

2024年6月期 第3四半期

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5月14日

1. 第3四半期決算説明

2. 各社取組について

3. 中期経営計画について

4. Appendix

構造改革の総括：今期完了、来期黒字化に目途

- 主力の手芸小売事業黒字化に向けた**構造改革は計画通り進捗、月次黒字化実現。来期黒字化に目途**
固定費削減（不採算チャネル閉鎖・人件費適正化）は、今期内完了予定
トップライン（売上）増強に向けたB to B事業の本格展開開始、来期に第2の柱へ
- 全社的な人員体制適正化：希望退職実施済。第2の柱となるB to B事業への戦略的な人員配置強化

黒字化に向けた課題	店舗小売事業のコスト適正化	進捗実績	今期内完了予定	前期不採算店舗全廃に向け、計画通り進捗 ※今後も定期的に個店採算を検証、適宜店舗網再編実施	2024年3月手芸小売事業月次黒字化
	ECサイトの効率化		完了	売上規模大のECモールサイトへ集中、赤字の自社サイト閉鎖	2024年1月よりEC事業黒字基調
	トップライン（売上）増強 利益率改善		継続	当社独占供給のシルバニアファミリー着せ替えWSの拡販 手芸ファンと親和性高い新ビジネス展開（枕） B to B事業による新顧客層獲得 会員制度・各種販促についても見直し	店舗で実績ある商品・サービスをB to Bで 新顧客層へ拡販 利益率改善
	全社的な人員体制適正化		完了	2024年1月希望退職実施、役員体制変更	全社的な人員適正化 コスト部門から収益部門へ戦略的配置
	今期内完了予定	第2の柱となるB to B事業への戦略的な人員配置強化 店舗運営・管理部門のさらなる効率化へ			

【2024年6月期3Q進捗】～3Q累計で計画比+1.4億円の営業損失圧縮

	2023年6月期3Q累計	2024年6月期3Q累計		2024年6月期
	実績	計画	実績	通期計画
売上高	13,000	13,300	11,856	18,000
販管費	8,855	8,600	7,588	9,700
営業損益	▲1,520	▲1,330	▲1,187	▲1,550

- 足元、手芸小売事業 計画を上回る売上を計上し月次黒字達成
- 今期完了予定の固定費削減をベースにB to B事業拡充による売上積上げで来期黒字化へ

2024年6月期 第3四半期決算詳細 ～計画上回る進捗～

- 売上は計画比で弱含むも、営業損益は計画比+1.4億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3四半期 実績 (累計)	2024年6月期 第3四半期		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	13,000	13,300	11,856	18,000	18,000
売上総利益	7,335	7,200	6,401	9,700	
(粗利率)	56.4%	54.1%	54.0%	53.9%	
販売管理費	8,855	8,600	7,588	11,200	
営業利益	△ 1,520	△ 1,330	△ 1,187	△ 1,550	300
店舗数	333	279	279		

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・B to B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)

2024年6月期 第3四半期決算

～来期2025年6月期の黒字化に向け
足元3Q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△11億円
売上総利益は不採算店舗の閉鎖に伴う販促、商品評価額洗替（含閉鎖予定店舗在庫の評価減）等により粗利率が前期比△2.4%低下し、前期比△9億円
- 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△12億円となり、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3四半期 (累計)	通期	第3四半期 (累計)	前期差	前期比	通期予想	通期
売上高	13,000	16,993	11,856	△1,144	91.2%	18,000	18,000
売上総利益	7,335	9,524	6,401	△934	87.3%	9,700	—
粗利率	56.4%	56.0%	54.0%	△2.4%	95.7%	53.9%	—
販売管理費	8,855	11,610	7,588	△1,267	85.7%	11,200	—
営業利益	△1,520	△2,085	△1,187	333	—	△1,550	300
経常利益	△1,578	△2,149	△1,191	387	—	△1,600	—
当期純利益	△1,662	△3,283	△1,655	7	—	△1,850	—

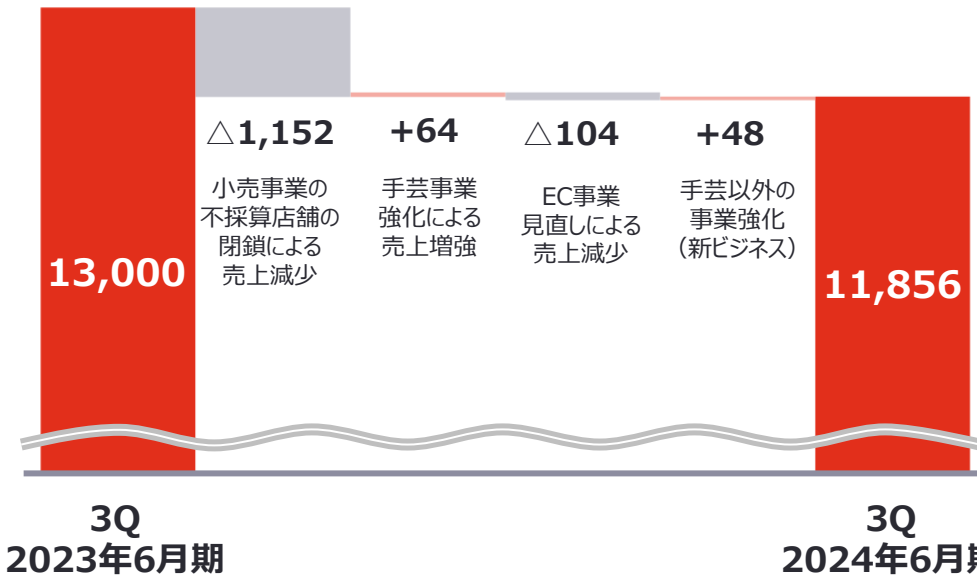
売上高・営業利益増減要因分析

～構造改革進捗により、
減収も営業損益は改善～

- 小売事業の店舗減少、EC事業見直し等により、売上は△11.4億円減収
- 不採算店舗閉鎖、並びに店舗・EC事業等の経費適正化により、営業損益は+3.3億円の改善

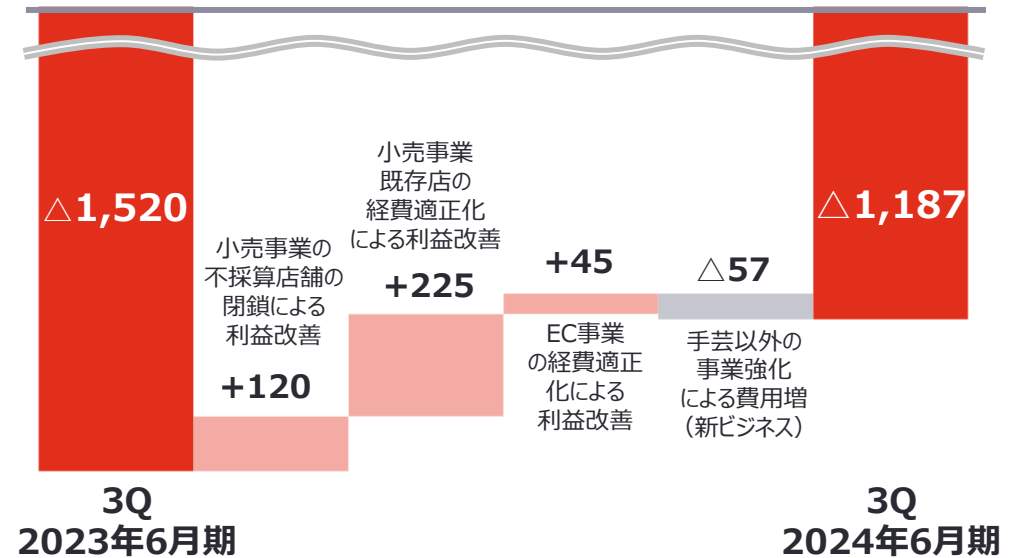
売上高の増減要因

(百万円)



営業利益の増減要因

(百万円)



店舗数

期初 : 352

3Q末 : 333

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△70店舗**

店舗数

期初 : 311

3Q末 : 279

連結貸借対照表

(百万円)

	2023年6月期	2024年6月期 第3四半期	増減額	主な増減要因
流動資産	8,157	7,828	△ 329	
現金及び預金	2,082	1,977	△ 105	
棚卸資産※	4,622	4,206	△ 416	△店舗閉鎖および販促による商品の減少
その他の資産	1,452	1,644	192	
固定資産	4,555	4,405	△ 149	
有形固定資産	3,275	3,280	4	
無形固定資産	17	21	4	
投資その他の資産	1,261	1,102	△ 159	
資産合計	12,712	12,233	△ 479	
負債合計	7,685	8,835	1,149	
流動負債	5,012	6,600	1,588	+短期借入金
固定負債	2,672	2,234	△ 438	
純資産合計	5,026	3,398	△ 1,628	△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	12,233	△ 479	

※ 棚卸資産：商品及び製品と貯蔵品の合計

1. 第3四半期決算説明

2. 各社取組について

3. 中期経営計画について

4. Appendix

- 手芸小売事業の黒字化目途（月次黒字実質達成）：3Q営業損益は計画比+1.4億円の損失圧縮
- 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 ～ 今後も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 → 事業内容・規模を踏まえた効率的な事業運営体制へ

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・B to B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年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

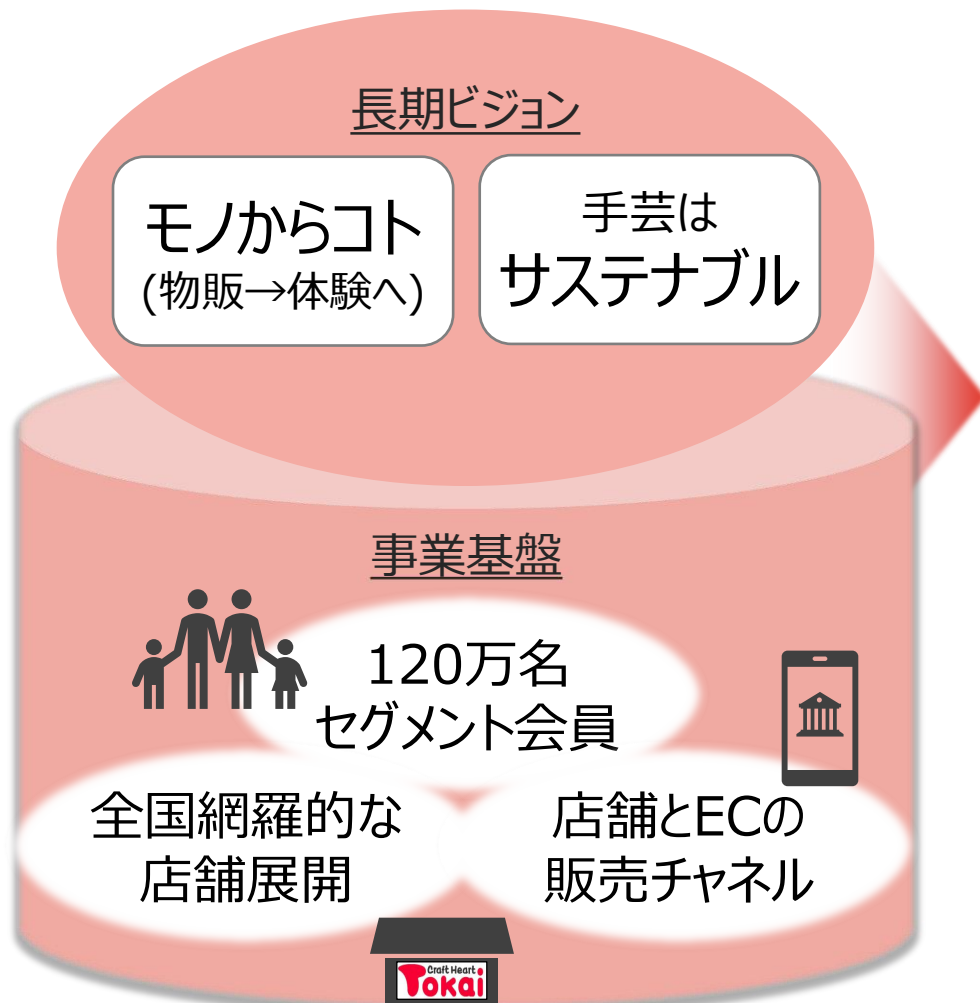
- 主力の小売事業黒字化
- 手芸ファンのさらなる開拓により売上増強

【2024年6月期 3Q進捗】

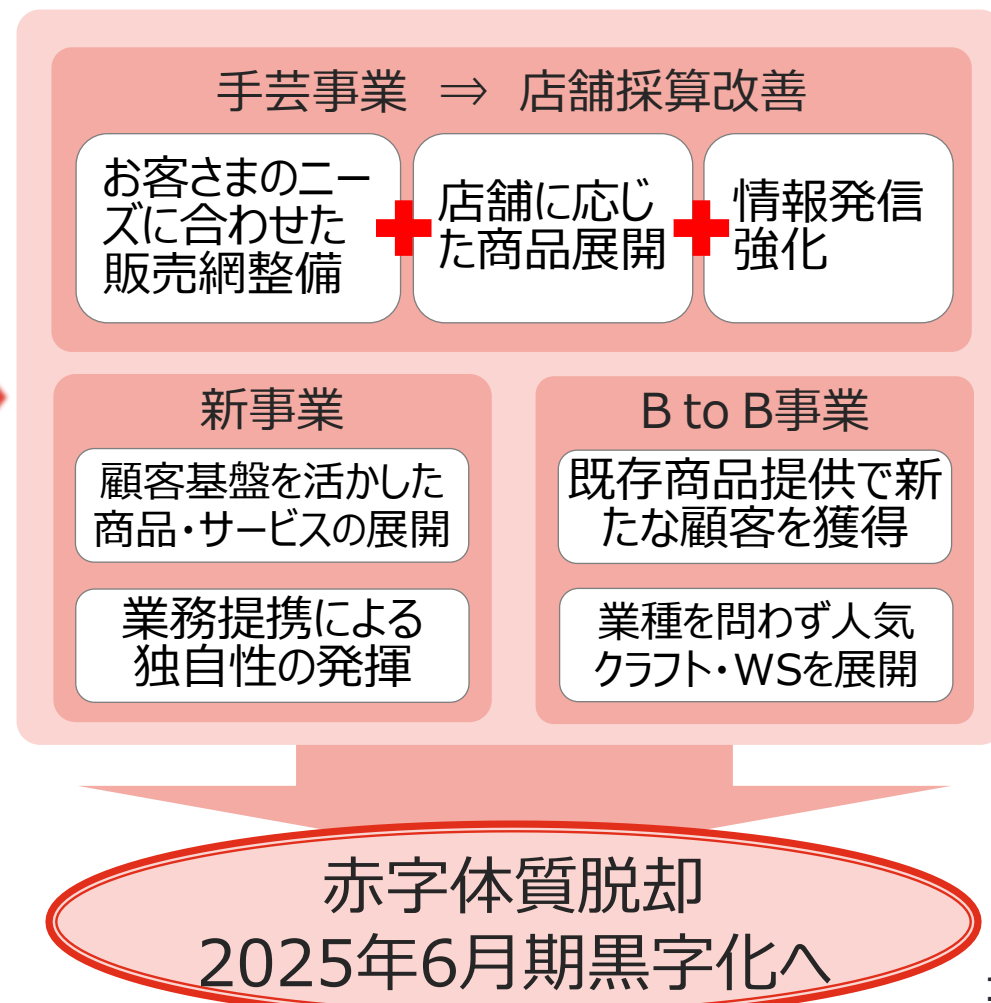
- 販売管理費：計画比△7.8億円
- 営業損益：計画比+1.4億円

- 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年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

DCM手芸売場の提案



- ホームセンター大手DCM店舗内への手芸用品売場の展開を拡大
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さらに強化

全国書店への展開



- 初心者でも楽しめる手芸キットなどを中心に展開
体験スペースを設置するなど、気軽に手芸に触れられる売場に

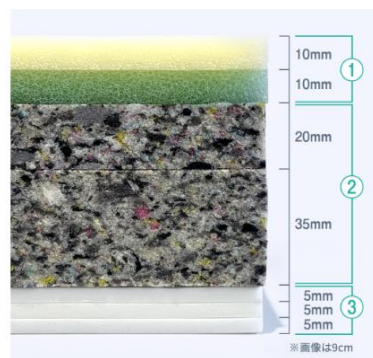
■ お客さまに関心の高い「美と健康」への取組みとして新ブランド『アスシア』をスタート

新ブランド『アスシア』



「アスシア」とは？

「健康、美、暮らし。いつも心に、明日の幸せを」という想いを込めた「アスシア/ASSIA」。さまざまなライフステージでの心身や生活の変化に応える、さまざまな商品をお届けしていきます。



① 第1層目 ソフト層

頭に触れる素材は、ソフトタッチの柔らか素材を採用。快適さ、心地よさを感じる設計となっております。

② 第2層目 サポート層

頭を支える、しっかり硬い芯となる素材。

③ 第3層目 高さ調整層

高さ調節用の素材。



公式ブランドサイト
<https://www.assia.jp/>

- 1人1人の体に合わせて高さ調節が可能な『アスシア枕』の広告キャラクターに野呂佳代さんを起用WEB広告によるプロモーションや新たなチャネル開拓を実行中
- アスシアブランド確立に向け新商品開発を進行中

- シルバニアファミリーのきせかえコスチュームを作製するワークショップを全国開催
- 人気イラストレーターとコラボしたポップアップショップによる集客

シルバニアファミリー ワークショップ



3/16 発売
お人形付き
参加費 ¥1300 (税込)

シルバニアファミリー×トイカイハンドメイドワークショップ

宝石プリンセス コスチューム Warm Colors

ワークショップ参加
または
お持ち帰りセット購入

森の手芸屋さん
オリジナルシール
プレゼント!

※1点購入毎にいずれか1枚プレゼント
※各店先着(数に限りがございます)

© EPOCH



- 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
- きせかえコスチュームは店舗、ECでも販売

限定ポップアップショップ



- 人気イラストレーターのくらはしれいさんとコラボしたポップアップショップを一部店舗にて開催。開催店舗では生地売上が例年の7倍となるなど好評

- ECサイトの商品強化による集客施策
- グループ力を活かした提案力「定期刊行誌」

ECサイト商品強化



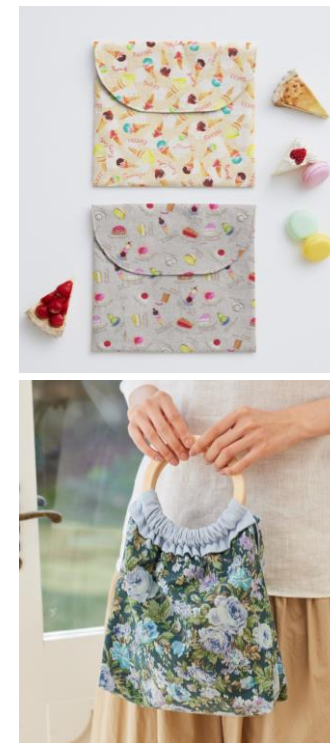
低価格で高品質な
PBLレジン液を開発

初心者向けのオリジナル
キット数を増加



- ECサイトシュゲール楽天店・Yahoo!店にて人気の高いレジン関連商品を中心に商品数を大幅増加
- 3月の楽天スーパーセール期間中、受注金額が過去最大に

CRA-SEW vol.8



- 日本ヴォーグ社と共同企画のソーイング定期刊行誌
- vol. 8 では読者投票により発売される生地が決まるプレゼント企画を掲載

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：ニット強化と受講生数増加施策

- 日本ヴォーグ社：開催5回目となる糸のマーケットイベント『楽・イトマ！』を開催
- ヴォーグ学園：受講生数増加施策として手芸ジャンルを横断した講座プロモーションを実施

楽・イトマ！



- 人気の毛糸店26店が出店、開催2日間で約1,800人が来場し大盛況

アニマルデザインを楽しむ キャンペーン



- 10月新規受講生募集施策として手芸ジャンルを横断した「アニマルデザイン」縛りの講座キャンペーンを実施。受講生は堅調に増加

1. 第3四半期決算説明

2. 各社取組について

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
(アスシア枕)

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

新ビジネス領域

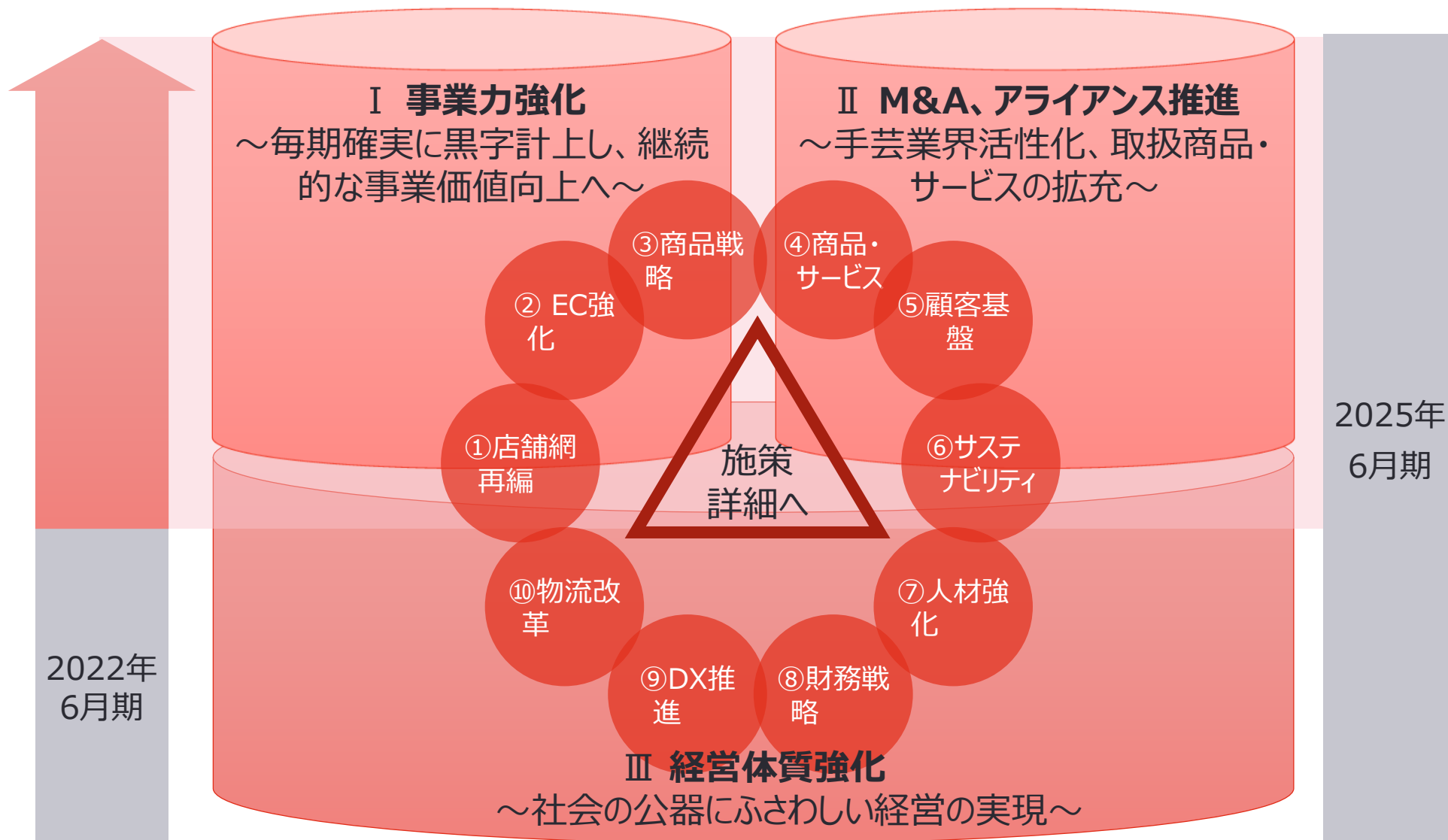
美・健康

趣味

手づくり領域

商品・サービスの拡大

■ 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)	△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3四半期決算説明
2. 各社取組について
3. 中期経営計画について
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	西浦 敦士
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 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

JAPAN
CRAFT

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
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

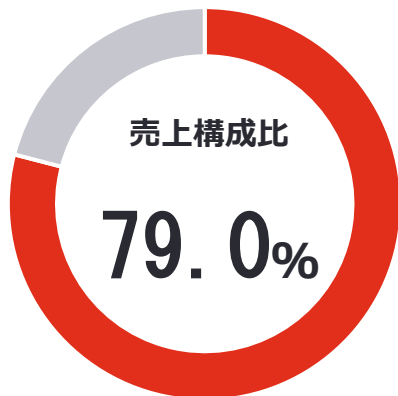
- (株)IKホールディングス 2023年 7月 相互送客及び新たな商品・サービスの提供

■ 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、住宅メーカー催事場、自動車ディーラー等へ商品・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



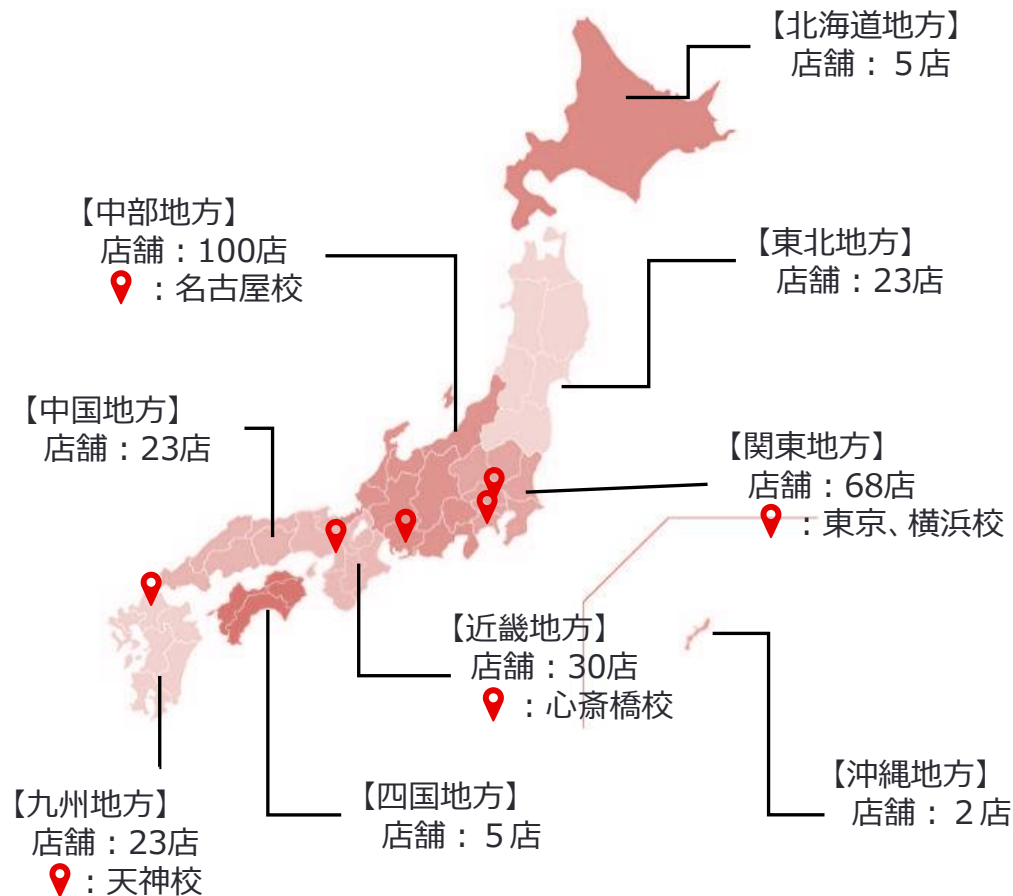
店舗：手芸専門店
📍：ヴォーグ学園

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

※ 2024年3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/