–	▲ 3,040	▲ 90%
ワコール事業（海外）	1,786	3.0	2,420	3.5	634	35%	3,650	5.1	1,864	+104%	1,230	+51%
ピーチ・ジョン事業	1,609	13.2	1,480	11.6	▲ 129	-8%	1,300	10.5	▲ 309	▲ 19%	▲ 180	▲ 12%
その他事業	▲ 1,130	–	▲ 290	–	840	–	▲ 300	–	830	–	▲ 10	–
事業利益（▲損失）	494	0.3	7,000	3.4	6,506	–	5,000	2.5	4,506	+912%	▲ 2,000	▲ 29%
	23/3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	23/3期 計画	売上比	対22/3期 増減額	対22/3期 増減率	対当初計画 増減額	対当初計画 増減率
ワコール事業（国内）	604	0.7	2,600	2.4	1,996	330%	3,100	3.1	2,496	+413%	500	+19%
ワコール事業（海外）	2,055	3.5	2,400	3.4	345	17%	3,400	4.7	1,345	+65%	1,000	+42%
ピーチ・ジョン事業	1,650	13.5	1,500	11.8	▲ 150	-9%	1,250	10.1	▲ 400	▲ 24%	▲ 250	▲ 17%
その他事業	▲ 1,018	–	0	0.0	1,018	–	250	1.8	1,268	–	250	–
営業利益（▲損失）	3,291	1.9	6,500	3.2	3,209	98%	8,000	4.0	4,709	+143%	1,500	+23%

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
当初計画	120.00	155.00	19.00
修正計画	140.00	162.56	20.14

（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 当初計画	対22/3期		23/3期 修正計画	対22/3期		22/3期 実績	23/3期 計画	対22/3期		23/3期 修正計画	対22/3期		22/3期 実績	23/3期 計画	対22/3期		23/3期 修正計画	対22/3期	
				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		増減額	増減率
ワコール事業（国内）	ワコール	81,184	102,900	21,716	+26.7%	95,351	14,167	+17.5%	▲ 729	3,000	3,729	–	1,000	1,729	–	1,734	4,437	2,703	+155.9%	4,865	3,131	+180.6%
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%	29,762	4,480	+17.7%	477	384	▲ 93	▲ 19.5%	98	▲ 379	▲ 79.5%	490	384	▲ 106	▲ 21.6%	133	▲ 357	▲ 72.9%
	ワコールヨーロッパ	16,305	17,302	997	+6.1%	19,459	3,154	+19.3%	1,806	1,404	▲ 402	▲ 22.3%	2,311	505	+28.0%	1,945	1,404	▲ 541	▲ 27.8%	1,669	▲ 276	▲ 14.2%
	中国ワコール	11,734	14,516	2,782	+23.7%	13,642	1,908	+16.3%	▲ 172	415	587	–	440	612	–	▲ 166	415	581	–	447	613	–
ピーチ・ジョン事業		12,200	12,750	550	+4.5%	12,350	150	+1.2%	1,609	1,480	▲ 129	▲ 8.0%	1,300	▲ 309	▲ 19.2%	1,650	1,500	▲ 150	▲ 9.1%	1,250	▲ 400	▲ 24.2%
その他	ルシアン	3,475	3,200	▲ 275	▲ 7.9%	3,250	▲ 225	▲ 6.5%	▲ 414	△ 170	244	–	▲ 250	164	–	▲ 593	70	663	–	50	643	–
	七彩	6,042	6,423	381	+6.3%	6,808	766	+12.7%	▲ 249	0	249	–	35	284	–	▲ 145	70	215	–	111	256	–
	Ａｉ	1,838	2,700	862	+46.9%	2,748	910	+49.5%	▲ 379	10	389	–	5	384	–	▲ 352	14	366	–	17	369	–

【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%	212,587	▲ 12,376	▲ 5.5%	4,258	3,199	▲ 1,059	▲ 24.9%	700	▲ 3,558	▲ 83.6%	4,375	3,199	▲ 1,176	▲ 26.9%	948	▲ 3,427	▲ 78.3%
	ワコールヨーロッパ	106,179	111,629	5,450	+5.1%	119,705	13,526	+12.7%	11,761	9,058	▲ 2,703	▲ 23.0%	13,520	1,759	+15.0%	12,669	9,058	▲ 3,611	▲ 28.5%	9,570	▲ 3,099	▲ 24.5%
	中国ワコール	670,152	763,993	93,841	+14.0%	677,292	7,140	+1.1%	▲ 9,822	21,817	31,639	–	21,817	31,639	–	▲ 9,457	21,817	31,274	–	22,176	31,633	–

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。