

企業名： ワコールホールディングス

レポート名： 統合レポート 2021

1. この会社が目指す姿が理解できるか

ワコールホールディングスが目指す姿は、新しい時代に必要な価値を創造し、デジタルで人間中心のアプローチで消費者の健康で豊かな生活に貢献することである。とはいえ、ワコールホールディングスは、消費者の意識のさまざまな変化を感知し、消費者の視点から適切に対応することで、新たな成長を実現したいと考えている。デジタル技術を駆使しながら、コミュニケーション、価値判断、問題解決などのスキルを向上させ、消費者に対応する製品やサービスを提供する。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

ワコールホールディングスの競争優位性は、実店舗でのサービスを改善するための高度なテクノロジーの使用と、消費者の健康への注力にある。デジタル時代の到来とペロナの影響を受けて、ワコールホールディングスは実店舗の売上比率を75%に削減する計画である。また、ワコールホールディングスはEC事業の強化とCX戦略に注力し、自社ECの強化に向けて投資を続けるとともに、実店舗では、ワコールは3DボディスキャナーとカスタマーサービスAIを使用している。例えば、より多くの顧客を引き付けるためのカスタマーサービス「3Dスマート&トライ」とオンラインショップで使用されている“アバター”の接客システム「Ava.COUNSELING（アバカウンセリング）パルレ」。さらに、ワコールホールディングスは医療機関と協力して、健康や安全を意識したライフスタイルを目指し、消費者の健康により有益な製品やサービスを発売している。また、ワコールホールディングスは下着にとどまらず、より広い領域で価値を生み出し、グローバル化の市場で重要になってくると考え、健康領域と親和性が高く、イノベーション戦略室が推進している他社との協業を実行している。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

ワコールホールディングスの競争優位に持続性があると思う。ワコールホールディングスの競争優位に持続性がある理由は三つある。一つ目は、今日のグローバル化する世界において、ワコールホールディングスは日本の少子高齢化に対応した新たな海外展開戦略を打ち出し、日本の消費者との「深く、広く、長い」関係性の構築に向けたCX戦略の推進をするとともに、欧米中に加え、ECの急拡大が見込まれるアジア地域におけるCX戦略の実行していて、ワコールホールディングスの競争優位を維持するための十分な市場を生み出している。次に、今日のデジタル時代において、ワコールホールディングスは斬新な

ビジネスモデルや価値創造によって、持続性がある成長を実現し、実店舗とハイテクアプリケーションを組み合わせ、消費者により良い、より便利なサービスを提供している。最後に、有名な下着ブランドであるワコールホールディングスは、下着にとどまらず、消費者の健康を重視し、医療機関と協力して専門的で信頼できる製品やサービスを立ち上げている。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

ワコールホールディングスで自身の人的資本の価値向上を達成できると思う。ワコールホールディングスは2004年に専任のCSR部門を設立して以来、CSRに準拠した活動を推進し、CSR方針を策定し、多様性と健康管理、社会貢献、ピンクリボンなどの環境活動を推進してきた。これらの「社会貢献活動」は事業の成長とは関係ないが、ワコールホールディングスは諦めなかった。そのため、ワコールホールディングスはCSRを重視し、社会に配慮していることが分かった。気候変動への対応、消費者と地球にやさしい事業活動の推進、低炭素排出量の研究、環境にやさしい素材の使用、リサイクル活動の推奨などに取り組んでいる。持続可能な世界を実現するため、ワコールホールディングスは「ESG経営」を長期戦略の柱とする計画している。とはいえ、ワコールホールディングスは地球・社会・すべてのステークホルダーとの相互信頼の実現を目指すため、経営基盤強化（E環境課題への対応力強化、S社会課題への対応力強化と人材育成、Gコーポレート・ガバナンスの強化）を重視し、マテリアリティの再抽出と、課題解決に向けた長期的な目標値の設定している。ワコールホールディングスの社員になることで、デジタルを活用して、「コミュニケーション力」「価値判断力」「課題解決力」といった三つの人間力を鍛えることで、環境保護や女性の健康管理に貢献することができると思う。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

このワコールホールディングスの報告書の全体的な質は非常に高く、企業の経営戦略も財務の紹介も非常に詳細であると思う。だが、VISIONのインタビューに、内容が比較的反復的で無意味だと思う。適切な削減をしたほうが良いと考える。