

2024年6月期 第2四半期

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2月14日

1. 第2四半期決算説明

2. 構造改革について

3. 中期経営計画について

4. Appendix

2024年6月期 第2四半期決算

～2025年6月期の黒字化に向け
2024年6月期 2Qも着実に進捗～

- 売上高は、小売事業の店舗減少により前期比△9億円、売上総利益は不採算店舗の閉鎖に伴う販促、商品評価損の洗替等により粗利率が前期比△1.1%の低下等により、前期比△6億円
- 販売管理費が、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△9億円となり、営業損益は、前期比+3億円の改善

中期経営計画	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)

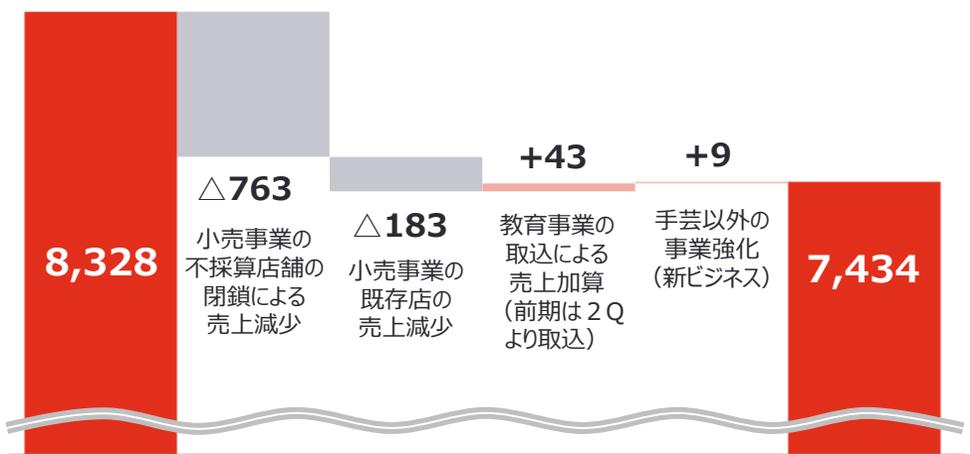
	2023年6月期		2024年6月期				2025年6月期
	第2四半期 (累計)	通期	第2四半期 (累計)	前期差	前期比	通期予想	通期
売上高	8,328	16,993	7,434	△894	89.3%	18,000	18,000
売上総利益	4,736	9,524	4,145	△591	87.5%	9,700	—
粗利率	56.9%	56.0%	55.8%	△1.1%	98.0%	53.9%	—
販売管理費	5,994	11,610	5,089	△905	84.9%	11,200	—
営業利益	△1,258	△2,085	△944	314	—	△1,550	300
経常利益	△1,261	△2,149	△939	322	—	△1,600	—
当期純利益	△1,180	△3,283	△1,240	△60	—	△1,850	—

売上高・営業利益増減要因分析

- 小売事業の不採算店舗の閉鎖により、売上高は△7.6億円となるも、営業利益は、+1.6億円の改善
- 小売事業の既存店の売上高は、客数減少により△1.8億円となるも、客数は1Q比較で2Qは前期比+4%と改善傾向にあり、営業損益も経費適正化により+1.7億円の改善

売上高の増減要因

(百万円)



2Q
2023年6月期

店舗数

期初 : 365

2Q末 : 352

抜本的な店舗網再編に伴い不採算店舗の全廃に向けた店舗閉鎖に1Qより取組み
前期比 **約△50店舗**

2Q
2024年6月期

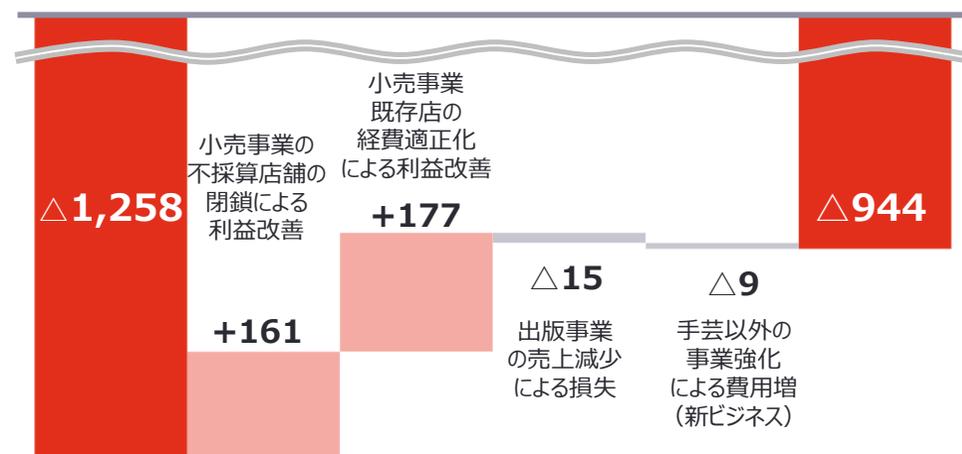
店舗数

期初 : 318

2Q末 : 311

営業利益の増減要因

(百万円)



2Q
2023年6月期

2Q
2024年6月期

連結貸借対照表

(百万円)

	2023年6月期	2024年6月期 第2四半期	増減額	主な増減要因
流動資産	8,157	8,007	△ 149	
現金及び預金	2,082	1,708	△ 374	
棚卸資産※	4,622	4,807	184	+入園入学など戦略的な商品仕入による
その他の資産	1,452	1,492	40	
固定資産	4,555	4,485	△ 69	
有形固定資産	3,275	3,291	16	
無形固定資産	17	24	6	
投資その他の資産	1,261	1,169	△ 92	
資産合計	12,712	12,493	△ 219	
負債合計	7,685	8,695	1,010	
流動負債	5,012	6,145	1,132	+短期借入金
固定負債	2,672	2,550	△ 122	
純資産合計	5,026	3,797	△ 1,229	△当四半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	12,493	△ 219	

※ 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)

	2024年6月期 第2四半期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,573	<ul style="list-style-type: none"> ・償却前税引前当期純損失 △1,034 ・運転資金項目の増減 △307 ・消費税、法人税の支払 △313
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 58	<ul style="list-style-type: none"> ・保険積立金の解約による収入 +108 ・有形、無形固定資産の取得 △147
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,257	<ul style="list-style-type: none"> ・借入金、社債の増減（ネット） +1,267
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 374	
現金及び現金同等物の期首残高	2,057	
現金及び現金同等物の期末残高	1,683	

※ 2023年6月期より日本ヴォーグ社、ヴォーグ学園を連結取込み

1. 第2四半期決算説明

2. 構造改革について

3. 中期経営計画について

4. Appendix

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 ⇒ 計画通り進捗中

今期にて赤字要因の固定費削減完了
(不採算チャネル・人件費)

抜本的な店舗網再編

全社的な人員体制の適正化

通信販売事業の効率化～選択と集中

新ビジネス・BtoB事業の本格展開
(既存チャネルに依存しないビジネスモデルの構築)

新たな
魅力創造

経営基盤の
安定化

黒字化へ

黒字体質
確立

成長基盤
拡大

2022年12月 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
2023年 2月 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)

- 手芸小売事業の単月黒字化に向け着実に進捗：2Q営業損益は計画比+3億円の損失圧縮
- 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

今期内完了予定 抜本的な店舗網再編

- 不採算店舗の全廃 ～ 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

今期内完了予定 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 → 新たな経営体制の構築へ

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

新ビジネス・BtoB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

2025/6月期の姿

既存販売
チャネルの
効率化
徹底

+

人的資源
の適正化

+

新たな
ビジネス
モデルの
構築

- 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 2Q進捗】

- 販売管理費：計画比△6億円
- 営業損益：計画比+3億円

2024年6月期 第2四半期決算詳細

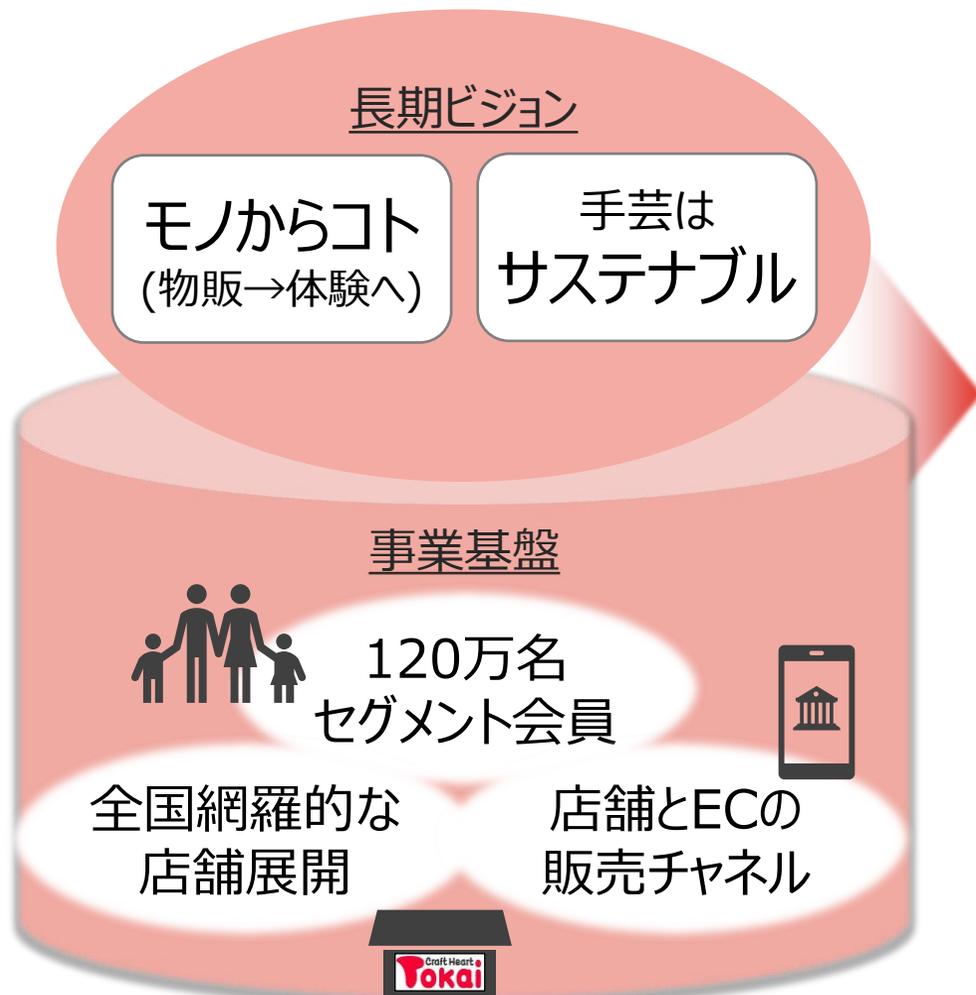
- 売上は計画比で弱含むも、営業損益は計画比+3億円の損失圧縮で推移
- 前期実績比に加え、今年度の計画比においても構造改革は着実に進捗
- 来年度の黒字化に向け、更に手づくり事業の再構築、新たな魅力創造など事業力強化の取組みを加速

(百万円)

	2023年6月期 第2四半期 実績 (累計)	2024年6月期 第2四半期		2024年6月期 通期 計画	2025年6月期 通期 計画
		計画 (累計)	実績 (累計)		
売上	8,328	8,000	7,434	18,000	18,000
売上総利益	4,736	4,500	4,145	9,700	
(粗利率)	56.9%	56.3%	55.8%	53.9%	
販売管理費	5,994	5,700	5,089	11,200	
営業利益	△ 1,258	△ 1,250	△ 944	△ 1,550	300
店舗数	352	311	311		

- 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
- 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】



- 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・トキ消費」をお届け
- 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

手芸売場の提案



- ホームセンター大手DCMの北海道店舗における手芸売場の一部を構築。手芸知識や接客、MDなどノウハウも提供するフォロー体制を確立

シルバニアファミリーワークショップイベント



- トヨタホーム愛知とタイアップしたシルバニアファミリーワークショップは、同社催事史上最大の集客実績。今後も継続開催を検討中

- お客様に関心の高い「美と健康」への取組みとして「眠り」をテーマにした商品
- 2023年7月よりIKホールディングスとの業務提携により取扱商品と販売チャネルを拡大

手芸と眠り



- 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の導入店舗を拡大

暮らしの逸品コーナー



- 一部店舗において、テレビショッピングでもおなじみの商品がお試しできる「暮らしの逸品コーナー」を展開

- 当社グループのみが提供できるシルバニアファミリー着替え衣装を作製するワークショップを全国開催
- 珈琲所 コメダ珈琲店とコラボし、シロノワール等のミニチュアを作製するワークショップを店舗で開催

シルバニアファミリー



- 親子で気軽に参加できる短時間形式のワークショップを季節やテーマに合わせて定期開催
- 着替えキットは店舗、ECでも販売

珈琲所 コメダ珈琲店



- コメダ珈琲店で大人気メニュー「シロノワール」「コメダブレンド」「クリームソーダ」のミニチュアが作れるワークショップを開催。幅広い年齢層のお客様が参加

- SNSで話題のミニマットやラグなどインテリア作品が作製できるタフティング教室を開講
- 各種ミシンのお試しコーナーを一部店舗で展開開始。ミシン探しを手伝うミシンマイスターも配置

タフティング教室



- 初めての方も専用器具を用いて、オリジナルの作品を作製できる、今大注目のハンドメイド！
- キャンプ女子で有名なさーやんさんも挑戦

ミシンコーナー



- 高額な刺繍ミシンやロックミシンなど様々な機種のお試し縫いが可能。一部店舗には専門知識を有するミシンマイスターが購入をサポート

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

コンテンツ活用事業開発

頒布会
通信教育

コロナ後の リアル講座強化

受講生数増加

魅力ある 講座の提供

世界のクラフト
講座開催

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

Webプロモーション
強化

講座のスクラップ&
ビルド推進

コンテンツの
マネタイズ

コンテンツ事業の
海外展開

新公式ホームページ
グランドオープン

業務の大幅刷新

グループ内協働強化、
収益面強化

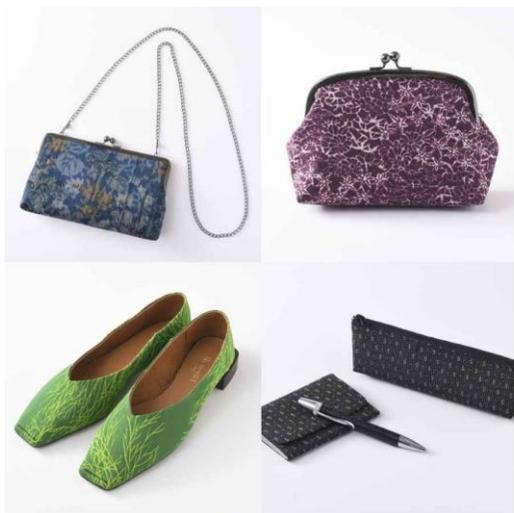
受講生増加、収益面強化



期中取組み状況：アップサイクル推進とWebプロモーション強化

- 日本ヴォーグ社：新事業としてアップサイクルを推進する「きものリメイク」のサービスを開始
- ヴォーグ学園：受講生の更なる獲得と収益面の強化に向け、新公式HPグランドオープン

きものリメイク



日本ヴォーグ社の
きものリメイク
サービス

KIMONO REMAKE



- 着物を洋服や小物に仕立て直すサービスを開始
素敵な思い出を日常生活で使えるアイテムへ

新公式HP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

- 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
- ファン株主増加へ向けた取組みを強化するため株主優待の拡充を図る

配当

	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6月(予)
一株あたり配当金	25.0円	32.0円	-	-	-
配当性向	38.7%	52.0%	-	-	-

復配に向け
黒字体質確立に
最優先で取組む

株主優待制度

	1年未満	1年以上継続保有※	3年以上継続保有※ (2025年6月30日基準日から贈呈)
100株以上 200株未満	1,000円分 ×年2回	2,000円分 ×年2回	3,000円分 ×年2回
200株以上 600株未満	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日に1年以上継続保有で1,000株以上保有の方に年1回特別優待品贈呈

◎ 2024年6月末基準の特別優待品

- (株)エポック社とコラボレーションしたシルバニアファミリー限定品のお人形
「さわやかなグリーンが印象的なドレスを着たハスキーの女の子と赤ちゃん」

※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 ▶▶▶



■ お買物券金額増額と利用範囲拡大

拡充前

2021/12
株主数 14,700名

▶ 100株以上保有で年間**5,000円**

2022年12月基準日～

2022/12
株主数 16,900名

- ▶ グループ拡大にともない利用範囲を拡大
- ▶ 1年継続保有制を導入
- ▶ 保有株数により年間最大**10,000円**

2023年12月基準日～

2023/12
株主数 19,500名

- ▶ 株式分割後100株以上200株未満対象の優待を追加
- ▶ 保有1年未満、3年以上対象の優待を追加
- ▶ 保有株数、期間により年間最大**12,000円**



■ 創立60周年記念株主優待

2021年12月贈呈
シルバニアファミリー限定品
「ピンクドレスの
ショコラウサギの女の子」



© EPOCH

■ 藤久HD設立記念株主優待

2022年12月贈呈
シルバニアファミリー限定品
「黄色いドレスを着た
ペルシャネコの女の子」



© EPOCH

■ ジャパンクラフトHD発足記念株主優待

2023年3月贈呈
グループの製品・サービスを
利用・体験できる引換券



■ 2023年6月期特別優待

2023年12月贈呈
シルバニアファミリー限定品
「青いドレスを着た
フェネックの女の子と赤ちゃん」



© EPOCH

1. 第2四半期決算説明

2. 構造改革について

3. 中期経営計画について

4. Appendix

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

1st Step
中期経営計画

- ▶ 構造改革推進により経営体質を強化し黒字体質確立へ
- ▶ 新事業分野を確立し成長基盤構築へ

長期ビジョン
2030

2023年

2025年

2030年

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、カッコいい」を実現

業務提携

I Kホールディングス

山田朱織
枕研究所
(手づくり枕)

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)

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

商品・サービスの拡大

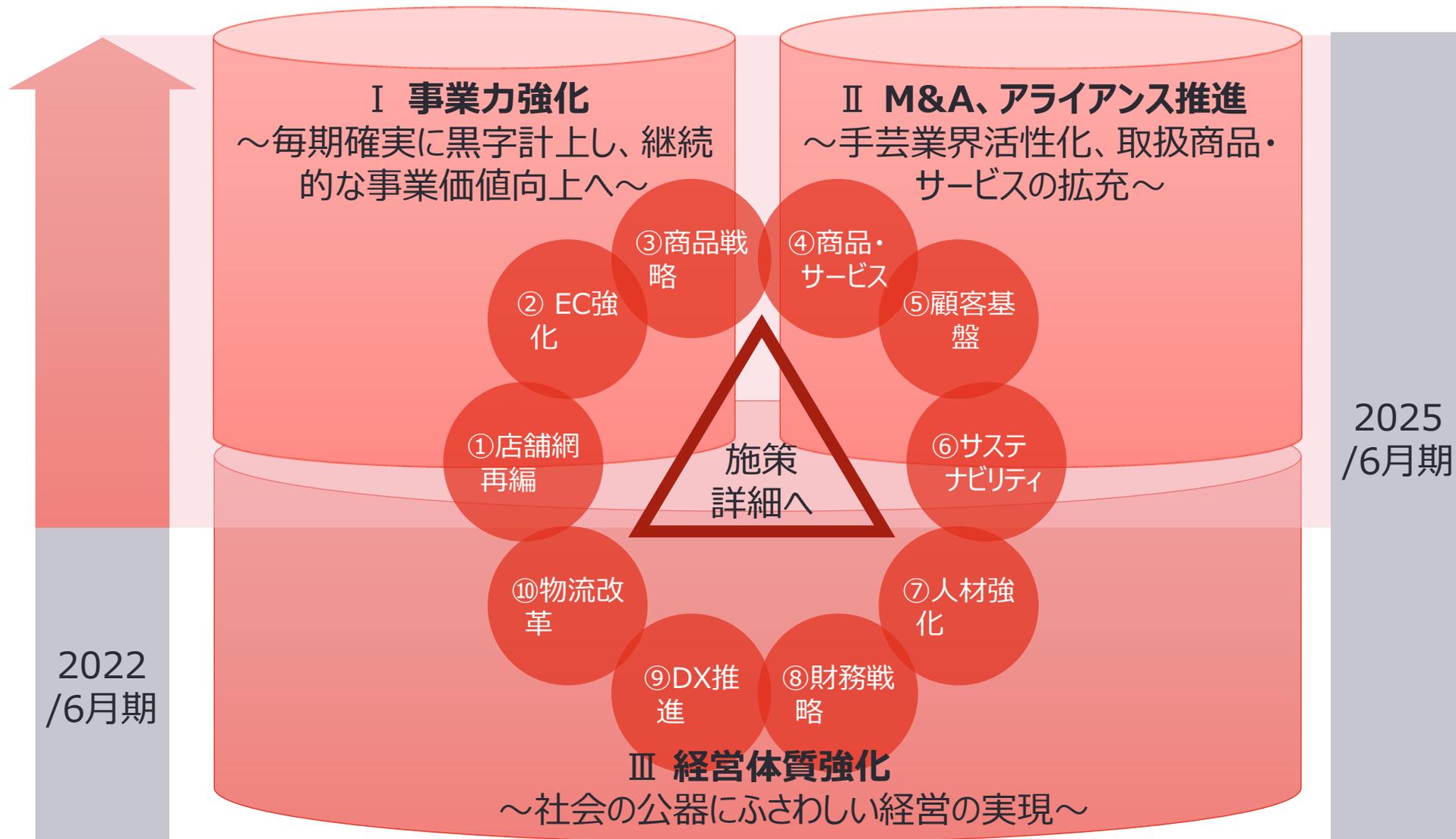
新ビジネス領域

美・健康

趣味

手づくり領域

■ 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



	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)	△21億円 (△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	構造改革推進による経営体質強化		
	黒字化への課題解決 財務基盤安定化	黒字体質転換 「攻め」の事業力強化	黒字体質確立 成長基盤構築

※ 中期経営計画は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

※ 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2四半期決算説明
2. 構造改革について
3. 中期経営計画 進捗状況
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 「ジャパン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
ジャパン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

■ ジャパン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

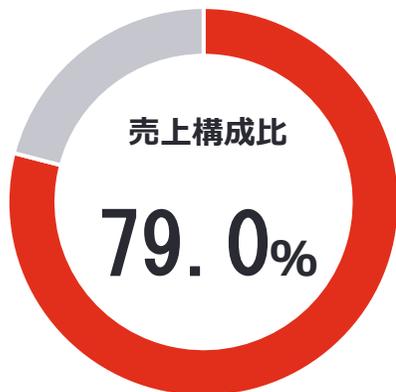
基幹システムにより店舗とECの一体化を実現
広告・CRM支援の(株) Gondolaと業務提携しECサイトを大幅リニューアルし、デジタルマーケティングにより顧客訴求力の高いサービス・商品を提供

■ 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

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



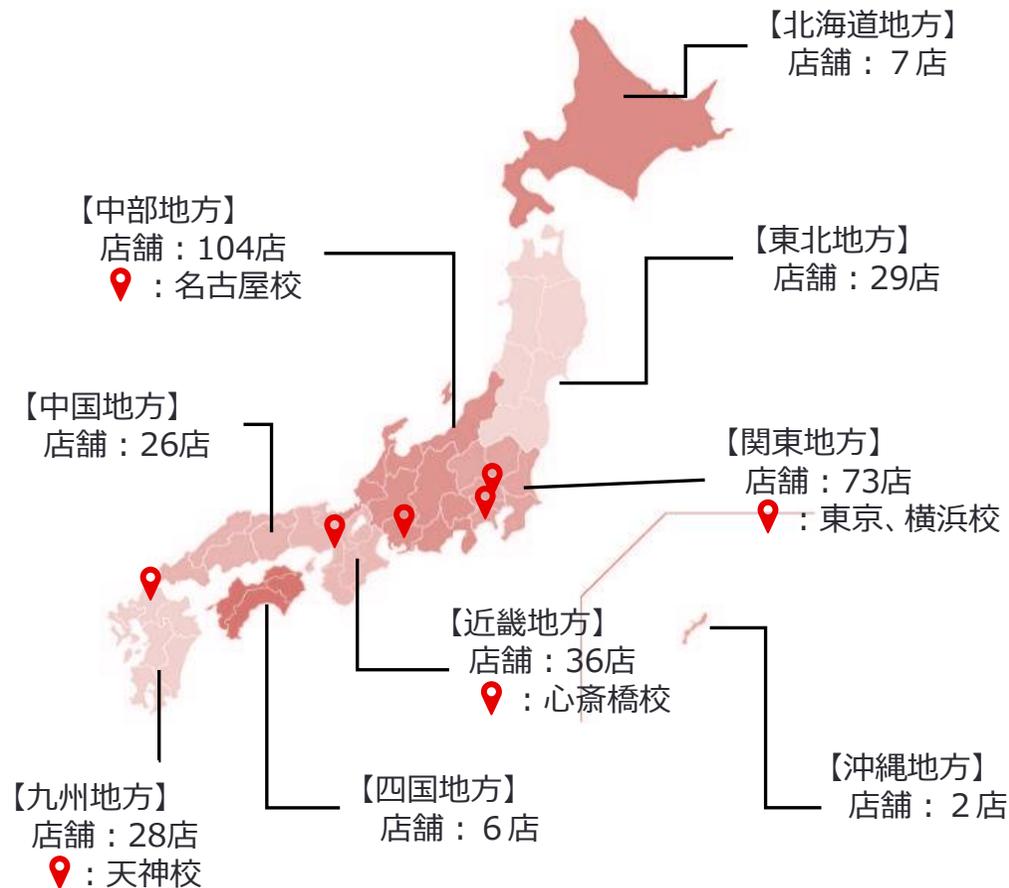
店舗：手芸専門店
📍：ヴォーグ学園

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2024年6月期（中間期）の数値

※ 2023年12月31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/