

2025年6月期 第1四半期

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11月13日

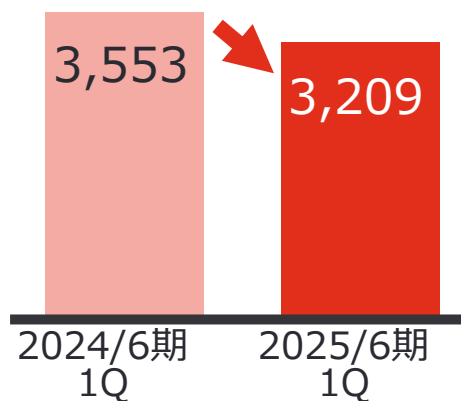
構造改革により**経費大幅削減**
割引等見直しにより採算改善

手芸小売事業は黒字定着
順調に計画以上の進捗

3Q以降黒字化転換
今期通期黒字化へ

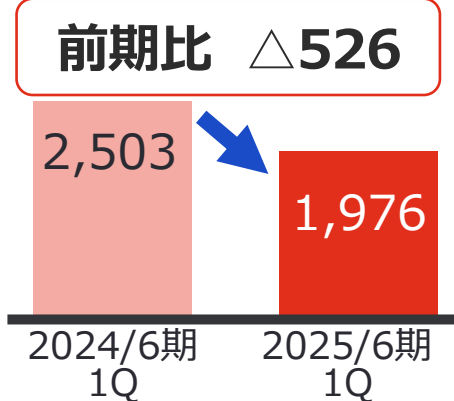
単位:百万円

売上



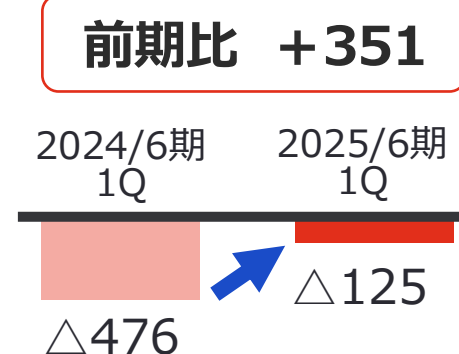
赤字店舗閉鎖により売上減少
(店舗数△85)

経費



構造改革により**経費圧縮**
(店舗経費、人件費他)

営業利益



採算改善、経費圧縮
により赤字圧縮

【2025年6月期計画】

※当社は従来より下半期が繁忙期、利益計上

	2023/6期 通期 実績	2024/6期 通期 実績	2025/6期 1Q		2025/6期 通期 計画
			計画	実績	
売上	169億円	153億円	30.8億円	32.0億円	145億円
営業利益	△20.8億円	△15.9億円	△2.7億円	△1.2億円	0.8億円

1. 第1四半期決算説明

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 第1四半期決算概要

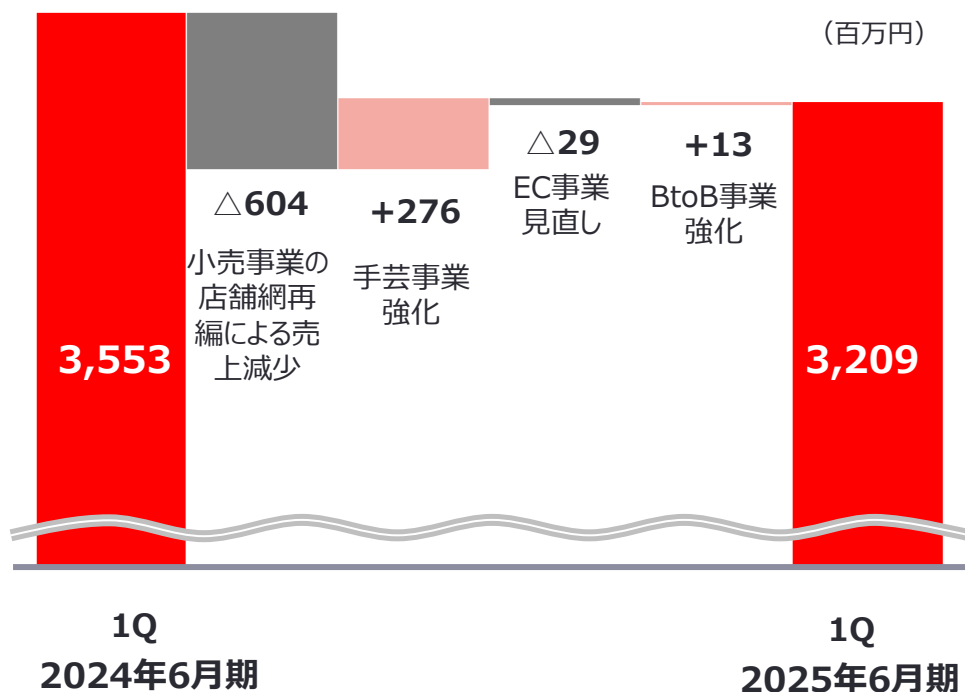
(百万円)

	2024年6月期		2025年6月期			
	第1四半期	通期	第1四半期	前期差	前期比	通期予想
売上高	3,553	15,393	3,209	△ 343	90.3%	14,500
売上総利益	2,026	8,308	1,851	△ 175	91.4%	8,270
粗利率	57.0%	54.0%	57.7%	0.7%	101.2%	57.0%
販売管理費	2,503	9,901	1,976	△ 526	79.0%	8,190
営業利益	△ 476	△ 1,592	△ 125	351	—	80
経常利益	△ 468	△ 1,665	△ 143	325	—	20
当期純利益	△ 531	△ 2,091	△ 219	312	—	△ 120

- 売上高は、小売事業の店舗再編に伴う店舗数減少により、大きく減収
- 営業利益は、店舗閉鎖による固定費削減、経費適正化の着実な進捗に伴い大きく改善

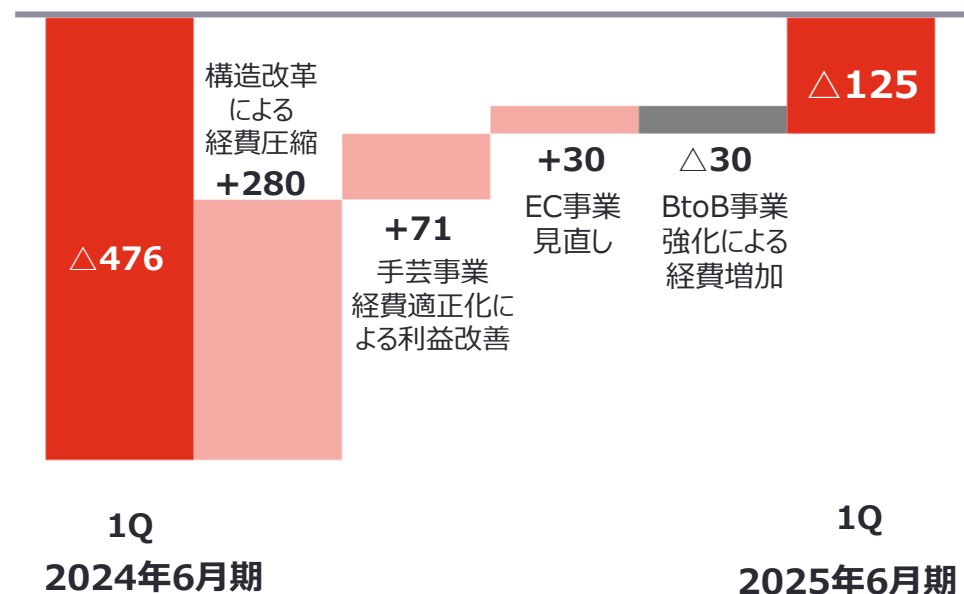
売上高の増減要因

(百万円)



営業利益の増減要因

(百万円)



連結貸借対照表

(百万円)

	2024年6月期	2025年6月期 第1四半期	増減額	主な増減要因
流動資産	7,312	7,886	574	
現金及び預金	1,907	2,640	732	+第三者割当増資による資金調達
棚卸資産※	3,856	4,043	187	
その他の資産	1,548	1,202	△ 345	△店舗数減少等に伴う売上債権の減少
固定資産	3,977	3,939	△ 37	
有形固定資産	2,997	2,982	△ 15	
無形固定資産	26	26	0	
投資その他の資産	953	930	△ 22	
資産合計	11,289	11,826	536	
負債合計	8,322	8,103	△ 219	
流動負債	6,120	5,733	△ 387	△店舗会員数の減少に伴う契約負債の減少
固定負債	2,202	2,370	167	
純資産合計	2,966	3,722	756	+第三者割当増資による資本金及び資本準備金の増加
負債・純資産合計	11,289	11,826	536	

※ 棚卸資産：商品及び製品、仕掛品及び貯蔵品の合計

- 店舗網再編、人員適正化等の経営構造改革については、2024年6月期までに完了
- 今期は価格適正化等により黒字体質へ転換。**3Q以降黒字計上し、通期黒字化へ**

～2024年6月期

2025年6月期

手づくり事業
の再構築

構造改革完了

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

済 全社的な人員体制の適正化

済 B to B 事業の本格展開
(新たなビジネスモデルの構築)

新たな
魅力創造

黒字化へ

収益基盤改善
価格適正化、採算改善

成長基盤拡大
B to B 事業強化

M&A推進
新たな収益基盤確保

経営基盤の
安定化

済 2024年6月
増資及び新株予約権発行決議

更なる成長へ

1. 第1四半期決算説明
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

「楽天ポイントカード」導入

Graft Heart Tokai クラフトパーク × R POINT

要エントリー

楽天ポイントカード導入記念

クラフトハートーカイ、クラフトパークで
楽天ポイントカードを提示して200円(税抜)以上お買い物すると

楽天ポイント2倍

2024年9月17日(火)8:00~2024年9月30日(月)23:59

- トーカイグループ全店で「楽天ポイントカード」を導入、手芸専門店業界では初
- 藤久会員サービス「クラフトメンバーポイント」と併せてポイントの獲得・利用が可能
- 多数のユーザーを有するポイントサービス導入により顧客層の拡大、満足度の向上を目指すとともにデータマーケティングに活用

「森の手芸屋さん」フラッグシップ店舗登場



- 手芸用品とともにシルバニアファミリーの商品を豊富に取り揃え、「森の手芸屋さん」のフラッグシップ店舗としてミナ天神店をリニューアルオープン
- ジオラマやフォトスポットも設置し、シルバニアファミリーを存分に楽しめる店舗に

- 全国に地域営業20名を配置し、顧客ニーズを踏まえた商品提案・導入を推進
- 商業施設や小売店に加え、ハウジングセンターやディーラー、子供会、介護施設などでの「コト」（体験）の提供

ホームセンターとの取組み



- ホームセンター大手DCM4店舗の手芸商品売り場に商品を導入
- 全国のホームセンターへ、手芸商品およびトレンド商材の導入が進行中

全国小売店への展開



- 初心者でも着手しやすい手芸キットなどを、全国約100店舗の書店にて展開
- 店舗内にてワークショップを開催し、書店の来店客数アップに寄与
- バリエティショップにおいても同様に商品を展開

イベントの開催



- 商業施設およびクリエイターからの要望により、クリエイターの作品販売やワークショップを行うマルシェを展開
- 小売店や商業施設でのワークショップを全国で約120回開催

日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園 期中取組み状況

日本ヴォーグ社創業70周年



【日本ヴォーグ社70周年記念特設サイト】

<https://www.tezukuritown.com/nv/sp/70th.aspx>

- 創業70周年を迎え、日本ヴォーグ社の歴史やこれまで出版した本の総目録をまとめた特設サイトを開設
- 70周年を記念した様々なイベントやセールを企画・開催、ファンの強化、売上増加を図る

心地よいお部屋をつくる
ハンドメイドキャンペーン



- お部屋を彩る作品が作製できる講座を特集したキャンペーンを各校で実施
- 自分で作ったものを飾り、使うことで心地よい部屋作りを提案

1. 第1四半期決算説明
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

(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)

1. 第1四半期決算説明
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增強、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
- 株主さまのご意見を踏まえ、更なる内容の充実、利便性向上を目指します

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】

- 2024年6月末基準日では、(株)エポック社とのコラボレーションした「シルバニアファミリー限定品」1点を贈呈

※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

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. 第1四半期決算説明
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	5億82百万円 ※2024年9月30日時点
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.

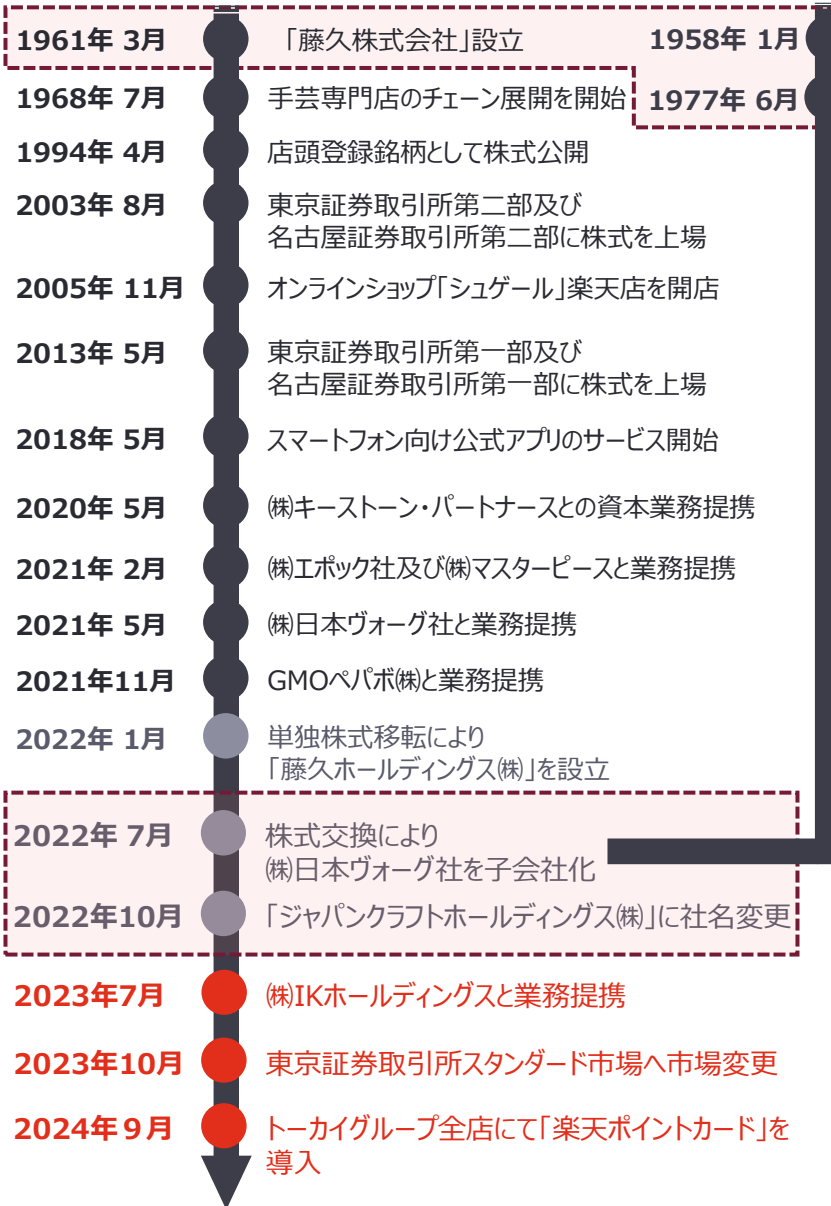
私たちは、手づくりのやさしさを次世代に繋げて持続可能な社会の実現に貢献します。

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

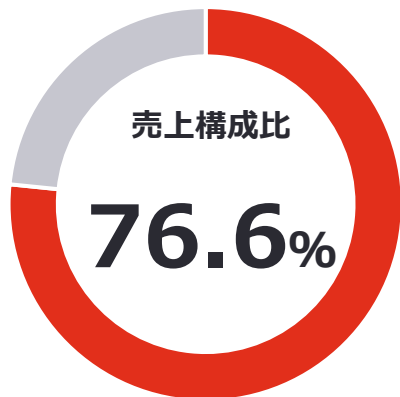
- (株)IKホールディングス **2023年 7月** 相互送客及び新たな商品・サービスの提供

■ 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

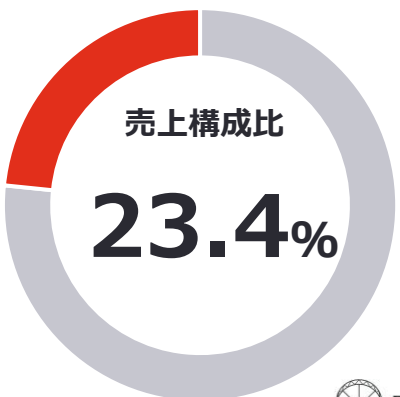


手芸専門店
「クラフトハートトーカイ」を
中心に全国に店舗展開



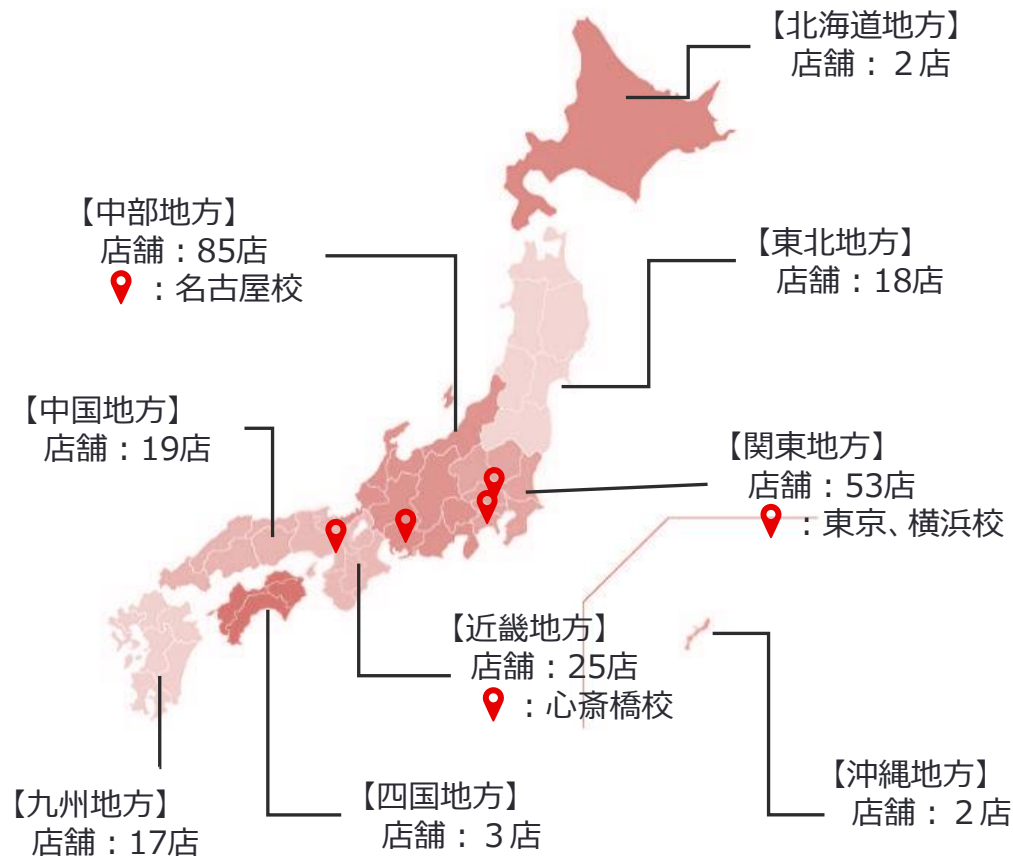
店舗：手芸専門店
📍：ヴォーグ学園

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4校
とオンラインで展開



※ 2024年9月30日時点

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	ジャパンク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/