月次データ(2025年3月期)

■売上高

	4月	5月	6月	1Q期間	7月	8月	9月	2Q期間	10月	11月	12月	3Q期間	1月	2月	3月	4Q期間	通期累計
ワコール (国内)	76																76
ピーチ・ジョン(国内)	94																94
ワコールインターナショナル(米国)																	
中国ワコール																	

[※]ワコールインターナショナル、ワコールヨーロッパ、中国ワコールの前年同期比は現地通貨ベース

■㈱ワコールの店頭販売実績

(前年比,%)

チャネル別店頭売上		4月	5月	6月	1Q期間	7月	8月	9月	2Q期間	10月	11月	12月	3Q期間	1月	2月	3月	4Q期間	通期累計
百貨店		94																94
量販店	ワコールブランド	92																92
<u>ー</u> ウイングブランド	ウイングブランド	90																90
下着専門店		87																87
スポーツ量販店・専門店 ※1		115																115
直営店(実店舗)		101																101
カタログ		90																90
ワコールウェブストア(自社EC)		109																109
他社EC ※2		97																97

※1 スポーツチェーン・専門店: スポーツ関連衣料など ※2 他社EC: 下着専門店のEC部門、EC専業企業

■ピーチ・ジョンの売上

(前年比,%)

	4月	5月	6月	1Q期間	7月	8月	9月	2Q期間	10月	11月	12月	3Q期間	1月	2月	3月	4Q期間	通期累計
通販	95																95
店舗	90																90
他社EC·他	104																104
≣t	94																94

■売上概況

㈱ワコールでは、効率的な事業運営と、顧客提供価値の最大化を図るため、2024年4月1日付で事業部再編をおこないました。事業再編に伴い、2024年4月度からの月次報告については、従前のブランドグループ単位での売上報 告を取りやめ、基幹ブランド単位での売上報告となります。なお、店頭ベースの売上高については、これまでどおり、チャネル別で報告いたします。

2024年4月度

概況

①ワコール(国内)の売上概況 2024年4月度

ワコールの売上は、実店舗における主要チャネルの売上が低調に推移したことから、前年同月比76%となりました。店頭ベースの売上は4月後半にかけて徐々に回復してきたものの、前半の苦戦に加えて、新商品等の納品の期 ずれ影響もあり、前年同月・計画を下回りました。

※各ブランドの前年同期比につきましては、組織再編に伴う、前年実績の算出が間に合っていないため、次月以降開示いたします。

・ワコールブランド

ワコールブランド(インナーウェア)の売上※(納品)は、百貨店や量販店など実店舗において主力商品の販売が低調に推移したことに加え、自社ECでの販売も苦戦し、計画を下回りました。 (※ワコールブランドの自社EC売上を含んだ数値)

・ウイングブランド

ウイングブランドの売上※(納品)は、自社ECでの販売が好調に推移しましたが、ワコールブランド同様、実店舗における販売が苦戦し、計画を下回りました。 (※ウイングブランドの自社EC売上を含んだ数値)

・アンフィブランド

「アンフィ」ブランドの売上※(納品)は、客単価は向上したものの、集客や購買率が低調に推移したほか、ブラジェニックシリーズの新作をはじめとする新商品の販売が振るわず、計画を下回りました。 (※アンフィブランドの自社EC売上を含んだ数値)

·Salute/Yue

■主力の高価格帯ブランド「サルート」は、前年に実施した周年プロモーションの裏返しから来店客数が伸び悩んだものの、売上※(納品)は計画を上回りました。

同じく高価格帯ブランド「Yue」の売上は、自社ECでの売上は計画未達となりましたが、新品番の展開が寄与したことで店頭での売上は好調に推移し、ブランド合計では計画を上回りました。

(※各ブランドの自社EC売上を含んだ数値)

各チャネルにおける店頭ベースの売上の前年同月比は、百貨店94%、量販店のワコールブランド92%、ウイングブランド90%、専門店87%となりました。

また、直営店の主カショップである「アンフィ」は、集客や購買率が低調に推移したことから、前年同月を下回りました。また、ファクトリーストアは、購買客数は伸びなかったものの客単価が上昇したことにより、前年同月並みの水準となりま した。ワコールザストアについては、新商品の納品を前月に前倒しした影響で、当月は前年同月を下回りました。

「アンフィ」ショップ : 既存店 92%、新店込 85%

「ファクトリーストア」: 既存店 102%、新店込 98%「ワコールザストアー: 既存店 86%、新店込 88%

·自社EC

自社ECの売上高※は、前年同月比109%と好調に推移しました。 (※基幹ブランドの自社EC売上を含んだ数値)

②ピーチ・ジョン(国内)売上概況 2024年4月度

ピーチ・ジョンの国内事業の売上高は、前年同月比94%となり、計画を下回りました。直営店については、来店客数の増加に向けて販促施策を実施しましたが、期待した効果を得られず、前年同月比90%と、計画を下回りました。また、自社ECはゴールデンウィークセールが好調に推移したものの、会員向けの販促施策が不調におわり、前年同月比95%となりました。一方で、他社ECを含むその他のチャネルは、得意先への納品の増加が寄与し、前年同月比104%で着地しています。

なお、海外事業(店舗の状況)は、以下の通りです。

PJ香港:80%

販促施策を実施したものの想定した効果を得られず、天候不順なども影響した結果、前年同月、計画ともに下回りました。

台湾PJ:118%

■自社ECの売上が好調に推移した結果、前年同月を上回りました。一方、直営店の苦戦が響き、計画には未達となりました。

③海外主要会社の売上概況 2024年4月度

<参考>ワコール(海外)主要法人 ※前年比は現地通貨ベース

<u>米国</u> ・チャネル別(W<u>acooal+B.tempt'd+CW-X)</u>

acodari Bitciript a i citi Aj			
	4月 単月	累計	累計構成比
店舗 (Wacooal+B.tempt'd)			
店舗 (直営,アウトレット)			
百貨店EC			
専業EC			
自社EC			
輸出(カナダ除)			

<u>ヨーロッパ</u> ・チャネル別

	4月 単月	累計	累計構成比
百貨店			
専門店			
直営店			
自社EC			
他社EC			

<u>中国</u> ・チャネル別

	4月 単月	累計	累計構成比
百貨店			
その他実店舗			
他社EC			
その他			

<u>・ブランド別</u>

	4月 単月	累計	累計構成比
ワコール			
B.tempt'd			
CW-X			
LIVELY			

·地域別

	4月 単月	累計	累計構成比
UK			
3ーロッパ			
北米			
その他			

・ブランド別

	4月 単月	累計	累計構成比
ワコール			
サルート			
アンフィ			