WACOAL HOLDINGS CORP.

2027年3月期　第2四半期

決算説明資料

2026年11月12日

株式会社ワコールホールディングス

証券コード：3591

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　執行役員の廣岡です。
それでは、2027年3月期第2四半期決算について、ご報告いたします。

WACOAL HOLDINGS CORP.

目 次

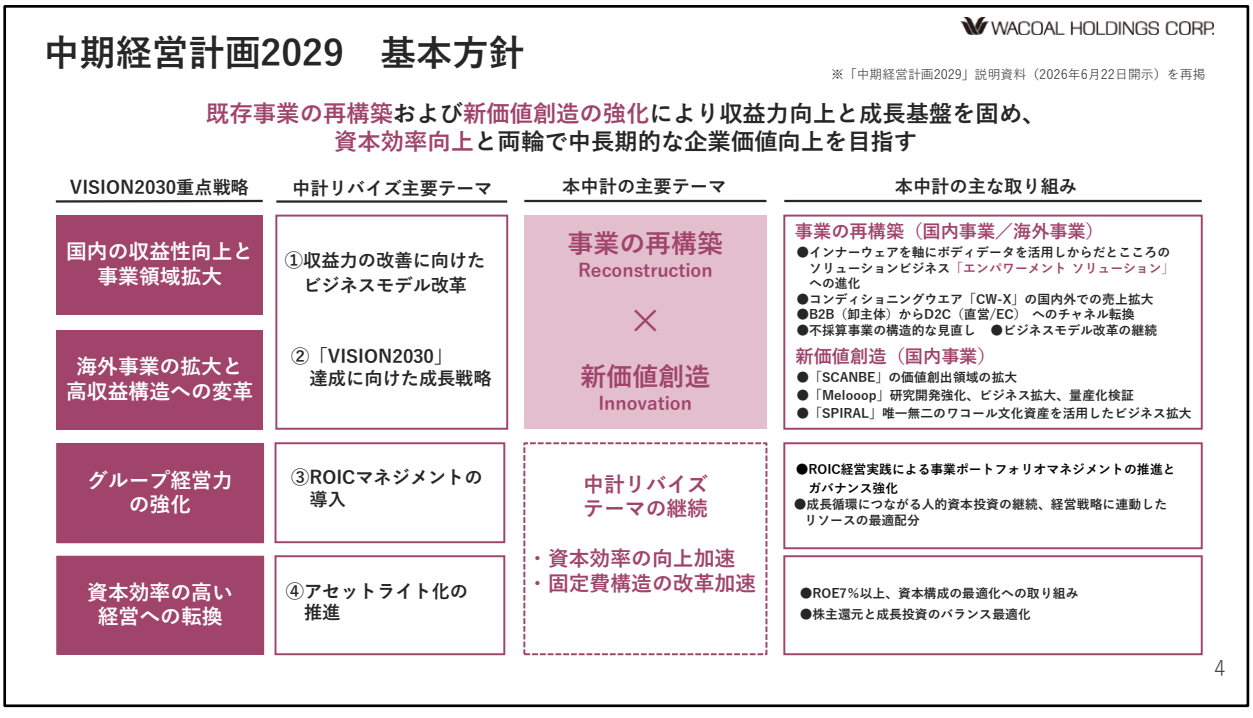
1. 中期経営計画2029の進捗について ・・・P.3
2. 2027年3月期 第2四半期 決算概況 ・・・P.7
3. 2027年3月期 第2四半期 決算概況（セグメント別） ・・・P.15
   - ・ワコール事業（国内） ・・・P.16
   - ・ワコール事業（海外） ・・・P.18
   - ・ピーチ・ジョン事業 ・・・P.20
4. 通期業績予想の修正 ・・・P.21
5. 財務・株主還元 ・・・P.23
6. Appendix ・・・P.27

2ページです。本日のアジェンダです。
中期経営計画2029の進捗について、まずはじめにご説明し、
その後、27年3月期　第2四半期決算の概況、セグメント別概況、財務・株主還元について
ご説明します。

WACOAL HOLDINGS CORP.

中期経営計画2029の進捗について

はじめに、中期経営計画2029の進捗についてご説明します。



こちらは、6月に公表した中期経営計画の基本方針の再掲です。
本中計では、VISION2030の重点戦略に沿って、
「事業の再構築」と「新価値創造」を軸に、国内外の収益力向上と新たな成長基盤の構築を進め、中長期的な企業価値向上を目指していく方針です。
次のページ以降で、重点戦略のうち、「グループ経営力の強化」と「資本効率の高い経営への転換」についての具体的な進捗を説明します。

WACOAL HOLDINGS CORP.

中期経営計画2029の進捗　グループ経営力の強化

人的資本投資とガバナンス強化を通じ、持続的な企業価値向上を支える経営基盤を整備

従業員インセンティブ・プラン「株式付与ESOP信託」の導入

当社および子会社の従業員を対象とする株式付与ESOP信託の導入を決定。一定の要件を満たす従業員に当社株式を交付し、中長期的な企業価値向上の成果を共有することで、従業員の主体的な挑戦と経営参画意識の醸成を図る

また、制度導入に伴い、ESOP信託口に対する第三者割当による自己株式処分を実施予定

■株式付与ESOP信託導入概要

項目	内容／時期
対象	当社および子会社の従業員
開始予定日	2026年11月27日（予定）
信託期間	2026年11月27日～2029年12月31日（予定）
株式取得方法	第三者割当による自己株式処分

■第三者割当による自己株式処分概要

項目	内容／時期
処分期日	2026年12月2日
処分株式数	普通株式67,200株
処分総額	約2.4億円
処分予定先	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（株式付与ESOP信託口）

役員選任プロセスの高度化　外部アドバイザー会社の選任

役員選任プロセスの客観性・透明性を一層高めるため、その内容の開示を見据え、次期経営体制の検討を含む適切な役員選任プロセスを構築。複数の候補会社を公平に比較・評価の上、外部アドバイザー会社を選任し、専門的な助言を活用

公平な選定プロセスと外部知見の活用により、役員選任の実効性を高める

目指す姿	施策	今後
客観性・透明性の高い役員選任プロセス	外部アドバイザー会社を公平なプロセスで選任	専門的な助言を活用し選任プロセスを高度化 プロセスの開示を実施

まず、グループ経営力の強化です。
人的資本の面では、当社および子会社の従業員を対象とした、株式付与ESOP信託の導入を決定しました。
一定の要件を満たす従業員に当社株式を交付することで、中長期的な企業価値向上の成果を従業員と共有することで、
従業員が主体性をもち、経営への参画意識を高めることを狙いとしています。
また、それに伴い、第三者割り当てによる、自己株式の処分も予定しています。
加えて、ガバナンスの面では、役員選任プロセスの客観性・透明性を一層高める取り組みを進めています。
プロセスの構築にあたっては、複数の候補会社を公平に比較・評価したうえで外部アドバイザー会社を選任しました。今後、専門的な助言も活用しながら、次期経営体制の検討を含む選任プロセスの高度化を進め、その内容についても開示していく予定です。

中期経営計画2029の進捗　資本効率の高い経営への転換

アセットライト化と資本構成の最適化を推進し、持続的な成長に向けた投資余力を拡大

アセットライト化の推進　麹町ビル売却

アセットライト化の推進の方針のもと、保有資産の最適化と経営資源の有効活用に向け、麹町ビルの売却を決定。売却後は、新事業所への移転完了まで明渡猶予を受け、同物件を継続利用する予定

※譲渡先・譲渡価額・譲渡益、その他の取引条件は現時点では未定であり、決定次第速やかに公表します。

■固定資産売却方針概要

項目	内容／時期
対象資産	麹町ビル（東京都千代田区麹町一丁目1番地2） 土地：1,125.02㎡ ／ 建物：7,848.5㎡
契約締結	契約締結：2027年3月（予定） 物件引渡し：2027年3月（予定）
譲渡条件	譲渡先・譲渡価額・譲渡益は未定

株主還元　自己株式の取得及び消却

株主還元の充実と資本効率の向上に向け、自己株式取得を決定。あわせて、保有する自己株式250万株の消却を決定し、資本構成の最適化を着実に進める

取得価額上限	取得株式数上限	消却株式数
200億円	550万株	250万株

■自己株式の取得・消却概要

項目	内容／時期
取得株式数	550万株（上限） 発行済株式数（自己株式を除く）の11.11%
取得価額・期間	200億円（上限） 2026年11月13日～2027年11月12日
消却株式数・予定日	250万株 2026年11月20日

続いて、資本効率の向上に向けた取り組みです。
まず、アセットライト化の一環として、東京の麹町ビルについて売却方針を決定しました。
保有資産の最適化と経営資源の有効活用を進めるもので、2027年3月に契約締結および物件の引き渡しを予定しています。なお、譲渡価額などの条件については現在検討中であり、決定次第お知らせします。
あわせて、株主還元の充実と資本効率向上の観点から、自己株式の取得と消却を実施します。
自己株式については、上限550万株、200億円の取得を予定しており、加えて、保有する自己株式250万株を
11月20日に消却する予定です。
中計で掲げたアセットライト化と資本構成の最適化を推進し、持続的な成長に向けた投資余力の拡大へ、着実に取り組みを進めています。

WACOAL HOLDINGS CORP.

2027年3月期 第2四半期 決算概況

続いて、27年3月期第2四半期決算について概況をご説明します。

WACOAL HOLDINGS CORP.

27/3期 2Q エグゼクティブサマリー

売上収益 957億円	前年同期差 （前年同期比） +82億円 （+9.4%）	・国内事業の売上収益は前年同期並みとなった一方、米国・欧州の増収が寄与し、連結売上収益は大幅伸長 ・海外ではEC販売の拡大や米国におけるGlamorise社買収、英国 Bravissimo社の火災影響の反動もあり、海外事業が増収を牽引
売上総利益 561億円	前年同期差 （前年同期比） +54億円 （+10.6%）	・米国はEC販売中心のGlamorise社買収に伴う利益構造の変化による粗利率の向上及び関税の還付により粗利額が増加 ・欧州も関税の還付及びD2C販売比率が高まったことで粗利率が向上
事業利益 32億円	前年同期差 （前年同期比） +1億円 （+4.6%）	・国内のフレックス定年制度廃止に伴う一時的な人件費戻し入れの反動※、及び米国の買収やブランド認知向上の先行投資等で前年同期並みで着地
営業利益 36億円	前年同期差 （前年同期比） -179億円 （-83.2%）	・前年同期に計上した固定資産売却益（新京都ビル等）の反動により大幅な減益

※　前期はフレックス定年制度の廃止により退職給付に係る負債を取崩し人件費の戻し入れが発生

8ページです。
2027年3月期第2四半期決算のエグゼクティブサマリーです。
上期の売上収益は957億円となり、前年同期を82億円上回りました。
国内事業は概ね前年並みでしたが、海外ではEC販売の拡大に加え、米国のグラマライズ社買収、欧州での前年の火災影響の反動などもあり、全体の増収を牽引しています。
売上総利益は561億円でした。米国や欧州でECの構成比が高まったことや、関税の還付などが粗利率の改善に寄与しています。
事業利益は32億円でした。増収効果があった一方、前年同期の一時的な人件費戻し入れの反動や、米国でのブランド認知向上に向けた先行投資などにより、前年同期を若干上回る水準となりました。
営業利益は36億円でした。前年同期に新京都ビルなどの固定資産売却益の計上があり、その反動により大幅な減益となっています。

27/3期 2Q実績

WACOAL HOLDINGS CORP.

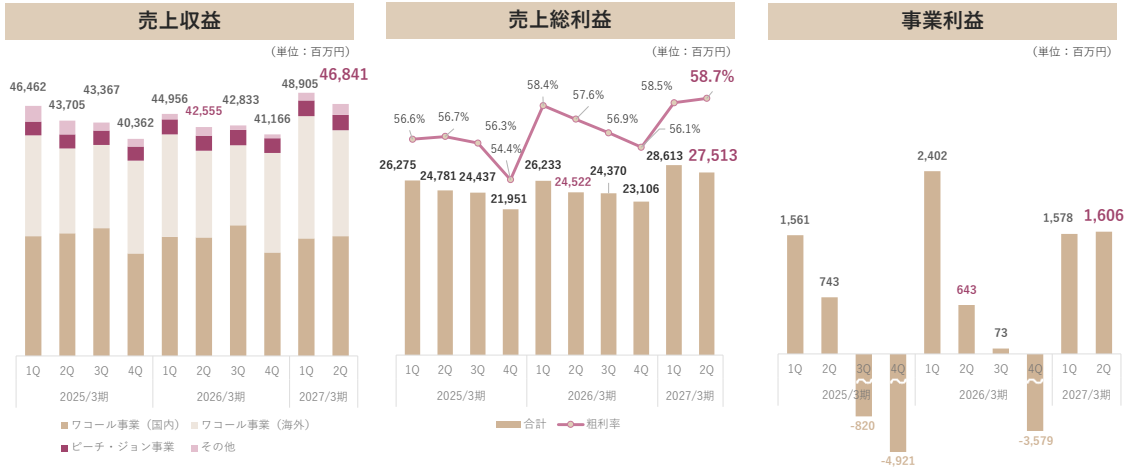
（単位：百万円）

		26/3期 2Q実績		27/3期 2Q実績		対前年同期	
		実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上収益		87,511	―	95,746	―	+8,235	+9.4%
	ワコール事業（国内）	44,479	50.8	44,075	46.0	-404	-0.9%
	ワコール事業（海外）	34,033	38.9	42,438	44.3	+8,405	+24.7%
	ピーチ・ジョン事業	5,543	6.3	5,747	6.0	+204	+3.7%
	その他	3,456	4.0	3,486	3.7	+30	+0.9%
売上総利益		50,755	58.0	56,126	58.6	+5,371	+10.6%
販管費		47,710	54.5	52,942	55.3	+5,232	+11.0%
事業利益		3,045	3.5	3,184	3.3	+139	+4.6%
	ワコール事業（国内）	1,005	1.1	433	0.5	-572	-56.9%
	ワコール事業（海外）	1,638	1.9	2,345	2.5	+707	+43.2%
	ピーチ・ジョン事業	42	0.0	83	0.1	+41	+97.6%
	その他	138	0.2	212	0.2	+74	+53.6%
	調整額	222	0.3	111	0.1	-111	-50.0%
営業利益		21,541	24.6	3,613	3.8	-17,928	-83.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益		12,418	14.2	4,077	4.3	-8,341	-67.2%

9ページです。第2四半期実績のまとめとなりますので、割愛します。

27/3期 売上収益・売上総利益・事業利益の四半期推移

米国でのGlamorise社買収や英国の火災影響の反動による売上増加等が寄与し、
売上収益、売上総利益、事業利益が伸長



※ 2026年3月期中間連結会計期間において、企業結合の会計処理を確定したことに伴い、2025年3月期第3四半期から2026年3月期第1四半期までの数値を遡及修正
※ 当期より報告セグメントの区分方法を変更。2025/3期および2026/3期は変更前の報告セグメント区分に基づき表示

10ページです。売上収益、売上総利益、事業利益の四半期ごとの推移です。
第2四半期についても、米国でのグラマライズ社買収や、欧州での前年の火災影響の反動などで、売上収益、売上総利益、事業利益ともに前年同期を上回りました。

27/3期 2Q 利益影響項目

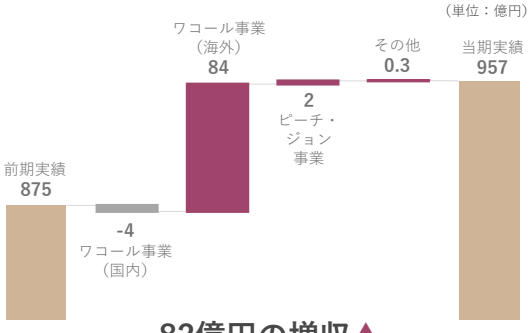
（単位：百万円）

	26/3期 2Q実績	27/3期 2Q実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	増減理由
事業利益	3,045	3,184	+139	+4.6%	
その他収益	20,269	702	-19,567	-96.5%	固定資産売却益の反動
その他費用	1,773	273	-1,500	-84.6%	Bravissimo倉庫火災関連費用の反動
営業利益	21,541	3,613	-17,928	-83.2%	
金融収益	1,015	1,210	+195	+19.2%	受取配当金の増加
金融費用	410	497	+87	+21.2%	
持分法による投資損益	-1,980	1,711	+3,691	―	前期の関連会社（タイワコール等）投資減損の反動、新栄ワコールの固定資産譲渡益の計上
税引前利益	20,166	6,037	-14,129	-70.1%	
法人所得税費用	7,834	2,024	-5,810	-74.2%	税引前利益の減少等により法人所得税費用が減少
当期利益	12,332	4,013	-8,319	-67.5%	
非支配持分損益	-86	-64	+22	―	
親会社の所有者に帰属する当期利益	12,418	4,077	-8,341	-67.2%	

11ページです。こちらは、事業利益から親会社の所有者に帰属する四半期利益までの利益影響項目です。
事業利益は32億円となりました。
営業利益は36億円と前年同期から大きく減少していますが、これは先ほど申し上げた通り、前年同期に新京都ビルなどの固定資産売却益を計上していた反動が主な要因です。
一方、持分法による投資利益は17億円を計上しました。前年に計上したタイワコールなどの投資損の反動に加え、新栄ワコールにおける固定資産譲渡益が寄与しています。
この結果、税引前利益は60億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は41億円となりました。

27/3期 2Q 売上収益・事業利益の前年同期差

売上収益

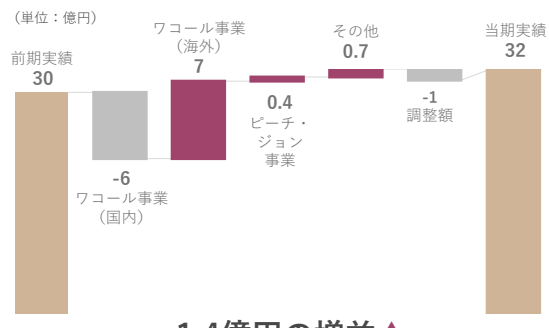


82億円の増収▲

● 国内	店舗縮小及び得意先の販促施策縮小の影響を受け苦戦
● 米国	買収したGlamorise社の増収影響+28億円
● 欧州	北米EC好調及びBravissimo社の前年火災影響反動+21億円
● 中国	長引く景気低迷も、為替影響（円安）により増収
● ピーチジョン	タレント活用の販促施策等、新規顧客の獲得を強化し好調

※ 当期より報告セグメントの区分方法を変更。セグメント情報については、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示
※ 米国＝ワコールインターナショナル、欧州＝ワコールヨーロッパ、中国＝中国ワコール

事業利益



1.4億円の増益▲

● 国内	フレックス制度廃止の反動※1、会計基準の連単差で※2減益
● 米国	買収による増収もブランド認知向上の先行投資等で前年並み
● 欧州	増収及び粗利率の高いEC比率の高まりにより増益
● 中国	在庫消化等の値引きで粗利率低下、構造改革費用により減益
● ピーチジョン	プロモーション費用増も増収や粗利率改善により増益

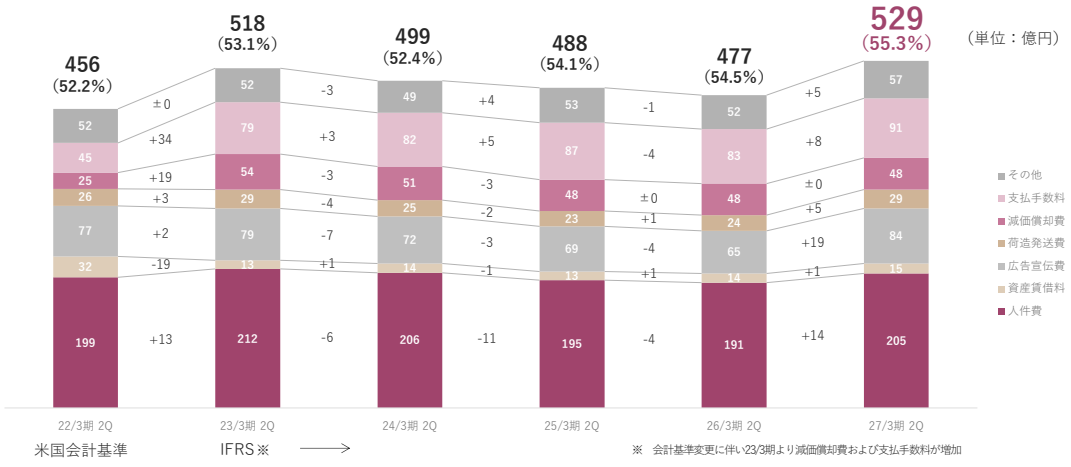
※1 前期はフレックス定年制度の廃止により退職給付に係る負債を取崩し人件費の戻し入れが発生
※2 単体上は日本基準、連結上はIFRS（国際会計基準）を適用

12ページです。売上収益と事業利益の前年同期差をセグメントごとに記載しています。
売上収益は、国内が4億円の減収となった一方、海外事業が84億円の増収となり、連結全体では82億円の増収となりました。特に米国ではグラマライズ社の買収、欧州ではEC販売の伸長や前年の火災影響の反動が寄与しています。
事業利益については、国内が前年の一時的な人件費戻し入れの反動などから減益となりましたが、欧州を中心とした海外の増益でカバーし、全体では1億4千万円の増益となりました。

27/3期 2Q 販管費の推移

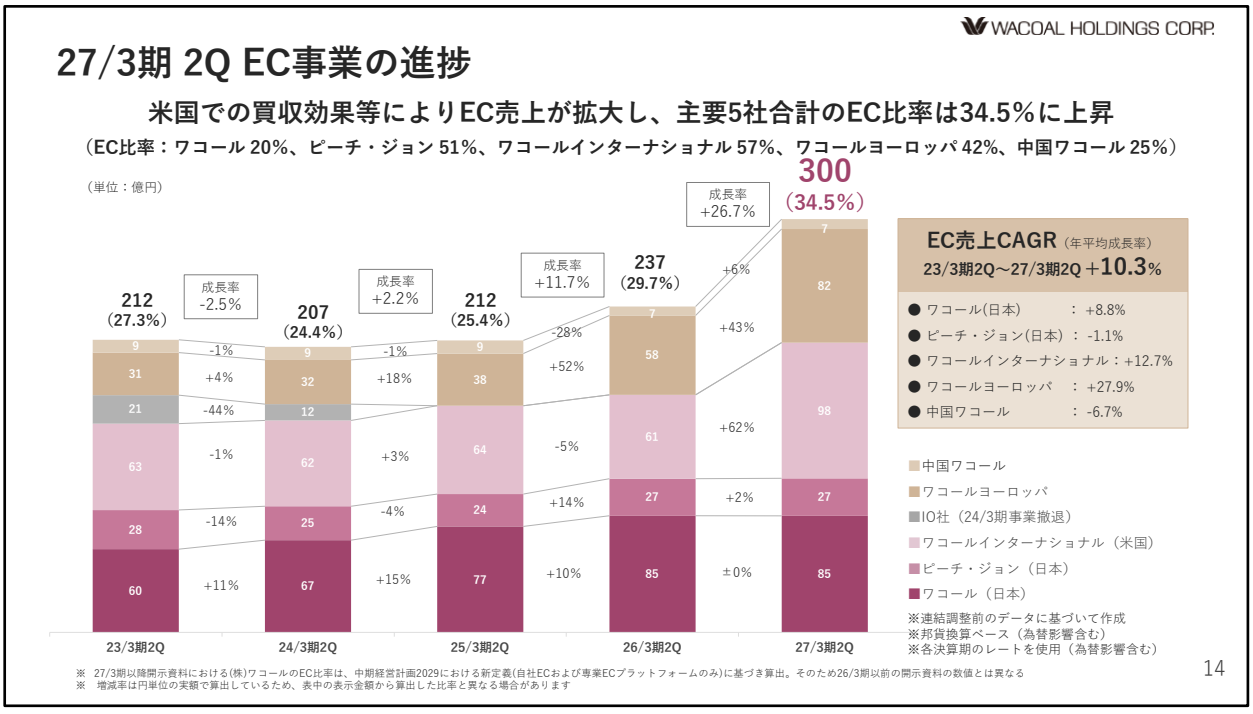
為替影響及びM&A、米国でのブランドアウェアネス（ブランド認知向上）への先行投資等により増加

※ワコールグループ連結数値に基づいて作成



※ 会計基準変更に伴い23/3期より減価償却費および支払手数料が増加

13ページです。ワコールグループの販管費推移です。販管費は529億円となりました。前年同期に比べ増加していますが、主な要因は、為替影響やM&Aに加え、米国におけるブランド認知向上に向けた先行投資です。一方で、各地域で引き続きコストコントロールにも取り組んでおり、将来の成長に向けた投資と収益性の改善を両立させていきます。



14ページです。こちらのスライドでは、主要5社のEC売上の推移をまとめています。
主要5社合計のEC売上は300億円、売上に占めるEC比率は34.5%まで上昇しています。
米国でのグラマライズ社買収に加え、欧州でもEC販売が拡大しており、2023年3月期上期からの年平均成長率は10.3%となっています。中計で掲げるD2Cへのチャネル転換に向けても、着実に進展しております。

WACOAL HOLDINGS CORP.

2027年3月期　第2四半期
決算概況（セグメント別）

次に、セグメント別の概況をご説明します。

WACOAL HOLDINGS CORP.

【セグメント別】ワコール事業(国内)の概況

売上収益 441億円	前年同期差 (前年同期比) -4億円 (-0.9%)	**実店舗は閉店・売場縮小に加え、得意先の販促施策縮小等で苦戦するも、ECは販促施策等が奏功し、全体として概ね前年同期と同水準で推移** ➢ **チャネル別** 実店舗：店舗縮小や量販店得意先の大型販促施策の縮小の影響を受け苦戦 EC ：主要プラットフォームの販促イベント実施の時期ずれや在庫コントロール強化等により他社ECは苦戦するも自社ECは広告投下強化等で伸長し、全体として引き続き好調を維持 ➢ **ブランド別** WACOAL：売れ筋商品が売上を支えたことに加えて、9月に発売した新商品「リフィットブラ」も実店舗・自社ECともに好調な売れ行き Wing ：得意先の大型販促縮小の影響の他、新規販路の展開遅れにより低調 CW-X ：アスリート着用でブランド認知が拡大し、実店舗・ECともに伸長
事業利益 4億円	前年同期差 (前年同期比) -6億円 (-56.9%)	**減収やフレックス定年制度廃止に伴う一時的な人件費戻し入れの反動等で前年同期減益もコストコントロールに努め計画比増で着地** ●減収や原材料高、為替影響があるも（株）ワコール単体では納品コントロールによる返品減少や売上構成チャネルの変化等により、粗利率は約1ポイント改善 ●前年同期に計上したフレックス定年制度廃止に伴う人件費戻し入れ※1の反動があったものの、コストコントロール等により、（株）ワコール単体では計画を上回る増益で推移 ●（株）ワコール単体では前年同期差プラスに推移も、会計基準の連単差※2によりセグメント合計では減益

子会社名	売上収益（単位：億円）		売上総利益率（粗利率）		販管費率		事業利益（単位：億円）	
	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差
（株）ワコール　※日本基準	**412**	**-5**	**56.7%**	**+0.8pt**	**54.3%**	**-0.2pt**	**10**	**+4**

※　当期より報告セグメントの区分方法を変更。セグメント情報については、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示

※1　前期はフレックス定年制度の廃止により退職給付に係る負債を取崩し人件費の戻し入れが発生
※2　単体上は日本基準、連結上はIFRS（国際会計基準）を適用

16ページです。ワコール事業国内についてです。
売上収益441億円、事業利益は4億円となりました。
実店舗では、店舗の閉店、売場縮小や、得意先における販促施策縮小の影響を受けましたが、ECでは自社ECが広告投下の強化などで伸長し、引き続き好調を維持しています。
ブランドでは、「ワコール」で定番の売れ筋商品が売上を支えたことに加え、9月に発売した[リフィットブラ]が好調に推移し、また「シーダブリューエックス」も、アスリートの着用による認知拡大などを背景に伸長しています。
セグメントの事業利益は、前年同期から減益ですが、株式会社ワコール単体では、納品コントロールによる返品減少やチャネル構成の変化により粗利率が改善し、前年同期を上回って着地しています。

WACOAL HOLDINGS CORP.

【セグメント別】ワコール事業(国内)のトピックス

独自技術と顧客起点の商品開発により、新商品・コラボ商品が計画を上回って推移

9月発売 WACOAL（ワコール） 新発想「リフィットブラ」が好発進

販売計画比（9～10月） 106%

EC販売計画比（9～10月） 138%

「ブラ迷子」に応える テクノロジー発の新発想ブラ

- **独自の「圧力分散構造」**を採用し、**312のバストタイプ**へ対応
- 2027年春夏に**サイズ展開を拡大**、さらなる販売拡大を図る



6サイズで312のバストタイプに対応

8月発売 Wing（ウイング） 「シュパッとフィットブラ」が新たな需要を喚起

販売計画比（8～10月） 120%

自社ECサイトお客様評価 4.6※（5点満点中）

「暮らしの相棒」を目指す 新たなブランド戦略

- **「ホックなしで、かぶるだけ」**など、生活シーンを起点とした訴求で需要を喚起
- 好調を受けて2027年春夏の**販売計画を上方修正**し、増産へ



※2026年11月5日時点

"ホックなし・着脱簡単"が高評価

9月発売 GOCOCi（ゴコチ） ドラクエコラボが計画比約3倍と大きく伸長



インナーから雑貨まで全4型をラインアップ

コラボを通じて 新たな顧客接点を創出

- 40周年の**ドラゴンクエストとの初コラボ**。情報発信が奏功し、大きな話題に
- **ロフトを新規販路として開拓**し、新たな顧客層との接点を獲得

販売計画比（8～10月） 278%※

新規販路（ロフト） 81店舗

※販売計画比は既存チャネルのみ（ロフトを除く）

9月就任 髙木美帆さんが人間科学研究開発センターの外部研究員に就任



健康・コンディショニング領域での研究活動を推進

商品・サービス開発への助言や 情報発信など幅広い活躍を予定

- **約60年の人体研究**の知見に**トップアスリートの身体感覚**を掛け合わせ、新たな価値の創出を目指す
- **健康・コンディショニング領域**の研究テーマの企画・推進に参画

17ページです。ワコール事業国内のトピックスについてご説明します。
9月に発売した[リフィットブラ]は、販売計画比106%と好調なスタートとなり、来春夏に向けて販売計画を引き上げ、増産を予定しています。
「ウイング」の[シュパッとフィットブラ]も計画を上回って推移しているほか、「ゴコチ」では「ドラゴンクエスト」とのコラボ商品が販売計画比約3倍と大きく伸長しました。
また、今年の9月に、人間科学研究開発センターで、髙木美帆さんを外部研究員に迎えました。
約60年にわたり蓄積してきた人体研究の知見に、トップアスリートの身体感覚を掛け合わせ、健康・コンディショニング領域での新たな価値創出にも取り組んでいきます。

WACOAL HOLDINGS CORP.

【セグメント別】ワコール事業(海外)の概況

売上収益 424億円	前年同期差 (前年同期比) +84億円 (+24.7%)	**米国での買収による増収、欧州の前年発生の火災影響の反動等で伸長** ● 米国：Glamorise社の買収による増収に加え、自社EC、他社ECともに伸長し、ECチャネルが全体を牽引。一方、百貨店実店舗は伸び悩む ● 欧州：前年の関税影響の反動で北米ECが好調だったことに加え、Bravissimo社において前年同期に発生した物流倉庫火災影響の反動等もあり増収 ● 中国：販促活動の強化や商品構成の見直し等の効果により計画対比で実店舗販売は堅調に推移するも、ECの大型販促イベント等が振るわず苦戦。為替影響により増収
事業利益 23億円	前年同期差 (前年同期比) +7億円 (+43.2%)	**米国での広告宣伝費及び中国の構造改革費用の増加を、欧州の増益でカバー** ●米国：Glamorise社買収によるEC比率の向上や価格改定、関税の還付等により粗利率は向上。買収やブランドアウェアネス費用への先行投資により、販管費率は上昇 ●欧州：ECの売上構成比の高まりや欧州においても関税還付があり、粗利率が向上 ●中国：在庫適正化に向けた値引き販売により、粗利率が低下。収益性改善の取り組みは継続

子会社名	売上収益（単位：億円）		売上総利益率（粗利率）		販管費率		事業利益（単位：億円）	
	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差	27/3期2Q	前年同期差
ワコールインターナショナル（米国）※Glamorise社含む	164	+40	51.9%	+2.7pt	47.0%	+4.2pt	8	+0.2
ワコールヨーロッパ※Bravissimo社含む	200	+41	65.4%	+1.1pt	55.3%	-3.5pt	20	+11
中国ワコール	36	+1	67.3%	-3.4pt	84.9%	+4.0pt	-6	-3

※ 当期より報告セグメントの区分方法を変更。セグメント情報については、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示
※ 米国＝ワコールインターナショナル、欧州＝ワコールヨーロッパ、中国＝中国ワコール

18ページです。ワコール事業海外についてです。
海外事業は、売上収益424億円、事業利益は23億円と増収、増益となりました。
米国では、グラマライズ社の買収効果に加え、自社EC、他社ECともに伸長し、ECチャネルが成長を牽引しました。
また、グラマライズ社の連結によるEC比率の上昇、価格改定や関税の還付などにより、粗利率も改善しています。一方、将来の成長に向けてブランド認知向上への先行投資を行っていることから、利益は概ね前年並みです。
欧州は、前年に発生したブラビッシモ社の倉庫火災影響の反動などもあり、大幅な増収増益となりました。
中国については、在庫適正化に向けた値引き販売や赤字店舗の撤退など、構造改革費用の影響もあり赤字が続いています。引き続き収益性の改善に取り組んでいきます。

WACOAL HOLDINGS CORP.

【セグメント別】ワコール事業(海外)のトピックス

米国での成長加速に向け、R&D拠点を設立するとともに、ブランド認知向上への投資を強化

世界3拠点目の人間科学研究開発拠点（R&D）を米国に設立

日本の研究資産と米国市場の新たなデータを融合



米国R＆D拠点開設

「Human Science Research & Development Center U.S.」概要

- 2026年10月 ニューヨークに設立
- 日本での4万5千人以上の人体計測データ・研究知見を活用
- 「SCANBE」も活用し、米国の多様な体型・身体特性、顧客理解を深化

研究資産を海外の商品・サービス開発へ

グローバルでの顧客理解を深め、海外事業の商品開発力・競争力向上につなげる



ブランドアウェアネス戦略のもと認知向上に向け先行投資

認知から購買まで、複数メディアを横断

- 屋外広告・YouTube・SNSを中心に展開
- DSP※1、Web動画、Podcast※2等も活用
- 広告から自社ECへの流入を促し、新規顧客の獲得・購買につなげる



NYでの屋外広告

ブランド認知向上施策のKPIと進捗

投資進捗を上回る認知獲得が進展。下期も成果の高い媒体へ投資を重点配分し、広告投資効果の最大化を狙う

区分	計画（年間）	2Q実績	進捗
投資額（ドル）	6.5M （約10億）	**1.8M （約3億）**	28%
インプレッション※3	2.3億回	**1.2億回**	55%
新規顧客数 （自社EC）	（前期） 4.5万人	**（2Q実績） 6.5万人**	前期比 146%

※1 DSP広告（Demand-Side Platform）AIが購買可能性の高い顧客を特定し、広告を配信する仕組み
※2 インターネットで配信されるラジオ番組のような音声コンテンツ
※3 広告やコンテンツがユーザーの画面に表示された回数

19ページです。ワコール事業海外の米国のトピックスについてご説明します。
10月には、ニューヨークに世界3拠点目となる人間科学研究開発拠点を開設しました。
日本で蓄積してきた4万5千人以上の人体計測データや研究知見と、米国市場で新たに収集する身体特性や顧客ニーズを組み合わせ、商品、サービスの開発力向上につなげていきます。
また、米国ではブランド認知向上への投資も強化しています。上期の投資額は約3億円ですが、広告のインプレッションは年間計画の55%まで進捗し、自社ECにおける新規顧客数は6万5千人と、前期比146%まで増加しました。
下期も、成果を見極めながら効果の高い媒体へ投資を重点配分し、中長期的な成長につなげていきます。

WACOAL HOLDINGS CORP.

【セグメント別】ピーチ・ジョン事業の概況とトピックス

売上収益
57億円

前年同期差（前年同期比）
+2億円（+3.7%）

新規顧客獲得の強化施策を継続し、引き続き好調を維持

- タレント活用施策により、新規顧客層へのリーチ拡大とブランド認知向上に寄与
- 直営店の販売が伸長したほか、ECも堅調に推移し売上が拡大

事業利益
0.8億円

前年同期差（前年同期比）
+0.4億円（+97.6%）

販管費増加も、増収効果及び粗利改善により増益

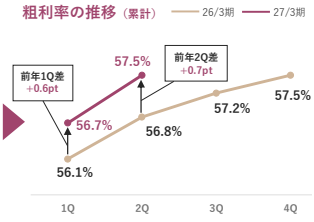
- プロモーション費用等の計上で販管費が増加

子会社名	売上収益（単位：億円）		売上総利益率（粗利率）		販管費率		事業利益（単位：億円）	
	27/3期 2Q	前年同期差	27/3期 2Q	前年同期差	27/3期 2Q	前年同期差	27/3期 2Q	前年同期差
ピーチ・ジョン連結	57	+2	57.5%	+0.7pt	56.1%	+0.0pt	0.8	+0.4

各種施策効果により粗利率を改善

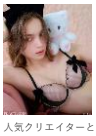
価格改定や値引き販売の抑制等により、円安等で原材料価格が高騰する中でも粗利率は改善傾向

- **価格改定**：商品価格の見直し
- **値引き販売の抑制**：割引施策の絞り込み
- **在庫管理の強化**：廃棄・評価替え損の減少



話題性のあるコラボ企画

9月発売のコラボ商品がプロパー販売の拡大に寄与



「Lil ala mode」との初コラボアイテムを発売。ランジェリー・ルームウェア・小物の全3型を展開

人気クリエイターとのコラボで認知拡大



フォーリンラブ バーピーさんの「LuhuL dada」新作。C～Hカップの「クイーンブラ」に新デザイン

『女王とお嬢』がテーマの新作

20ページです。ピーチ・ジョン事業についてです。
売上収益57億円、事業利益は8千万円となりました。
タレントを活用した施策などにより新規顧客へのリーチが広がり、直営店が伸長したほか、ECも堅調に推移しています。
利益面では、プロモーション費用などが増加した一方、価格改定、値引き販売の抑制、在庫管理の強化などを進めた結果、粗利率は前年同期から0.7ポイント改善しました。
引き続き、売上拡大と収益性向上の双方に取り組んでいきます

WACOAL HOLDINGS CORP.

通期業績予想の修正

続いて、通期業績予想の修正についてご説明します。

27/3期 通期業績予想の修正

持分法適用会社における固定資産譲渡益の計上により、税引前利益および親会社の所有者に帰属する当期利益は当初計画を上回る見込み

為替レート	1$	1£	1元
26/3期 実績	150.77	202.10	21.25
27/3期 計画	155.00	210.00	22.00

（単位：百万円）

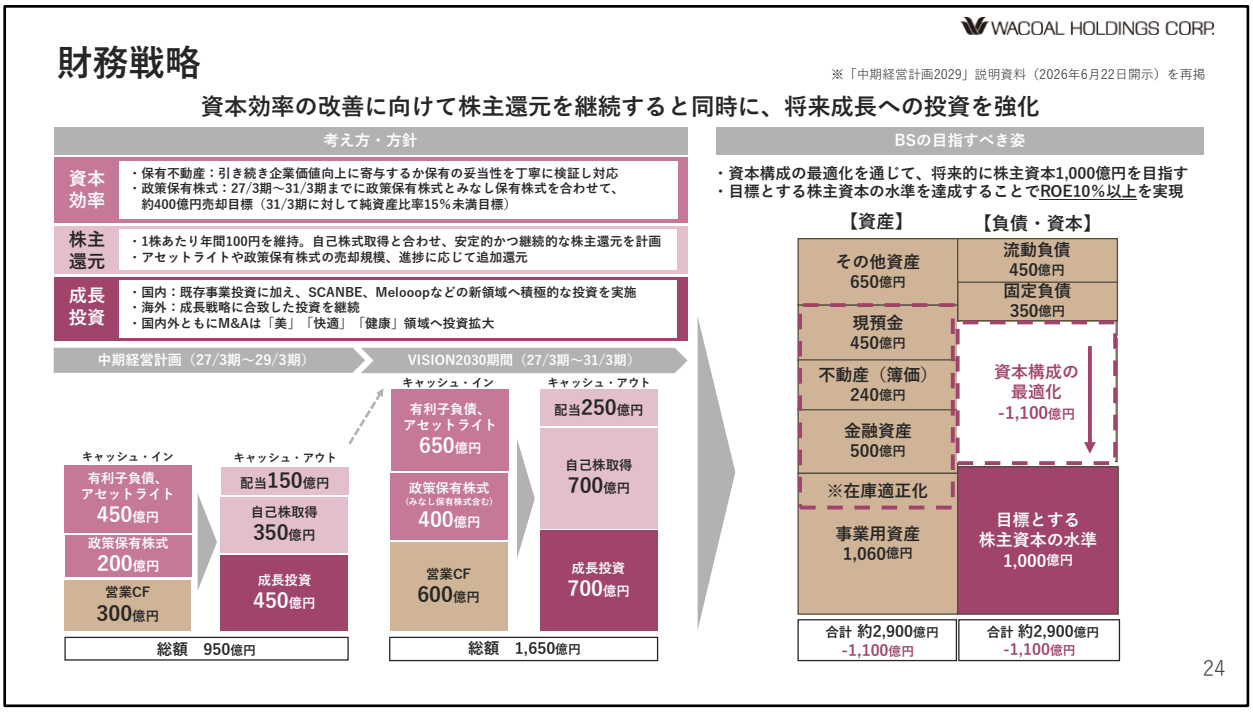
	26/3期 実績	売上比（%）	27/3期 当初計画	売上比（%）	27/3期 修正計画	売上比（%）	対当初計画 増減額	対当初計画 増減率	対前期 増減額	対前期 増減率
売上収益	171,510	—	187,600	—	187,600	—	—	—	+16,090	+9.4%
売上原価	73,279	42.7	78,930	42.1	78,930	42.1	—	—	+5,651	+7.7%
売上総利益	98,231	57.3	108,670	57.9	108,670	57.9	—	—	+10,439	+10.6%
販売費及び一般管理費	98,692	57.5	108,170	57.7	108,170	57.7	—	—	+9,478	+9.6%
事業利益	-461	—	500	0.3	500	0.3	—	—	+961	—
その他の収益	24,080	14.0	1,150	0.6	1,150	0.6	—	—	-22,930	-95.2%
その他の費用	3,742	2.2	150	0.1	150	0.1	—	—	-3,592	-96.0%
営業利益	19,877	11.6	1,500	0.8	1,500	0.8	—	—	-18,377	-92.5%
金融収益	2,075	1.2	1,510	0.8	1,510	0.8	—	—	-565	-27.2%
金融費用	785	0.5	750	0.4	750	0.4	—	—	-35	-4.5%
持分法による投資利益（損失）	-1,514	—	340	0.2	**1,840**	**1.0**	+1,500	+441.2%	+3,354	—
税引前利益	19,653	11.5	2,600	1.4	**4,100**	**2.2**	+1,500	+57.7%	-15,553	-79.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13,124	7.7	1,800	1.0	**3,200**	**1.7**	+1,400	+77.8%	-9,924	-75.6%

22ページです。
2027年3月期の通期業績予想を修正しました。
売上収益、事業利益および営業利益については、当初計画から変更ありません。
一方、持分法適用会社である新栄ワコールにおいて、固定資産の譲渡益が計上されたことから、当社の持分比率に応じた利益を持分法による投資利益として取り込みました。
これを踏まえ、持分法による投資利益を当初計画から15億円引き上げ、18億4千万円に修正しました。
その結果、税引前利益は41億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は32億円を見込んでいます。
なお、事業そのものの業績見通しについては変更しておらず、事業利益は当初計画どおり5億円を据え置いています。

WACOAL HOLDINGS CORP.

財務・株主還元

続いて、財務・株主還元についてご説明します。

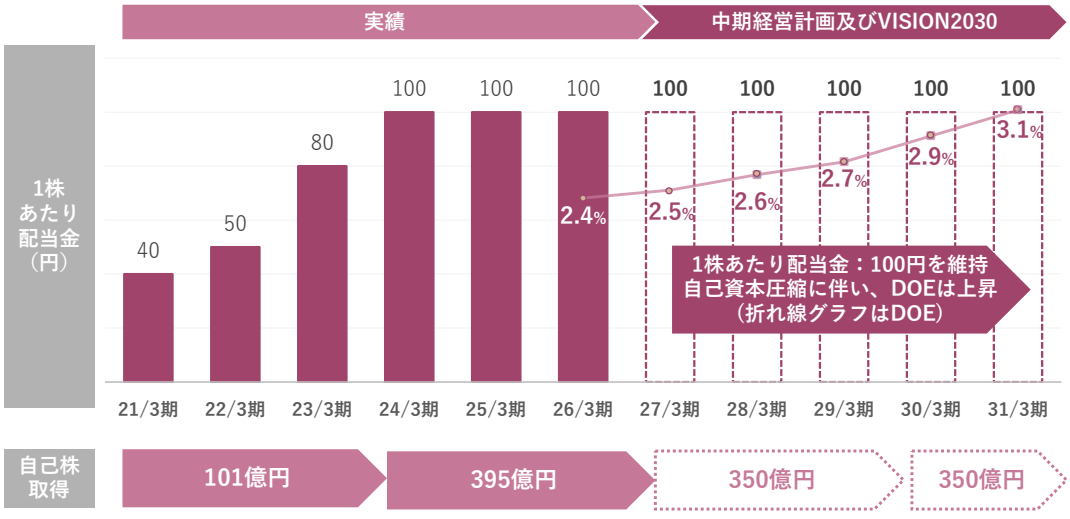


24ページです。財務戦略についてです。こちらは、2026年6月に開示した中期経営計画2029の再掲です。
当社は、株主還元を継続しながら、スキャンビーやメルーブなどの新価値創造の領域や、国内外の成長投資を強化していきます。
同時に、保有不動産や政策保有株式についても保有の妥当性を継続的に検証します。
先ほどご説明した麹町ビルの売却や自己株式の取得・消却も、こうした財務戦略を具体的に実行する取り組みの一つです。

財務戦略　株主還元（配当推移・自己株取得）

※「中期経営計画2029」説明資料（2026年6月22日開示）を再掲

1株あたり配当100円の維持と自己株式の取得を通じて、安定的かつ継続的な株主還元を実施



25ページです。
株主還元についても、基本方針に変更はありません。
1株あたり年間配当100円を維持するとともに、自己株式の取得を組み合わせ、安定的かつ継続的な株主還元を実施していきます。
今回決定した200億円を上限とする自己株式取得も含め、成長投資とのバランスを取りながら、資本効率の向上と企業価値の向上につなげていきます。

WACOAL HOLDINGS CORP.

「統合レポート2026」発行

「何を変え、何を残し、何で成長するのか」。課題と目指す姿を、経営の言葉で率直に語る



6つの問いから読み解く、ワコールの変革

「統合レポート2026」では、ワコールグループが進める変革について、ステークホルダーの関心や疑問を「6つの問い」に整理。経営陣らがそれぞれの問いに答えることで、変革の背景や課題、今後の方向性を分かりやすくお伝えしています。

6つの問い

- Q1 今の課題は何か。これから何を目指すのか
- Q2 国内事業をどのように変えていくのか
- Q3 海外事業をどのように拡げていくのか
- Q4 資本効率の向上にどう取り組んでいくのか
- Q5 社会課題解決と事業成長をどう両立していくのか
- Q6 戦略を支えるガバナンスをどう機能させているか

主なコンテンツ（一例）



トップメッセージ
変革の進捗と「中期経営計画2029」への覚悟



中期経営計画2029の概要
「事業の再構築」と「新価値創造」の3年間の方針



ガバナンス対談
新中計の実行を支えるガバナンスを議論

「統合レポート2026」は、当社IRサイトにてご覧いただけます。 https://www.wacoalholdings.jp/ir/library/ar/

26ページです。
最後に統合レポート2026の発行についてお知らせいたします。
今回は、「6つの問いから読み解く、ワコールの変革」をテーマに、当社の課題や目指す姿、中期経営計画2029の方向性をまとめています。ぜひ、ご一読いただければと思います。

私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

Appendix

27/3期 2Q 決算概況

為替レート	1$	1£	1元
26/3期 2Q実績	146.04	195.96	20.30
27/3期 2Q実績	159.37	214.06	23.52

（単位：百万円）

	26/3期 2Q実績	売上比（%）	27/3期 2Q実績	売上比（%）	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
売上収益	87,511	―	95,746	―	+8,235	+9.4%
売上原価	36,756	42.0	39,620	41.4	+2,864	+7.8%
売上総利益	50,755	58.0	56,126	58.6	+5,371	+10.6%
販売費及び一般管理費	47,710	54.5	52,942	55.3	+5,232	+11.0%
事業利益	3,045	3.5	3,184	3.3	+139	+4.6%
その他の収益	20,269	23.1	702	0.8	-19,567	-96.5%
その他の費用	1,773	2.0	273	0.3	-1,500	-84.6%
営業利益	21,541	24.6	3,613	3.8	-17,928	-83.2%
金融収益	1,015	1.2	1,210	1.2	+195	+19.2%
金融費用	410	0.5	497	0.5	+87	+21.2%
持分法による投資利益（損失）	-1,980	-2.3	1,711	1.8	+3,691	―
税引前利益	20,166	23.0	6,037	6.3	-14,129	-70.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	12,418	14.2	4,077	4.3	-8,341	-67.2%

27/3期 2Q 決算概況（セグメント別）

為替レート	1＄	1£	1元
26/3期 2Q実績	146.04	195.96	20.30
27/3期 2Q実績	159.37	214.06	23.52

（単位：百万円）

	26/3期 2Q実績	売上比（%）	27/3期 2Q実績	売上比（%）	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
ワコール事業（国内）	44,479	50.8	44,075	46.0	-404	-0.9%
ワコール事業（海外）	34,033	38.9	42,438	44.3	+8,405	+24.7%
ピーチ・ジョン事業	5,543	6.3	5,747	6.0	+204	+3.7%
その他	3,456	4.0	3,486	3.7	+30	+0.9%
売上収益	87,511	100.0	95,746	100.0	+8,235	+9.4%

	26/3期 2Q実績	売上比（%）	27/3期 2Q実績	売上比（%）	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	1,005	2.3	433	1.0	-572	-56.9%
ワコール事業（海外）	1,638	4.8	2,345	5.5	+707	+43.2%
ピーチ・ジョン事業	42	0.8	83	1.4	+41	+97.6%
その他	138	4.0	212	6.1	+74	+53.6%
調整額	222	0.3	111	0.1	-111	-50.0%
事業利益（損失）	3,045	3.5	3,184	3.3	+139	+4.6%

	26/3期 2Q実績	売上比（%）	27/3期 2Q実績	売上比（%）	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	19,145	43.0	778	1.8	-18,367	-95.9%
ワコール事業（海外）	1,751	5.1	2,496	5.9	+745	+42.5%
ピーチ・ジョン事業	56	1.0	95	1.7	+39	+69.6%
その他	504	14.6	249	7.1	-255	-50.6%
調整額	85	0.1	-5	0.0	-90	―
営業利益（損失）	21,541	24.6	3,613	3.8	-17,928	-83.2%

27/3期 2Q 決算概況（主要子会社）

為替レート	1＄	1£	1元
26/3期 2Q実績	146.04	195.96	20.30
27/3期 2Q実績	159.37	214.06	23.52

（単位：百万円）

	売上収益				事業利益（損失）				営業利益（損失）			
	26/3期 2Q実績	27/3期 2Q実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	26/3期 2Q実績	27/3期 2Q実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	26/3期 2Q実績	27/3期 2Q実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
ワコール	41,745	41,249	-496	-1.2%	606	997	+391	+64.5%	17,082	1,303	-15,779	-92.4%
ワコール インターナショナル	12,425	16,405	+3,980	+32.0%	821	836	+15	+1.8%	823	768	-55	-6.7%
ワコール ヨーロッパ	15,838	19,970	+4,132	+26.1%	881	2,010	+1,129	+128.1%	936	2,228	+1,292	+138.0%
中国ワコール	3,425	3,568	+143	+4.2%	-352	-630	-278	—	-335	-648	-313	—
ピーチ・ジョン（連結）	5,543	5,747	+204	+3.7%	42	83	+41	+97.6%	56	95	+39	+69.6%
Ａｉ	2,022	1,870	-152	-7.5%	220	193	-27	-12.3%	220	195	-25	-11.4%
【海外主要子会社】（現地通貨ベース）　（単位　米国：千USD　ヨーロッパ：千GBP　中国：千CNH）												
ワコール インターナショナル	85,082	102,937	+17,855	+21.0%	5,624	5,246	-378	-6.7%	5,635	4,821	-814	-14.4%
ワコール ヨーロッパ	80,924	93,290	+12,366	+15.3%	4,515	9,494	+4,979	+110.3%	4,796	10,515	+5,719	+119.2%
中国ワコール	168,705	151,719	-16,986	-10.1%	-17,340	-26,803	-9,463	—	-16,532	-27,598	-11,066	—

※　原則、各国現地会計基準にて表示

27/3期 通期計画

為替レート	1$	1£	1元
26/3期 実績	150.77	202.10	21.25
27/3期 計画	155.00	210.00	22.00

（単位：百万円）

	26/3期 実績	売上比（%）	27/3期 計画	売上比（%）	対前期	
					増減額	増減率
売上収益	171,510	—	187,600	—	+16,090	+9.4%
売上原価	73,279	42.7	78,930	42.1	+5,651	+7.7%
売上総利益	98,231	57.3	108,670	57.9	+10,439	+10.6%
販売費及び一般管理費	98,692	57.5	108,170	57.7	+9,478	+9.6%
事業利益	-461	—	500	0.3	+961	—
その他の収益	24,080	14.0	1,150	0.6	-22,930	-95.2%
その他の費用	3,742	2.2	150	0.1	-3,592	-96.0%
営業利益	19,877	11.6	1,500	0.8	-18,377	-92.5%
金融収益	2,075	1.2	1,510	0.8	-565	-27.2%
金融費用	785	0.5	750	0.4	-35	-4.5%
持分法による投資利益（損失）	-1,514	—	1,840	1.0	+3,354	—
税引前利益	19,653	11.5	4,100	2.2	-15,553	-79.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13,124	7.7	3,200	1.7	-9,924	-75.6%

※　持分法適用会社における固定資産譲渡益の計上を踏まえ、27/3期計画の税引前利益および親会社の所有者に帰属する当期利益を変更

27/3期 通期計画（セグメント別）

為替レート	1$	1£	1元
26/3期 実績	150.77	202.10	21.25
27/3期 計画	155.00	210.00	22.00

（単位：百万円）

	26/3期 実績	売上比（%）	27/3期 計画	売上比（%）	対前期 増減額	対前期 増減率
ワコール事業（国内）	88,428	51.6	90,400	48.2	+1,972	+2.2%
ワコール事業（海外）	66,138	38.5	79,300	42.3	+13,162	+19.9%
ピーチ・ジョン事業	11,144	6.5	11,800	6.3	+656	+5.9%
その他	5,800	3.4	6,100	3.2	+300	+5.2%
売上収益	171,510	100.0	187,600	100.0	+16,090	+9.4%

	26/3期 実績	売上比（%）	27/3期 計画	売上比（%）	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	-1,228	—	-1,325	—	-97	—
ワコール事業（海外）	349	0.5	1,240	1.6	+891	+255.3%
ピーチ・ジョン事業	130	1.2	140	1.2	+10	+7.7%
その他	-108	—	50	0.8	+158	—
調整額	396	—	395	—	-1	-0.3%
事業利益（損失）	-461	—	500	0.3	+961	—

	26/3期 実績	売上比（%）	27/3期 計画	売上比（%）	増減額	増減率
ワコール事業（国内）	19,184	21.7	0	0.0	-19,184	-100.0%
ワコール事業（海外）	132	0.2	1,250	1.6	+1,118	+847.0%
ピーチ・ジョン事業	149	1.3	100	0.8	-49	-32.9%
その他	298	5.1	100	1.6	-198	-66.4%
調整額	114	—	50	—	-64	-56.1%
営業利益（損失）	19,877	11.6	1,500	0.8	-18,377	-92.5%

※　当期より報告セグメントの区分方法を変更。セグメント情報については、変更後の報告セグメントの区分に基づき作成したものを開示

27/3期 通期計画（主要子会社）

為替レート	1$	1£	1元
26/3期 実績	150.77	202.10	21.25
27/3期 計画	155.00	210.00	22.00

（単位：百万円）

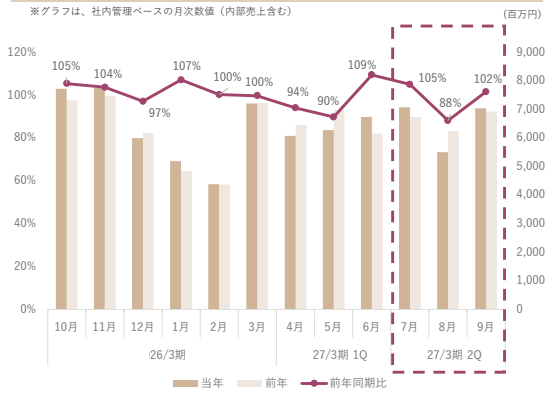
	売上収益				事業利益（損失）				営業利益（損失）			
	26/3期 実績	27/3期 計画	対前期 増減額	対前期 増減率	26/3期 実績	27/3期 計画	対前期 増減額	対前期 増減率	26/3期 実績	27/3期 計画	対前期 増減額	対前期 増減率
ワコール	82,998	84,822	+1,824	+2.2%	690	1,400	+710	+102.9%	18,549	2,207	-16,342	-88.1%
ワコール インターナショナル	22,952	30,111	+7,159	+31.2%	-256	0	+256	—	-335	0	+335	—
ワコール ヨーロッパ	30,829	36,221	+5,392	+17.5%	1,435	2,355	+920	+64.1%	2,180	2,355	+175	+8.0%
中国ワコール	7,481	7,700	+219	+2.9%	-847	-946	-99	—	-853	-961	-108	—
ピーチ・ジョン（連結）	11,144	11,800	+656	+5.9%	130	140	+10	+7.7%	149	100	-49	-32.9%
Ａｉ	2,858	2,940	+82	+2.9%	78	120	+42	+53.8%	72	126	+54	+75.0%
【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	152,234	194,263	+42,029	+27.6%	-1,694	0	+1,694	—	-2,221	0	+2,221	—
ワコール ヨーロッパ	152,563	172,482	+19,919	+13.1%	7,112	11,215	+4,103	+57.7%	10,798	11,215	+417	+3.9%
中国ワコール	352,044	350,000	-2,044	-0.6%	-39,919	-43,000	-3,081	—	-40,163	-43,660	-3,497	—

※　原則、各国現地会計基準にて表示

国内主要子会社の売上月次推移

（株）ワコール

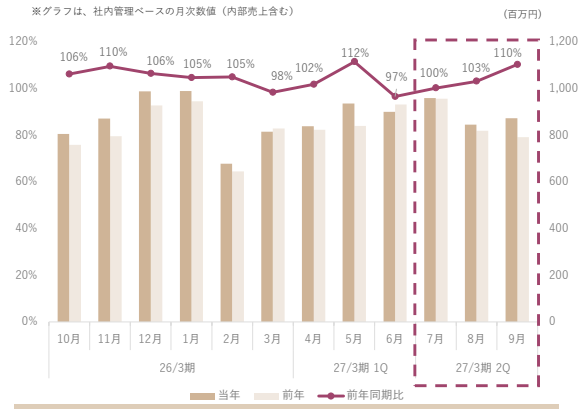
27/3期2Q累計:前年同期比99%▼



2026年7月　前年▲　×量販店苦戦　○販促施策でEC好調
2026年8月　前年▼　×百貨店苦戦　○量販店・EC堅調
2026年9月　前年▲　×実店舗苦戦　○自社EC、他社ECとも好調

（株）ピーチ・ジョン

27/3期2Q累計:前年同期比104%▲

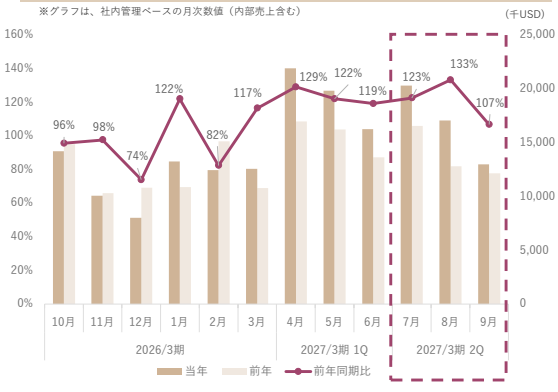


2026年7月　前年▶　○ 直営店プロパー販売好調　×自社ECセール苦戦
2026年8月　前年▲　○販促奏功で直営店好調　×自社EC苦戦
2026年9月　前年▲　○直営店・自社EC好調　×他社EC苦戦

海外主要子会社の売上月次推移①

ワコールインターナショナル※Glamorise社含む

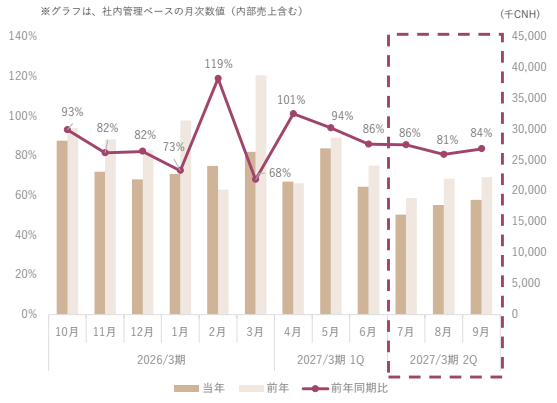
27/3月期2Q累計:前年同期比121%▲



2026年7月　前年▲ ○買収による増収　×百貨店苦戦
2026年8月　前年▲ ○買収による増収　○自社EC好調　×他社EC苦戦
2026年9月　前年▲ ○買収による増収　×百貨店苦戦　×EC苦戦

中国ワコール

27/3月期2Q累計:前年同期比83%▼

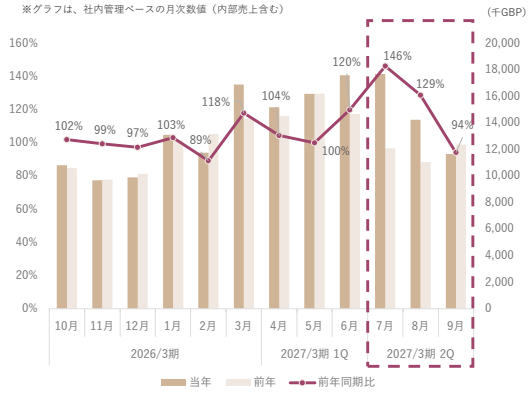


2026年7月　前年▼ ×実店舗苦戦　×品揃え不足でEC苦戦
2026年8月　前年▼ ×実店舗苦戦　×EC苦戦
2026年9月　前年▼ ×実店舗苦戦　×EC苦戦

海外主要子会社の売上月次推移②

ワコールヨーロッパ※Bravissimo社含む

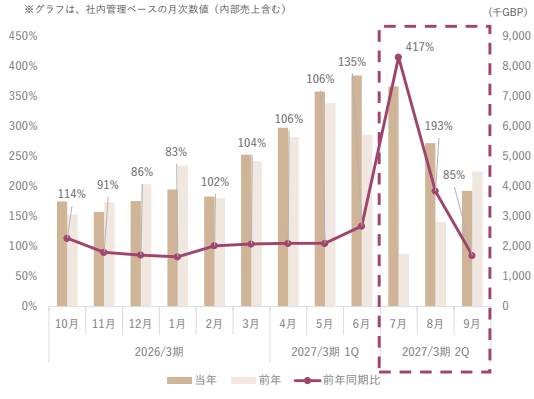
27/3月期2Q累計:前年同期比123%▲



2026年7月　前年▲ ○北米好調　○英国、仏国好調　×独国苦戦
2026年8月　前年▲ ○北米好調　○欧州好調
2026年9月　前年▼ ○北米堅調　×EC苦戦

Bravissimo社

27/3月期2Q累計:前年同期比183%▲



2026年7月　前年▲ ○前年6月下旬の物流倉庫火災影響の反動
2026年8月　前年▲ ○直営店好調　○EC大幅伸長
2026年9月　前年▼ ×直営店苦戦　×EC苦戦

連結財政状態計算書（BS）

（単位：億円）

	2026年3月末	構成比	2026年9月末	構成比	増減
現金及び現金同等物	442		① 329		-113
営業債権及びその他の債権	174		181		+7
棚卸資産	511		517		+6
その他	69		72		+3
流動資産　計	1,196	40.9%	1,099	37.7%	-97
有形固定資産・無形資産・使用権資産	583		555		-28
のれん	155		② 192		+37
その他の金融資産	473		③ 536		+63
その他	516		535		+19
非流動資産　計	1,727	59.1%	1,818	62.3%	+91
資産　合計	2,923		2,917		-6

	2026年3月末	構成比	2026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）	124		120		-4
借入金	123		118		-5
リース負債	120		108		-12
繰延税金負債	193		④ 219		+26
その他	239		⑤ 179		-60
負債　計	799	27.3%	744	25.5%	-55
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,096		⑥ 2,146		+50
非支配持分	28		27		-1
資本　計	2,124	72.7%	2,173	74.5%	+49
負債及び資本　合計	2,923		2,917		-6

① 法人税の支払い及び Glamorise社買収費用支払いによる減少

② Glamorise社買収によるのれんの増加

③ 有価証券の時価評価上昇

④ 有価証券評価差額の増加

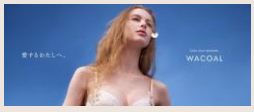
⑤ 法人税支払いによる減少

⑥ 当期利益の計上や 有価証券の時価評価上昇等による増加

ブランド紹介(国内)

中核子会社である（株）ワコールでは、徹底した「顧客起点」のブランドマネジメントを推進し、
提供価値が明確な魅力あふれるブランドの育成に取り組んでいます。
現在、レディスインナーウェアを中心に、12のブランドを展開しています。

レディスインナーウェア



WACOAL

人体科学に基づいた設計と上質なものづくりを強みとし、国内で展開するワコールグループの中核ブランド。ブランドコンセプトは“愛するわたしへ。Love your moment.”すべての一人ひとりに、「自分を見つめ、自分を愛せる瞬間」を



Wing

1975年に誕生。国内量販店やECサイトを中心に展開。「毎日に、いい下着。」をコンセプトに、日常の困りごとに寄り添った信頼できるアイテムを、手に取りやすい価格で提供

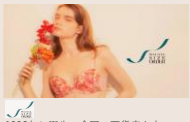


1979年に誕生。確かなボディメイク機能と高いデザイン性を兼ね備え、自分らしいセクシーを、自由に愉しむインナーウェアブランド。ブランドコンセプトは“劇的セクシー”



Yue

2021年に誕生。ものごとの理由を表す“由縁”から着想した名をもつ。厳選された素材、丁寧な縫製、美しいフォルム設計により、“最高で最良のここちよさ”と豊かな日常を提供

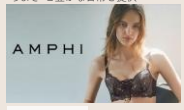


1993年に誕生。全国の百貨店を中心に展開。「私だけの一枚」をかなえるセミオーダーランジェリーブランドとして、一人ひとり異なるからだに寄り添い、“本当にぴったり”のつけごこちと快適さを提供



GOCOCi

2017年に誕生。実店舗、ECサイトを含む国内の幅広いチャネルでノンワイヤーアイテムを中心に展開。インナーウェア視点から、おしゃれをより楽しくするアイテムを提供



AMPHI

2002年に誕生。国内直営店やECサイトを中心に展開。上質なレース、繊細なディティールでフェミニンエレガントな魅力を引き立てるアイテムを提供

コンディショニングウェア



CW-X

1991年に誕生。ワコール人間科学研究開発センターの知見と独自のテーピング原理を応用して開発されたコンディショニングウェアブランド。カラダを動かす全ての人のコンディションを整え、その人が持つ能力を最大限発揮できる状態へ導く

メンズインナーウェア



WACOAL MEN

2014年に誕生。ワコールの設計技術を活かして開発されたメンズインナーウェアブランド。フィット感、肌触り、動きやすさの三要素を高次元で兼ね備え、飽きることのない上品で華やかなスタイリッシュさを実現

レディースインナーウェアから派生ブランド



Reyssamma

1974年に誕生。乳房を手術された方の「自分らしく、美しくありたい」という気持ちに寄り添い、からだへの負担に配慮したインナーウェアや水着を提供



2023年に誕生。「わたしを着こなす、わたしたちへ。」をコンセプトに、下着の開発技術とファッションの知見を融合し、自分らしい着こなしを楽しむカップインウェアを中心に提供

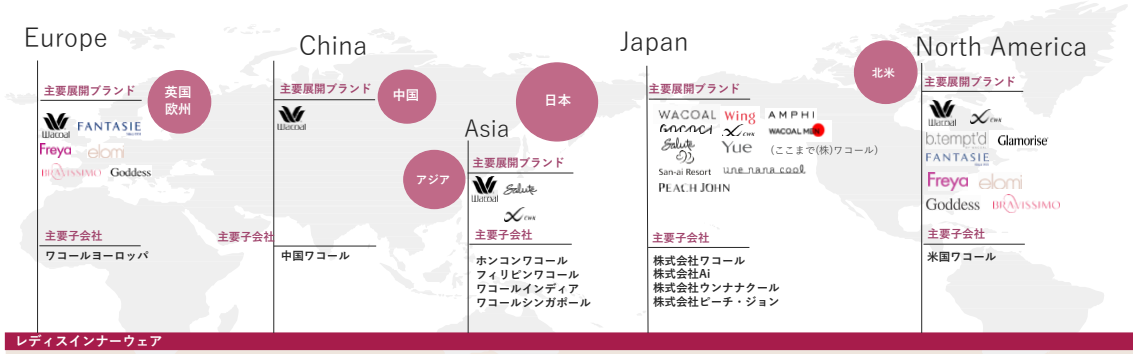


yojoy

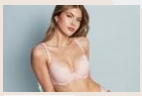
2023年に誕生。「私がととのう。私がよろこぶ。」をコンセプトに、女性のからだとこころの揺らぎに寄り添うフェムケアをサポートするアンダーウェアやボディケアアイテム、無料コンテンツを提供

ブランド紹介(海外)

ワコールグループは、世界各国の文化やニーズに寄り添いながら、
グローバル市場で魅力あるブランドを展開し、持続的な成長を目指しています。



レディスインナーウェア



b.tempt'd

2009年に欧米で誕生。フェミニンで軽やかな雰囲気が魅力の若年層向けランジェリーブランド。トレンド感のあるデザインと軽いつけごこちで、気分を高めるアイテムを提供し、自分らしさを楽しむ女性たちからの支持を得る



Glamorise

1921年に米国で誕生。「曲線の美しさ」を大切にしたものづくりを追求し、多様なサイズ展開をいち早く実践。幅広い体形にフィットする商品を提供し、快適な着用感とサポート力で、大きいサイズの女性の日常を支えるブランドとして支持されている。



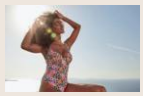
elomi

2008年に英国で誕生。D~Kカップに対応したフルフィギュア向けランジェリーブランド。豊富なサイズ展開とサポート力を兼ね備え、体型に関係なく自分らしい美しさを表現できるデザインが特長



FANTASIE

1951年に英国で誕生。上品でクラシカルなテイストを大切にしたフルバスト向けブランド。大人の女性に向けたしっかりとしたサポート力と高品質な素材使いで、安心感とエレガンスを提供



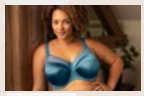
BRAVISSIMO

1995年に英国で誕生。D~Lカップの女性向けに特化したランジェリーブランド。「自分にぴったり合う」ことを重視し、フィット感と快適性のあるアイテムを提供



Freya

1998年に英国で誕生。Dカップ以上の女性に向けた、自由でアクティブなライフススタイルを提案するブランド。カラフルでポップなデザインが特徴で、機能性と遊び心を両立



Goddess

2002年にブランド買収。実用性とサポート力を重視したフルフィギュア向けブランド。シンプルでありながら機能的なデザインが特徴

ディスクレーマー

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。

IRお問い合わせ先

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/
お問合せ先：ir-wmg@wacoal.co.jp

IR情報の発信

株式会社ワコールホールディングスIR・広報
https://x.com/Wacoal_IR_PR

株式会社ワコールホールディングスIR
https://note.com/wacoal_ir