



 WACOAL HOLDINGS CORP.

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月11日
株式会社ワコールホールディングス
〈証券コード：3591〉



1. 25年3月期 上期決算の概況	・・・P.3
2. 通期業績予想の修正	・・・P.18
3. 財務・株主還元	・・・P.21
4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗	
• ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）	・・・P.25
• 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）	・・・P.31
5. 参考資料	・・・P.38

1. 25年3月期 上期決算の概況

2. 通期業績予想の修正

3. 財務・株主還元

4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗

- ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）
- 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

5. 参考資料

25/3期 上期 (4月～9月) エグゼクティブサマリー

25/3期 上期実績

- **売上収益は米国・中国の低迷により計画を下回る**
- **事業利益は販管費コントロールにより計画を上回る。営業利益は不動産売却益により増益**

売上収益 :	902億	前年	↓	計画	↓
事業利益 :	23億	前年	↓	計画	↑
営業利益 :	116億	前年	↑	計画	↑

25/3期 通期業績 予想の修正

- **売上収益 および 事業利益は、米国・中国の低迷により下方修正**
- **営業利益は、上期計上の不動産売却益により上方修正**

売上収益 :	1,810億	修正額	-20億円
事業利益 :	-25億	修正額	-27億円
営業利益 :	48億	修正額	+28億円

2Q トピックス

- **旧福岡事業所跡地 (土地) の売却 (売却益 : 76.8億円)**
 - 「アセットライト化の推進」として、保有不動産を整理
- **ワコールヨーロッパを通じたBravissimo Group Limitedの買収 (買収額 : 87億円)**
 - 「『VISION2030』達成に向けた成長戦略」として、海外事業における企業買収を実施
 - 9月末時点のBS残高を連結実績に取り込み済み。上期の損益影響は軽微

25/3期 上期（4月～9月）業績

	24/3期 上期		25/3期 上期			
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	修正計画 進捗率
売上収益	95,130	100.0%	90,167	100.0%	94.8%	49.8%
ワコール事業（国内）	47,275	49.7%	45,006	49.9%	95.2%	48.8%
ワコール事業（海外）	35,028	36.8%	34,549	38.3%	98.6%	49.9%
ピーチ・ジョン事業	5,502	5.8%	5,165	5.7%	93.9%	47.2%
その他	7,325	7.7%	5,447	6.0%	74.4%	64.5%
売上総利益	53,684	56.4%	51,056	56.6%	95.1%	50.2%
販管費	49,868	52.4%	48,752	54.1%	97.8%	46.8%
事業利益	3,816	4.0%	2,304	2.6%	60.4%	-
ワコール事業（国内）	985	1.0%	-684	-	-	-
ワコール事業（海外）	2,343	2.5%	2,787	3.1%	119.0%	136.0%
ピーチ・ジョン事業	282	0.3%	-52	-	-	-
その他	206	0.2%	253	0.3%	122.8%	-
営業利益	-3,384	-	11,551	12.8%	-	240.6%
親会社の所有者に帰属する中間利益	-4,404	-	8,773	9.7%	-	195.0%

売上収益

902億円

<前年同期差> -50億円 (-5.2%)
<計画差> -22億円 (-2.4%)

店舗撤退や納品調整等の中計リバイズ施策による国内事業の計画的減収に加え、米中の販売低迷を受け、前年同期、計画ともに下回る

- 国内は戦略的な店舗撤退等により前年同期からは減収も計画は上回る
- 米国IO社※の事業撤退による減影響 約11百万ドル（前年同期間のIO社売上）
※インティメイツ・オンライン社（Intimates Online, Inc.）以下、IO社と表記

事業利益

23億円

<前年同期差> -15億円 (-39.6%)
<計画差> +11億円 (+92.0%)

減収影響を受けるも、コストコントロールが奏功し計画を上回る

- 国内の人件費、広告宣伝費の削減が奏功し、計画は上回る
- 売上利益率：56.6%（対前年同期：+0.2pt、対計画：+0.5pt）
- 販管費率：54.1%（対前年同期：+1.7pt、対計画：-0.7pt）

営業利益

116億円

<前年同期差> +149億円 (-)
<計画差> +94億円 (+425.0%)

浅草橋ビル、旧福岡事業所跡地の売却益を「その他の収益」として計上したことにより、前年同期・計画を大幅に上回る

25/3期 上期 (4月~9月) 売上収益と事業利益

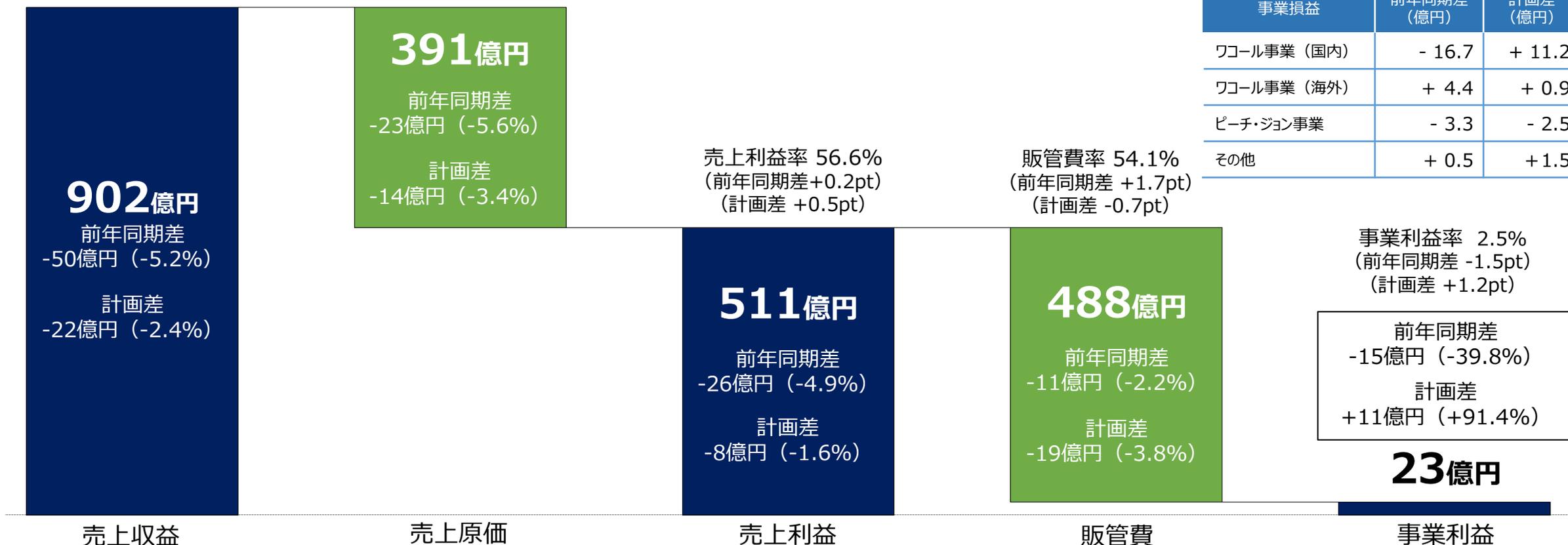
※ワコールヨーロッパは、ブランド償却費を除去して、算出

売上収益	前年同期差 (億円)	計画差 (億円)
ワコール事業 (国内)	- 22.7	+ 5.1
ワコール事業 (海外)	- 4.8	- 15.5
ピーチ・ジョン事業	- 3.4	- 6.4
その他	- 18.8	- 5.5

売上利益率	24/3期上期		25/3期上期	
	率	率	前期差	
ワコール	56.0%	55.8%	- 0.2pt	
ピーチ・ジョン 国内のみ	61.8%	58.0%	- 3.8pt	
ワコールインターナショナル (米国)	51.1%	50.9%	- 0.2pt	
ワコールヨーロッパ	57.0%	59.2%	+ 2.2pt	
中国ワコール	70.1%	69.3%	- 0.8pt	

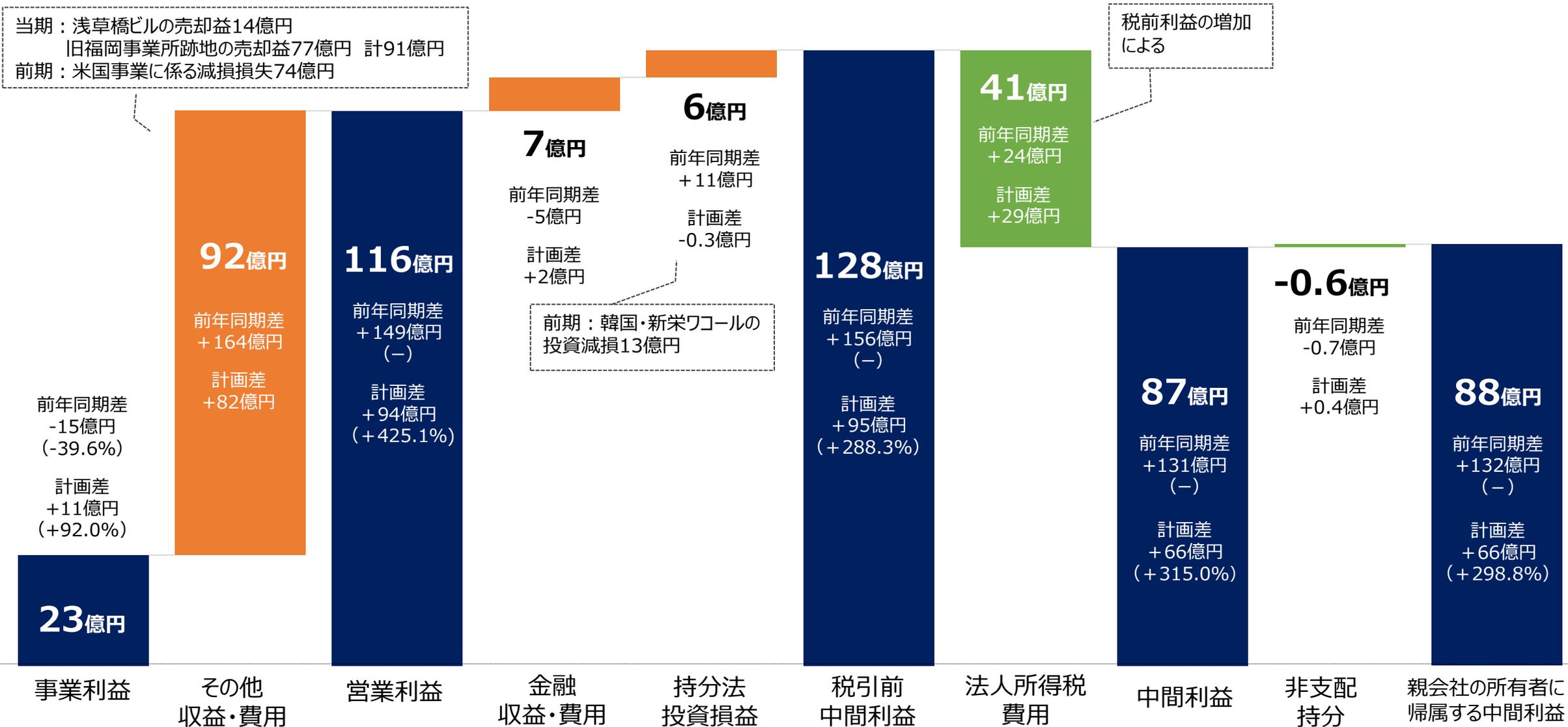
販管費率	24/3期上期		25/3期上期	
	率	率	前期差	
ワコール	54.6%	56.5%	+ 1.9pt	
ピーチ・ジョン 国内のみ	56.4%	59.9%	+ 3.5pt	
ワコールインターナショナル (米国)	46.5%	42.6%	- 3.0pt	
ワコールヨーロッパ	47.1%	48.4%	+ 1.3pt	
中国ワコール	74.3%	74.7%	+ 0.4pt	

事業損益	前年同期差 (億円)	計画差 (億円)
ワコール事業 (国内)	- 16.7	+ 11.2
ワコール事業 (海外)	+ 4.4	+ 0.9
ピーチ・ジョン事業	- 3.3	- 2.5
その他	+ 0.5	+ 1.5



25/3期 上期 (4月~9月) 利益 影響項目

➤ 営業利益：浅草橋ビル・旧福岡事業所跡地の売却益の計上により大幅増益

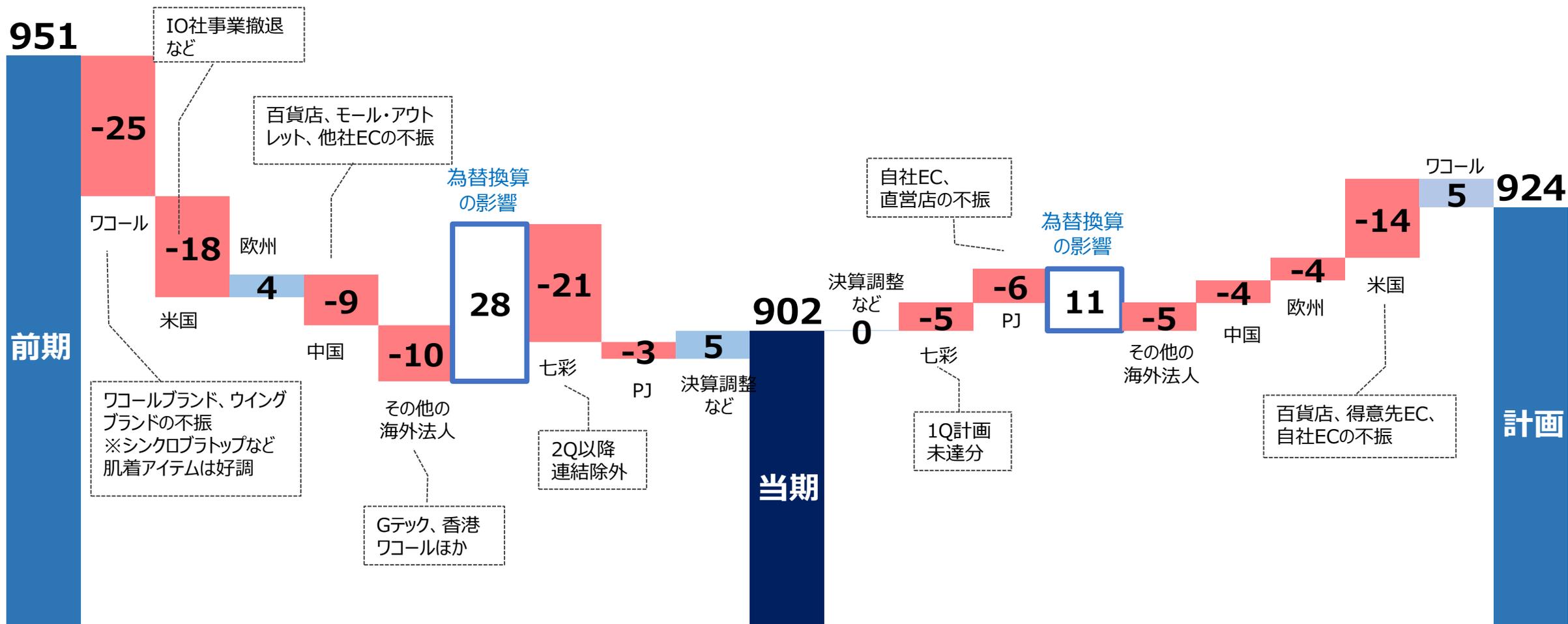


(参考)25/3期 上期 (4月~9月) 連結売上収益増減 前年同期・計画差

(単位：億円)

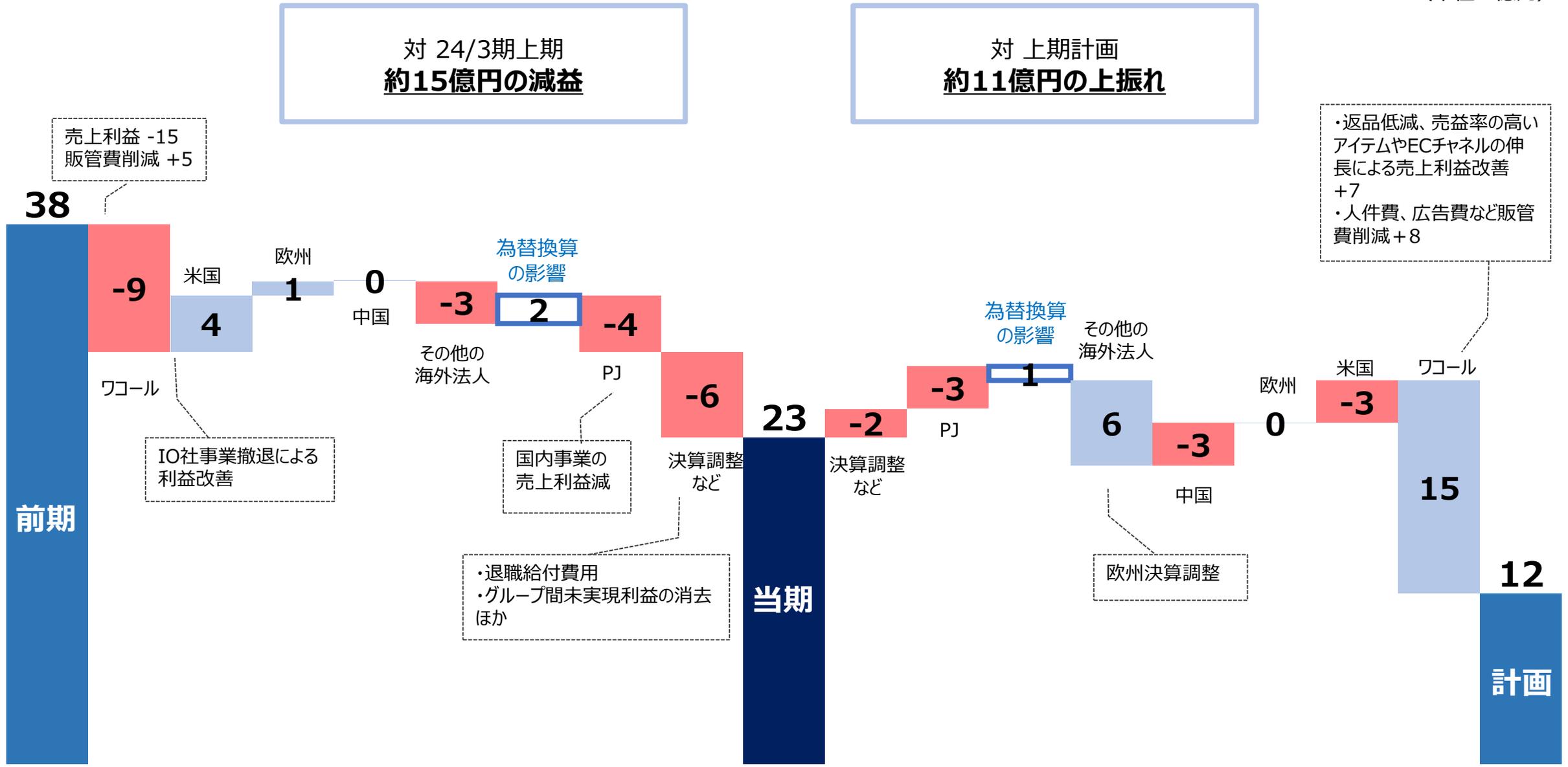
対 24/3期上期
約50億円の減収

対 上期計画
約22億円の未達



(参考)25/3期 上期 (4月~9月) 連結事業利益増減 前年同期・計画差

(単位：億円)

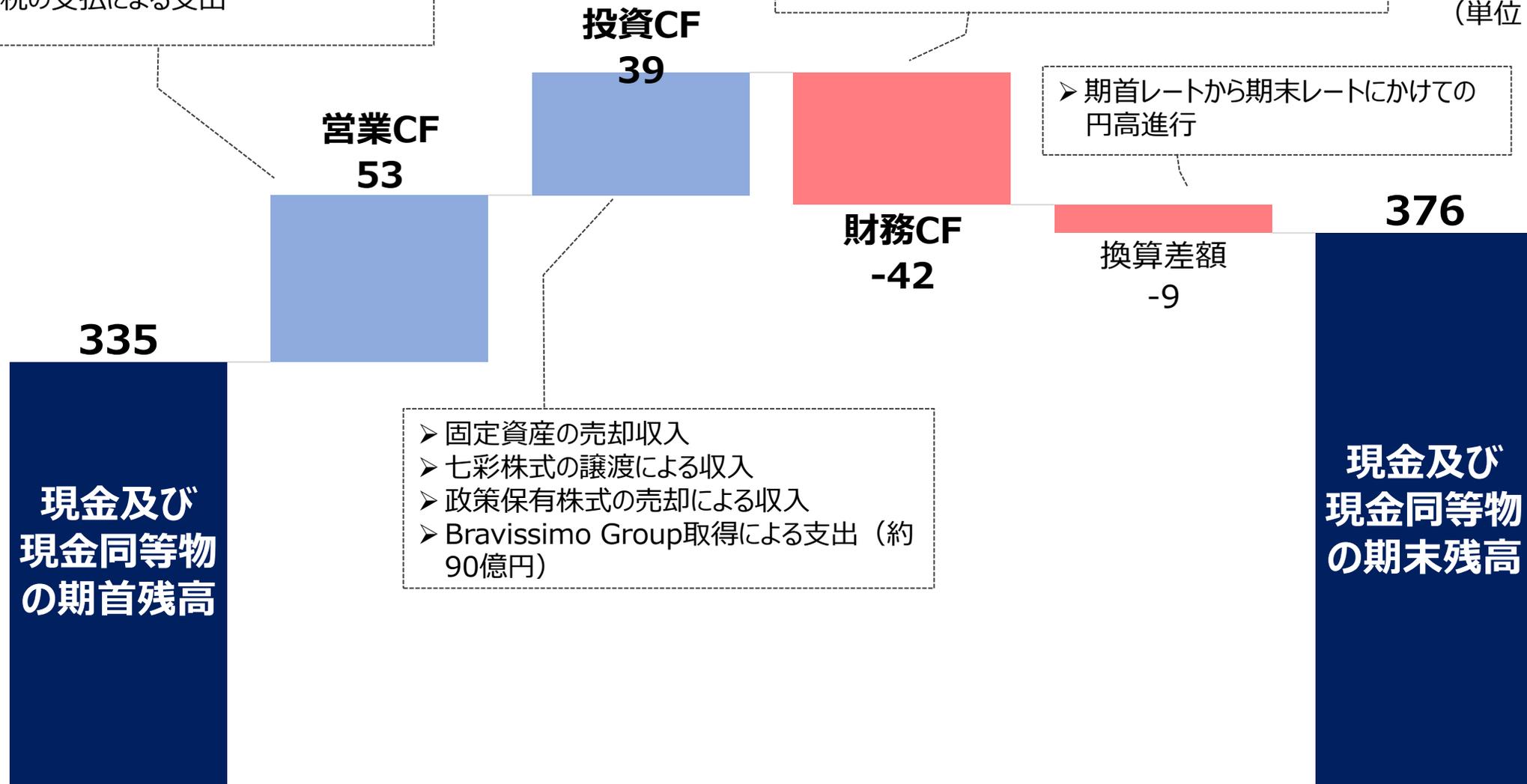


25/3期 上期 連結キャッシュ・フロー計算書

- 中間利益 (87億円)
- 償却費、固定資産売却益などの調整
- 法人税の支払による支出

- 自己株式の取得による支出
- 配当金の支払による支出
- リース負債の返済による支出 (賃料の支払等)
- 借入による収入

(単位：億円)



- 固定資産の売却収入
- 七彩株式の譲渡による収入
- 政策保有株式の売却による収入
- Bravissimo Group取得による支出 (約90億円)

- 期首レートから期末レートにかけての円高進行

24年9月 連結財政状態計算書

(単位：億円)

	2024年3月末	構成比	2024年9月末	構成比	増減
現金及び現金同等物	335		376		+41
営業債権及びその他の債権	221		191		-30
棚卸資産	500		① 521		+21
その他	65		63		-2
流動資産合計	1,121	38.1%	1,151	39.8%	+30
有形固定資産・無形資産・使用権資産	688		670		-18
のれん	118		② 165		+47
その他の金融資産	545		③ 449		-96
その他	468		453		-15
非流動資産 計	1,819	61.9%	1,737	60.1%	-82
資産合計	2,940		2,889		-51

	2024年3月末	構成比	2024年9月末	構成比	増減
営業債務及びその他の債務（買掛債務）	174		150		-24
借入金	91		④ 145		+54
リース負債	115		128		+13
繰延税金負債	169		151		-18
その他	240		213		-27
負債 計	789	26.8%	787	27.2%	-2
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,118		⑤ 2,070		-48
非支配持分	33		32		-1
資本 計	2,151	73.2%	2,101	72.7%	-50
負債及び資本 合計	2,940		2,889		-51

- Bravissimo Group買収による棚卸
- ① 資産増加+29
その他の減少-8
 - ② Bravissimo Group買収によるのれん増加+47
 - ③ 政策保有株式の縮減及び時価の下落による減少
 - ④ Bravissimo Group買収に伴う借入金の増加
 - ⑤ 自己株式取得による減少

【セグメント別】ワコール事業（国内）の上期概況

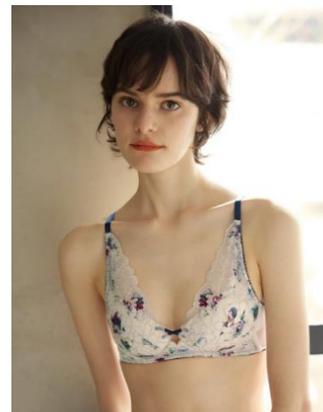
※主要子会社の業績レポートは、参考資料（P38～）に記載しています

売上収益
450億円

<前年同期差> -23億円 (-4.8%)
<計画差> +5億円 (+1.1%)

ビジネスモデル改革により減収も、EC事業の堅調な成長が寄与し計画を上回る

- 構造改革で実施している不採算店舗の撤退や納品調整により減収
- 実店舗は伸び悩むも、EC事業は自社・他社ともに前年を上回り、堅調な成長を維持
- 引き続き好調の「シンクロブラトップ」に加え、「重カケアブラ」などの商品も好評



◀好評の
“重カケアブラ ノンワイヤー”
(ワコール)

1Qから好調が続く ▶
“シンクロブラトップ”
(ウイング)



事業損益
-7億円

<前年同期差> -17億円 (-)
<計画差> +11億円 (-)

減収や原価高騰の影響を受け減益も、売益率の高いアイテムやECチャネルの伸長、販管費のコントロールにより、計画を上回る

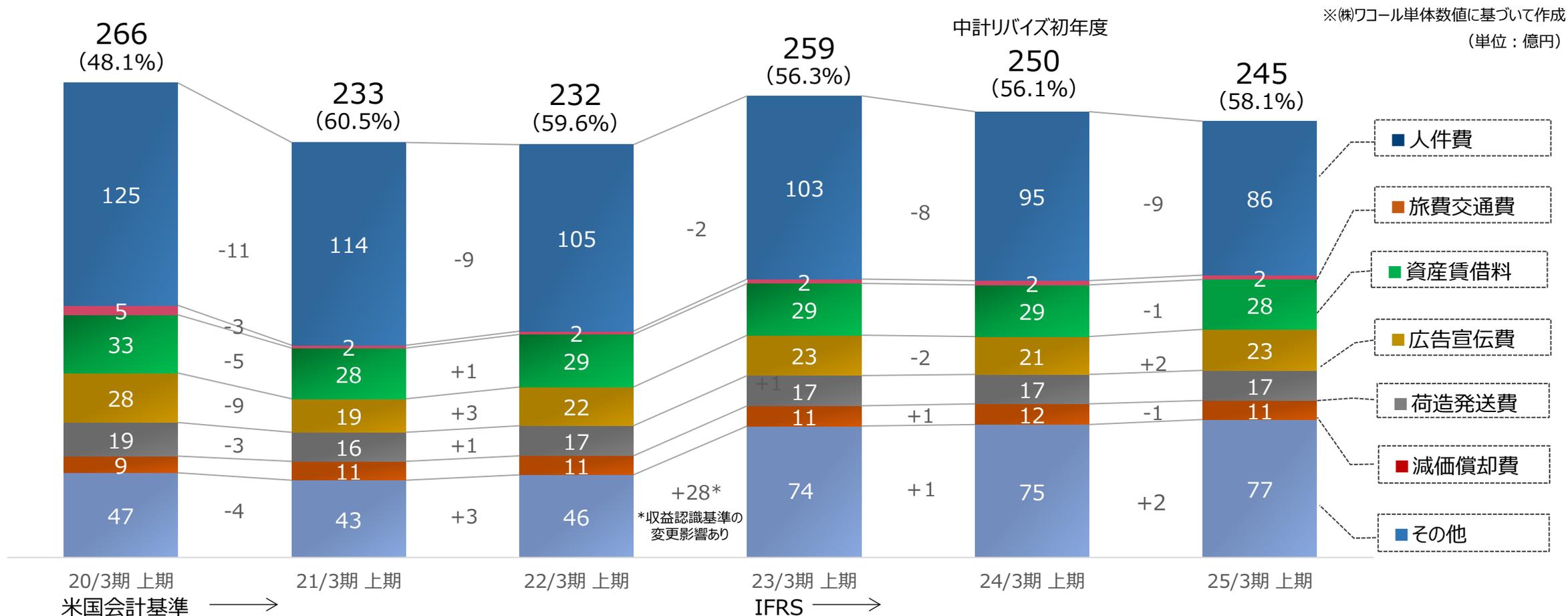
- 減収や為替の円安進行、原材料高などの原価高騰の影響を受け減益
- 利益率の高いECチャネルの伸長や、返品の高減などにより計画を上回る
- 人件費、広告販促費等のコストコントロールも併せて実施

(株)ワコールにおける販管費の推移

対24/3期 上期
販管費の削減額
5.4億円

コスト構造改革に加え、売上状況に応じたコストコントロールを実施

- PC切替に伴う一時費用が発生するも、前期の早期退職による**人件費減**や、不採算店舗閉店による**資産賃借料減**など、コスト構造改革施策の効果で前年同期より減額
- 広告宣伝費は、売上を踏まえたコントロールをおこないつつ、注力分野へメリハリを持って投資



【セグメント別】ワコール事業（海外）の上期概況

※主要子会社の業績レポートは、参考資料（P38～）に記載しています

売上収益
345億円

<前年同期差> -5億円 (-1.4%)
<計画差> -16億円 (-4.3%)

米国、中国の減収が響くも、欧州は大陸を中心に伸長

- 欧州：ドイツ・フランスを中心にヨーロッパ大陸の伸長が継続していることに加え、前年同期に発生したサイバーインシデントの反動により大幅に増収
- 米国：実店舗は得意先の仕入抑制の影響を受け、納品は低調に推移。他社ECは引き続き好調に推移
- 中国：景況感の悪化により実店舗、ECとも不振が続く

(単位：億円)

子会社名	25/3期 上期実績	前年同期差 (前年同期比)	計画差 (計画比)
ワコールインターナショナル（米国）	144.0	-7.1 (-4.7%)	-7.2 (-4.8%)
ワコールヨーロッパ	114.9	+14.4 (+14.3%)	-1.3 (-1.1%)
中国ワコール	45.3	-6.4 (-12.3%)	-3.7 (-7.6%)

事業損益
28億円

<前年同期差> +4億円 (+19.0%)
<計画差> +1億円 (+3.2%)

米国IO社の事業撤退に伴う利益改善、欧州の伸長が寄与し増益

- IO社撤退による利益改善効果は4.7百万ドル（前年同期間のIO社の事業損失）
- 欧州の増収効果および輸送費削減を中心とした製造コストの抑制による益率改善

(単位：億円)

子会社名	25/3期 上期実績	前年同期差 (前年同期比)	計画差 (計画比)
ワコールインターナショナル（米国）	12.3	+5.2 (+73.1%)	-2.3 (-15.8%)
ワコールヨーロッパ	12.4	+2.4 (+24.2%)	+0.5 (+4.0%)
中国ワコール	-2.5	-0.3 (-)	-2.8 (-)

【セグメント別】ピーチ・ジョン事業/その他事業の上期概況

※主要子会社の業績レポートは、参考資料（P38～）に記載しています

ピーチ・ジョン事業の概況

売上収益

52億円

＜前年同期差＞
-3億円 (-6.1%)
＜計画差＞
-6億円 (-10.9%)

事業損益

-0.5億円

＜前年同期差＞
-3億円 (-)
＜計画差＞
-3億円 (-)

販促プロモーションや
キャンペーンの効果が
想定を下回り、減収減益

国内

- 他社ECは堅調
- 自社EC、直営店を中心に低迷が続き、前年同期・計画を下回る

海外

- 台湾、香港は実店舗を中心に販売が伸び悩み減収

その他事業の概況

売上収益

54億円

＜前年同期差＞
-19億円 (-15.6%)
＜計画差＞
-6億円 (-10.2%)

事業損益

2.5億円

＜前年同期差＞
+0.5億円(+22.8%)
＜計画差＞
+2億円 (+153.0%)

七彩の連結除外により
減収も、ルシアン・Aiの
好調が寄与し増益、
計画についても上回る

ルシアン

- 自社ブランド、刺しゅうなどの販売が堅調に推移し増収

Ai

- 実店舗の絞り込みにより減収も、EC比率上昇により増益

七彩

- 2Qより連結除外
※減収影響は20億円

EC事業の進捗

主要5社合計の売上
に占めるEC比率

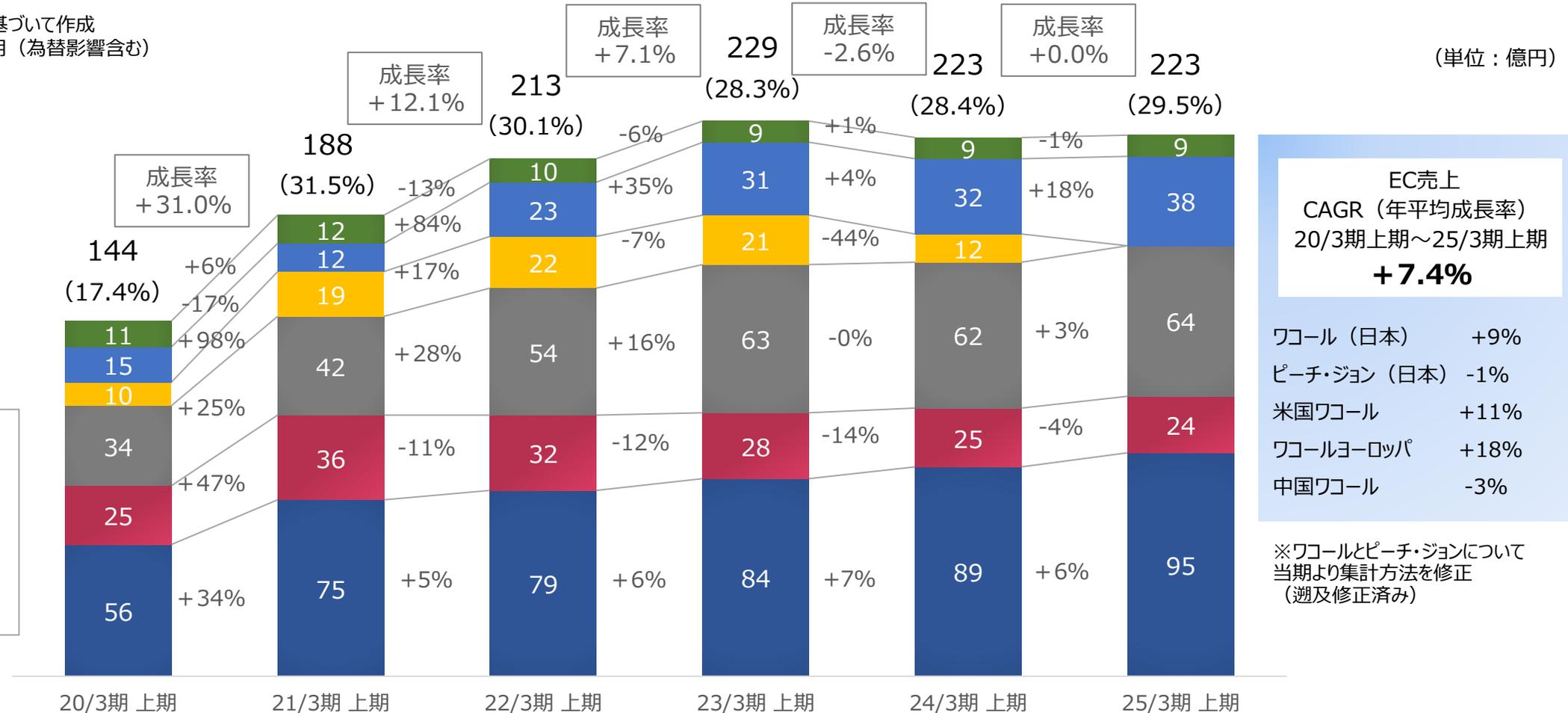
29.5%

邦貨換算ベース（為替影響含む）

IO社撤退による売上減少があるも、各社の成長が下支えし成長率を維持

- 25/3期上期の各社の売上に対するEC売上比率：
ワコール 22%、ピーチ・ジョン 50%、米国W 45%、ワコールヨーロッパ 32%、中国W 25%

※連結調整前のデータに基づいて作成
※各決算期のレートを使用（為替影響含む）



1. 25年3月期 上期決算の概況

2. 通期業績予想の修正

3. 財務・株主還元

4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗

- ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）
- 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

5. 参考資料

25/3期 通期業績予想修正

2025年3月期の通期業績予想を修正。売上収益、事業利益は米国・中国の低迷により、下方修正
 営業利益は、上期計上の固定資産の売却益により上方修正

(単位：億円)

	24/3期	25/3期 計画 (5月15日公表)	25/3期 修正計画	前年 同期差	当初 計画差
売上収益	1,872	1,830	1,810	-62	-20
事業利益	35	2	-25	-60	-27
営業利益	-95	20	48	143	28
税引前利益	-83	38	69	152	31
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-86	32	45	131	13

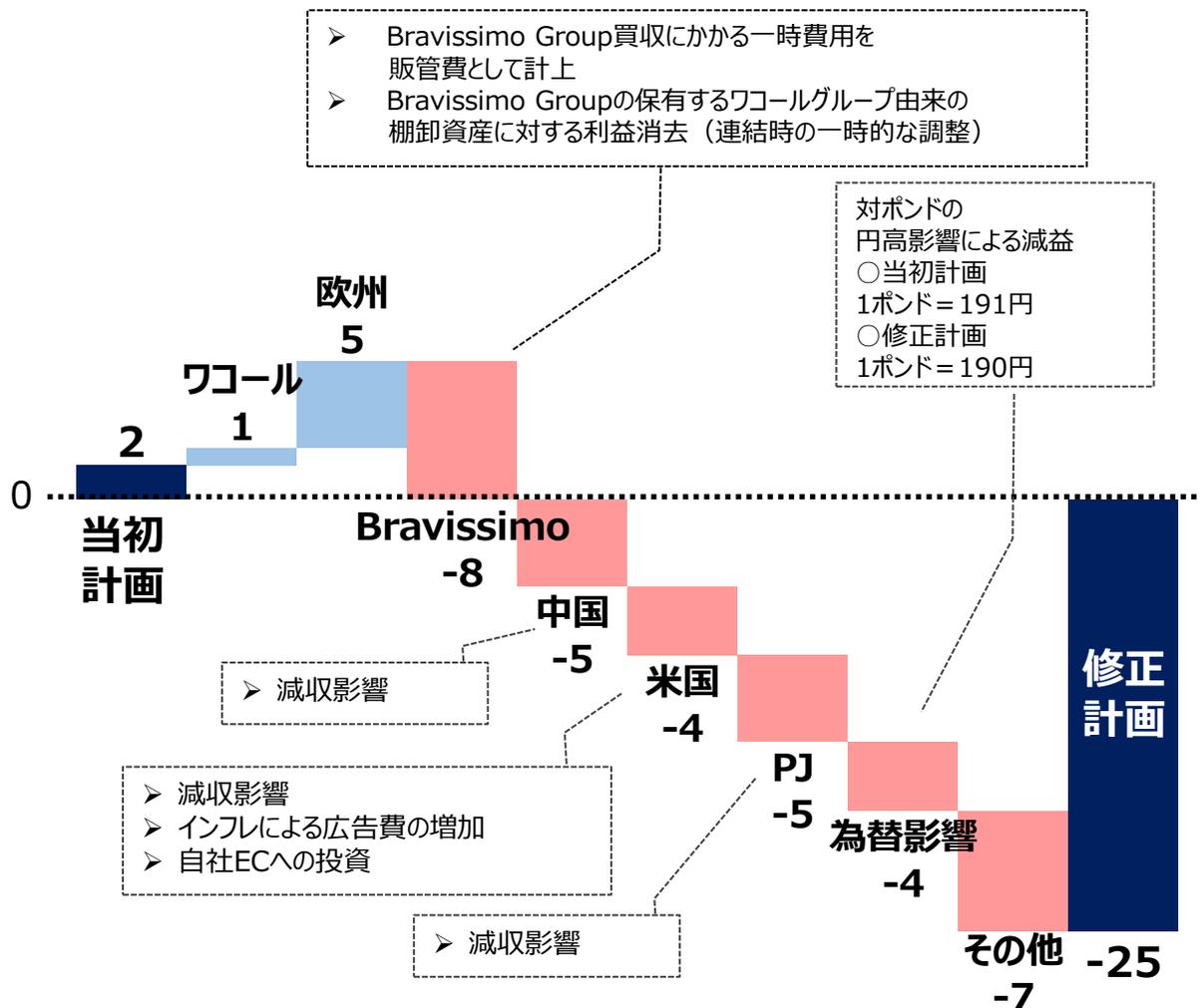
25/3期 事業利益・営業利益の修正影響

事業利益

当初計画の+2億を**-25億**へ下方修正

(単位：億円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

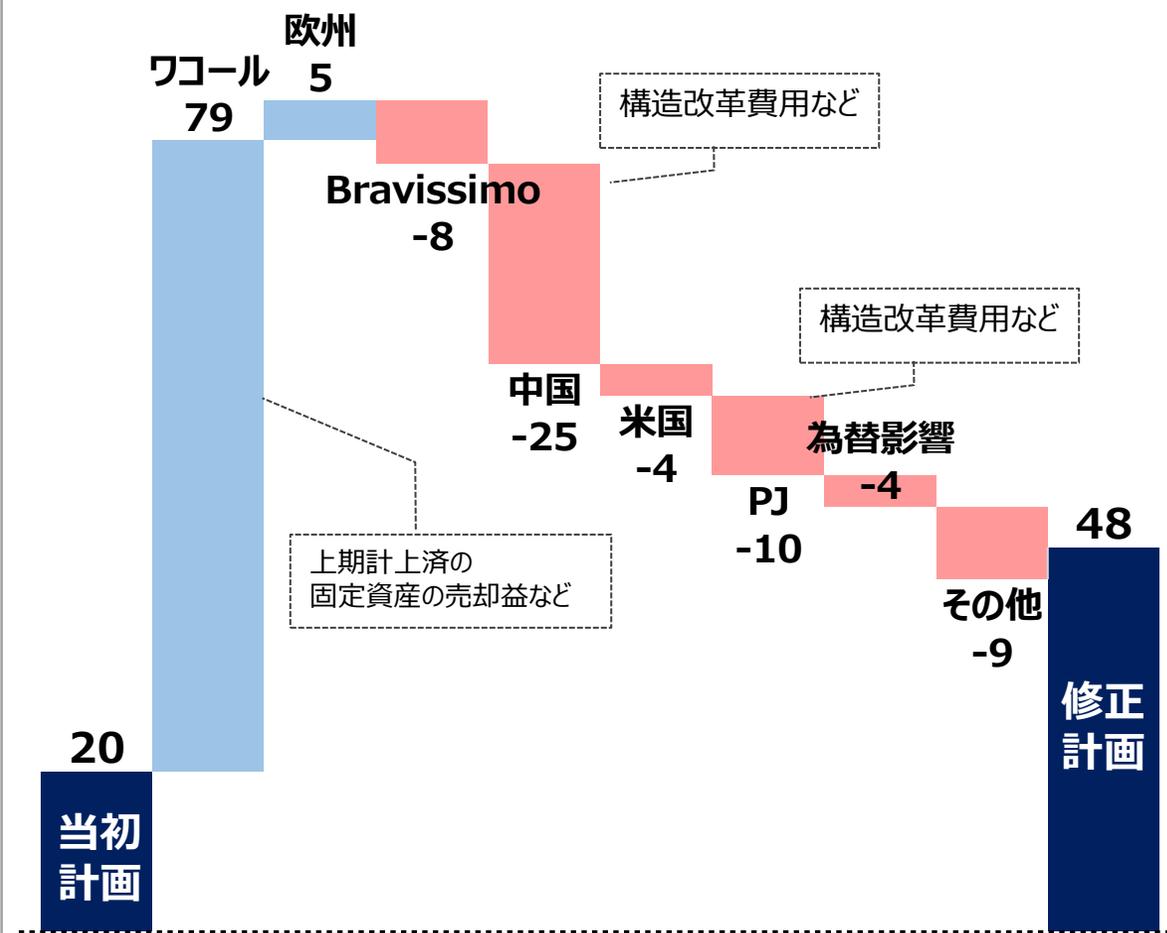


営業利益

当初計画の+20億を**+48億**へ上方修正

(単位：億円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



1. 25年3月期 上期決算の概況

2. 通期業績予想の修正

3. 財務・株主還元

4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗

- ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）
- 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

5. 参考資料

中期経営計画 (リバイズ) 期間の財務方針

1. ビジネスモデル改革と成長戦略を通じた収益力の改善を最優先課題として取り組むと同時に、棚卸資産（在庫）の圧縮や、政策保有株式の縮減、保有不動産の整理を進めることで、資本効率の改善を実現しROE向上を実現
2. 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



25/3期 上期 資本政策と株主還元

➤ 政策保有株式の売却額：約16億円 自己株式の取得額：約41億円

内訳		24/3期 実績	25/3期 計画	25/3期 上期実績	中計期間 (~26/3期) 目標数値
創出 キャッシュ	当期利益※1	7億円	約32億円	-3億円	100億円
	減価償却費※2	62億円	約60億円	29億円	200億円
	アセットライト化・デットの活用※3	171億円	約300億円	191億円	800億円
	合計	240億円	約392億円	217億円	1,100億円
使用 キャッシュ	成長投資（設備投資額）	34億円	約50億円	18億円	400億円
	成長投資（Bravissimo社の株式 取得に係る投資額）	—	—	87億円	
	配当金支払額	52億円	約50億円	28億円	150億円
	自己株式の取得額	100億円	約250億円	41億円	550億円
	合計	186億円	約350億円	174億円	1,100億円

25/3期 上期の投資内容・投資額	
ワコール / IT関連	6億円
ワコール / 直営店・建物関連	1億円
国内子会社関連	6億円
海外・子会社関連	5億円
合計	18億円

内訳		24/3期 実績	25/3期 計画	25/3期 上期実績	中計期間 (~26/3期) 目標数値
政策保有 株式の 売却状況	売却金額※4	171億円	約200億円	16億円	300億円
	完全売却銘柄数	10	—	1	—
	政策保有株式の純資産比率	22.1%	—	17.8%	10%未満

※1 キャッシュに影響しない減損損失および別掲するアセットライトの影響を除く
 ※2 減価償却費から、リース負債の返済による支出額をネットした数値を記載
 ※3 政策保有株式の売却含む
 ※4 当期より売却時の時価表記へ変更

1. 25年3月期 上期決算の概況

2. 通期業績予想の修正

3. 財務・株主還元

4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗

- ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）
- 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

5. 参考資料

ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）

機会

- 「自分らしさ」に対するニーズの多様化
- 健康や快適に対する欲求の高まり
- サステナビリティ意識の社会的浸透
- 大きな成長余地を有する市場の開拓

リスク

- 外部環境の変化に伴う調達コストの上昇
- 人口減などによる国内需要の減少
- イノベーションの遅れによる競争力の低下
- 企業魅力度の低下・深刻な人材不足

ワコールグループの強み



パーソナライズなからだ
こころの「データベース」



様々な体型/ライフステージに
おけるからだの研究/知見



お客様一人ひとりに合う
商品の製造技術



個々のニーズに寄り添い
サービスを具現化する組織力

1

収益力の改善に向けたビジネスモデル改革

- サプライチェーンマネジメントの見直し
- コスト構造改革 ● 不採算事業の対処

2

“VISION2030”達成に向けた成長戦略

- ブランド戦略の見直し ● 成長市場への注力
- 企業価値向上に向けた人材育成・組織開発

収益力と
資本効率の改善



成長投資と
ステークホルダー
への還元

3

ROICマネジメント導入

- 収益力や戦略の実効性をモニタリング
- 事業ポートフォリオマネジメント

4

アセットライト化の推進

- 棚卸資産（在庫）の圧縮
- 政策保有株式の縮減 ● 保有不動産の整理

- 不透明な情勢がやや長期化すると想定し、各国ともに、**24/3期・25/3期は利益創出を優先**
- **経営基盤の整備に取り組み、次期中計に向けた成長戦略を実行**

成長戦略

- **ECの拡大**
 - デジタル戦略（OMO、CRM、アジアECプラットフォーム）の推進により、お客様との接点を拡大し、EC成長を実現
- **市場トレンドにあった新商品の開発・提供**
 - 中国・アジア圏の市場トレンドの分析をもとにした新製品グループの開発・販売により、新規顧客との接点を拡大

非効率事業の戦略見直し

- **中国事業の計画見直し**
 - 選択と集中の取り組みにより成長軌道へ回帰させると同時に、コスト構造改革を実行
- **LIVELYブランド（米国・IO社）撤退**
 - 将来的に当該事業の業績の改善を図ることは困難であると判断し、撤退

サプライチェーンマネジメントの強化

- 海外事業における生産・材料調達過程の最適化
- グループ内の供給体制の再整備による製造コスト低減
- 中国・アジアのアフォーダブル市場の強化に向けた自社外での供給ネットワークの拡充

中国ワコール（中国）

中計リバイズ策定時点から想定以上に景気悪化が続き、実店舗・ECともに伸び悩む。構造改革をやり切り、来期から黒字基調へ

【25/3期 上期トピックス】

- 販売チャネルや出店先の選択と集中に着手
- モールの取引条件交渉により固定費を低減させているが、売上の落ち幅が大きく、損益改善には至らず
- 大手他社ECに資源を集中させるも、回復には至らず

【今後の取り組み】

- モールとの交渉を継続し、**不採算店舗の早期閉店**を判断
- 大型百貨店を中心に、**VIP・会員向け施策を強化**
- 現地の大型イベントに向け、**ECでのプロモーション強化**
- 仕入抑制やアウトレット業態の活用により、**在庫水準を改善**

ワコールインターナショナル（米国）

インフレによる高価格帯品の苦戦や百貨店閉鎖など中計リバイズ策定時点から市場環境が変化。人員削減や、ECのCRMシステムの見直しに着手

【25/3期 上期トピックス】

- 百貨店、他社ECは、景気失速により販売が伸び悩み、先方の仕入れ抑制が続く見通し
- 自社ECは**広告ポリシー規制により集客が伸び悩む**
- **IO社の撤退により利益水準は回復**

【今後の取り組み】

- **好調な大手他社EC**へ注力し、売上獲得
- 自社ECは**UX改善、CRMシステム**を本格稼働させ、購買率改善へ
- デジタル広告費の高騰が見込まれるが、調達コストの低減及び販促効率を見ながら**コストコントロール**を実施

🇬🇧 ワコールヨーロッパ（欧州）

英国・北米は卸売の在庫抑制が続くも、ヨーロッパ大陸では売上規模が拡大し、堅調な成長を維持。引き続き自社ECの拡大と収益改善に注力

【25/3期 上期トピックス】

- ヨーロッパ大陸は、堅調な水着の需要獲得に加え、ドイツにおいて自社EC・大手他社ECが好調に推移
- 製造コスト抑制、物流効率の見直し等により、売益率が改善
- 2024年9月、欧州事業の成長加速のため英国の Bravissimo Group LimitedをM&A

【今後の取り組み】

- 英国の自社ECにおいて、オーガニック検索の改善、メール経由でのサイト誘引に注力し、収益性を改善
- 25年1月より米国の自社ECを開始予定。Elomiから販売を開始し各ブランドを順次展開

欧州事業の成長加速を目的にM&Aを実施

【Bravissimo Group Limitedとは】

女性用インナーウェア、水着等の企画開発と、直営店や自社ECでの販売を手がける。Dカップ以上のサイズに特化し、英国全土に25店舗の直営店を展開

【M&Aの目的】

- 直営店業態の獲得によるダイレクトな顧客接点の確保
- EC事業の強化を加速
- 大きいサイズ商品市場でのドミナントポジションの確立



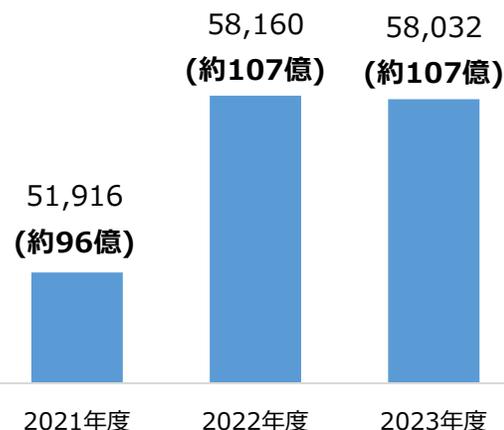


WELとBravissimo Group Limitedとのシナジーについて

【Bravissimo Groupの業績推移】

【売上高】

単位：千ポンド



【営業利益】

単位：千ポンド



【Bravissimo Groupの強み】



- **直営店、ECでの販売網**
 - お客様への直接的なアプローチが可能な業態を展開
- **フィッティングを重視したコミュニケーション**
 - オンライン（店頭）・オフライン（デジタル）双方で販売員が接客
- **ラージサイズ市場からの強い支持**
 - ロイヤルカスタマーが多く、顧客の8割がリピーターで構成

M&A後の成長戦略

Bravissimo Groupのネットワーク、顧客基盤、マーケティングのノウハウに、ワコールヨーロッパの強みを重ね合わせ、中長期的な事業効率の向上へ

直営店業態の獲得により、卸売事業を中心とする展開から
消費者との直接的な接点が拡大
オンライン・オフラインのクロスセルを実現

【期待されるシナジー】

- **直営ルートでの拡売、展開エリアの拡大**
 - Bravissimoの販売網を活かした拡売と、英国外エリアへの進出
- **ロイヤルカスタマーへの販促**
 - Bravissimoロイヤル会員に対し、ワコールECサイトへの誘引を実施
- **卸売ルートでの拡売**
 - ワコールの既存ルートを活用し、Bravissimoブランドを卸売販売
- **コスト削減、収益性改善**
 - 材料・物流拠点・業者の共通化、管理部門の業務統合など

株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

■ SCM改革を通じて目指す好循環（再掲）



■ 取り組みと発現効果（26/3月期までの目標）

①	ブランド集約	基幹ブランドへ集約	済
②	品番集約	2,000品以下へ集約※25/3期時点	
③	定番品・継続品 比率向上	品番数ベースで60%以上維持 ※全ブランド計の目安割合	済
④	リードタイム 短縮	最短6ヶ月へ短縮※一部商品【済】	
⑤	需要連動型 生産比率	インナーウェア全生産数の10%へ ※ワコール・ウイングブランドのインナーウェア生産数 に占める需要連動生産数の割合	
⑥	返品率	KPI設定中	
⑦	在庫回転日数	KPI設定中	

①ブランド集約

**ブランド集約を経て24年秋冬は11ブランド展開
当期より主要8基幹ブランドへブランドマネジャー設置**



※全シーズン、ライセンスブランドは除く
※2019秋冬シーズンは、ファミリーブランド：5、サブブランド：37、個別ブランド：5

②品番集約

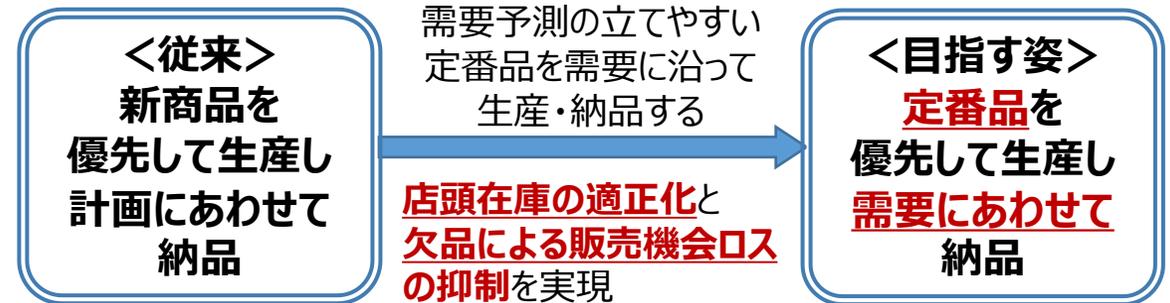
**25年春夏で2,213品番まで集約済み
25年秋冬までに2,000品番以下へ集約を目指す**



2022春夏シーズン対比：約2割減

③定番品・継続品比率向上

商品構成を新商品偏重⇒定番品・継続品優先へ



【Wingブランドにおける品番数ベースでの定番品・継続品比率】



<呼称・定義>

- 新商品：発売後1シーズン（半年）以内
- 継続品：発売後2～4シーズン（1～2年）以内
- 定番品：発売後5シーズン（3年）以上 ※下記スター品番除く
- スター品番：発売後5シーズン以上で売上上位かつ、ECでレビューを多く獲得している品番

国内事業のリバイズ進捗（コスト構造改革）

- コスト構造改革はプラス・マイナス両方の要素がありつつ、おおむね見込み通りの水準で進捗
- 為替影響や原材料の高騰もあり削減効果は約60億円に留まる見込みのため、追加アクションを検討・実施

実施項目	具体的な取り組み	実施時期	中計リバイズ 当初目標	24/3期～ 25/3期	26/3期	3カ年効果 見込み
ブランドの集中と選択	<ul style="list-style-type: none"> ● 品番集約等による返品・値引き損削減（構成ライン約4割、品番数1割超の削減） ● 販売価格設定の見直し 	● 構成ラインの集約については、24AWから開始し、25/3期中に完了	19億円	5億円	19億円	24億円
製造コストの低減	<ul style="list-style-type: none"> ● 検査工程の効率化 ● 品番集約による工数削減など 	● 25/3期までに完了	6億円	3億円	3億円	6億円
生産や材料のコストダウン	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産体制の見直し ● 資材やマスターカラーの集約 	● 25/3期までに完了	4億円	2億円	6億円	8億円
店舗損益の改善	<ul style="list-style-type: none"> ● 得意先との取引条件の見直し ● 赤字店舗の撤退（最大32店舗） ● 生産性改善に向けた人員の適正化 	● 24/3期中に、赤字店舗及び取引条件の改定が見込めない店舗の撤退検討	9億円	10億円	3億円	13億円
希望退職の募集	<ul style="list-style-type: none"> ● 生産性改善に向けた人員の適正化 	● 24/3期までに完了	9億円	4億円	2億円	6億円
その他販促費などの適正化	<ul style="list-style-type: none"> ● IT費用の適正化 ● 広告販促費の適正化 	● 25/3期までに完了	16億円	9億円	11億円	20億円
流通コストの低減ほか	<ul style="list-style-type: none"> ● 流通事業収益性改善 	● 25/3期までに完了	6億円	0億円	4億円	4億円
為替影響・原価高騰による2024年3月期の原価悪化影響				▲20億円	—	▲20億円
合計			約70億円	約13億円	約48億円	約61億円

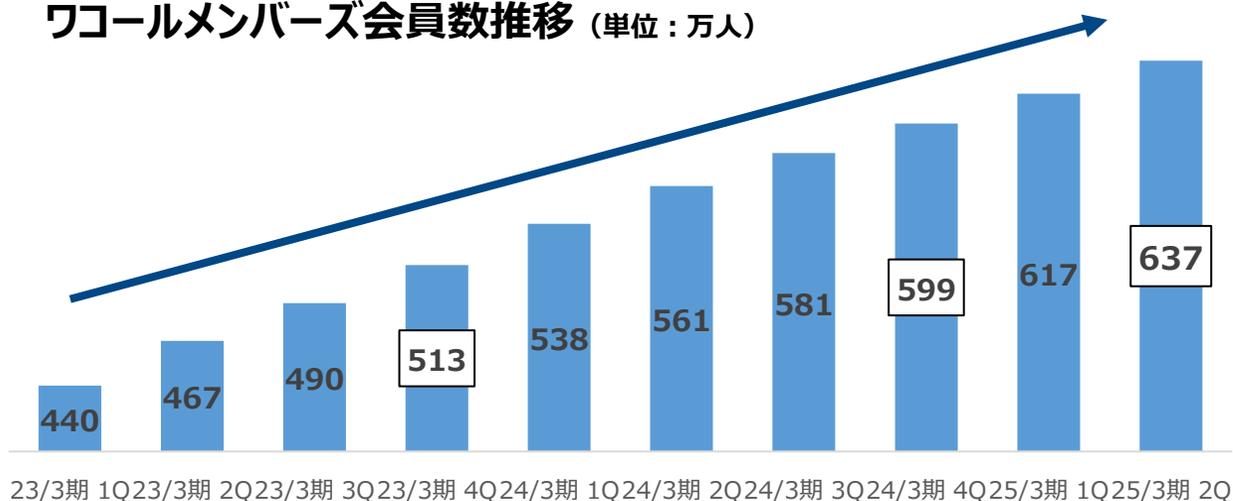
ワコールメンバーズ会員状況（内：5年以内購入客数・比率）

22年3月の顧客統合以降、ワコールメンバーズ会員数※は600万人を突破

※ワコールメンバーズ会員数は、データ連携済の顧客数をカウント。卸業態・カタログ業態のみでの登録顧客は除く



ワコールメンバーズ会員数推移（単位：万人）



ワコールメンバーズ属性とアプローチ施策

約600万人のワコールメンバーズの顧客属性は、既存顧客が半分を占める。既存顧客の購買率向上に向けて、各種のアプローチ施策を実施

【ワコールメンバーズの顧客属性（25/3期 上期）】

購買客の属性		構成比	購買金額前期比
会員顧客	既存会員	55% (+4pt)	+9%
	復帰会員※	19% (+3pt)	+16%
	新規会員	26% (-7pt)	-23%

※ 復帰会員：前年に購買実績のない会員
※ () 内は前年同期比

【アプローチ施策】

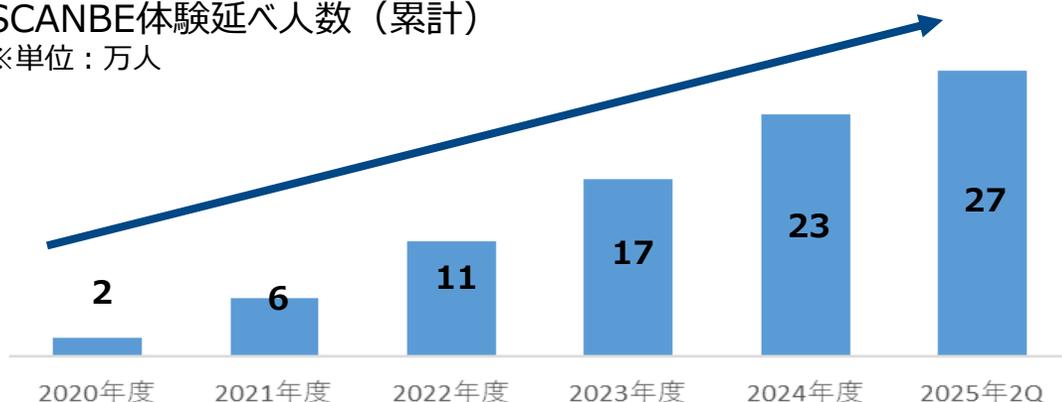
内容	内容
ロイヤリティプログラム充実	10月にリニューアルを実施 ステージに応じた特典を充実
公式アプリ「ワコールカルネ」 コミュニケーション強化	25/3期2Q時点累計のアプリ経由EC売上： 前比133%
取り置き・取り寄せサービス チャネル・店舗拡大	サービス展開店舗数： 311店舗（24年9月末時点）

SCANBEによる新規顧客との接点拡大

SCANBEの体験者数は累計で27万人へ拡大
ワコールメンバーズの新規会員獲得につなげる

SCANBE体験延べ人数（累計）

※単位：万人



【23年9月～24年9月の1年間】

- 計測者の公式アプリ「ワコールカルネ」への連携率：**約85%**
- うち、新規※会員登録率：**約57%**

※新規：計測日から遡って1か月以内に購買行動がない且つ、会員登録をした人

➤ 展開店舗数：**26**

➤ 全店で「SCANBE」へのリブランド完了

※2019年より「3D smart&try」としてサービス開始

※2023年に「SCANBE」へリブランド



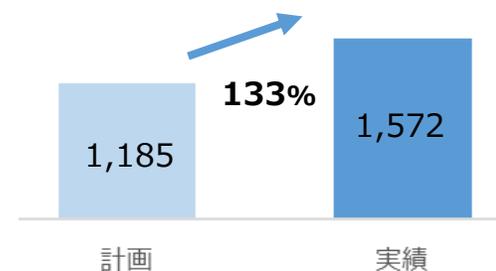
ボディデータを活用した顧客起点DXの推進

有料コンテンツ「わたしを知る骨格診断」をリリース（24年3月）
POPUP出店により認知拡大・利用者増加
ボディデータビジネスへの展開を見込む

【ルミネ新宿店POP UP出店：2024年5月24日～6月10日】

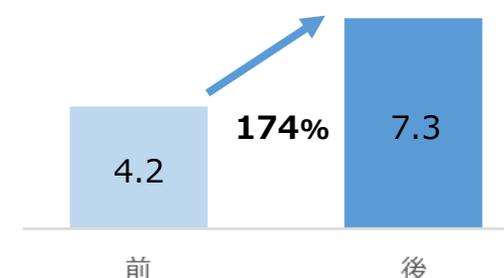


POPUPでのサービス利用人数



SCANBE常設店舗への波及効果

※1店舗・1日あたりの平均計測人数



➤ SCANBE体験者全体に占める
有料コンテンツ利用率※は**48%**

※有料コンテンツ展開店舗における利用率

「ワコール」ブランドのリブランディング

個性や多様性を重視する価値観の変化に合わせて
ブランドの接点を見直す

【商品構成の再編成】

- ワコール コレクション・ワコール ベーシック・ワコール プレミアム の3つの商品群に再編成
- 年齢に合わせたサブブランド体制から、お客様のニーズにあわせた商品展開へ転換する

【ブランドメッセージ】

「愛するわたしへ。Love your moment.」

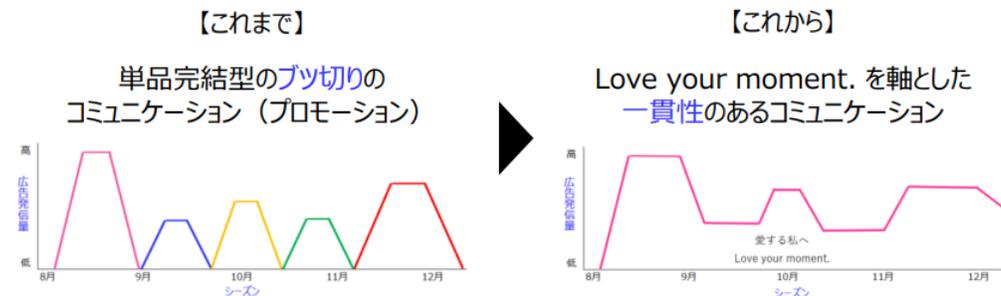
- 提案「新しい自分、可能性」との出会いをつくるブランドへ。
- お客さま一人ひとりに「自分を見つめ、自分を愛せる瞬間」を提供。



コミュニケーション戦略

ブランドメッセージを軸とした、継続的かつ一貫性のある
蓄積型のコミュニケーションをスタート（9月～）

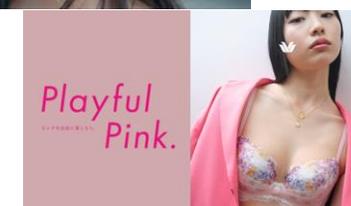
ブランドの愛着度を示す社内ブランドロイヤリティ指標における該当者の向上を目指す。10月実査25.6%（7月実査+2pt）



▼新たな「ワコール」の世界観を体現したPOPUP開催



▼TVCF、WEB広告（テーマを分けて断続的に投下）



1. 25年3月期 上期決算の概況

2. 通期業績予想の修正

3. 財務・株主還元

4. 中期経営計画（リバイズ）の進捗

- ワコールホールディングスでの取り組み（海外事業）
- 株式会社ワコールでの取り組み（国内事業）

5. 参考資料

25/3期 2Q (7月~9月) サマリー

売上収益

437億円

<前年同期差> -26億円 (-5.7%)

<計画差> -13億円 (-2.9%)

➤ 事業環境は1Qから厳しさが継続するも、国内事業は計画を上回る

(単位: 億円)

	25/3期 1Q			25/3期 2Q		
	実績	前年同期差	計画差	実績	前年同期差	計画差
ワコール事業 (国内)	222.4	-15.4 (-6.5%)	-0.1 (-0.1%)	227.7	-7.3 (-3.1%)	+5.2 (+2.3%)
ワコール事業 (海外)	187.4	-0.9 (+0.5%)	-2.6 (-1.4%)	158.1	-3.9 (-2.4%)	-13.0 (-7.6%)
ピーチ・ジョン事業	25.7	-2.1 (-7.4%)	-2.9 (-10.0%)	26.0	-1.3 (-4.8%)	-3.5 (-11.9%)
その他	29.2	-5.0 (-14.4%)	-3.8 (-11.6%)	25.3	-13.9 (-35.4%)	-1.7 (-6.3%)

事業利益

7億円

<前年同期差> -7億円 (-48.6%)

<計画差> +14億円 (-)

➤ 販管費コントロールや赤字事業の撤退により、計画比はおおむね改善傾向

(単位: 億円)

	25/3期 1Q			25/3期 2Q		
	実績	前年同期差	計画差	実績	前年同期差	計画差
ワコール事業 (国内)	-4.3	-7.5 (-)	-0.3 (-)	-2.5	-9.2 (-)	+11.5 (-)
ワコール事業 (海外)	20.2	+1.9 (+10.1%)	-2.8 (-12.3%)	7.7	+2.6 (+50.8%)	+3.7 (+92.3%)
ピーチ・ジョン事業	0.1	-1.6 (-92.7%)	-0.9 (-87.0%)	-0.7	-1.7 (-)	-1.7 (-)
その他	-0.4	-0.9 (-)	+0.6 (-)	2.9	+1.3 (+85.3%)	+0.9 (+44.5%)

営業利益

83億円

<前年同期差> +145億円 (-)

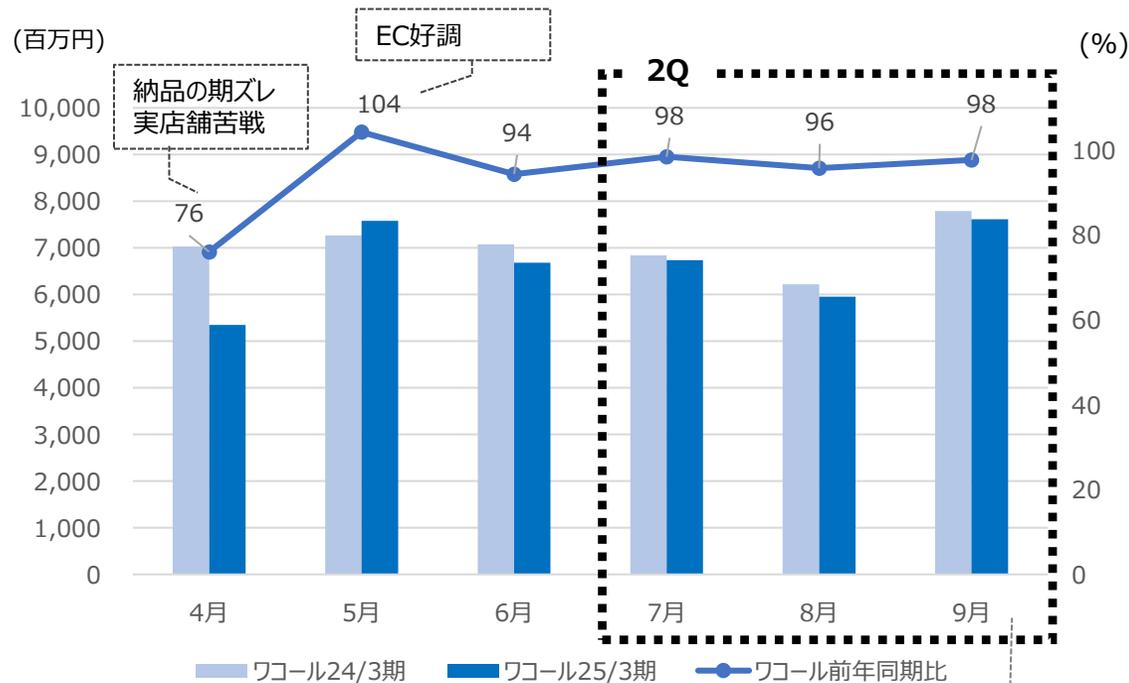
<計画差> +91億円 (-)

➤ 旧福岡事業所跡地の売却益計上により、前年同期・計画を大幅に上回る

25/3期 2Q (7月~9月) 国内主要子会社の売上月次推移

(株)ワコール

2Q:前年同期比97% **計画上振れ**↑
 上期:前年同期比95% **計画上振れ**↑ ※

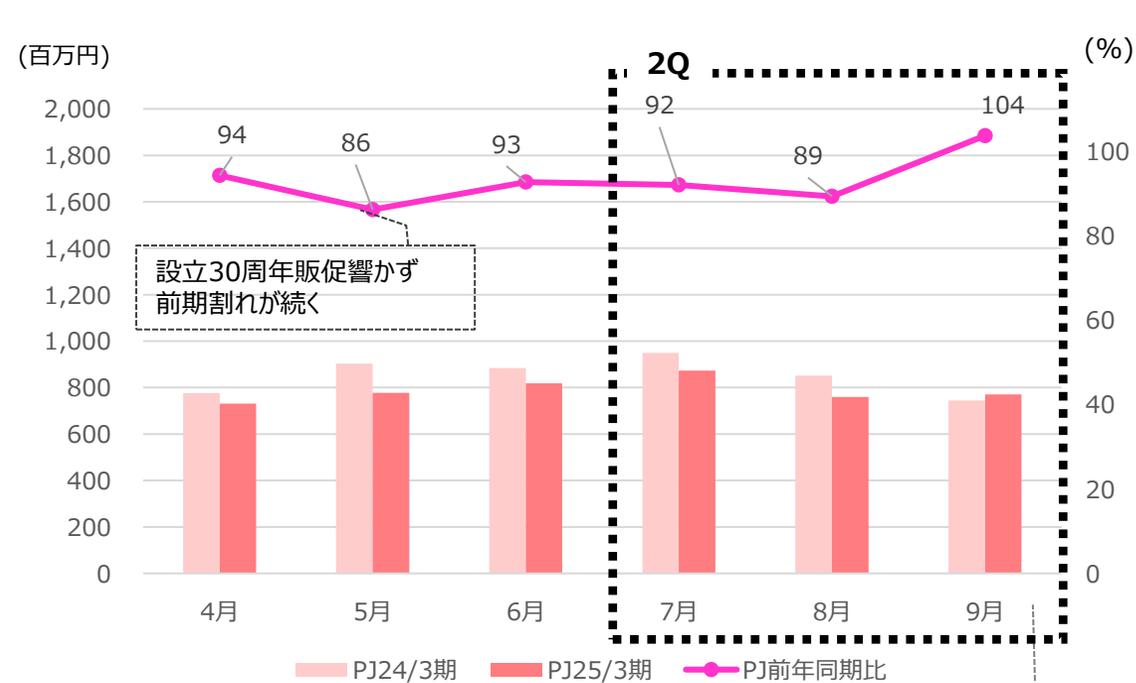


※グラフは、社内管理ベースの月次数値 (内部売上含む)

- 7月 前年↓ 計画↓ ×実店舗苦戦 ×売れ筋商品の欠品
- 8月 前年↓ 計画↓ ×実店舗苦戦 ◇在庫適正化のための納品調整
- 9月 前年↓ 計画↑ ○実店舗回復傾向 ◎EC堅調

(株)ピーチ・ジョン

2Q:前年同期比95% **計画下振れ**↓
 上期:前年同期比93% **計画下振れ**↓



※グラフは、社内管理ベースの月次数値 (内部売上含む)

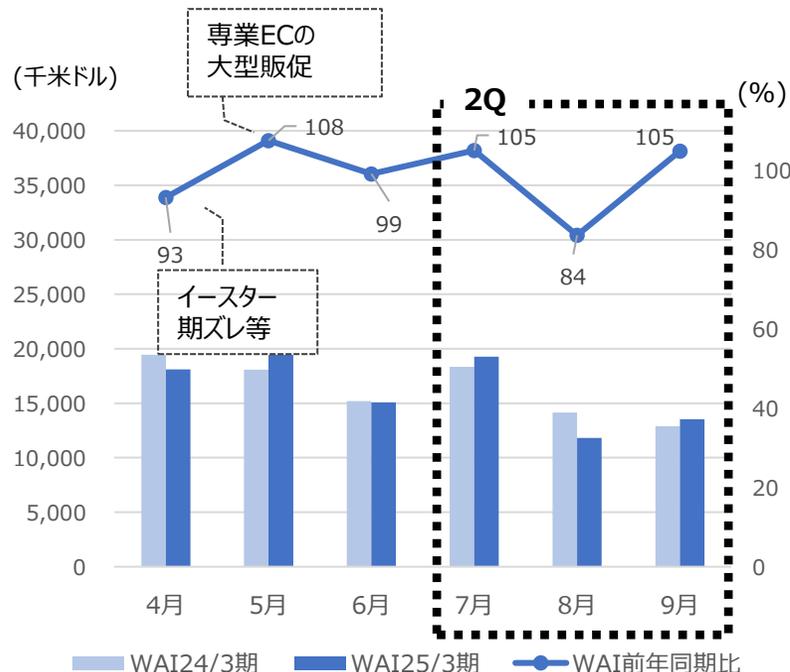
- 7月 前年↓ 計画↓ ×実店舗・自社EC低調 ○他社EC前期並み
- 8月 前年↓ 計画↓ ×実店舗・自社EC苦戦 ◎他社EC好調
- 9月 前年↑ 計画↓ ◎販促施策で自社ECの訪問客数増 ◎他社EC好調

※(株)ワコールの25/3期は、中計リバイズ「不採算店舗の撤退」「店頭在庫適正化」等の施策により、**上期の売上 (社内管理ベース) は前年同期比93%の水準**にて計画立案

25/3期 2Q (7月~9月) 海外主要子会社の売上月次推移

米国ワコール

2Q:前年同期比98% 計画下振れ
 上期:前年同期比99% 計画下振れ

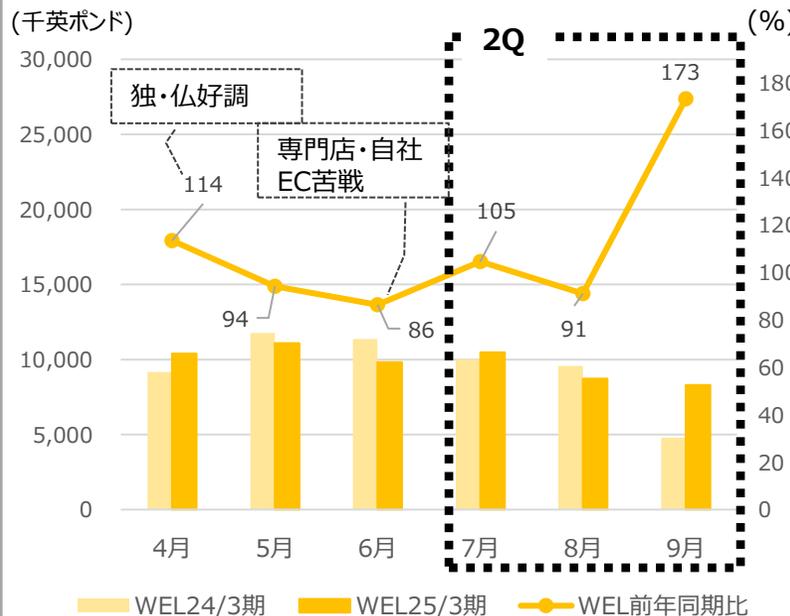


※グラフは、社内管理ベースの月次数値 (内部売上含む)
 ※前年同期比は現地通貨ベース

- 7月 前年↑ 計画↑
○得意先仕入抑制の緩和
- 8月 前年↓ 計画↓
×実店舗不振 ○専門EC堅調
- 9月 前年↑ 計画↓
○専門EC好調 △得意先EC苦戦

Wヨーロッパ

2Q:前年同期比113% 計画下振れ
 上期:前年同期比104% 計画下振れ

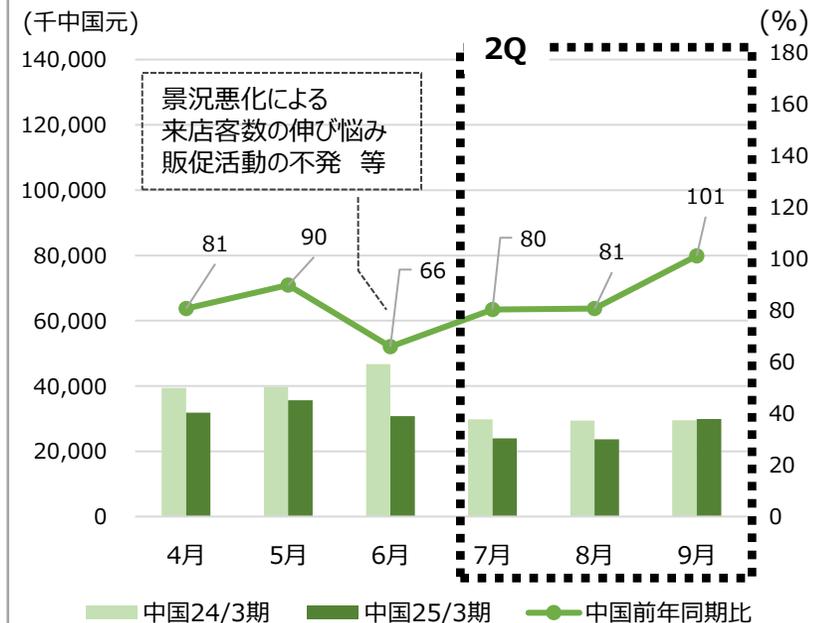


※グラフは、社内管理ベースの月次数値 (内部売上含む)
 ※前年同期比は現地通貨ベース

- 7月 前年↑ 計画→
○好天候で水着好調 ○自社EC好調
- 8月 前年↓ 計画↓
×百貨店、EC苦戦
- 9月 前年↑ 計画↑
◇前年のサイバーインシデントの反動

中国ワコール

2Q:前年同期比98% 計画下振れ
 上期:前年同期比99% 計画下振れ



※グラフは、社内管理ベースの月次数値 (内部売上含む)
 ※前年同期比は現地通貨ベース

- 7月 前年↓ 計画↓
×実店舗の来店客数減
- 8月 前年↓ 計画↓
×顧客アプローチ強化するも来店客数伸びず
- 9月 前年↑ 計画↓
◎KOL(※)販促により他社EC前比125%

※KOL = 中国におけるインフルエンサー

25/3期 上期（4月～9月） 決算概況

為替レート	1 \$	1 £	1 元
24/3期 上期 実績	141.00	177.49	19.75
25/3期 上期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 上期 実績	152.63	195.46	21.15

(単位：百万円)

	24/3期 上期 実績	売上比	25/3期 上期 当初計画	売上比	25/3期 上期 実績	売上比	対24/3期 上期 実績		対25/3期 上期 当初計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上収益	95,130	-	92,400	-	90,167	-	-4,963	- 5.2%	-2,233	- 2.4%
売上原価	41,446	43.6	40,520	43.9	39,111	43.4	-2,335	- 5.6%	-1,409	- 3.5%
売上利益	53,684	56.4	51,880	56.1	51,056	56.6	-2,628	- 4.9%	-824	- 1.6%
販売費及び一般管理費	49,868	52.4	50,680	54.8	48,752	54.1	-1,116	- 2.2%	-1,928	- 3.8%
事業利益	3,816	4.0	1,200	1.3	2,304	2.6	-1,512	- 39.6%	1,104	+92.0%
その他の収益	748	0.8	1,490	1.6	10,268	11.4	9,520	-	8,778	+589.1%
その他の費用	7,948	8.4	490	0.5	1,021	1.1	-6,927	- 87.2%	531	+108.4%
営業利益（損失）	-3,384	-	2,200	2.4	11,551	12.8	14,935	-	9,351	+425.0%
金融収益	1,333	1.4	700	0.8	992	1.1	-341	- 25.6%	292	+41.7%
金融費用	152	0.2	200	0.2	295	0.3	143	+94.1%	95	+47.5%
持分法による投資利益（損失）	-536	-	600	0.6	567	0.6	1,103	-	-33	- 5.5%
税引前四半期利益（損失）	-2,739	-	3,300	3.6	12,815	14.2	15,554	-	9,515	+288.3%
親会社の所有者に帰属する四半期利益（損失）	-4,404	-	2,200	2.4	8,773	9.7	13,177	-	6,573	+298.8%

25/3期 上期（4月～9月）決算概況（セグメント別）

為替レート	1 \$	1 £	1 円
24/3期 上期 実績	141.00	177.49	19.75
25/3期 上期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 上期 実績	152.63	195.46	21.15

（単位：百万円）

	24/3期 上期 実績	構成比	25/3期 上期 当初計画	構成比	25/3期 上期 実績	構成比	対24/3期 上期 実績		対25/3期 上期 当初計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	47,275	49.7	44,500	48.2	45,006	49.9	-2,269	- 4.8%	506	+1.1%
ワコール事業（海外）	35,028	36.8	36,100	39.1	34,549	38.3	-479	- 1.4%	-1,551	- 4.3%
ピーチ・ジョン事業	5,502	5.8	5,800	6.3	5,165	5.7	-337	- 6.1%	-635	- 10.9%
その他事業	7,325	7.7	6,000	6.5	5,447	6.0	-1,878	- 25.6%	-553	- 9.2%
売上収益	95,130	100	92,400	100	90,167	100	-4,963	- 5.2%	-2,233	- 2.4%
	24/3期 上期実績	売上比	25/3期 上期計画	売上比	25/3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）	985	2.1	-1,800	-	-684	-	-1,669	-	1,116	-
ワコール事業（海外）	2,343	6.7	2,700	7.5	2,787	8.1	444	+19.0%	87	+3.2%
ピーチ・ジョン事業	282	5.1	200	3.4	-52	-	-334	-	-252	-
その他事業	206	2.8	100	1.7	253	4.6	47	+22.8%	153	+153.0%
事業利益	3,816	4.0	1,200	1.3	2,304	2.6	-1,512	- 39.6%	1,104	+92.0%
	24/3期 上期実績	売上比	25/3期 上期計画	売上比	25/3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）	1,303	2.8	-890	-	8,497	18.9	7,194	+552.1%	9,387	-
ワコール事業（海外）	-5,023	-	2,800	7.8	2,783	8.1	7,806	-	-17	- 0.6%
ピーチ・ジョン事業	-37	-	190	3.3	-44	-	-7	-	-234	-
その他事業	373	5.1	100	1.7	315	5.8	-58	- 15.5%	215	+215.0%
営業利益（損失）	-3,384	-	2,200	2.4	11,551	12.8	14,935	-	9,351	+425.0%

25/3期 上期 (4月~9月) 主要子会社の実績

為替レート	1 \$	1 £	1 元
24/3期 上期 実績	141.00	177.49	19.75
25/3期 上期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 上期 実績	152.63	195.46	21.15

(単位：百万円)

	売上収益								事業利益 (損失)								営業利益 (損失)							
	24/3期 上期 実績	25/3期 上期 当初計画	25/3期 上期 実績	対24/3期 上期 実績		対25/3期 上期 当初計画		24/3期 上期 実績	25/3期 上期 当初計画	25/3期 上期 実績	対24/3期 上期 実績		対25/3期 上期 当初計画		24/3期 上期 実績	25/3期 上期 当初計画	25/3期 上期 実績	対24/3期 上期 実績		対25/3期 上期 当初計画				
				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	44,569	41,550	42,094	-2,475	- 5.6%	544	+1.3%	666	-1,810	-283	-949	-	1,527	-	1,400	-937	9,761	8,361	+597.2%	10,698	-			
ワコール インターナショナル	15,111	15,121	14,402	-709	- 4.7%	-719	- 4.8%	709	1,458	1,227	518	+73.1%	-231	- 15.8%	714	1,458	1,233	519	+72.7%	-225	- 15.4%			
ワコールヨーロッパ	10,055	11,619	11,490	1,435	+14.3%	-129	- 1.1%	831	1,011	1,056	225	+27.1%	45	+4.5%	800	1,016	940	140	+17.5%	-76	- 7.5%			
中国ワコール	5,161	4,896	4,525	-636	- 12.3%	-371	- 7.6%	-219	35	-246	-27	-	-281	-	-220	35	-248	-28	-	-283	-			
ピーチ・ジョン	5,502	5,800	5,165	-337	- 6.1%	-635	- 10.9%	282	200	-52	-334	-	-252	-	-37	190	-44	-7	-	-234	-			
ルシアン	1,326	1,500	1,486	160	+12.1%	-14	- 0.9%	29	0	54	25	+86.2%	54	-	89	-80	53	-36	- 40.4%	133	-			
七彩	3,320	1,701	1,251	-2,069	- 62.3%	-450	- 26.5%	-45	-71	-101	-56	-	-30	-	-7	-56	-83	-76	-	-27	-			
A i	2,042	2,085	2,027	-15	- 0.7%	-58	- 2.8%	181	215	248	67	+37.0%	33	+15.3%	180	215	244	64	+35.6%	29	+13.5%			

【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 インターナショナル	107,169	104,284	94,361	-12,808	- 12.0%	-9,923	- 9.5%	5,032	10,060	8,033	3,001	+59.6%	-2,027	- 20.1%	-47,623	10,060	8,078	55,701	-	-1,982	- 19.7%
ワコールヨーロッパ	56,648	60,835	58,786	2,138	+3.8%	-2,049	- 3.4%	4,676	5,291	5,402	726	+15.5%	111	+2.1%	4,506	5,315	4,809	303	+6.7%	-506	- 9.5%
中国ワコール	261,339	233,150	213,971	-47,368	- 18.1%	-19,179	- 8.2%	-11,103	1,686	-11,665	-562	-	-13,351	-	-11,129	1,686	-11,758	-629	-	-13,444	-

25/3期 通期計画

為替レート	1 \$	1 £	1 元
24/3期 実績	144.62	181.76	20.14
25/3期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 修正計画	150.00	190.00	20.50

(単位：百万円)

	24/3期 実績	売上比	25/3期 当初計画	売上比	25/3期 修正計画	売上比	対24/3期 実績		対25/3期 当初計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
連結売上収益	187,208	-	183,000	-	181,000	-	-6,208	- 3.3%	-2,000	- 1.1%
売上原価	83,123	44.4	81,300	44.4	79,300	43.8	-3,823	- 4.6%	-2,000	- 2.5%
売上利益	104,085	55.6	101,700	55.6	101,700	56.2	-2,385	- 2.3%	0	+0.0%
販売費及び一般管理費	100,575	53.7	101,500	55.5	104,200	57.6	3,625	+3.6%	2,700	+2.7%
事業利益（損失）	3,510	1.9	200	0.1	-2,500	-	-6,010	-	-2,700	-
その他の収益	1,990	1.1	2,600	1.4	11,100	6.1	9,110	+457.8%	8,500	+326.9%
その他の費用	15,003	8.0	800	0.4	3,800	2.1	-11,203	- 74.7%	3,000	+375.0%
営業利益（損失）	-9,503	-	2,000	1.1	4,800	2.7	14,303	-	2,800	+140.0%
金融収益	2,529	1.4	1,300	0.7	1,590	0.9	-939	- 37.1%	290	+22.3%
金融費用	328	0.2	300	0.2	420	0.2	92	+28.0%	120	+40.0%
持分法による投資利益（損失）	-988	-	800	0.4	930	0.5	1,918	-	130	+16.3%
税引前利益（損失）	-8,290	-	3,800	2.1	6,900	3.8	15,190	-	3,100	+81.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益（損失）	-8,632	-	3,200	1.7	4,500	2.5	13,132	-	1,300	+40.6%

25/3期 セグメント別・通期計画

為替レート	1 \$	1 £	1 元
24/3期 実績	144.62	181.76	20.14
25/3期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 修正計画	150.00	190.00	20.50

(単位：百万円)

	24/3期 実績	構成比	25/3期 当初計画	構成比	25/3期 修正計画	構成比	対24/3期 実績		対25/3期 当初計画	
							増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	94,198	50.3	92,200	50.4	92,300	50.4	-1,898	-2.0%	100	+0.1%
ワコール事業（海外）	67,757	36.2	70,000	38.3	69,300	37.9	1,543	+2.3%	-700	-1.0%
ピーチ・ジョン事業	10,741	5.7	11,800	6.4	10,950	6.0	209	+1.9%	-850	-7.2%
その他事業	14,512	7.8	9,000	4.9	8,450	4.6	-6,062	-41.8%	-550	-6.1%
売上収益	187,208	100	183,000	100	181,000	100	-6,208	-3.3%	-2,000	-1.1%
	24/3期 実績	売上比	当初計画	売上比	修正計画	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	791	0.8	-4,000	-	-4,500	-	-5,291	-	-500	-
ワコール事業（海外）	2,773	4.1	3,600	5.1	2,050	3.0	-723	-26.1%	-1,550	-43.1%
ピーチ・ジョン事業	136	1.3	500	4.2	0	0.0	-136	-100.0%	-500	-100.0%
その他事業	-190	-	100	1.1	-50	-	140	-	-150	-
事業利益（損失）	3,510	1.9	200	0.1	-2,500	-	-6,010	-	-2,700	-
	24/3期 実績	売上比	当初計画	売上比	修正計画	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	-4,193	-	-2,300	-	5,150	5.6	9,343	-	7,450	-
ワコール事業（海外）	-5,145	-	3,700	5.3	100	0.1	5,245	-	-3,600	-97.3%
ピーチ・ジョン事業	-239	-	500	4.2	-500	-	-261	-	-1,000	-
その他事業	74	0.5	100	1.1	50	0.6	-24	-32.4%	-50	-50.0%
営業利益（損失）	-9,503	-	2,000	1.1	4,800	2.7	14,303	-	2,800	+140.0%

25/3期 主要子会社別・通期計画

為替レート	1 \$	1 £	1 元
24/3期 実績	144.62	181.76	20.14
25/3期 当初計画	145.00	191.00	21.00
25/3期 修正計画	150.00	190.00	20.50

(単位：百万円)

	売上収益								事業利益（損失）								営業利益（損失）							
	24/3期 実績	25/3期 当初計画	25/3期 修正計画	対24/3期 実績		対25/3期 当初計画		24/3期 実績	25/3期 当初計画	25/3期 修正計画	対24/3期 実績		対25/3期 当初計画		24/3期 実績	25/3期 当初計画	25/3期 修正計画	対24/3期 実績		対25/3期 当初計画				
				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	88,701	86,142	86,181	-2,520	-2.8%	39	+0.0%	1,623	-2,600	-2,480	-4,103	-	120	-	-3,061	-601	8,168	11,229	-	8,769	-			
ワコール インターナショナル	28,038	27,765	26,142	-1,896	-6.8%	-1,623	-5.8%	892	1,449	1,050	158	+17.7%	-399	-27.5%	-6,884	1,449	1,055	7,939	-	-394	-27.2%			
ワコールヨーロッパ	20,353	22,951	25,766	5,413	+26.6%	2,815	+12.3%	1,713	1,992	1,332	-381	-22.2%	-660	-33.1%	1,816	2,002	1,311	-505	-27.8%	-691	-34.5%			
中国ワコール	10,396	10,080	9,238	-1,158	-11.1%	-842	-8.4%	-532	41	-499	33	-	-540	-	-998	41	-2,503	-1,505	-	-2,544	-			
ピーチ・ジョン	10,741	11,800	10,950	209	+1.9%	-850	-7.2%	136	500	0	-136	-100.0%	-500	-100.0%	-239	500	-500	-261	-	-1,000	-			
ルシアン	2,583	3,100	2,980	397	+15.4%	-120	-3.9%	-212	100	-60	152	-	-160	-	-167	50	-100	67	-	-150	-			
七彩	7,723	1,701	1,251	-6,472	-83.8%	-450	-26.5%	2	-71	-101	-103	-	-30	-	94	-56	-83	-177	-	-27	-			
A i	2,891	2,955	2,900	9	+0.3%	-55	-1.9%	55	100	105	50	+90.9%	5	+5.0%	59	100	103	44	+74.6%	3	+3.0%			

【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 インターナショナル	193,871	191,480	174,279	-19,592	-10.1%	-17,201	-9.0%	6,166	10,000	7,000	834	+13.5%	-3,000	-30.0%	-47,602	10,000	7,030	54,632	-	-2,970	-29.7%
ワコールヨーロッパ	111,976	120,164	135,609	23,633	+21.1%	15,445	+12.9%	9,423	10,431	9,064	-360	-3.8%	-1,367	-13.1%	9,990	10,483	8,955	-1,036	-10.4%	-1,528	-14.6%
中国ワコール	516,177	480,000	471,890	-44,287	-8.6%	-8,110	-1.7%	-26,384	2,000	-24,350	2,034	-	-26,350	-	-49,606	2,000	-124,537	-74,931	-	-126,537	-

ディスクレーム

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。

株式会社ワコールホールディングス IRサイト：
<https://www.wacoalholdings.jp/ir/>

IRお問合せ先：
ir-wmg@wacoal.co.jp