

株式会社じゃぱんはあと 株式取得に関する補足資料

2026年9月17日

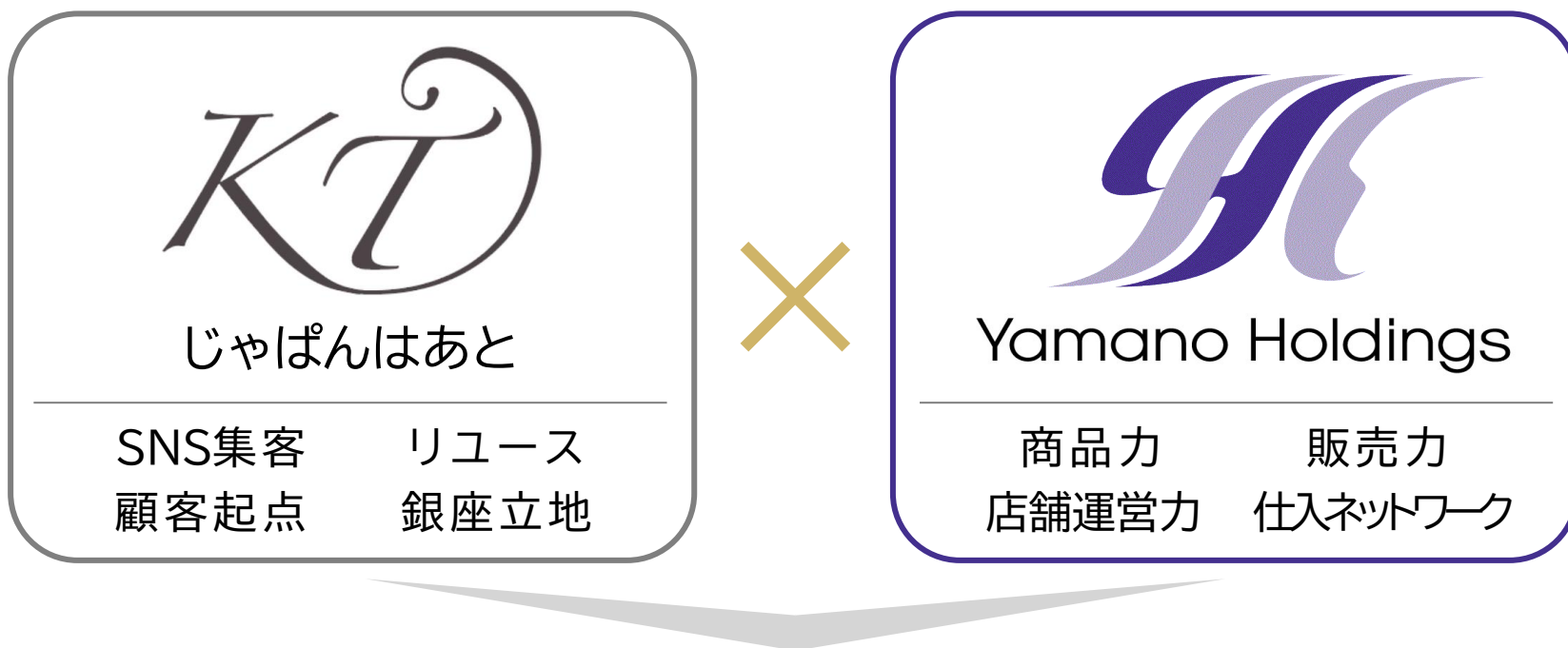
株式会社ヤマノホールディングス
(東証スタンダード 7571)

- 株式会社じゃぱんはあとの全株式を取得し、完全子会社化(2026年10月1日予定)

——— ニューバリューの育成に加え、M&Aを活用してコアバリューの進化を推進 ———

「じゃぱんはあと」との融合により、 和装事業の「次の成長モデル」を構築

実績ある新規顧客獲得モデルと商品・販売・店舗運営力を掛け合わせ、成長施策を加速



「じゃぱんはあと」を起点に、和装ビジネスの新たな成長軸を創る

SNS・リユース・銀座立地を活かし、 着物初心者からインバウンドまで、新規顧客を開拓

情報発信・商品構成・店舗立地を組み合わせ、来店・購買に繋げる

会社概要

本 社 東京都中央区築地四丁目2番7号

設 立 2017年3月21日

代表者 廣田 克巳

資本金 3百万円

従業員数 10名(役員2名含む)

事業内容 着物及び関連商品の仕入れ販売

店舗数 1店舗(東京・銀座)



4つの事業特性

01 SNSによる 顧客獲得力

YouTube登録者数約**1.5**万人
累計動画再生数約**530**万回

02 購入しやすい 商品構成

リユース売上比 約**35%**
購入のハードルを低減

03 着物初心者 への訴求力

40～50代中心の顧客層
新たな顧客層との接点拡大

04 銀座立地と インバウンド対応

立地を活かした優位性
免税店登録・外国語対応

※YouTubeは2022年10月開設。登録者数・累計動画再生回数は2026年9月10日時点

SNSを起点に、新たな顧客接点を創出する画期的なモデル

継続的な情報発信により新規顧客を獲得し、来店・購買・会員化へ繋げる

初心者にも分かりやすく伝え、着物への理解・安心を高める



きものティロワール

#銀座 #リサイクル着物 #着物コーデ

銀座きものティロワール

@kimono-tirair・チャンネル登録者数 1.48万人・1068本の動画

東京の銀座でリサイクルと新品の着物や帯を販売している着物屋「銀座きものティロワール」



「それ、どのお着物？ ✨」とお...
2989回視聴

週5本以上を継続配信

着物の基礎/商品情報/
コーディネート/催事情報

01

情報発信



YouTube・
Instagram

02

理解・安心



初心者にも
分かりやすく

03

顧客獲得



新たな顧客層
を開拓

04

来店・購買・
会員化



継続接点の
形成・強化

顧客獲得モデルの主要指標

顧客獲得の実態 ※1

新規顧客比率

約**40%**

売上への成果 ※2

YouTube開始前比
月平均売上高

約**2.3倍**

※1 新規顧客比率は直近3年間の初回購入顧客割合(対象会社管理データ)

※2 YouTube開始前9ヶ月と開始後36ヶ月の月平均売上高を比較(対象会社管理データ)

それぞれの事業を進化させながら、双方の強みを掛け合わせる

「じゃぱんはあと」の顧客獲得力と、ヤマノの事業基盤を相互に活用



じゃぱんはあと

新規顧客獲得モデル

SNS集客・リユース・初心者接点



相互活用



ヤマノの和装事業

事業基盤

商品・販売・仕入・店舗運営力

ヤマノの事業基盤を活用し
じゃぱんはあとの成長余地を拡大

じゃぱんはあとの顧客獲得力を活用し
既存和装事業の進化を推進

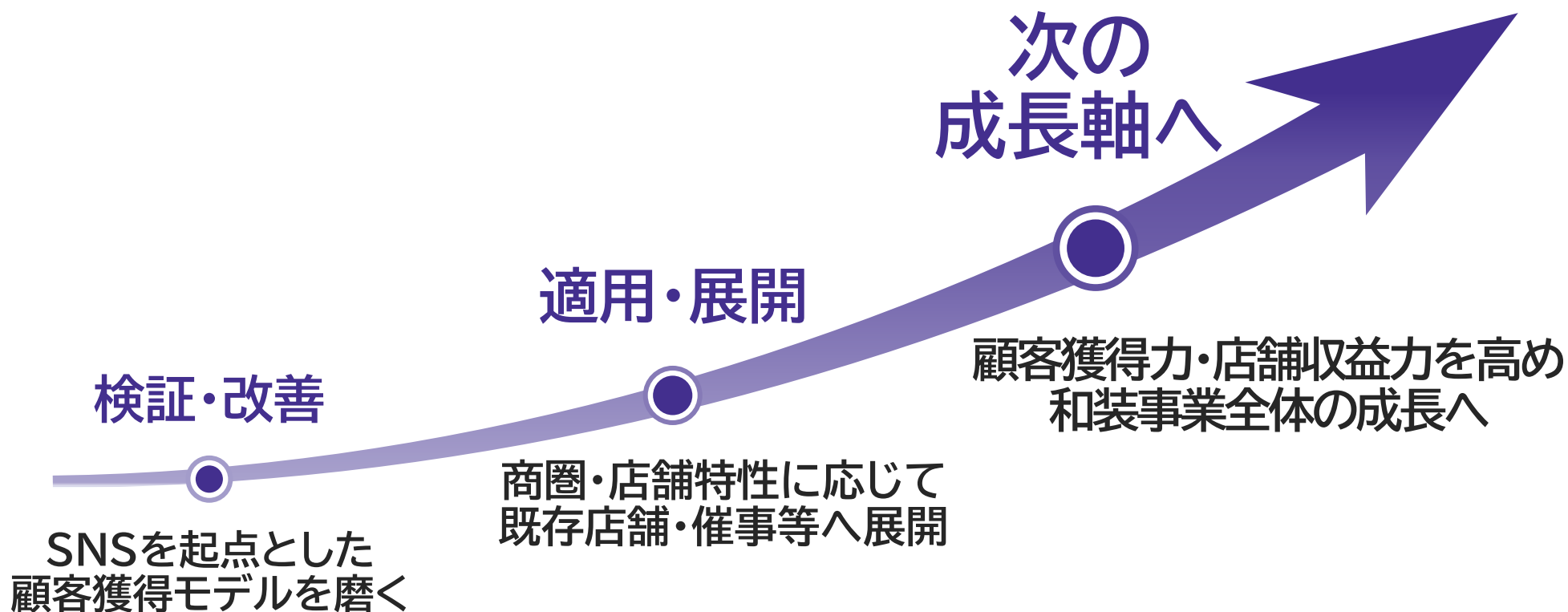
双方の強みが交わる領域

新たな和装ビジネスモデルの創出

顧客獲得力と事業基盤を掛け合わせ、和装事業全体の成長力を高める

本M&Aにより新たな顧客獲得手法を検証・改善し、 商圈・店舗特性に応じて段階的に展開

顧客獲得力と店舗収益力の向上を通じ、和装事業全体の成長に繋げる



ディスクレームー

本資料は、株式会社じゃぱんはあとの株式取得に関する補足情報の提供を目的として作成したものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は、注記のない限り、開示日時点の決算データ及び直近の事業データ等に基づいて作成しております。

本資料に記載された将来の見通し、計画、方針その他の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により、これらの見通し等と異なる可能性があります。

また、本資料に記載された情報について、その正確性、完全性を保証するものではなく、今後、予告なく変更されることがあります。

お問い合わせ
経営企画部
Tel: 03-6743-9377
Mail: ir@yhc-net.com