

2023年6月期

決算説明会資料

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

証券コード：7135

2023年8月23日

I . ジャパンクラフトホールディングス概要 ……P 2

II . 中期経営計画の進捗状況

1 中期経営計画の進捗状況 ……P10

2 2023年6月期決算説明 ……P15

3 2024年6月期業績予想 ……P21

III . 株主還元 ……P30

I . ジャパンクラフトホールディングス概要

会社概要

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	中松 健一
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	東証プライム、名証プレミア (コード：7135)

グループ会社



※ 2023年6月30日時点

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

事業展開

事業展開

手芸専門店



301店舗



15店舗



1店舗



1店舗

公式通販サイト



手づくりタウン

出版



カルチャースクール



教育・通信教育

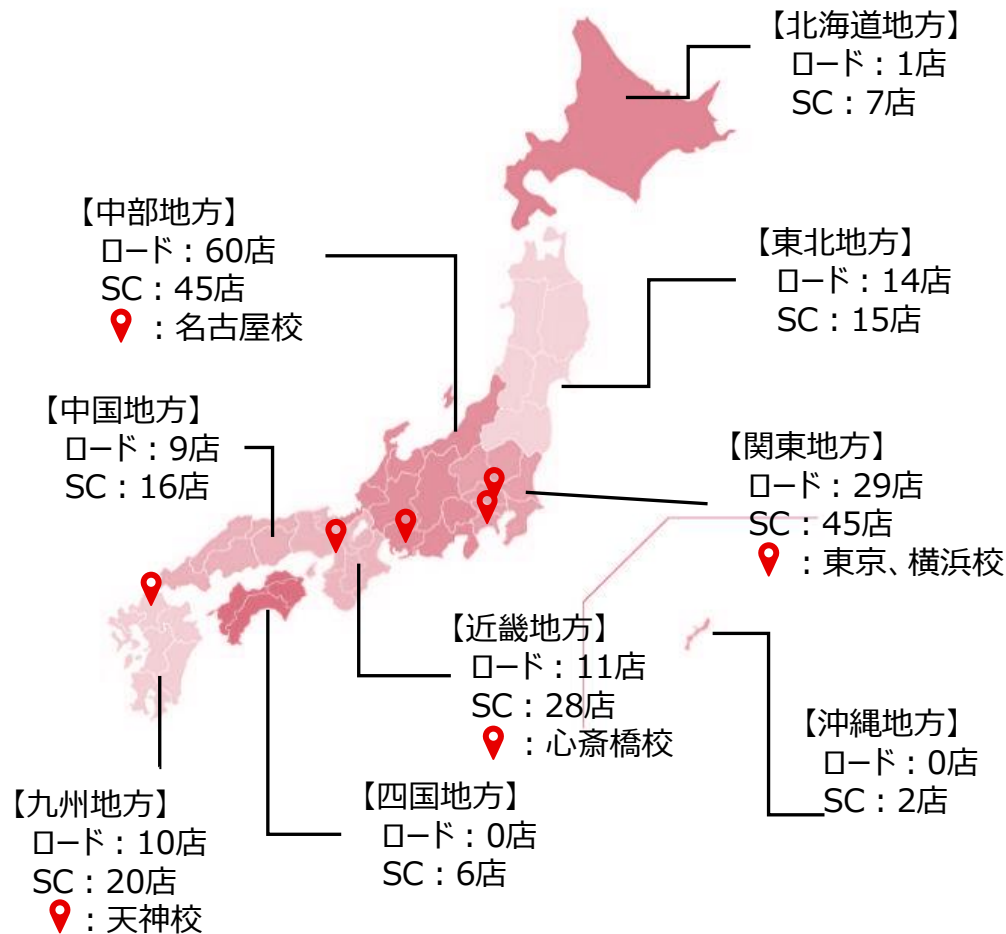


Studio KILN ART



店舗及び学園の状況

- ロード : □ロードサイド店舗
- SC : SC店舗 (インショップ店舗)
- 📍 : ヴォーグ学園



※ 2023年6月30日時点

沿革

- 1961年 3月 「藤久株式会社」設立
- 1968年 7月 手芸専門店のチェーン展開を開始
- 1994年 4月 店頭登録銘柄として株式公開
- 2003年 8月 東京証券取引所第二部及び名古屋証券取引所第二部に株式を上場
- 2013年 5月 東京証券取引所第一部及び名古屋証券取引所第一部に株式を上場
- 2015年 4月 オンラインショップ「クラフトハートーカイドットコム」を開始
- 2018年 5月 スマートフォン向けアプリ「Tokaiグループアプリ」のサービス開始
- 2020年 5月 (株)キーストーン・パートナーズとの資本業務提携
- 2021年 2月 (株)エポック社及び(株)マスターピースと業務提携
- 2021年 5月 (株)日本ヴォーグ社と業務提携
- 2021年11月 GMOペパボ(株)と業務提携
- 2022年 1月 単独株式移転により「藤久ホールディングス(株)」を設立
- 2022年 7月 株式交換により(株)日本ヴォーグ社を子会社化
- 2022年10月 「ジャパクラフトホールディングス(株)」に社名変更
- 2023年5月 オンラインショップが「クラフトハートーカイ」としてリニューアル
- 2023年7月 (株)IKホールディングスと業務提携

- 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

JAPAN
CRAFT

最近3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

■ 店舗とECが一体化したシームレスな購入環境の実現

商品・サービスの充実化

基幹システムにより店舗とECの一体化を実現
広告・CRM支援の(株) Gondolaと業務提携しECサイトを大幅リニューアルし、デジタルマーケティングにより顧客訴求力の高いサービス・商品を提供

■ 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

2023年

Ⅱ．中期経営計画の進捗状況

1. 中期経営計画の進捗状況 (2022/7～2025/6)

中期経営計画：① 経営理念、長期ビジョン 2030

- 単独株式移転によるホールディングス設立、株式交換によるグループ拡大、更に個人消費低迷等大きな外部環境の変化も踏まえ、2022年8月に「**長期ビジョン2030**」、「**新中期経営計画**」を策定
- 2025年6月期までの新中期経営計画を**1stStep**として位置づけ
新ビジネス領域へ挑戦、グループ飛躍の礎とし、売上・利益と資産効率のバランスを重視した事業運営を目指す

グループ経営理念

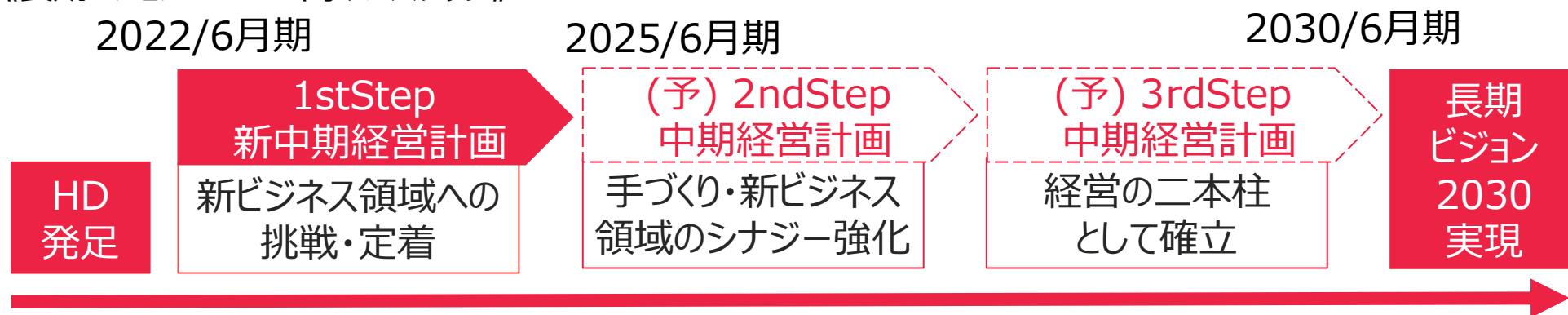
「手づくり」を通して豊かな心を育み幸せを紡ぐ企業グループへ

長期ビジョン2030

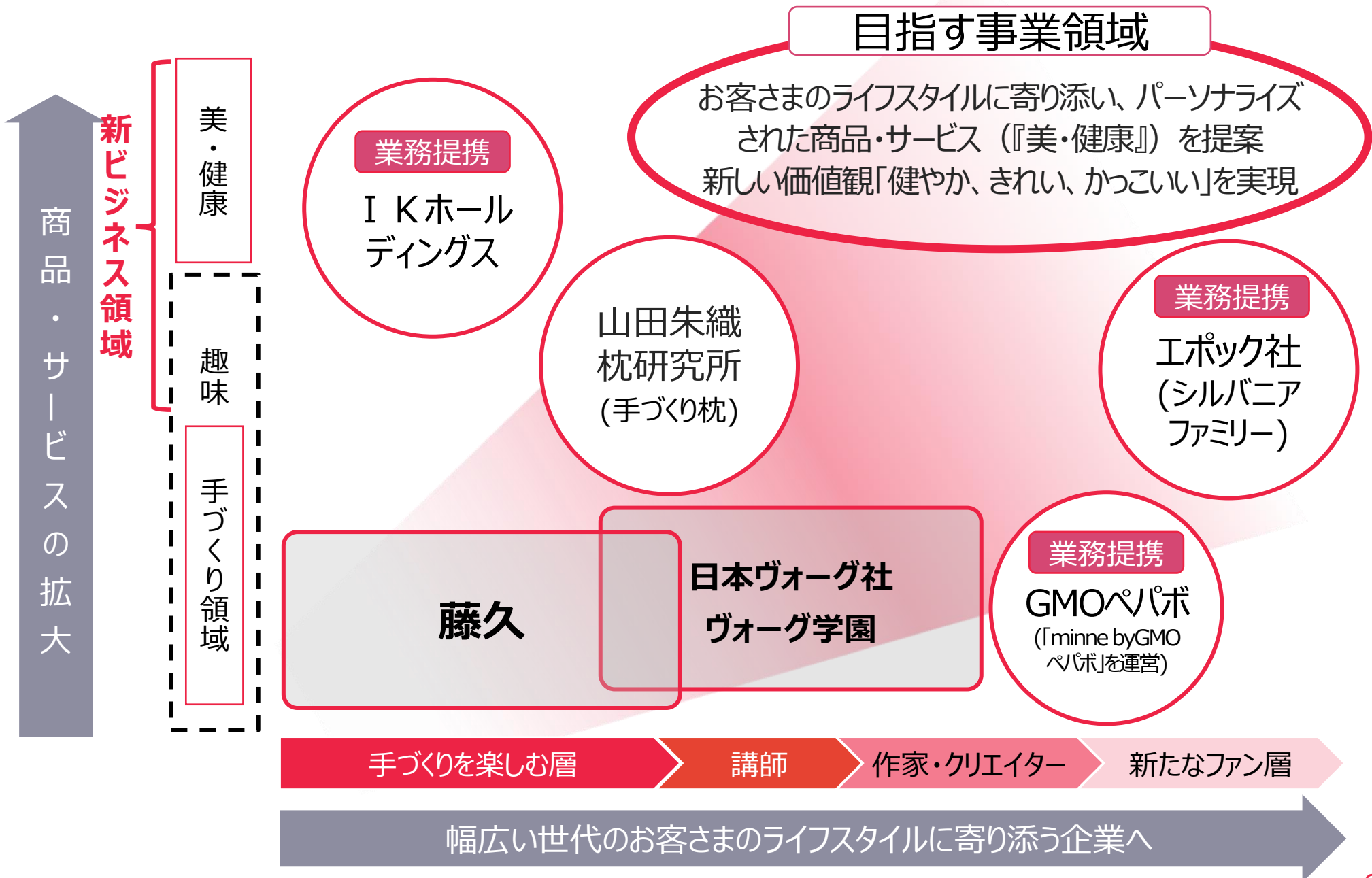
「手づくり」を軸に新ビジネス領域を拡大し、お客さまと従業員の自己実現を叶えます。

- 当社グループは、手芸（物販・体験）のトップブランドを確立し、さらに『美・健康』など新たな価値を加え、心豊かなライフスタイルを提案します。
- 日々多様化する社会に柔軟に対応し、常に新たな商品・サービスを開発し、お客さま・従業員の自己実現を叶える企業へと進化します。

《長期ビジョン2030へ向けたステップ》

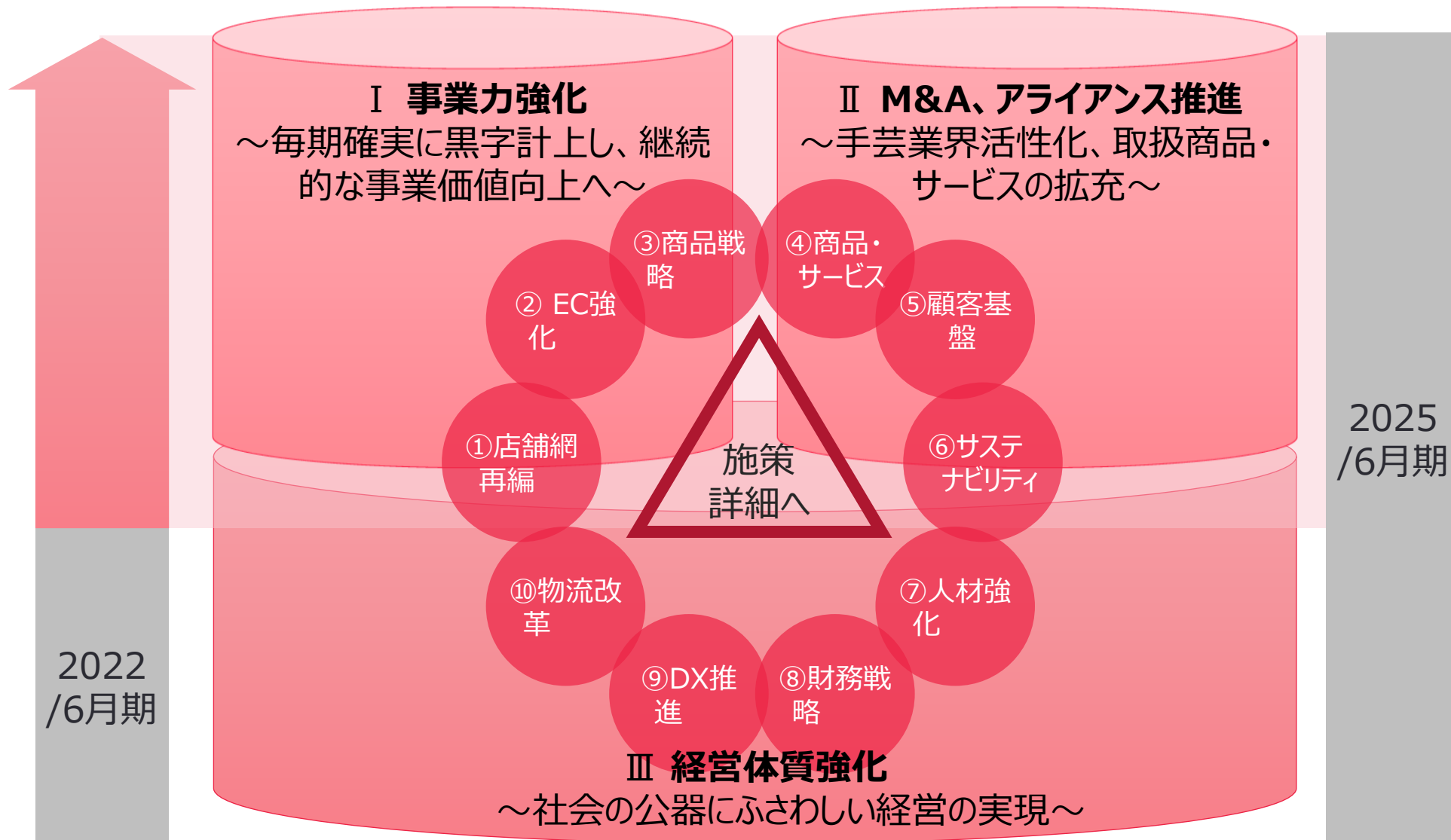


中期経営計画：② 目指す事業の姿



中期経営計画：③ 事業拡大へ向けた戦略

■ 成長の3本柱（①事業力強化、②M&A・アライアンスの推進、③経営体質強化）により事業拡大を実現



中期経営計画：④ 取組状況について

『攻め』をキーワードに取組みを強化

項目		取組状況	現状評価	今後の計画	
事業力強化	アライアンス推進	店舗網再編	計画とおり再編推進 閉鎖店舗マーケット維持に課題あり	△	お客さまニーズを踏まえ、店舗網再編を継続するとともに、内装改装等を計画。BtoB販売強化
		EC強化	SNSアカウント獲得、メルマガ配信等 アプローチ強化	△	新ECサイトリリース(2023/5) 店頭と連動したショッピングサイトを実現
		商品戦略強化	ソーイング中心の売場構成を実現、 品揃え強化するも計画未達	△	新ビジネス(第一弾テーマ「手芸と眠り」)販売開始 (2023/3)。新商材開始予定
		商品・サービス拡充	タイアップ本、ワークショップ、オンライン レッスン等順調に売上拡大	○	グループ内協働強化継続 タイアップ本掲載PB生地を導入、販売拡大
		顧客基盤拡充	アプリ促進、SNS強化も活用に課題 (情報発信可能な顧客数 128万)	△	会員特典強化とともに、顧客属性・購買行動等を 踏まえた計画的な会員へのアプローチを強化
経営体質強化	サステナビリティ	課題と目標設定、HPに掲載	△	環境を意識したワークショップの推進、コーポレート ガバナンス強化	
	人材強化	エンゲージメント向上へ向け新人事 制度・人事評価を導入	○	階層別研修等人材育成取組により、タレントマネ ジメントを強化、企業の成長へ繋げる	
	財務戦略	在庫適正化、グループファイナンス実 施による資産の効率運営	○	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を推進	
	DX推進	ECサイト更改に注力、基幹システム との連携強化	△	業務効率化目指しWebEDI導入拡大、チャネル 間連携強化	
	物流改革	店舗とEC物流の最適化を目指し、 運送費等削減	△	さらなる物流効率化を目指すとともに、店舗在庫の 活用(ECでの利用、店舗間移動強化)を推進	
	株主還元	株式分割を実施、株主優待を拡充 株主アンケートを実施	○	株主アンケート結果を踏まえ、株主優待の更なる 充実化や株主さま向けイベント開催を検討	
	東証市場再編対応	直近の維持基準適合状況を踏まえ、 スタンダード市場の選択申請実施	○	スタンダード市場上場維持基準には適合 引き続き企業価値向上へ向け取組む	

中期経営計画：⑤ 経営指標

- 長期ビジョン2030の実現へ向け、現中期経営計画では、経営体質強化を図り、成長ステージへ
- 「外へ」の人の流れ、節約志向の高まり等の環境変化を踏まえ計画を見直し。2024/6月期は黒字体質確立に向けた損失先行により通期では赤字ながら、下期には単月黒字化。2025/6月期は期通期黒字確保
- 中期経営計画は引き続きローリング計画とし、経営指標については定期的に見直す予定

	2023/6月期	2024/6月期	2025/6月期
売上	169億円	180億円	180億円
営業利益 (営業利益率)	△20億円 (△12.3%)	△15.5億円 (△8.6%)	3億円 (1.7%)
ROE	△58%	△45%	3%
新ビジネス比率	0.01%	3%	10%
会員数(※)	128万人	140万人	150万人
取組内容	「手づくり」事業黒字化への課題解決、財務基盤の安定化に最注力	「攻め」による事業力強化 「手づくり」事業の黒字体質転換	事業基盤拡大 更なる飛躍へ向け成長基盤の構築
事業力強化	手づくり事業：店舗網再編と商品強化 新規事業：「美と健康」領域開始	BtoB強化による 販路・商品の拡大	黒字体質確立 成長基盤構築
経営体質強化	財務基盤の強化、コスト構造の見直し、経費適正化、在庫の効率化・適正化		
M&A・アライアンス推進	M&A・アライアンス推進		

※ 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)

2. 2023年6月期決算説明

- ※ 当社は、藤久の単独株式移転による2022年1月4日設立のため、2021年6月期の計数は、藤久単独の数値を記載しています。
- ※ 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を2022年6月期の期首から適用しています。
- ※ 2022年7月1日付の株式交換により、日本ヴォーグ社及びその子会社であるヴォーグ学園を当第1四半期より連結の範囲に含めています。
ただし、ヴォーグ学園については、第1四半期は貸借対照表のみ連結、第2四半期より損益を取り込んでいます。

(損益)

	← 第1四半期 →			← 第2四半期 →			← 第3四半期 →			← 第4四半期 →		
藤久	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
日本ヴォーグ社	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
ヴォーグ学園				7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月

2023年6月期決算概要

- 日本ヴォーグ社（第2四半期からヴォーグ学園）連結取込により、前期比+12.8億円（+8.2%）の増収
- 中期経営計画で掲げた事業力強化、M&A・アライアンス推進、経営体質の強化に伴い様々な施策に取り組んできたものの、来店客数の減少が影響し営業損失を計上。減損計上もあり、大幅な純損失となった
- 損失計上に鑑み、無配。復配に向け黒字体質確立に最優先で取組む

2023年6月期決算概要

（単位：百万円）

	2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期					
	第2四半期	通期実績	第2四半期	通期実績	第2四半期	通期実績	前期差	前期比	通期予想 (2023年 5月12日付)	達成率
売上高	10,899	20,694	7,437	15,712	8,328	16,993	1,281	108.2%	17,000	99.9%
売上総利益	6,530	12,187	4,240	8,623	4,736	9,524	900	110.4%	9,700	98.2%
販売管理費	5,564	11,286	5,373	10,798	5,994	11,610	811	107.5%	11,800	98.4%
営業利益	965	900	△ 1,132	△ 2,174	△ 1,258	△ 2,085	89	—	△ 2,100	—
経常利益	970	911	△ 1,117	△ 2,154	△ 1,261	△ 2,149	5	—	△ 2,100	—
当期純利益	823	757	△ 1,378	△ 2,692	△ 1,180	△ 3,283	△ 590	—	△ 2,200	—

* 2021年6月期は、藤久の数値を記載

* 2022年6月期の数値（連結）は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）を含む

配当

	2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間	中間	期末	年間
一株当たり 配当金（円）	12.50	19.50	32.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

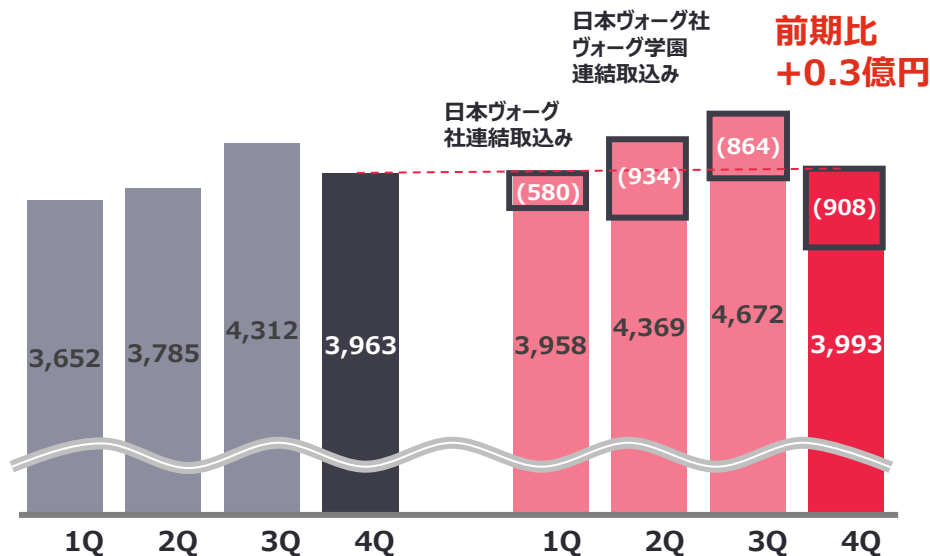
※ 2021年6月期は藤久実績

四半期別売上高・営業利益の推移

- 売上面は、4Q店舗売上が前期比△9億と減収も、日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園連結取込あり、4Qは前期比+0.3億円
- 利益面は、店舗売上大幅減を販管費適正化・削減でカバーし、4Qは前期比+2.4億円の改善

売上高の四半期推移

(単位：百万円)

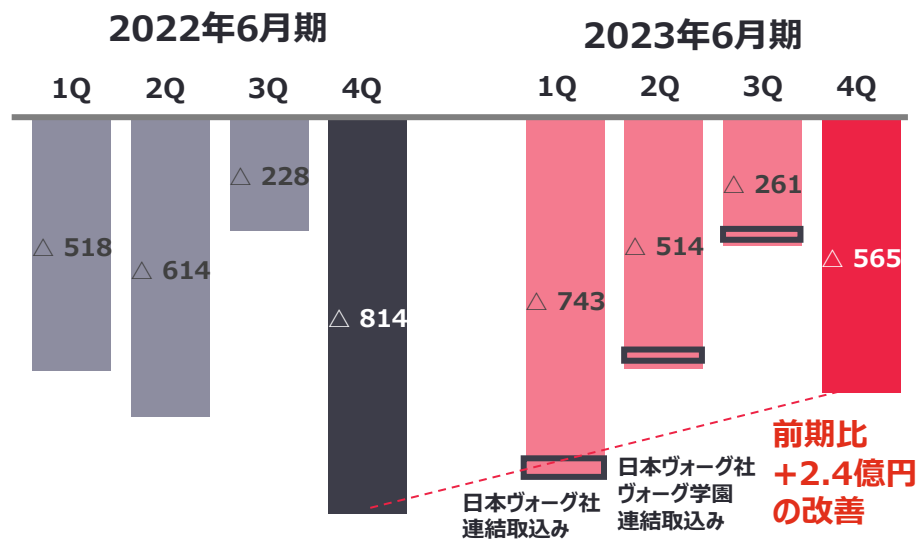


2022年6月期

2023年6月期

営業利益の四半期推移

(単位：百万円)



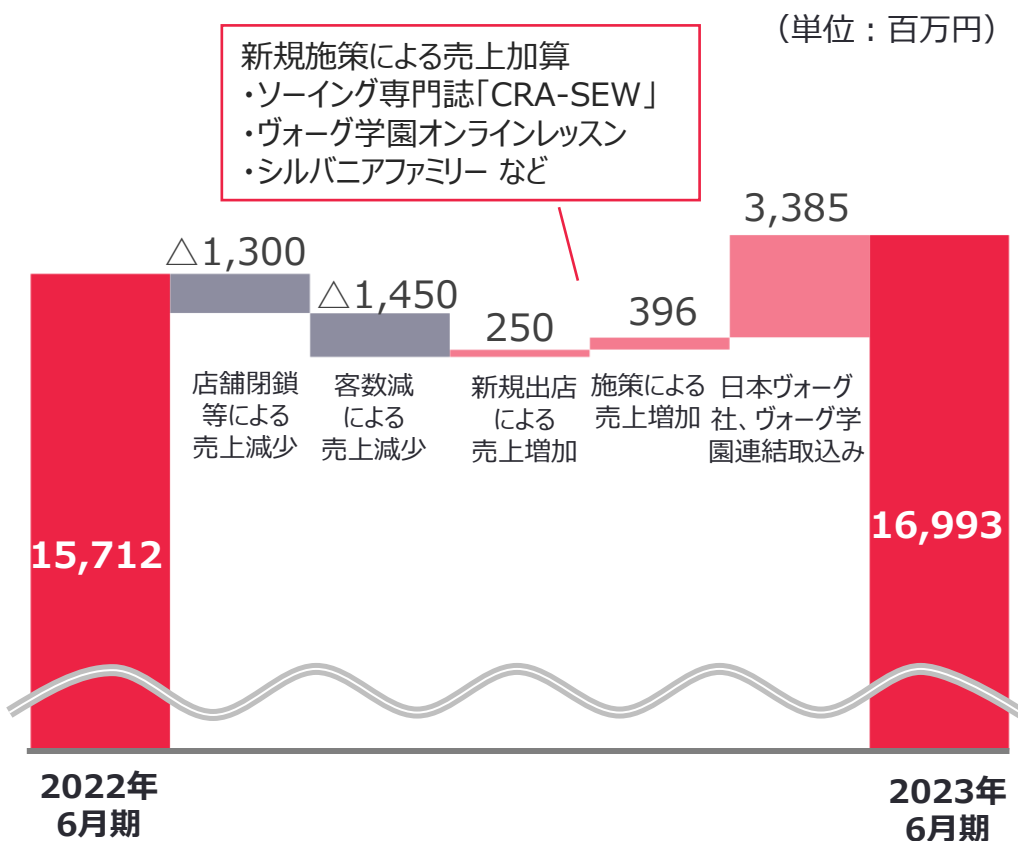
4Q前期比では、小売事業の売上減△9億円も、販売管理費の適正化・削減により前期比改善

※ 2022年6月期の数値は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）

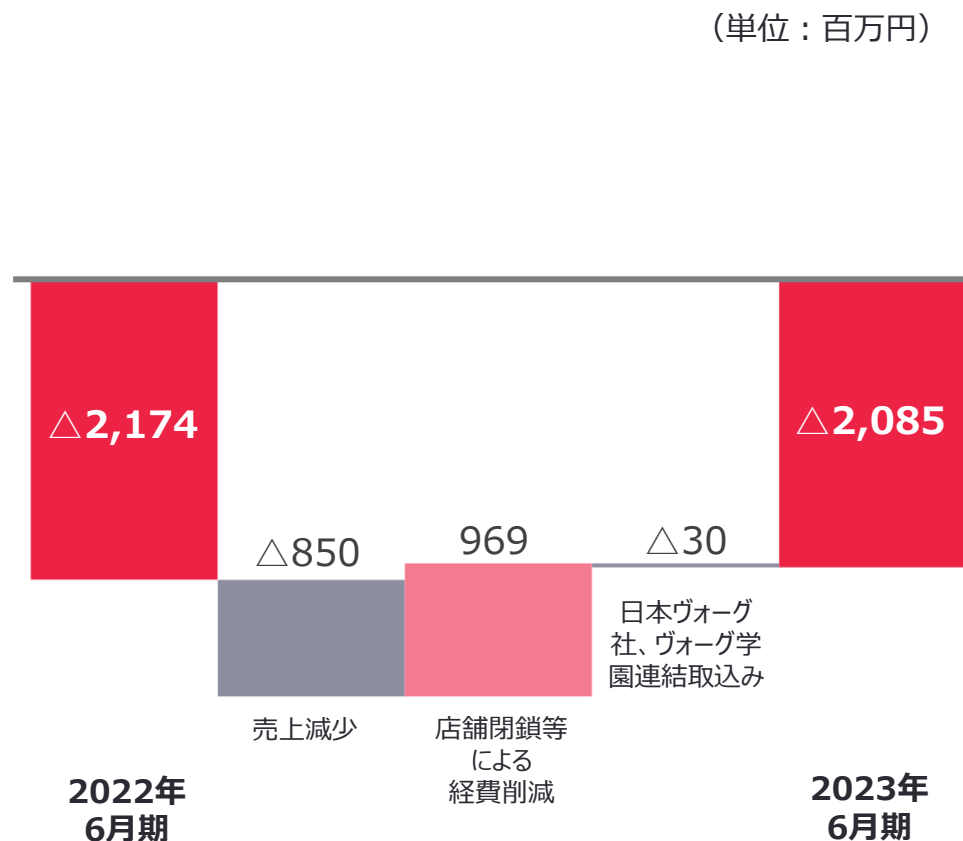
売上高・営業利益増減要因分析

- 藤久の売上が減少するも、日本ヴォーグ社、ヴォーグ学園連結取込みと新規施策により前期比増収
- 来店客数の減少による売上減の影響を不採算店舗閉鎖による固定費削減、販管費適正化でカバーし、営業損失は横ばい

売上高の増減要因



営業利益の増減要因



* 2022年6月期の数値（連結）は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）を含む

連結貸借対照表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期	増減額	主な増減要因
流動資産	7,527	8,157	629	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込みによる増加
現金及び預金	1,330	2,082	752	
棚卸資産	4,933	4,622	△ 310	
その他の資産	1,264	1,452	188	
固定資産	2,665	4,555	1,889	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込みによる増加
有形固定資産	964	3,275	2,311	+建物及び構築物（純額）、土地
無形固定資産	474	17	△ 457	
投資その他の資産	1,226	1,261	35	
資産合計	10,193	12,712	2,519	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込みによる増加
負債合計	3,962	7,685	3,722	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込みによる増加
流動負債	3,153	5,012	1,859	+短期借入金、1年以内返済予定の長期借入金、契約負債
固定負債	809	2,672	1,862	+長期借入金、社債、退職給付に係る負債
純資産合計	6,230	5,026	△ 1,203	△利益剰余金
負債・純資産合計	10,193	12,712	2,519	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込みによる増加

* 棚卸資産は商品と貯蔵品の合計

* 2022年6月期の数値（連結）は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）を含む

連結キャッシュフローの状況

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、在庫適正化等により前期比14.5億の改善
- 運転資金の安定的かつ機動的調達を目的に、2023年2月にタームアウト型コミットメントライン契約（貸付極度額29億円）を締結しており、突発的な運転資金需要発生時も万全の備え

連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期	増減額	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 2,333	△ 882	1,450	+在庫水準・販管費の適正化
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 305	730	1,035	+有形固定資産売却
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 293	△ 614	△ 320	△長期借入金返済
現金及び現金同等物 の期末残高	1,330	2,057	727	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取り込み

* 2022年6月期の数値（連結）は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）を含む

3. 2024年6月期業績予想

2024年6月期業績予想 ～事業力の強化と黒字体質への転換の仕上げ 下期には手芸事業の単月黒字化を計画～

- 主力の手芸事業黒字体質確立に向けた損失計上先行により通期赤字も、下期には単月黒字化へ
- 2024/6月期の損失計上予想を踏まえ、無配予想。復配に向け黒字体質確立に最優先で取組む

2024年6月期業績予想

(単位：百万円)

	2022年6月期		2023年6月期		2024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	15,712	100.0%	16,993	100.0%	18,000	100.0%	1,007	105.9%
売上総利益	8,623	54.9%	9,524	56.0%	9,700	53.9%	176	101.8%
販管費及び一般管理費	10,798	68.7%	11,610	68.3%	11,200	62.2%	△ 410	96.5%
営業利益	△ 2,174	-	△ 2,085	-	△ 1,550	-	535	-
経常利益	△ 2,154	-	△ 2,149	-	△ 1,600	-	549	-
当期純利益	△ 2,692	-	△ 3,283	-	△ 1,850	-	1,433	-

配当予想

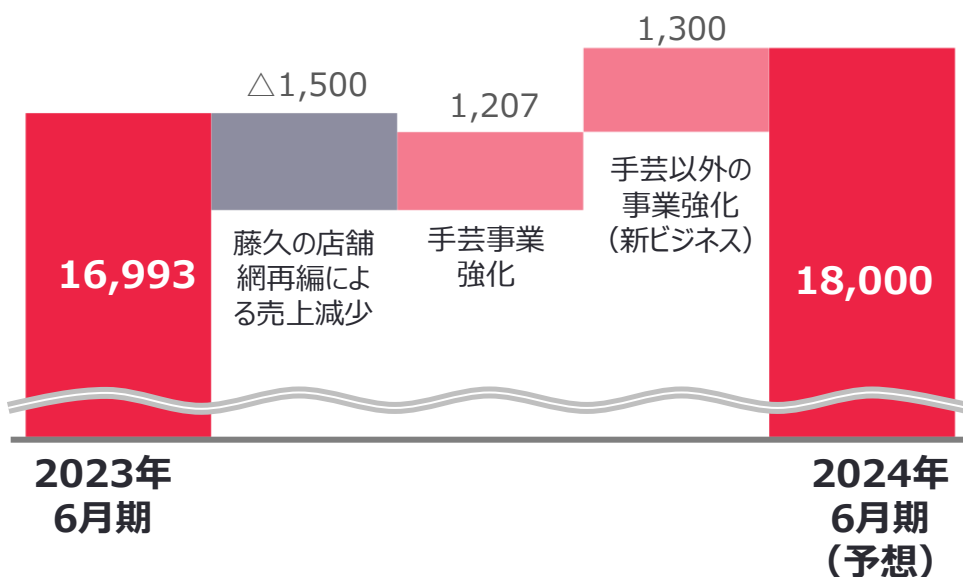
	2022年6月期			2023年6月期			2024年6月期		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間	中間	期末	年間
一株当たり配当金(円)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

業績予想 増減要因分析

- 店舗網等販売チャネルについては、多様化するお客さまのニーズに合わせ柔軟に対応
- 魅力ある商品・サービスの拡充、グループ挙げての情報発信による提案強化で需要を喚起
- 更なるグループ内協働の拡大に加え、「美・健康」を中心とした新ビジネスの定着

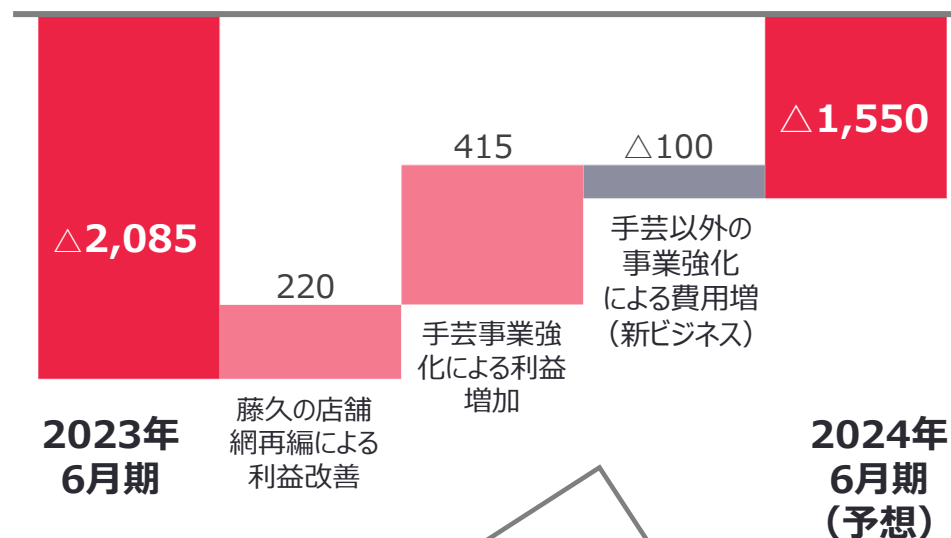
売上高の増減要因

(単位：百万円)



営業利益の増減要因

(単位：百万円)



手芸事業については、店舗網再編により、年度後半に単月黒字化見込み

2024/6月期方針 ～『事業力強化』へ向けた「攻め」の戦略

- 手芸事業は、これまで築いてきた商品構成を更に強化、お客さまへ「手づくり」の楽しさをお届け
- 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
- 2024/6月期は、事業力強化へ向け「攻め」を強化

「手づくり」ファン（お客さま）の新たなニーズに応え続ける



中期経営計画：『黒字体質転換』への取り組み

■ 中期経営計画における今年度テーマ

『 経営体質強化 — 黒字体質転換 』 へ向けて各施策の仕上げ

I 「手づくり」事業の再構築

- 店舗網再編による効率運営/経費適正化
- ECサイトの充実化・利便性向上とオムニチャネル推進

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
(済)新グループ体制下で(株)キーストーン・パートナーズと資本業務提携契約更改
(済)金融機関4行とシンジケートローン契約締結（総額29億円、期間最長6年）

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
 - 『美・健康』領域への商品・サービス取り扱い開始
- 新ビジネス

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

今後の展望

- ▶ 2023年5月東証スタンダード市場選択を申請、経営資源を業績向上に集中させ企業価値向上を図る
- ▶ 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

(ご参考) 子会社紹介 ① 藤久

商号	藤久株式会社 (FUJIKYU CORPORATION)
設立	1961年3月1日
資本金	1億円
代表取締役	筒井 和宏
本社所在地	愛知県名古屋市名東区高社一丁目210番地
店舗数	318店舗 (2023年6月末時点)
株主構成	ジャパンクラフトホールディングス株式会社 100%
事業内容	毛糸・手芸用品・生地・和洋裁服飾品 衣料品及び生活雑貨等の店頭販売、通信販売

運営会社
藤久株式会社
Fujikyu

手芸専門店

Craft Heart Tokai 301店舗	クラフトパーク 15店舗	クラフトワールド 1店舗	craft・loop 1店舗
-----------------------------------	------------------------	------------------------	--------------------------

手芸情報サイト
CraftTown

公式通販サイト
Craft Heart Tokai.com



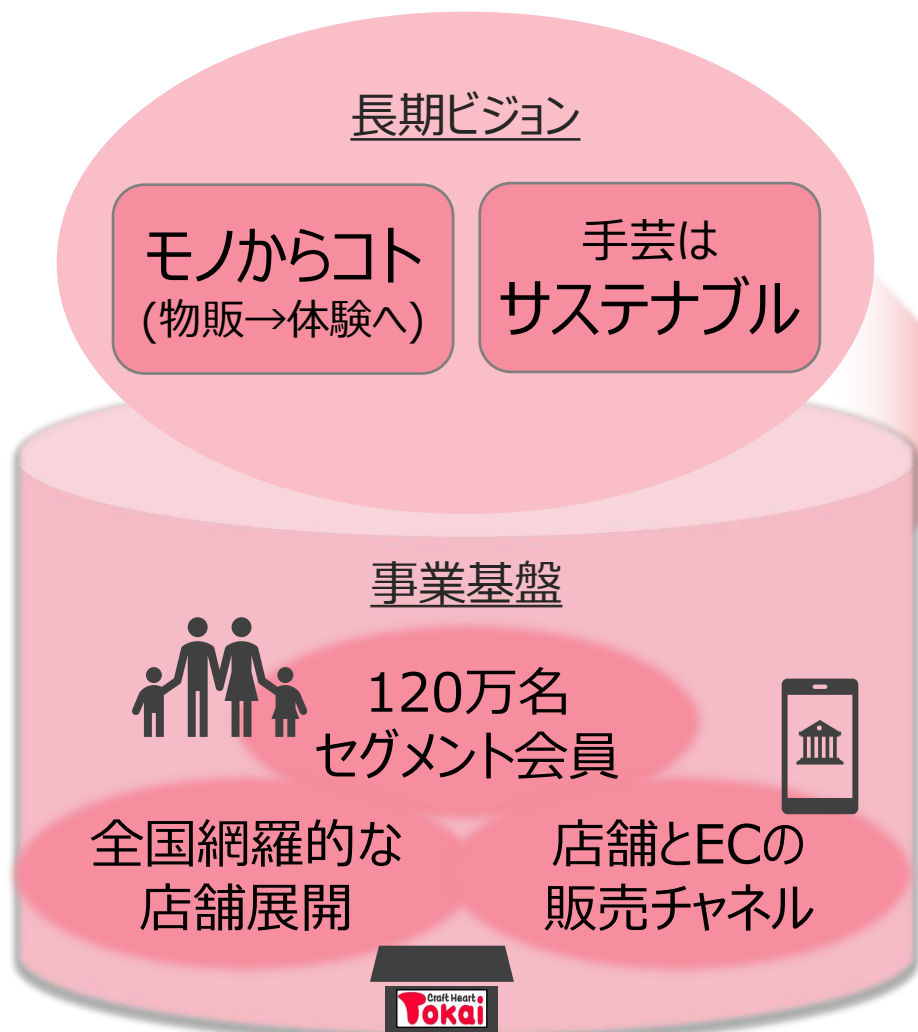
藤久
経営理念

『信用』

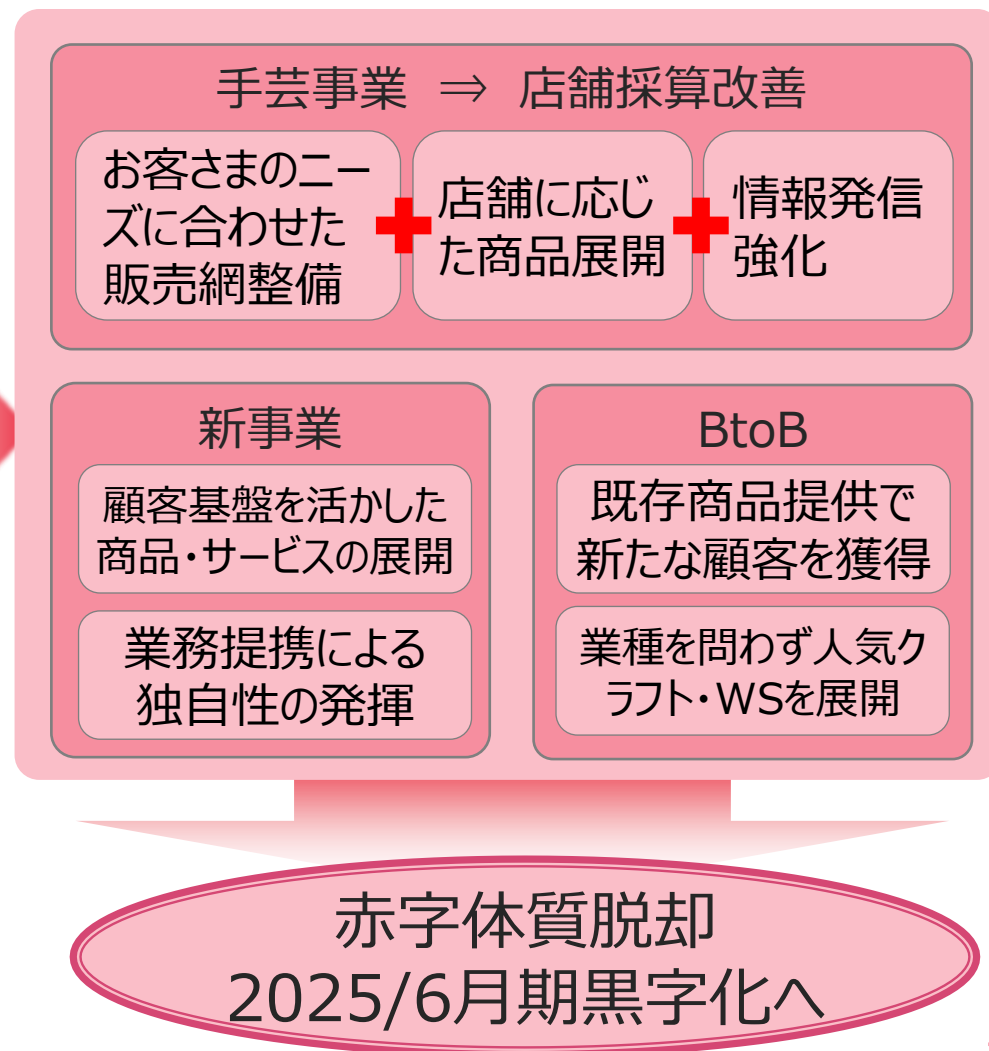
お客様から信用される会社
お取引先様から信用される会社
株主様から信用される会社
働く人から信用される会社
社会から信用される会社

- 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り組む
- 多様化するお客さまのニーズに合わせ、販売網整備するとともに、商品・サービスを拡充

【藤久 経営戦略】



【2024/6月期 事業戦略】



期中取組施策の状況：販売チャネル強化・ワークショップ強化

店舗網再編・販売チャネル拡大・ECサイト強化

- 戦略的なスクラップ&ビルドで不採算店舗の閉鎖を継続するとともに、BtoB販売を強化し、新たな販売先を開拓
- 2023/5 ECサイトリニューアル。店舗とECサイトのシームレスな購入環境実現に向けた各種機能を今後も追加実装

	2022年6月期	2023年6月期	
	実績	通期計画	実績
閉店	2店舗	60店舗	60店舗
新規出店	1店舗	9店舗	9店舗
期末店舗数	369店舗		318店舗



クラフトハートーカイ ららぽーと堺店
(2022年11月オープン)



クラフトハートーカイ ラクア緑井店
(2022年12月オープン)

【新ECサイト】



リニューアルのポイント

- ① 探し易さ向上
- ② スマホでの利便性UP
- ③ 公式Instagramとの連携
- ④ オンラインショップ限定商品・限定セール開催

ワークショップ開催強化

- 2021年7月より、シルバニアファミリーワークショップを開催、ファミリー層を中心に参加者拡大
- 端切れを用いたシュシュやエコたわし等、簡単に楽しめる作品を通じて、『手づくり』の楽しさをお客さまにお届け



今後ワークショップはシルバニアファミリー関連以外でも新商品・サービスの体験の場として、店舗集客手段に活用

● お人形洋服作り等のワークショップが好評



期中取組施策の状況：新たな魅力創造への取組み

提案型アプローチ強化「CRA-SEW」

- 藤久と日本ヴォーグ社が共同企画したソーイング誌「CRA-SEW」
- 2022年6月創刊より年4回（6, 9, 12, 3月）定期刊行
創刊時より多くの定期購読者を獲得
- Vol. 4からは生地メーカーである有輪商店と製作したオリジナル生地を使用した作品を提案、Vol. 5でさらにラインナップ拡大

Craft Heart Tokai × 日本ヴォーグ社 presents

クラフト&ソーイングで楽しい毎日

CRA-SEW

クラソウ

Vol.5
6/8以降
順次お届け

細見えがうれしい！ まいにち服
かんたん、かわいい、ワンピース
夏も涼しくつろぎ服

有輪商店×CRA-SEW
オリジナル生地の
ラインナップが増えました

CRA-SEWは6・9・12・3月にご自宅に直接お届けする
作り方&型紙つきの年間購読誌です

CRA-SEWのポイント～作り方から材料まで総合サポート～

- ① 初心者向けの簡単なアイテム
- ② 布やパーツが全てトーカーグループ店舗やECサイトで揃えられる
- ③ 毎号トーカーグループ店舗やECサイトで使えるお得なクーポン付き
- ④ お電話・メールでいつでも質問可能

新ビジネス領域への参入

- 当社主要顧客層に関心の高い「美と健康」に関するビジネス第1弾として「眠り」をテーマにした商品・サービスを開発
- 睡眠姿勢研究の第一人者 医師の山田朱織先生監修のもと、手づくり枕講習会を一部店舗で実施し約70名の参加あり
- IKホールディングスとの業務提携により、取扱商材拡大予定

【手芸と眠り】

山田朱織枕研究所 監修



「手芸と眠り ハンドメイドドレス」手づくり枕講習会

参加費	税込 11,000円（材料費、講習料含む）
講習時間	約2時間
講習内容	5mm単位で自分の体格に合う高さの枕を調整、ミシンを使用して枕カバー作成

【IKホールディングスとの取組】

豊富な商材
豊富な販売網



豊富な顧客基盤
※顧客層が近い

両社の強みを
活かした商流
の実現

※20店舗でのテストマーケティングより実施、順次拡大

(ご参考) 子会社紹介 ② 日本ヴォーグ社 ・ ヴォーグ学園

商号	株式会社 日本ヴォーグ社
設立	1958年1月11日
資本金	4,000万円
代表取締役	瀬戸 信広
本社所在地	東京都中野区弥生町5-6-11
株主構成	ジャパクラフトホールディングス株式会社 100%
事業内容	出版事業、教育事業、通信販売事業、 通信教育事業、インターネット事業、イベント事業

出版事業

年間120点前後のムック・書籍を発行。全国の書店・手芸店・ネット書店へ流通しています。また、電子書籍も手がけています。



教育事業

独自のカリキュラムをベースに講師の養成を行い、講師の教室運営はじめ、活動のサポートを行っています。

通信販売事業

年4回のカatalogの発行（約7万部）。
定期刊行誌・インターネットでの関連材料の紹介・販売を行っています。



商号	株式会社 ヴォーグ学園
設立	1977年6月30日
資本金	3,000万円
代表取締役	冠 達実
本社所在地	東京都千代田区三崎町一丁目3番12号 水道橋ビル7階
株主構成	株式会社日本ヴォーグ社 100%
事業内容	教育事業、インターネット事業



通信教育事業

教材（テキスト・DVD・ネット配信）と用具・材料をセットにした様々なジャンルの通信講座を開講しています。

教室事業

ハンドメイドを通じ、楽しみ、学び、創りながら、生活をハッピーにしたい、生活に彩りを与えたいという気持ちで数多くの講座を展開しています。



日本ヴォーグ社 企業理念

1. 手づくりで幸せを(Happy Life With Handmade)
2. 社会の一員にふさわしい事業活動を推進し企業価値を高めていく
3. 全員の物心両面の幸福の追求

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



- 藤久との協業推進による企業価値の増加
- デジタル時代に対応した事業活動推進
- コンテンツを活かした事業開発

ヴォーグ学園



- お客様のニーズに応え、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

コンテンツ活用事業開発

頒布会
通信教育

ニット（編み物）

オリジナルの毛糸の
開発と販売

新事業

アップサイクル推進

コンテンツの
マネタイズ

中国市場での販売
開始

グループ内協働強化、
収益面強化



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

Webサイトの一新

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

受講生増加、収益面強化



III. 株主還元

配当

- 2024/6月期損失計上予想を踏まえ、無配予想。復配に向け黒字体質確立に最優先で取組む
- 配当性向は40%を目途に、総還元性向の長期・安定・継続的な増加を目指す

配当実績・予想

	中間	期末	年間	配当性向
2024年6月期 (予想)	-	-	-	-
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%
2019年6月期	-	-	-	-

※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

株主優待の拡充（2023年12月末基準日より）

■ 2023/7/1株式分割後 ① 100株以上200株未満保有の株主さまへの優待、② 保有期間1年未満の株主さまへの優待、③ 保有期間3年以上の株主さまへの長期保有優待、をそれぞれ新設

■ 株主優待の拡充により当社グループの店舗・サービスの更なる利用を促すことで、ファン株主増加へ

変更前（～2023年6月末基準日）

基準日	保有株式数		保有期間
	株式分割前	(7/1株式分割後)	1年以上継続保有
6月30日 12月31日	100株(1単元)以上 300株(3単元)未満	200株(2単元)以上 600株(6単元)未満	3,000円分×年2回
	300株(3単元)以上	600株(6単元)以上	5,000円分×年2回
6月30日	500株(5単元)以上	1,000株(10単元)以上	上記の株主ご優待券に加え 年1回 特別優待品を贈呈



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

変更後（2023年12月末基準日～）

2023年8月10日公表

基準日	保有株式数	保有期間		
		1年未満	1年以上継続保有※1	3年以上継続保有※2
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
6月30日	1,000株(10単元) 以上	—	上記の株主ご優待券に加え 年1回 特別優待品を贈呈	—

※継続保有は毎年6月30日及び12月31日の株主名簿において同一の株主番号で、「1年以上」は3回連続記録または記載されていることで確認し、「3年以上」は7回連続記録または記載されていることで確認。「保有株式数」はそれぞれ3回目、7回目の保有株式数で確認。

個人株主増加に向けた取組み

- 個人投資家向け会社説明会の初開催等、IR情報発信強化を推進
- 今後も株主還元の充実化を検討するとともに、ファン株主様増加へ向けた取組みを強化

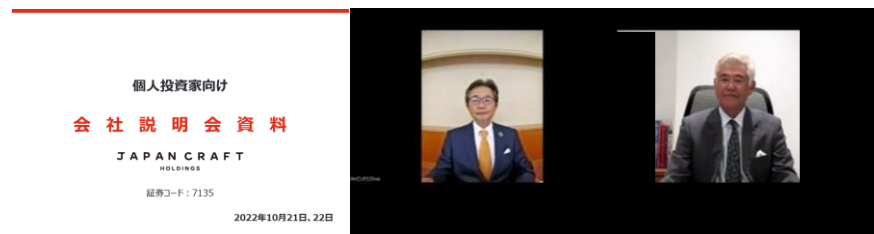
株主優待制度の充実化

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



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を開始



ジャパンクラフト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



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

回答方法	株主様宛中間決算関係書類に同封の「アンケートはがき」
集計結果	当社HPに掲載 https://www.jcrafthd.co.jp/ir/shareholder_report/

本資料に関するご注意

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。

お問合せ先	ジャパンプ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/