

2024年6月期

決算補足説明資料

J A P A N C R A F T
H O L D I N G S

証券コード：7135

2024年8月8日

1. 2024年6月期決算説明

2. 各社取組について

3. 2025年6月期業績予想

4. 株主還元について

5. Appendix

2024年6月期 構造改革完了、黒字体質確立。 増資により経営基盤も強化

- 最大の経営課題である構造改革については、計画通り全項目対応完了。黒字体質転換へ
- 構造改革一時費用勘案すると、営業赤字計画比縮小。増資により財務体力増強

2023年6月期

2024年6月期

2025年6月期の姿

手づくり事業
の再構築

構造改革の推進 ⇒ 計画通り完了

赤字要因の固定費削減完了
(不採算チャネル・人件費)

- 済 抜本的な店舗網再編
- 済 通信販売事業の効率化～選択と集中
- 済 全社的な人員体制の適正化

新ビジネス・BtoB事業の本格展開
(既存チャネルに加え新たなビジネスモデルの構築)

2024/6 第三者割当による新株式及び第1回新株予約権の発行決議

黒字化へ

黒字体質
確立

成長基盤
拡大

資本増強

新たな
魅力創造

経営基盤の
安定化

【2024年6月期実績】～構造改革費用勘案後、計画達成

	計画	実績	構造改革費用勘案
売上	180億円	154億円	152億円
営業利益	△15.5億円	△15.9億円	△14.1億円

- 構造改革実施により、経費構造は大きく改善
- 構造改革実施に伴う一時費用を勘案すると、営業利益は計画達成

構造改革：黒字化に向けた課題への対応全て完了

- 手芸小売事業黒字化に向けた**構造改革完了、固定費適正化で月次黒字化達成**
 - 固定費削減（不採算チャネル閉鎖・人件費適正化）完了
 - 希望退職・役員体制見直しにより全社的な人員体制適正化を実現
- 既存チャネルに依存しないBtoB事業の体制確立。第2の柱として売上増強へ

黒字化に向けた課題	店舗小売事業のコスト適正化	対応実績	完了	不採算店舗全廃に向け、計画通り進捗 ※今後も定期的に個店採算を検証、適宜店舗網再編実施	2024年3月手芸小売事業月次黒字化
	ECサイトの効率化		完了	売上規模大のECモールサイトへ集中、赤字の自社サイト閉鎖	2024年3月よりEC事業黒字基調
	全社的な人員体制適正化		完了	2024年1月希望退職実施、役員体制変更 第2の柱となるBtoB事業への戦略的な人員配置強化 店舗運営・管理部門のさらなる効率化へ	全社的な人員適正化 コスト部門から収益部門へ戦略的配置
	売上増強 利益率改善		継続	当社独占供給のシルバニアファミリー着せ替えWSの拡販 手芸ファンと親和性高い新ビジネス展開（枕） BtoB事業による新顧客層獲得 会員制度・各種販促についても見直し	店舗で実績ある商品・サービスをBtoBで 新顧客層へ拡販 利益率改善

2023年6月期

黒字化への課題解決
財務基盤安定化

完了

2024年6月期

黒字体質転換
「攻め」の事業力強化

2025年6月期

黒字体質確立
成長基盤構築

2024年6月期 決算概要

～構造改革一時費用勘案すると
営業損益計画達成～

- 不採算店舗全廃等構造改革の推進により、売上は計画比で弱含むも、販管費大幅削減により営業損益はほぼ計画通り推移、前期比 +4.9億円
- 構造改革推進に伴う一時費用を勘案すると、営業利益計画は達成、計画比 +1.4億円
- 事業力強化の取組みを加速、2025年6月期黒字体質確立へ

(百万円)

2023年6月期		2024年6月期				2025年6月期	
通期		計画	実績	※構造改革 費用勘案	計画差	計画	前期差
売上高	16,993	18,000	15,393	15,170	△ 2,830	14,500	△ 893
売上総利益	9,524	9,700	8,308	8,408	△ 1,292	8,270	△ 38
粗利率	56.0%	53.9%	54.0%	55.4%	1.5%	57.0%	3.0%
販売管理費	11,610	11,200	9,901	9,822	△ 1,378	8,190	△ 1,711
営業利益	△ 2,085	△ 1,550	△ 1,592	△ 1,413	↑ 137	80	1,672
経常利益	△ 2,149	△ 1,600	△ 1,665			20	1,685
当期純利益	△ 3,283	△ 1,850	△ 2,091			△ 120	1,971

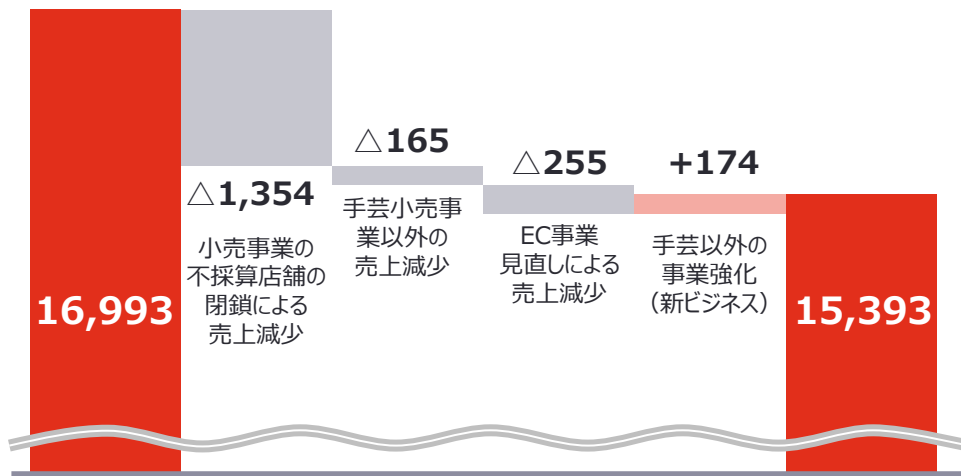
売上高・営業利益増減要因分析

～構造改革進捗により、
減収も営業損益は改善～

- 不採算店舗閉鎖、EC事業見直し等により、売上は△16億円減収
- 店舗・EC事業等の固定費削減・経費適正化により、営業損益は+4.9億円の改善

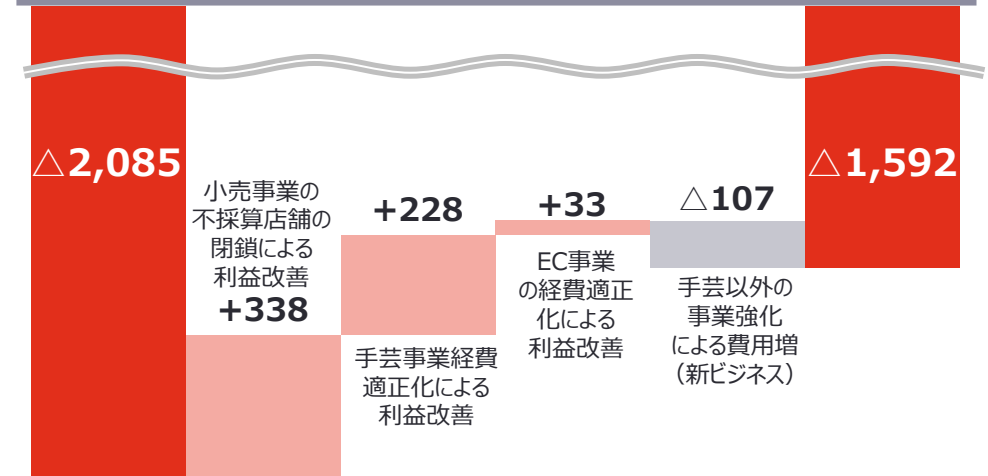
売上高の増減要因

(百万円)



営業利益の増減要因

(百万円)



2023年6月期

2024年6月期

2023年6月期

2024年6月期

2024年6月期店舗数

期初
318店舗

期末
226店舗

不採算店舗全廃に向けた抜本的な
店舗網再編により
前期比 △92店舗

連結貸借対照表

(百万円)

	2023年6月期	2024年6月期	増減額	主な増減要因
流動資産	8,157	7,312	△ 844	
現金及び預金	2,082	1,907	△ 174	
棚卸資産※	4,622	3,856	△ 766	△店舗閉鎖および販促による商品の減少
その他の資産	1,452	1,548	95	
固定資産	4,555	3,977	△ 577	
有形固定資産	3,275	2,997	△ 277	△賃貸不動産売却
無形固定資産	17	26	8	
投資その他の資産	1,261	953	△ 308	△店舗閉鎖に伴う差入保証金の減少
資産合計	12,712	11,289	△ 1,422	
負債合計	7,685	8,322	637	
流動負債	5,012	6,120	1,107	+短期借入金増加
固定負債	2,672	2,202	△ 470	
純資産合計	5,026	2,966	△ 2,060	△当期損失計上による利益剰余金の減少
負債・純資産合計	12,712	11,289	△ 1,422	

※ 棚卸資産：商品及び製品と貯蔵品の合計

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2023年6月期	2024年6月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 882	△ 1,534	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純損失 1,977百万円 ・棚卸資産の減少 766百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	730	△ 60	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸不動産の売却 372百万円 ・資産除去債務の履行による支出 290百万円 ・無形固定資産 116百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 614	1,420	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入金の増加 1,800百万円 ・長期借入金の返済 340百万円
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 766	△ 174	
現金及び現金同等物の期首残高	1,330	2,057	
現金及び現金同等物の期末残高	2,057	1,882	

1. 2024年6月期決算説明
2. 各社取組について
3. 2025年6月期業績予想
4. 株主還元について
5. Appendix

- 手芸小売事業の黒字化目途（月次黒字達成）：営業損益は計画比+2.1億円の損失圧縮
- 全社的な人員体制の適正化：既存店舗運営の効率化と戦略分野への人員投入により固定費削減
- 抜本的な店舗網再構築とB to Bによる新販売チャネルの開拓により売上増強へ

完了 抜本的な店舗網再編

- 不採算店舗の全廃 ～ 今後も足元販売状況踏まえ柔軟に適正化追求
- エリア戦略の徹底により旗艦店を中心に商圈をカバー、店舗サポート体制の効率化

完了 通信販売事業の効率化～選択と集中

- 売上規模大の楽天モール内サイトに注力、自社サイトは閉鎖

完了 全社的な人員体制の適正化

- 店舗現場力を向上させつつ、新ビジネス・B to B 事業へ戦略的配置
- 管理部門も効率化 → 人員適正化、固定費を削減（希望退職実施済）
- 役員体制見直し → 事業内容・規模を踏まえた効率的な事業運営体制へ

新ビジネス・B to B 事業の本格展開

- 店舗・ECサイトからアプローチできない顧客層へB to Bで商品・サービスを提供
エポック社との協業によるシルバニアファミリーのきせかえコスチュームWS、手芸用品等
- B to Bは、サンエー(沖縄小売最大手)・高齢者施設での実績踏まえ、本格展開へ
新ビジネスは専門家との協業、アンバサダー・インフルエンサー活用で拡販へ

【2024年6月期結果】 販売管理費：計画比 △10.7億円
営業損益：計画比 +2.1億円

2025年6月期の姿

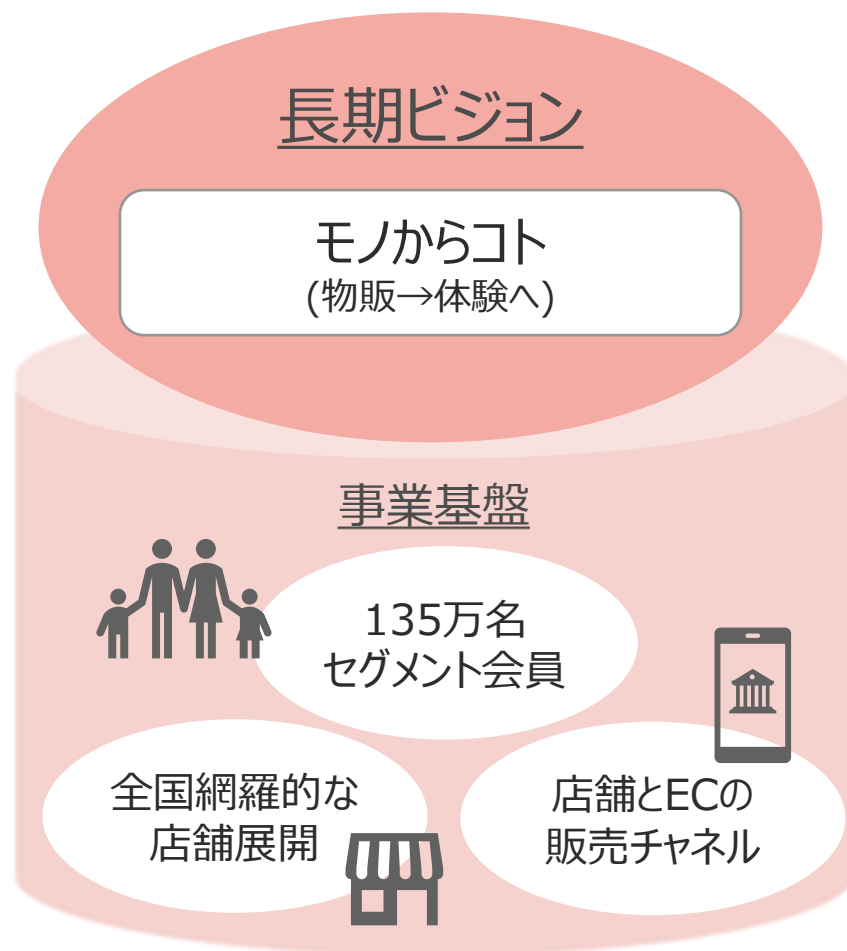


- 主力の小売事業黒字化
- 手芸ファンのさらなる開拓により売上増強

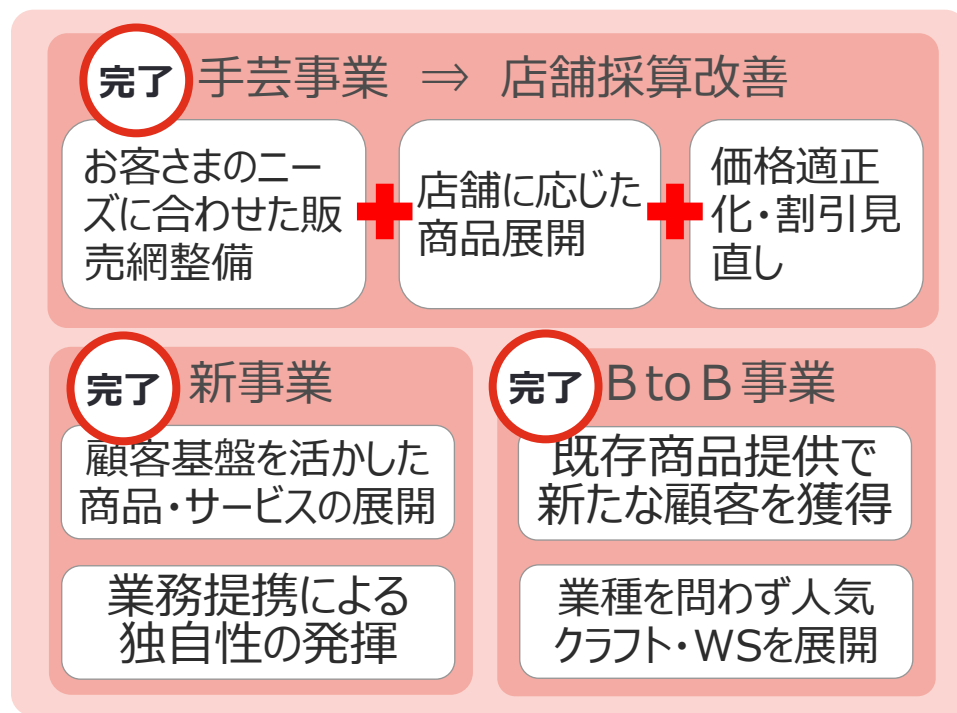
黒字体質確立
成長基盤構築へ

- 全国網羅的な店舗網等事業基盤を活かし、長期ビジョン実現へ取組む
- 2025年6月期へ向け各対応完了、赤字体質脱却へ

【藤久 経営戦略】



【2024年6月期 取組内容】



**赤字体質脱却
2025年6月期黒字化へ**

- 店舗・ECからアプローチできていない層へ「モノ」の販売に加え「コト」（体験）の提供
- 大手小売・書店への棚入れやパッケージ化したイベント催事開催の実績をもとに全国に横展開へ

DCM手芸売場の提案



- ホームセンター大手DCM
一部店舗内の手芸用品売場
を監修
- 手芸知識や接客、MDなどの
ノウハウも提供するフォロー体制
を構築

全国書店への展開



- 全国書店へ初心者でも着手
しやすい手芸キットなどの商品
を展開
- 営業体制を強化し、契約件
数は着実に増加

イベントの開催



- 商業施設等でのワークショップ
・ポップアップイベントの開催
- アスナル金山にて開催した
「シルバニアファミリーポップアッ
パーク 森の手芸屋さん」で
は若年層を中心にご来場いた
だき大盛況

新ブランド『アスシア』



山田朱織先生

2024年5月20日発売
『ロール腰枕』 税込6,600円/1枚



- ・寝返り時の身体の負担を軽減
- ・就寝中の腰をサポート
- ・お腹と腰を保温

- 主要顧客層に関心の高い「美と健康」への取組みとして新ブランド『アスシア』をスタート
整形外科医山田朱織先生と商品開発
- 身体に合わせて高さ調節が可能な『アスシア枕』の広告キャラクターに野呂佳代さんを起用

IKホールディングス商品展開



- IKホールディングスとの業務提携により、主要顧客層のニーズに合わせた商品を提供
- テレビショッピングで大人気の商品がお試しできる「暮らしの逸品コーナー」を一部店舗で展開

タフティングレッスン



- 専用器具を用いてラグなどの小物が作製できる話題の「タフティング」教室を一部店舗にて開始
- 「2024日本ホビーショー」や「ハンドクラフトフェアin NAGOYA」当社出展ブースでのワークショップで全日満席となるなど人気

ECサイト強化



- 自社サイトを閉鎖し、モールサイトでの販売に注力
- レジン関連等人気商品の商品登録数を大幅に増やし、売上増強
- 広告手法改善、さらなる顧客訴求力向上へ

日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園 重点取組事項

日本ヴォーグ社



- 藤久との協業による企業価値の向上
- デジタル時代に対応した事業活動推進
- 業界随一の保有コンテンツを活かした事業開発

ヴォーグ学園



- お客さまのニーズに応え、日本で最大・最良のハンドメイドカルチャーセンターとしてのポジションを確立
- ハンドメイドファン拡大に努め、豊かな人生を応援

出版事業

クラブ化による
定期購読者増加

ニット（編み物）
オリジナルの毛糸の
開発と販売

コンテンツの
マネタイズ

コンテンツ活用事業開発

頒布会
通信教育

新事業

アップサイクル推進

コンテンツ事業の
海外展開

コロナ後の リアル講座強化

受講生数増加

Webプロモーション
強化

新公式ホームページ
グランドオープン

魅力ある 講座の提供

世界のクラフト
講座開催

講座のスクラップ&
ビルド推進

業務の大幅刷新

グループ内協働強化、
収益面強化

受講生増加、収益面強化



期中取組み状況：新事業推進・サイト利便性向上

「月イチ手芸便」開始、 通信講座強化



毎月新しいキットをお届け

毎月定期的なキットをお届けするので、おうちの自分時間を楽しめます。

すぐに作れる手芸キット

必要な材料とレシピがセットになっているので、手軽ですぐにはじめられます。

バラエティ豊富に50シリーズ以上

刺繍、ペーパークラフト、布こものなど、幅広い手芸ジャンルからお好みのキットが選べます。

- 手軽に始められる手芸キットを毎月お届けする「月イチ手芸便」を開始



- 既存の通信講座を「手芸の学校」としてリニューアル、講座内容をさらに充実

新公式ホームページ グランドオープン



新機能

- ①マイページ追加
専用ページで予約状況や受講履歴を一目でチェック
- ②クレジット決済
オンラインでの支払いが可能に。手間なくスムーズにご利用いただけます！

- ユーザーフレンドリーなデザインと機能で、ヴォーグ学園の新公式ホームページをグランドオープン
- 基幹システムも一新し、コスト削減を実現

1. 2024年6月期決算説明
2. 各社取組について
- 3. 2025年6月期業績予想**
4. 株主還元について
5. Appendix

2025年6月期業績予想 ～中期経営計画最終年度 黒字計上へ～

- 立上段階のB to B事業は織り込まず、主力の手芸事業の黒字体質を確固たるものとし、営業利益 80百万円の計画

2024年6月期業績予想

(単位：百万円)

	2023年6月期		2024年6月期		2025年6月期			
	実績	構成比	実績	構成比	通期予想	構成比	前期差	前期比
売上高	16,993	100.0%	15,393	100.0%	14,500	100.0%	△ 893	94.2%
売上総利益	9,524	56.0%	8,308	54.0%	8,270	57.0%	△ 38	99.5%
販売管理費	11,610	68.3%	9,901	64.3%	8,190	56.5%	△ 1,711	82.7%
営業利益	△ 2,085	-	△ 1,592	-	80	0.6%	1,672	-
経常利益	△ 2,149	-	△ 1,665	-	20	0.1%	1,685	-
当期純利益	△ 3,283	-	△ 2,091	-	△ 120	-	1,971	-
新ビジネス比率	0.01%		3%		7.5%			
会員数(※)	128万人		135万人		140万人			

※ 会員数 = 情報発信可能な会員数 (含SNS会員、藤久会員 + 日本ヴォーグ社会員 + ヴォーグ学園受講生数)

- 手芸事業ではさらなる商品強化と価格適正化・割引見直し・運営体制効率化等で収益性を向上
- B to B 営業体制強化により、既存取組みの拡大と新たな販路開拓を継続し、第2の柱へ
- 商品・サービス、販売チャネル等の環境整備は、M&A、業務提携も活用し、お客さまのニーズに合わせ継続

「手づくり」ファン（お客さま）の新たなニーズに応え続ける

攻め

販売強化



BtoB：新たに専担組織を設置、外部企業を通じお客さまへお届け

販売チャネル

商品・サービス

攻め

自社事業領域：情報発信強化



Craft Heart Tokai

@craftTown



手づくり専門カルチャースクール
ヴォーク学園



CRAFTING

小売

EC・通販



クライ・ムキ
KURAHUKI
ソーイングスクール
Sewing School

手芸材料

出版

講座

攻め

新商品



新ビジネス：第一弾『美・健康』に続き新たな商材をお届け

■ 中期経営計画における今年度テーマ

『黒字体質確立 — 成長基盤構築』へ向けて各施策の総仕上げ

I 「手づくり」事業の再構築

- IP商品の開発強化、手芸定番商品の品揃え・在庫・価格の適正化
- 事業運営体制の効率化
- 新たな手芸ファン・新規顧客の獲得

店舗網再編とともに
実店舗とEC一体となった
購入環境を実現

II 経営基盤の安定化

- 店舗在庫の適正化、柔軟な店舗間移動実施による資産効率運営
- M&A、アライアンス推進による新たな事業モデルの構築

事業再構築に備えた
資本・財務基盤の安定化

III 新たな魅力創造への取り組み

- 地域特性に合わせた品揃え、BtoB強化による収益源拡大
- エポック社との業務提携によるシルバニアファミリー関連売上拡大

多様な顧客ニーズに応じた
商品・サービス提供
B to B も視野に入れた顧客
開拓・販路拡大

今後の展望

- ▶ 当社グループの強みである、業界トップの店舗網と多様な講習会運営、作り図をはじめとする膨大なソフト資産を活かし、仲間づくり・業界内協業を進め、さらなるグループ拡充へ
- ▶ 手芸事業再構築、資産効率の改善により、資本コストや株価を意識した経営に取り組む

1. 2024年6月期決算説明
2. 各社取組について
3. 2025年6月期業績予想
4. 株主還元について
5. Appendix

- 今期は構造改革の実施により収益構造が大幅改善、営業黒字化見込み。通期3円の復配を予定
新ビジネス・B to B 事業の本格展開、並びにM&A実行により財務基盤を増強、更なる増配を目指します
- 今後とも引続き配当性向40%を目途に、総還元性向の長期・安定・継続的な増加を目指します

配当実績・予想

	中間	期末	年間	配当性向
2025年6月期（予想）	0.00円	3.00円	3.00円	-
2024年6月期	-	-	-	-
2023年6月期	-	-	-	-
2022年6月期	-	-	-	-
2021年6月期	12.50円	19.50円	32.00円	52.0%
2020年6月期	-	25.00円	25.00円	38.7%

※1 2021年6月期以前は藤久実績

※2 藤久は2020年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施、2020年6月期については株式分割前の実際の配当金の額を記載

- 年2回当社グループの店舗・サービスで利用できる株主優待券を贈呈
- 加えて、長期継続保有かつ1,000株以上保有株主様へ年1回特別優待品を贈呈

優待内容

基準日	保有株式数	保有期間		
		1年未満	1年以上継続保有※	3年以上継続保有※
6月30日 12月31日	100株(1単元) 以上 200株(2単元) 未満	1,000円分×年2回	2,000円分×年2回	3,000円分×年2回
	200株(2単元) 以上 600株(6単元) 未満	2,000円分×年2回	3,000円分×年2回	4,000円分×年2回
	600株(6単元) 以上	4,000円分×年2回	5,000円分×年2回	6,000円分×年2回

◎ 上記に加えて6月30日に1年以上継続保有で1,000株以上保有の株主様に年1回特別優待品の贈呈



【株主ご優待券】

- 手芸専門店クラフトハート トーカイ、ヴォーグ学園、各ECサイトでのお買物やレッスン受講に利用できる「株主ご優待券」を贈呈



【特別優待品】

- (株)エポック社とのコラボレーション「シルバニアファミリー限定品」1点の贈呈

※継続保有条件の詳細は弊社ホームページ株主優待情報 (<https://www.jcraft-hd.co.jp/ir/benefits/>) に掲載 ▶▶▶



個人株主増加に向けた取組み

- 株主還元充実、個人投資家向け説明会等IR情報発信強化により、ファン株主増加の取組みを継続

株主優待制度の充実化

2022年12月末基準日から優待金額増額・利用範囲拡大、2023年12月末基準日から更に株式分割後100株保有や1年未満・3年以上保有対象の優待新設



ジャパクラフトHDホームページ内容の充実化

「個人投資家の皆さまへ」のページを開設
「事業展開」「新たな取組み」など掲載コンテンツを追加



個人投資家向け説明会の実施

2022年10月より個人投資家様向けのオンライン会社説明会、IRセミナー等を定期的開催

名証IRセミナーオンライン
企業説明会
JAPAN CRAFT HOLDINGS
証券コード：7135
2024年2月27日

ジャパクラフトHDの強み

- Craft Heart Tokai (株式会社 久 株式会社)
 - 業界トップクラスの店舗網
 - 会員を中心とした充実した顧客基盤
- 日本ヴォーグ社 (VOGUE GROUP INC.)
 - ウォーク学園 (業界屈指の出版・教育事業)
 - 日本最大級のハンドメイドカルチャーセンター

「手づくり」の新しい魅力を提案
唯一の上場企業として手芸業界をリード

株主アンケートの実施

株主様の貴重なご意見を今後の経営とIR活動に反映させていただきたくアンケートを実施
今後も定期的実施予定

回答方法	WEBアンケート (株主様宛中間決算関係書類にてご案内)
集計結果	当社HPに掲載 https://www.jcraft-hd.co.jp/ir/shareholder_report/

1. 2024年6月期決算説明
2. 各社取組について
3. 2025年6月期業績予想
4. 株主還元について
5. Appendix

商号	ジャパクラフトホールディングス株式会社 (JAPAN CRAFT HOLDINGS CO.,LTD.)
設立	2022年1月4日
資本金	1億円
代表取締役	堀 孝子
本社所在地	愛知県名古屋市名東区高社一丁目210番地
事業内容	子会社等の経営管理及びこれらに附帯又は関連する一切の事業
上場取引所	東証スタンダード、名証プレミア（コード：7135）

グループ会社



グループ経営理念

「手づくり」を通して豊かな心を育み幸せを紡ぐ企業グループへ

グループ経営ビジョン

vision1.

私たちは、手芸の総合サポート企業として手づくり文化の裾野を広げます。

vision2.

私たちは、手づくりの喜びと幸せをあらゆる世代のお客様にお届けします。

vision3.

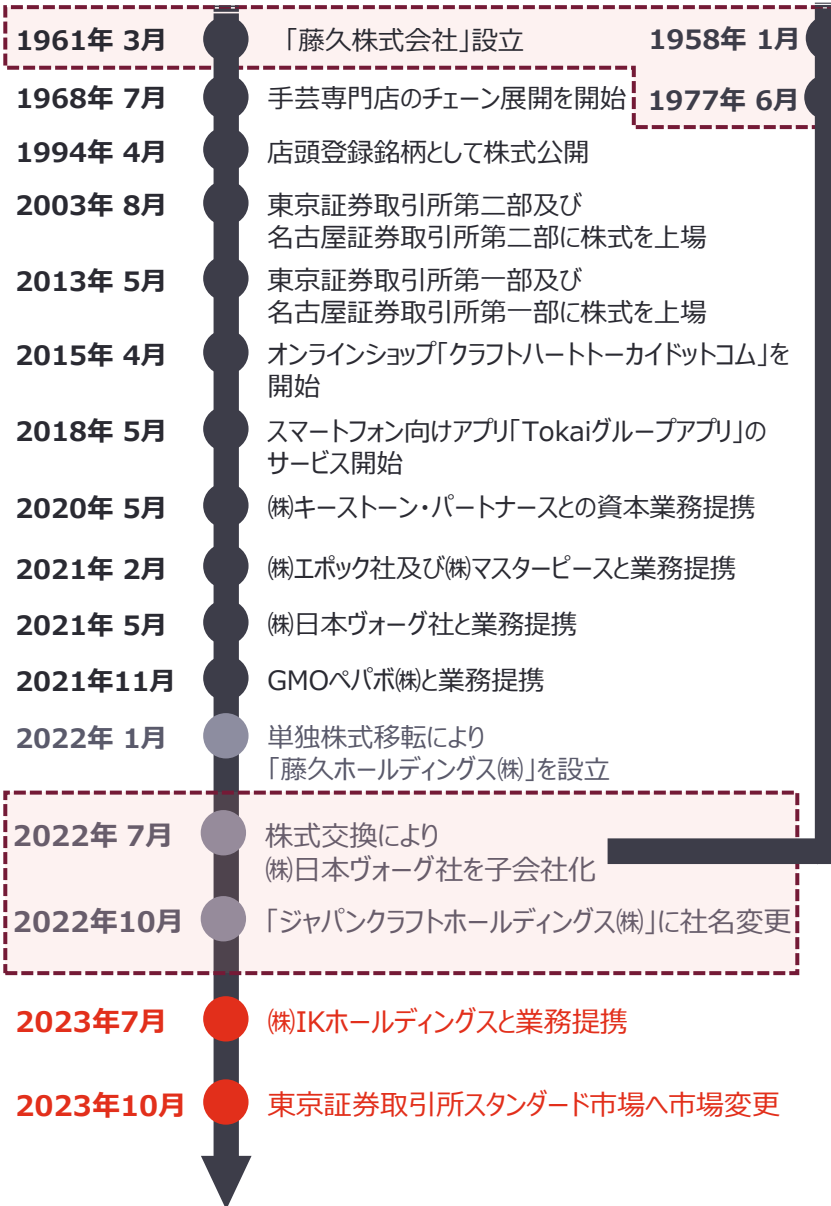
私たちは、手づくりのやさしさを次世代に繋げて持続可能な社会の実現に貢献します。

行動指針

熱意 を持って、お客様の期待に応えよう
常にお客様視点を持つ

使命感 を持って、創意工夫と新たな挑戦を続けよう
今日より明日の成長

信用 を得て、誇れる企業グループへ育てよう
ステークホルダーからの信用維持



1958年 1月 「株式会社日本ヴォーグ社」設立

1977年 6月 「株式会社ヴォーグ学園」設立

**2022年10月、3社が
ジャパクラフトホールディングス
グループとして新たにスタート**



近年の主な歩み

2021年

■ 業務提携

- ・(株)エポック社 **2021年 2月** 手芸と親和性の高い人気商品の取扱い
- ・(株)日本ヴォーグ社 **2021年 5月** 協業による多科目のWeb講習会の実現
- ・GMOペパボ(株) **2021年11月** 両社のサービス(店舗・オンライン)への相互送客

■ 持株会社体制への移行

M&Aやアライアンス推進を加速化するための体制確立

■ M&Aやアライアンスの推進によるグループの業容拡大

当社の会員基盤、サービス・商品、店舗網と親和性が高い企業とのアライアンスを推進し、グループ事業シナジーを創出し、新規顧客の獲得、事業の充実化・拡大を図り、企業価値向上を実現

■ ジャパクラフトホールディングスへ社名変更

「手づくりを通して豊かな心を育み幸せを紡ぐ。日本全国にわたり、手づくり文化を継承し、持続可能な社会の実現に貢献する」との思いを籠めて社名を変更

2022年

■ 業務提携

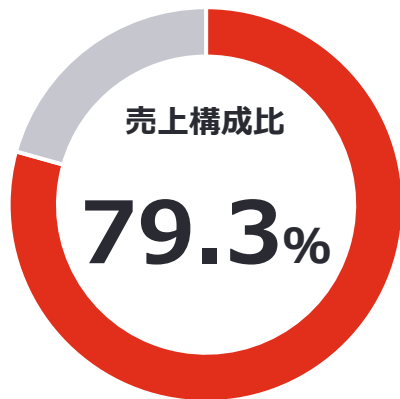
- (株)IKホールディングス **2023年 7月** 相互送客及び新たな商品・サービスの提供

■ 藤久 B to B事業本格展開の開始

ホームセンター大手DCM(株)店舗の手芸用品売場、書店、商業施設、携帯ショップ等へ商品・サービスを展開し収益力強化
取引先の集客に寄与するとともに自社店舗・EC サイトからはアプローチできない顧客層を開拓

2023年～

小売事業

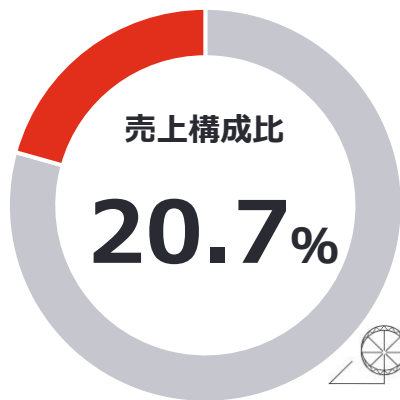


手芸専門店
「クラフトハートトーカイ」を
中心に全国に店舗展開



店舗：手芸専門店
📍：ヴォーグ学園

出版・教育事業

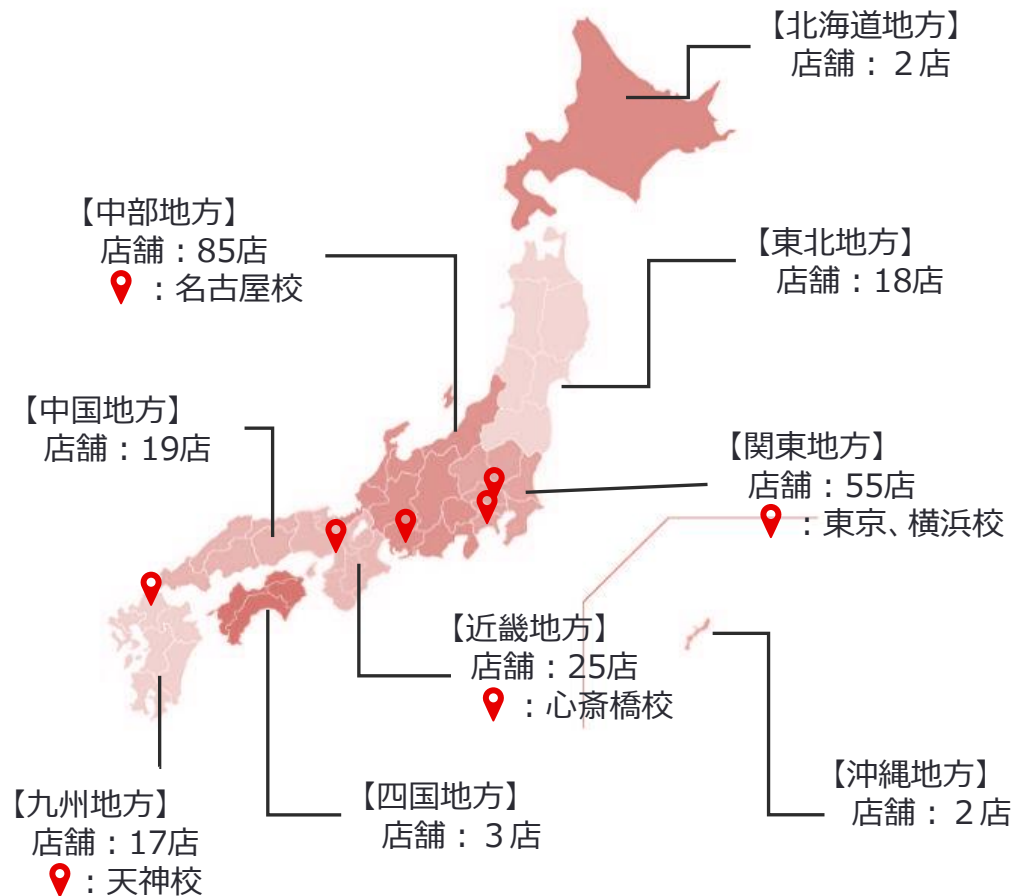


手芸・ハンドメイドに関する
出版、教育、通信販売
通信教育の事業を展開

カルチャースクール
「ヴォーグ学園」を全国5校
とオンラインで展開



日本ヴォーグ社のショッピングサイト
手づくりタウン



本資料及び当社IRに関するお問合せ先

- 本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。
- 本資料に記載された業績予想及び将来予測については、資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含むため、将来の経営成績の結果を保証するものではありません。
- 実際の業績等については、環境の変化などにより、本資料における将来見通しと異なる場合がございます。
- 万が一、この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。

本資料及び当社IRに関するお問合せ先



お問合せ先	ジャパングラフトホールディングス株式会社 企画部
所在地	〒465-0095 愛知県名古屋市名東区高社一丁目210番地
TEL	052-725-8815
Email	ir@fujikyu-corp.co.jp
企業サイト	https://www.jcraft-hd.co.jp/