

2024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

2023年11月13日

1. 第1四半期決算説明
2. 構造改革について
3. 中期経営計画進捗状況  
(2022/7～2025/6)
4. Appendix

# 2024年6月期 第1四半期決算 ～2025年6月期の黒字化に向け 2024年6月期 1Qは着実に進捗～

- 売上高は、小売事業の店舗減少により前期比△4億円となるも、売上総利益は前期滞留在庫販促や一部商品値上げの影響等による粗利率の+1.5%改善の結果、前期比△1.7億円にとどまる
- 販売管理費は、不採算店舗閉鎖による固定費削減に加え、経費適正化により前期比△4.4億円
- 営業利益は、粗利率向上、固定費削減・経費適正化により前期比+2.6億円の改善

## 中期経営計画

売上

営業利益  
(営業利益率)

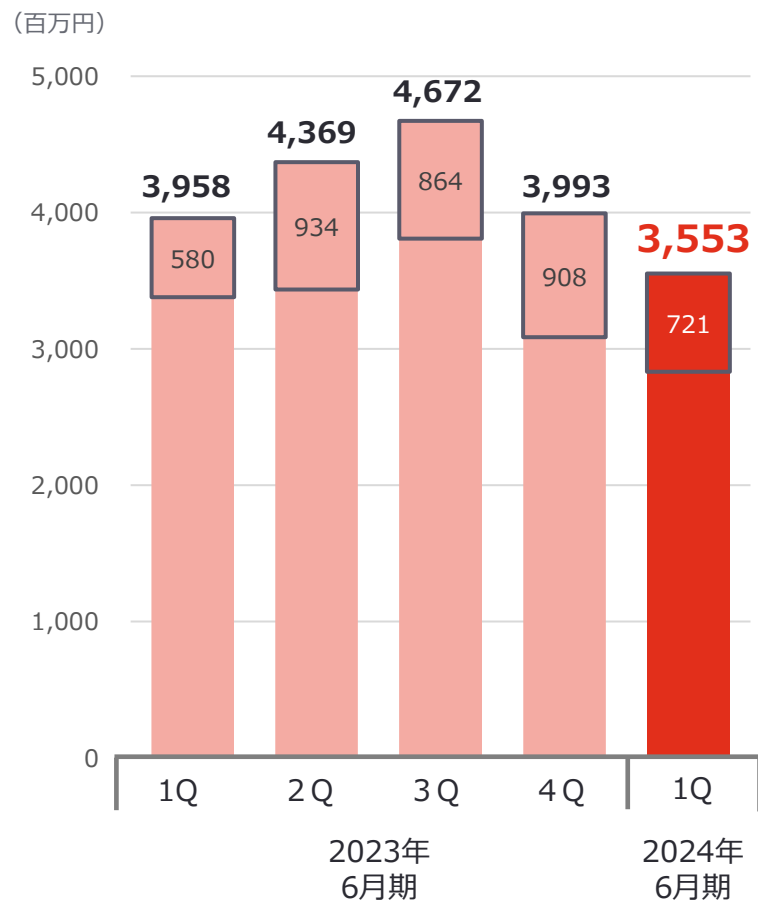
	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
売上	169億円	180億円	180億円
営業利益 (営業利益率)	△20億円 (△12.3%)	△15.5億円 (△8.6%)	3億円 (1.7%)

(百万円)

	2023年6月期		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	通期
売上高	3,958	16,993	3,553	△405	89.8%	18,000	18,000
売上総利益	2,198	9,524	2,026	△172	92.2%	9,700	—
粗利率	55.5%	56.0%	57.0%	+1.5%	102.7%	53.9%	—
販売管理費	2,942	11,610	2,503	△439	85.1%	11,200	—
営業利益	△743	△2,085	△476	266	—	△1,550	300
経常利益	△743	△2,149	△468	275	—	△1,600	—
当期純利益	△647	△3,283	△531	115	—	△1,850	—

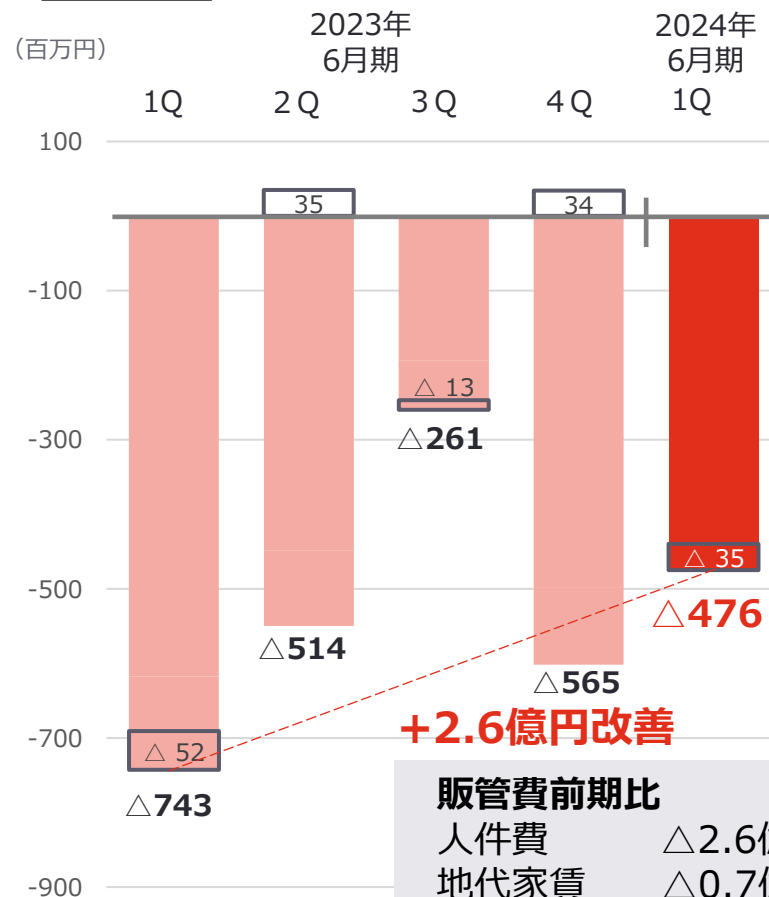
■ 売上高は減少も、営業利益は構造改革による固定費削減、経費適正化の結果、前期比+2.6億円の改善

## 売上高



□ … 出版・教育事業

## 営業利益



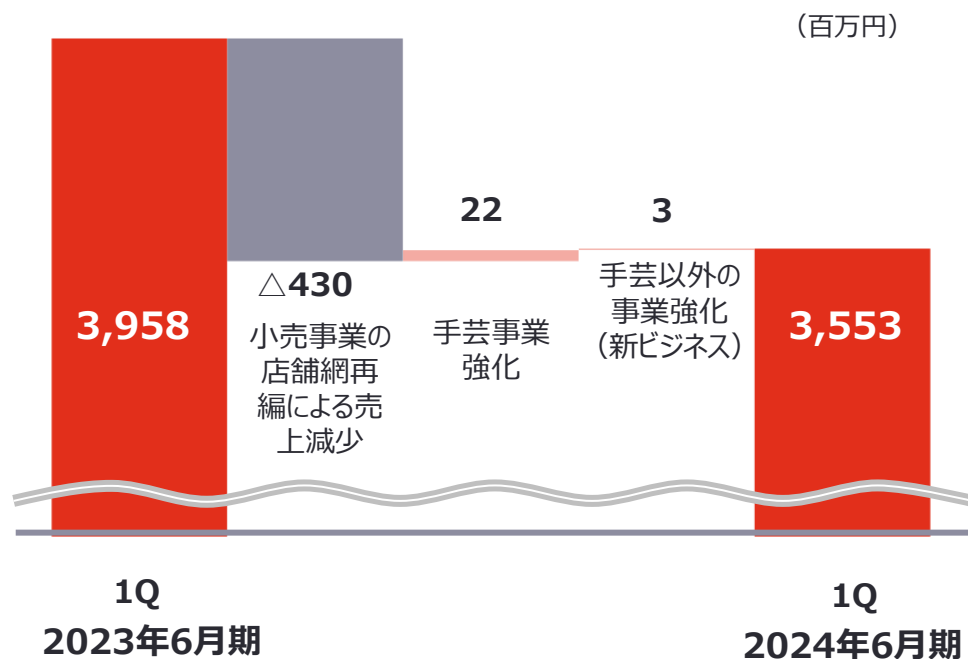
**+2.6億円改善**

### 販管費前期比

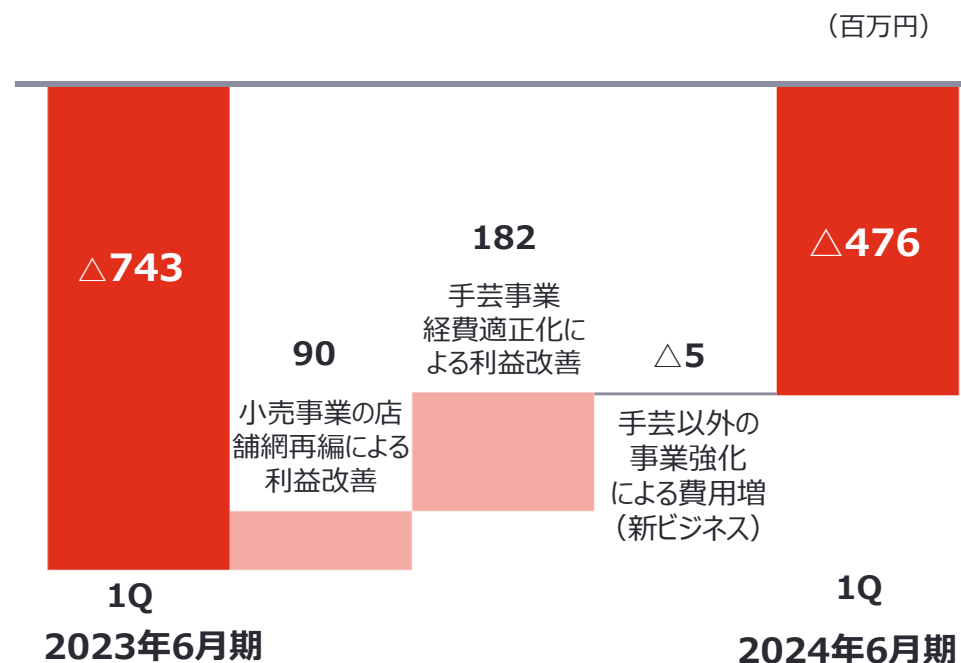
人件費	△2.6億円
地代家賃	△0.7億円
減価償却費	△0.3億円
EC運営費	△0.3億円

- 売上高は、小売事業の店舗再編に伴う店舗数減少による影響が大きく減少
- 手芸事業強化において各種施策に取り組むも、来店客数の減少の影響を受け売上加算は僅少  
2Q以降、新ビジネス・B to Bの本格展開を推進
- 営業利益は、構造改革による固定費削減、経費適正化の着実な進捗に伴い改善

## 売上高の増減要因



## 営業利益の増減要因



## 連結貸借対照表

(百万円)

	2023年6月期	2024年6月期 第1四半期	増減額	主な増減要因
<b>流動資産</b>	<b>8,157</b>	<b>8,037</b>	<b>△ 119</b>	
現金及び預金	2,082	1,864	△ 218	△売上減による
棚卸資産※	4,622	4,808	185	+CRA-SEWコラボ生地など戦略的商品仕入による
その他の資産	1,452	1,364	△ 87	
<b>固定資産</b>	<b>4,555</b>	<b>4,507</b>	<b>△ 47</b>	
有形固定資産	3,275	3,303	27	
無形固定資産	17	26	9	
投資その他の資産	1,261	1,177	△ 84	
<b>資産合計</b>	<b>12,712</b>	<b>12,545</b>	<b>△ 167</b>	
<b>負債合計</b>	<b>7,685</b>	<b>8,036</b>	<b>351</b>	
流動負債	5,012	5,416	403	+短期借入金
固定負債	2,672	2,620	△ 52	
<b>純資産合計</b>	<b>5,026</b>	<b>4,508</b>	<b>△ 518</b>	△当四半期損失計上による利益剰余金の減少
<b>負債・純資産合計</b>	<b>12,712</b>	<b>12,545</b>	<b>△ 167</b>	

※ 棚卸資産：商品及び製品と貯蔵品の合計

1. 第1四半期決算説明
2. 構造改革について
3. 中期経営計画進捗状況  
(2022/7～2025/6)
4. Appendix

■ 中期経営計画における今年度テーマへ向けて各施策の仕上げ  
『 経営体質強化 - 黒字体質転換 』

I 「手づくり」事業の再構築

▶ 店舗網再編、人員再配置

II 経営基盤の安定化

▶ 財務基盤の安定化

III 新たな魅力創造への取組み

▶ 多様な商品・サービス提供  
顧客開拓・販路拡大

『構造改革』の推進

抜本的な店舗網再編

全社的な人員体制の適正化

EC事業の効率化

新ビジネス・BtoB事業を本格展開

計画通り実施、進捗中



# 2024年6月期 第1四半期決算詳細

(百万円)

	2023年6月期 第1四半期	2024年6月期 第1四半期		2024年6月期 通期	2025年6月期 通期
	実績	計画	実績	計画	計画
売上	3,958	3,700	3,553	18,000	18,000
粗利	2,198	2,100	2,026	9,700	
(粗利率)	55.5%	56.0%	↑57.0%	53.9%	
販管費	2,942	2,800	↓2,503	11,200	
営業利益	△743	△730	↑△476	△1,550	300
店舗数	357	311	311		

前期実績比に加え、今年度計画比  
においても着実に業績改善  
構造改革は順調に進捗

今年度・来年度  
計画についても  
着実に達成見込み

- 手芸小売事業の単月黒字化に向け着実に進捗：1Q営業損益は計画比+2.5億円と計画上回る改善達成
- 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
- 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適正化

## 抜本的な店舗網再編

- 不採算店舗の全廃
- 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

## EC事業の効率化

- 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

## 新ビジネス・B to B事業を実績ベースに本格展開

- 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独占供給のシルバニアファミリー着せ替え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

**+** 希望退職募集実施（2023/10/30開示）

## 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 → 今回、希望退職募集により人員適正化を実現し、固定費を削減

## 2025/6月期の姿

既存販売チャネルの効率化徹底 **+** 新規チャネル開拓 **+** 人的資源の適正化

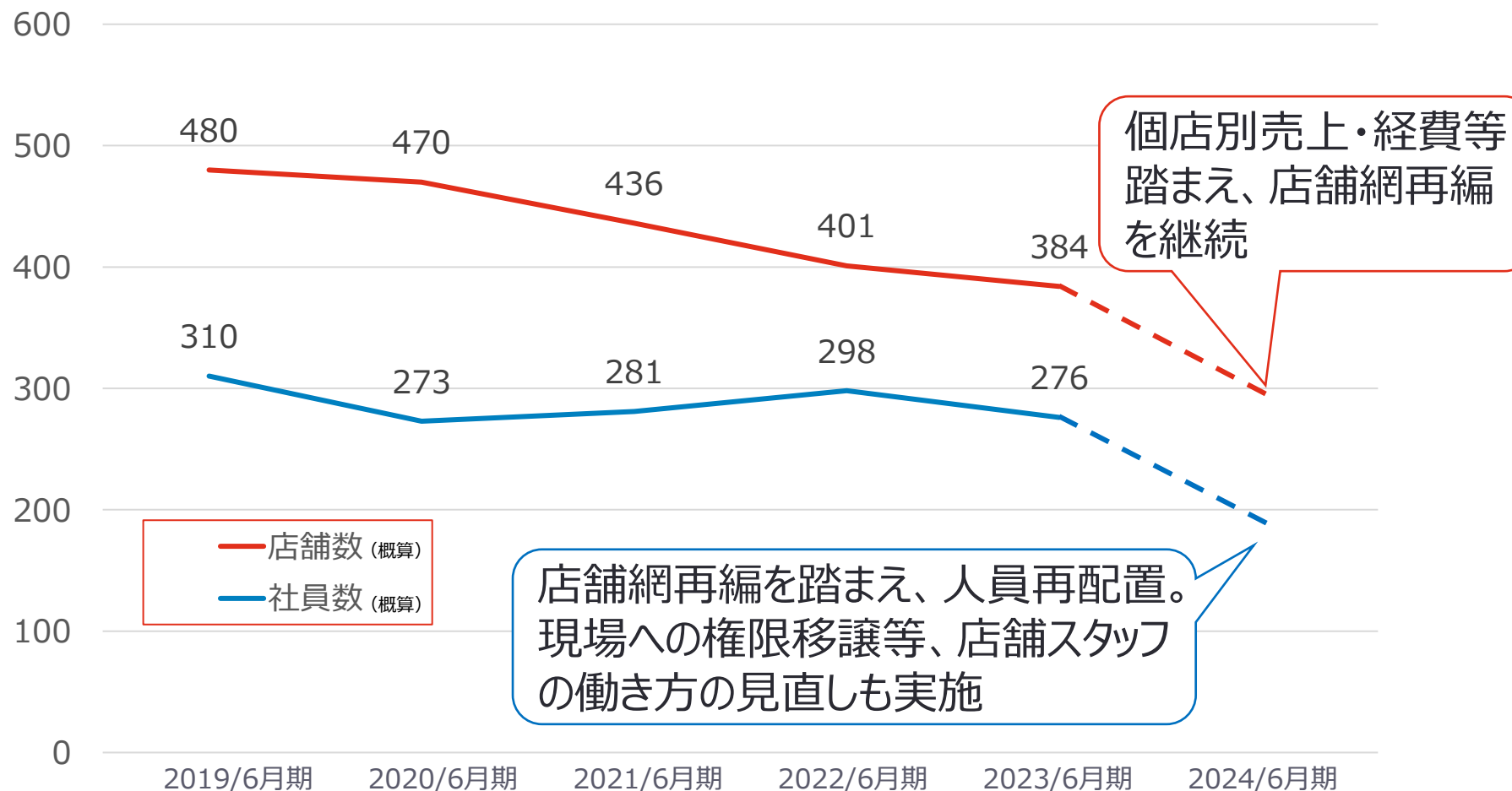
- 主力の小売事業黒字化
- 手芸ファンのさらなる開拓により売上増強

### 【2024/6月期1Q進捗】

- 営業損益：計画比+2.5億円
- 粗利率：57.0%  
↑ 前期55.5%

# 藤久 期別稼働店舗数と社員数推移

- 藤久では、『手芸事業を支える事業基盤の強靱化』、『新たな事業基盤創出』へ向け、店舗網・人員リソースの再編・再配置を強力に推進中



## クライ・ムキ式ソーイングスクール 会員数・売上ともに増加



- コロナ収束に伴い消費者マインドが外向き志向になる一方、トーカイグループ店舗で開講しているクライ・ムキ式ソーイングスクールでは会員数・売上ともに増加

## CRA-SEW vol.6発売 オリジナル生地 「CRA-SEW collection」新作登場



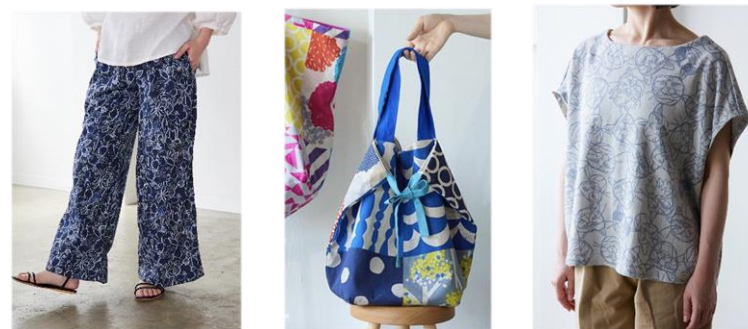
- 藤久と日本ヴォーグ社が共同企画した定期刊行のソーイング誌「CRA-SEW」創刊時より多くの定期購読者を獲得
- vol. 6では、縫いやすさや風合いにこだわったオリジナル生地「CRA-SEW collection」の第3弾が登場

## SNSやメディアで話題の 「推しぬい」関連商品の取り扱いを全店に拡大



- 好きなアニメのキャラクターやアイドルである「推し」をデフォルメ化したぬいぐるみ「推しぬい」関連商品をクラフトハートトーカイ全店にて取り扱い。SNSでも話題

## クラフトハートトーカイ×KOKKA 「ソーイングの初心者レッスン」を開催



- 創業70年以上の歴史を持つテキスタイルメーカー株式会社コッカ（KOKKA）との共同企画で、「ソーイングの初心者レッスン」をトーカイグループ71店舗にて開催
- 毎月多くのお客様が受講

## お客さまに関心の高い「美と健康」ビジネス第1弾 「眠り」をテーマにした商品・サービスを開発



- 睡眠姿勢研究第一人者 医師の山田朱織先生監修の手づくり枕講習会を実施

## 2023年7月IKホールディングスとの業務提携 により取扱商材と販売チャネルを拡大



- お客さまのライフスタイルを踏まえ、健康雑貨等をテスト販売。好評な商品より全店展開へ

# 新たな魅力創造への取組み：B to B 事業強化

- 藤久では、従前より 商業施設、介護施設への手芸材料の卸販売を実施
- 今期より専担組織を設置し、人員を強化。ハウスメーカー等新たな販売先を開拓、事業強化中

## 【ビジネスモデル】

外部企業を通じ、手づくりの楽しさをお客さまへお届け



## 【提案書例】



1. 第1四半期決算説明
2. 構造改革について
3. 中期経営計画進捗状況  
(2022/7～2025/6)
4. Appendix

# 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

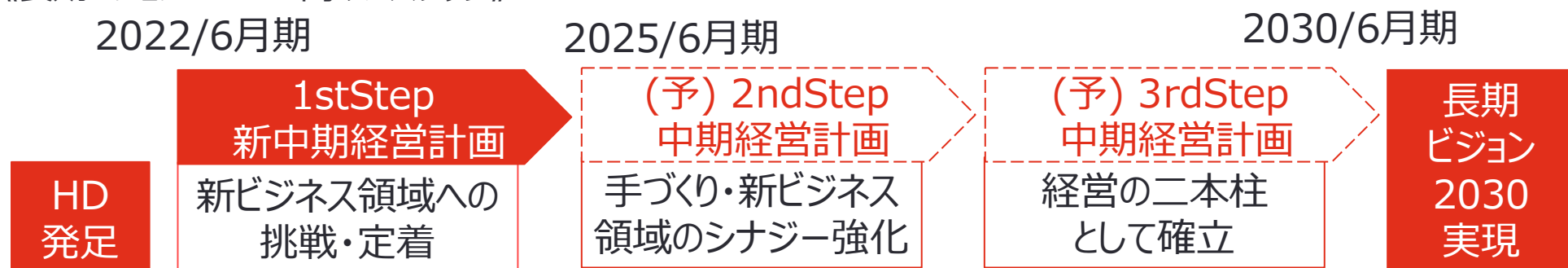
「手づくり」を通して豊かな心を育み幸せを紡ぐ企業グループへ

## 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。

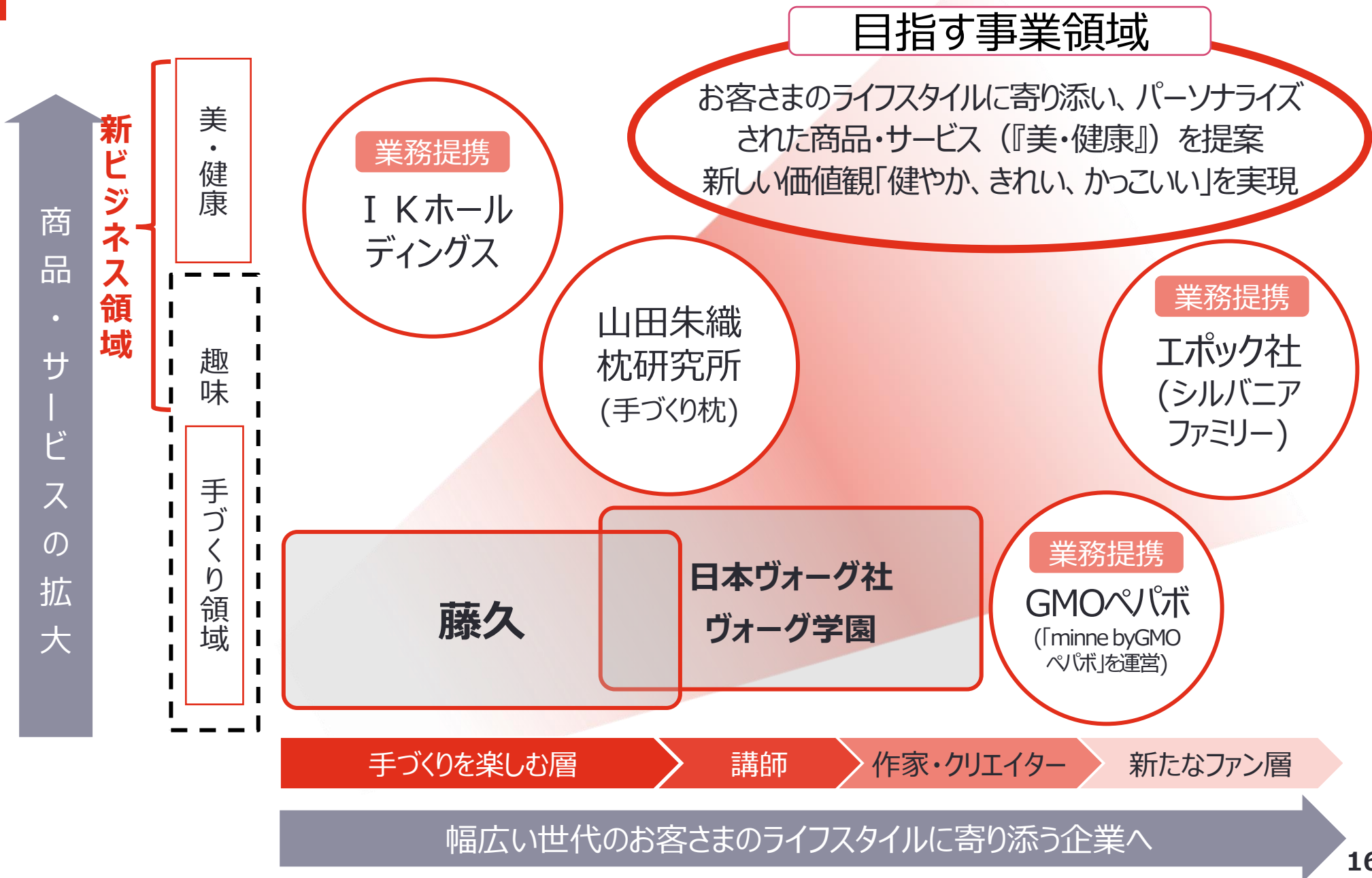
- 当社グループは、手芸（物販・体験）のトップブランドを確立し、さらに『美・健康』など新たな価値を加え、心豊かなライフスタイルを提案します。
- 日々多様化する社会に柔軟に対応し、常に新たな商品・サービスを開発し、お客さま・従業員の自己実現を叶える企業へと進化します。

《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



## 目指す事業領域

お客様のライフスタイルに寄り添い、パーソナライズされた商品・サービス (『美・健康』) を提案  
新しい価値観「健やか、きれい、かっこいい」を実現

業務提携

I Kホールディングス

業務提携

エポック社  
(シルバニアファミリー)

業務提携

GMOペパボ  
(「Minne byGMO ペパボ」を運営)

山田朱織  
枕研究所  
(手づくり枕)

藤久

日本ヴォーグ社  
ヴォーグ学園

手づくりを楽しむ層

講師

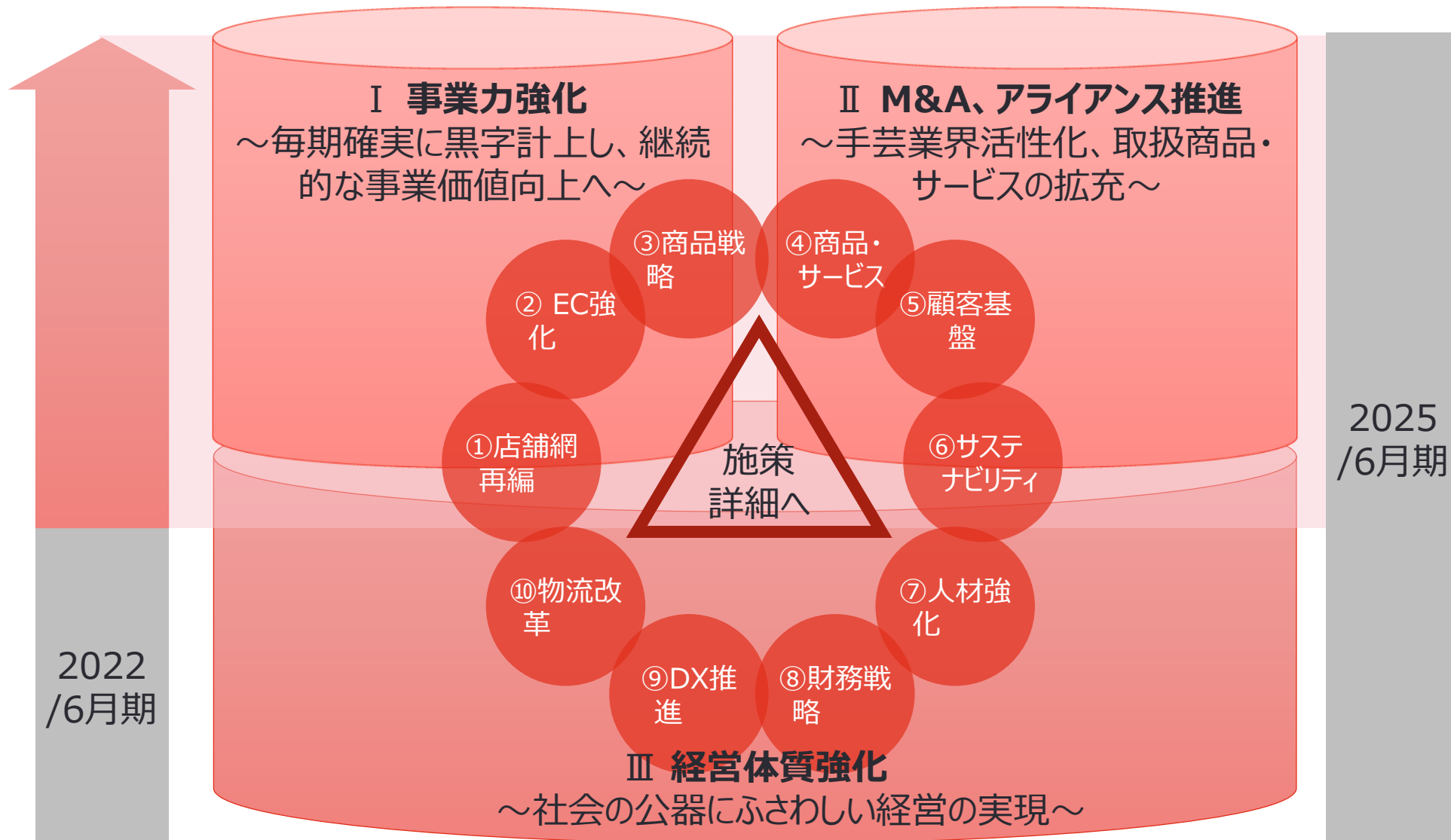
作家・クリエイター

新たなファン層

幅広い世代のお客様のライフスタイルに寄り添う企業へ

# 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）

1. 第1四半期決算説明
2. 構造改革について
3. 中期経営計画進捗状況  
(2022/7～2025/6)
4. 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	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

- 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
- 2023年 10月 東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更

- 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



## 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

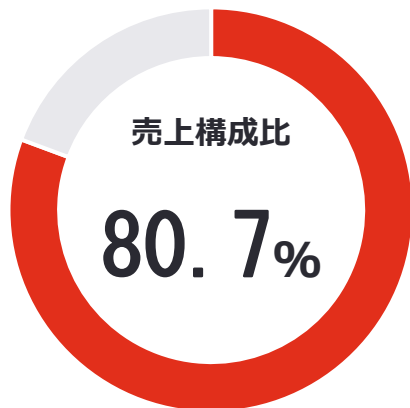
基幹システムにより店舗とECの一体化を実現  
広告・CRM支援の(株) Gondraと業務提携しECサイトを大幅リニューアルし、デジタルマーケティングにより顧客訴求力の高いサービス・商品を提供

### ■ 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

## 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



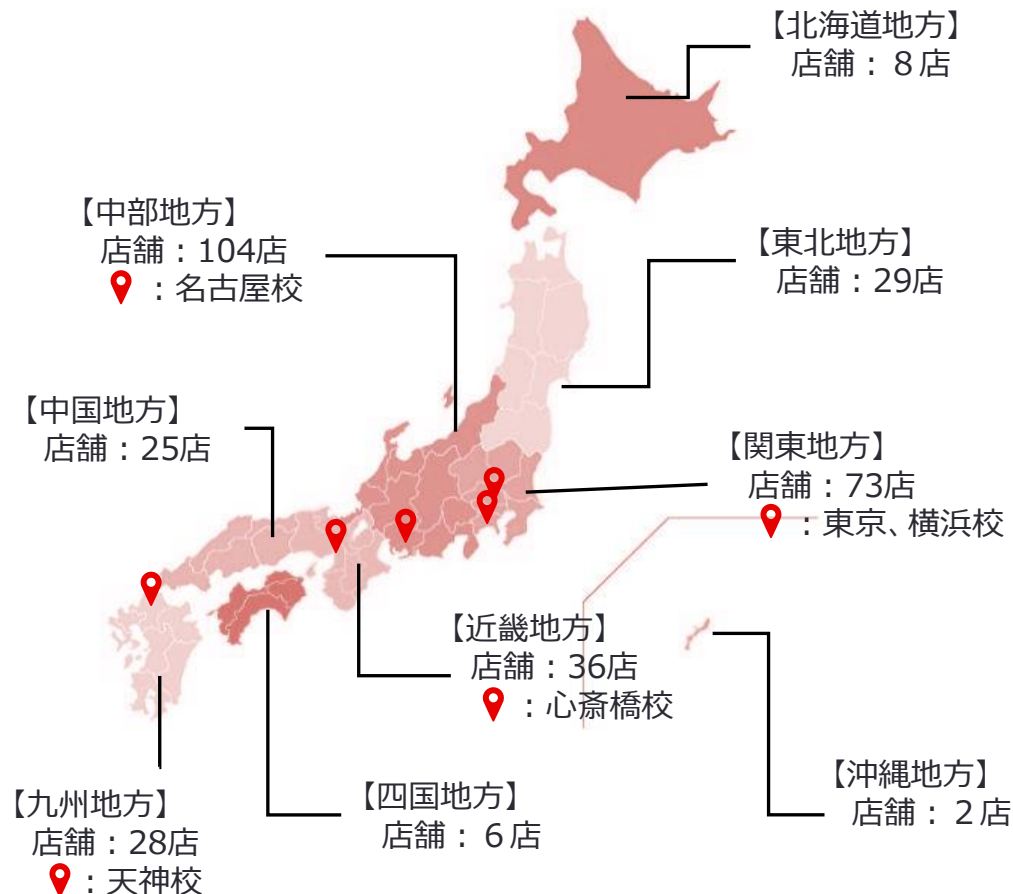
店舗：手芸専門店  
📍：ヴォーグ学園

## 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



※ 売上構成比は2023年6月期の数値

※ 2023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	<a href="https://www.jcraft-hd.co.jp/">https://www.jcraft-hd.co.jp/</a>