

2024年3月期  
決算補足説明資料

MRKホールディングス株式会社

東証スタンダード 9980

2024年5月15日

## ■2024年3月期連結業績ハイライト

### 1. 【婦人下着及びその関連事業】

2024年1月1日に発生した能登半島地震により縫製工場のひとつが罹災し同月発売の主力商品「リベルディーニュ」の生産遅延が発生したことにより売上が計画を下回る

※なお、提携工場の皆様をはじめ関係者の方々のご協力により、3月下旬に欠品は解消しお客様に安定してお届けできる生産体制となり、3月単月においては直近10年で最高の売上を達成

---

### 2. 【婦人下着及びその関連事業】

Webプロモーションなどにより新規顧客が順調に増加しより強固な顧客基盤を構築

---

### 3. 【婚礼・宴会関連事業】

法人営業体制の先行強化施策が奏功し、新型コロナウイルスの規制緩和による法人宴会・イベントの需要の取り込みにより、収益改善が進む

---

## ■ 連結損益計算書

(百万円)

	2023年3月期	構成比	2024年3月期	構成比	増減額	前期比
売上高	19,541	100.0%	<b>19,584</b>	100.0%	42	100.2%
売上総利益	14,836	75.9%	<b>14,763</b>	75.4%	△ 72	99.5%
営業利益	803	4.1%	<b>552</b>	2.8%	△ 251	68.7%
経常利益	854	4.4%	<b>617</b>	3.2%	△ 237	72.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	514	2.6%	<b>225</b>	1.2%	△ 288	43.8%

## ■ 連結貸借対照表

(百万円)

	2023年3月末	2024年3月末	増減額	主な要因
流動資産	12,312	<b>16,215</b>	3,903	主に売掛金の増加
固定資産	5,737	<b>5,805</b>	67	主に退職給付に係る資産の増加
資産合計	18,049	<b>22,021</b>	3,971	
流動負債	3,245	<b>5,570</b>	2,325	主に長期借入金（1年以内に返済予定）の増加
固定負債	552	<b>1,892</b>	1,340	主に長期借入金の増加
純資産	14,252	<b>14,558</b>	306	主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加
負債純資産合計	18,049	<b>22,021</b>	3,971	

## ■ キャッシュ・フロー計算書

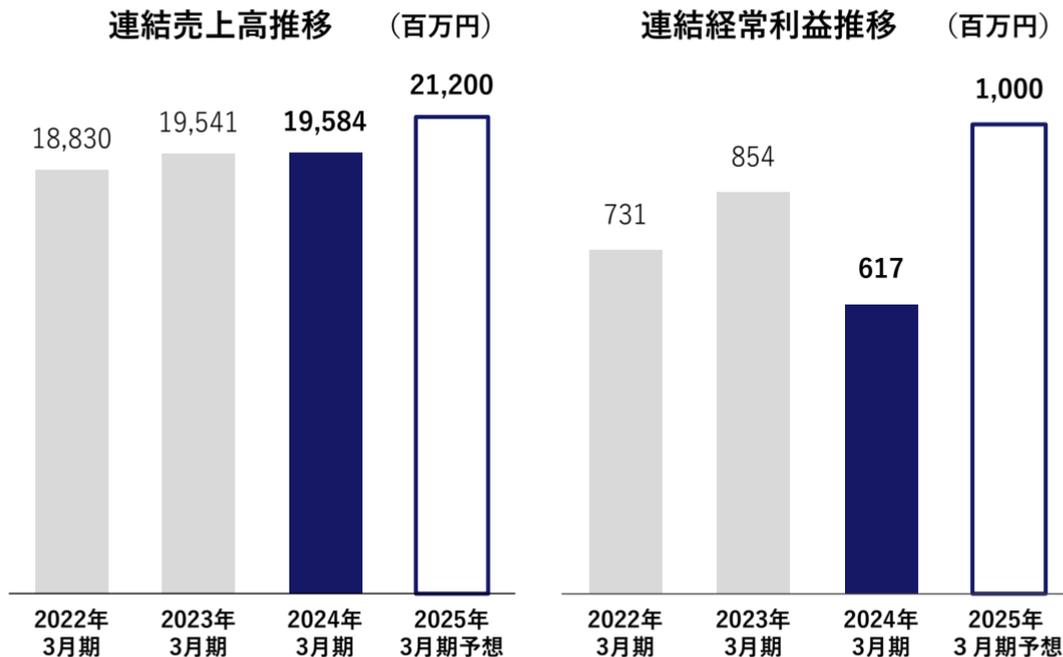
(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 264	△ <b>849</b>	主に売上債権の増加による資金の減少
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 2,229	△ <b>2,414</b>	主に関係会社貸付けによる支出等による資金の減少
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 239	<b>3,271</b>	主に長期借入れによる収入等による資金の増加
現金及び現金 同等物の期末残高	2,556	<b>2,564</b>	

# 2025年3月期連結業績予想

---

## ■ 連結業績推移



顧客基盤の拡大と  
社員の採用・育成を強化し  
中長期的な成長を目指す

# 【セグメント別】

## 2024年3月期連結業績の概況

---

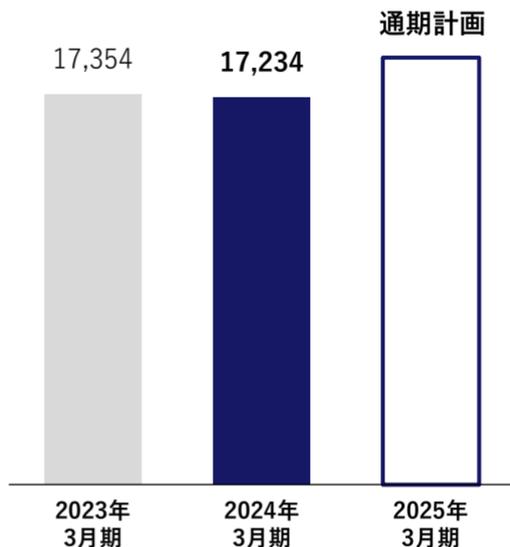
## 2025年3月期の主な取組み



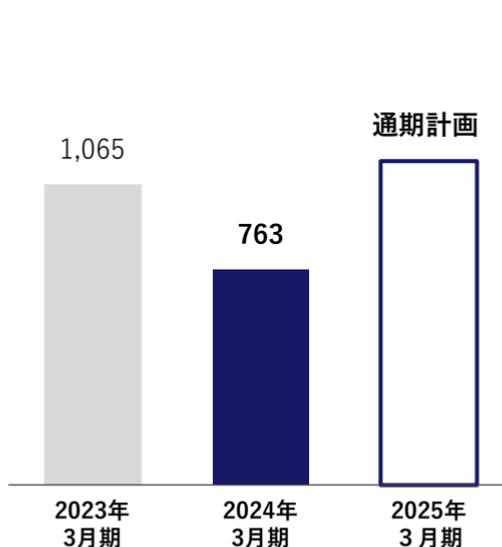
# 婦人下着及びその関連事業

## ■ 婦人下着及びその関連事業

セグメント売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



## 顧客基盤の拡大と 販売力の強化

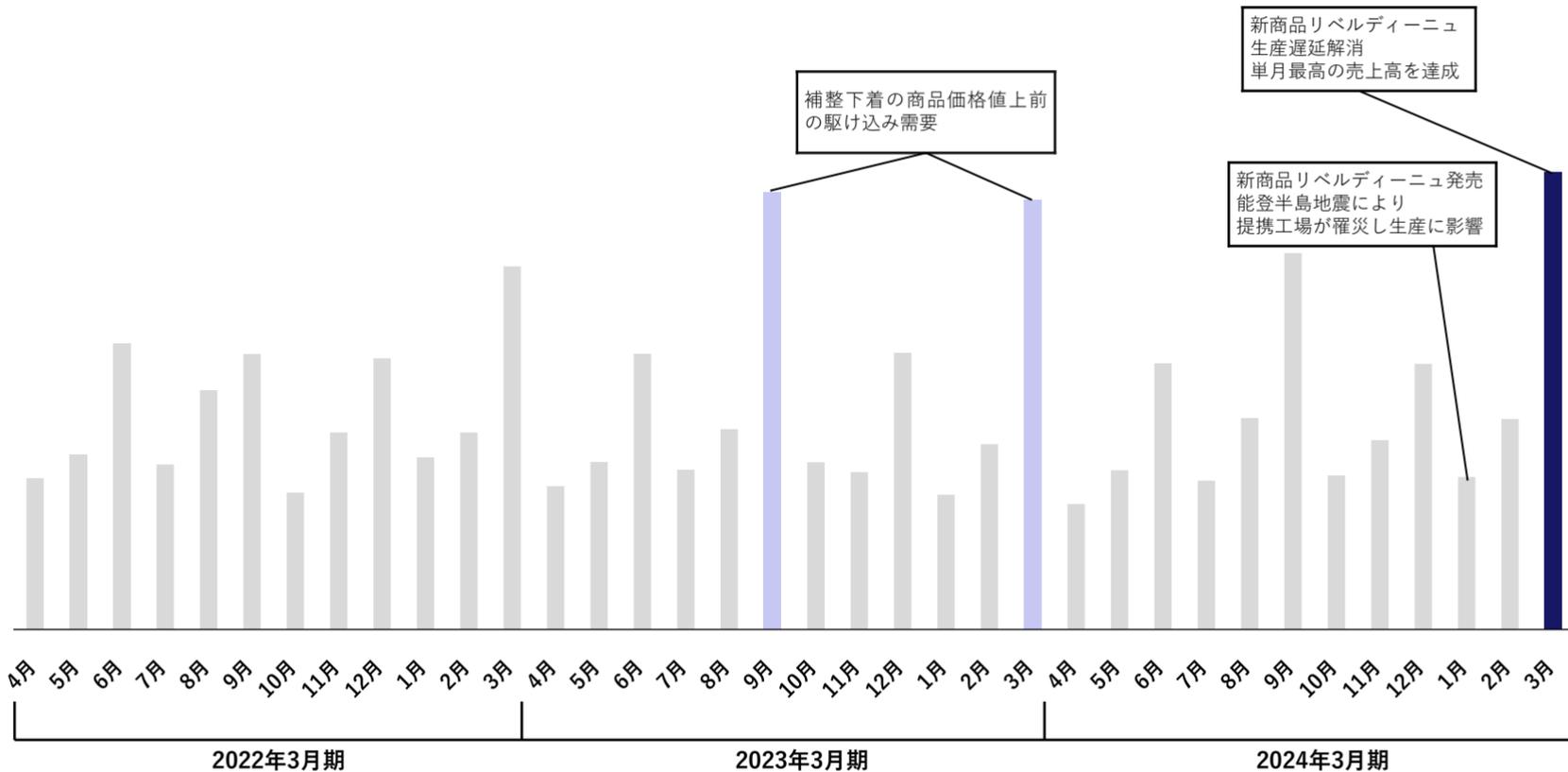
### 2024年3月期の業績概況

- 2023年3月期の商品値上前の駆け込み需要の反動減により、一時的に売上が伸び悩む
- 令和6年能登半島地震の影響により、生産遅延が発生し、一時的に欠品となり売上は計画を下回る
- 新商品「リベルディーニュ」の発売により、3月単月においては直近10年で最高の売上を達成
- Webプロモーションや新テレビCMにより新規顧客が増加し、顧客基盤が順調に拡大

### 2025年3月期の主な取組み

- 顧客数増加に対応できる店舗従業員の採用と育成を強化
- Webプロモーションとイベントを中心に新規顧客の拡大を図る
- 魅力ある商品の投入と安定供給

## ■ 婦人下着及びその関連事業

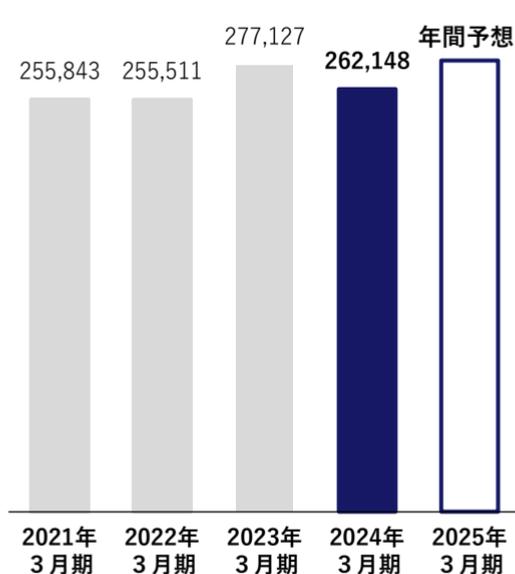


## ■ 婦人下着及びその関連事業



MARUKO

一人当たりの年間平均購入金額 (円)<sup>※</sup>



※ マルコ店頭売上、ポイント値引前

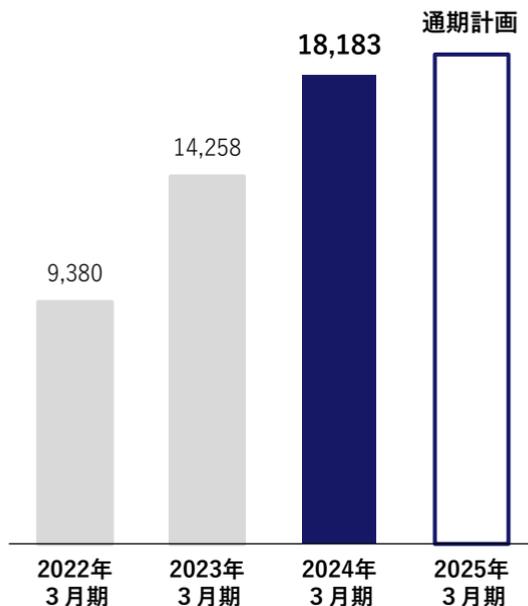
2024年1月に主カシリーズ  
「リベルディーニュ」を発売し、  
客単価は回復基調

魅力ある商品開発と安定供給に  
加え、販売体制の強化を図る

## ■ 婦人下着及びその関連事業



メディアプロモーションによる  
新規来店予約数推移 (人)



新テレビCMの放映や、  
Webプロモーションによる  
新規顧客獲得が好調

今後も多彩なプロモーションに  
よる新規顧客獲得を推進

## お客様参加型のイベント開催による顧客基盤の強化



### MCSA2024

2024年11月13日

名古屋国際会議場

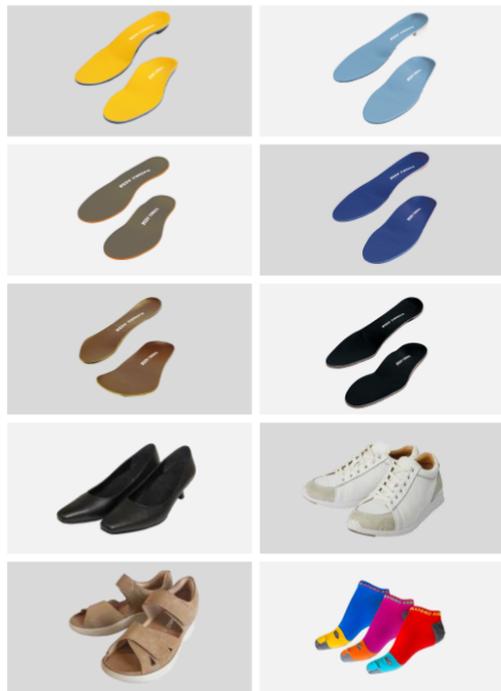
センチュリーホールにて開催予定

- MCSA（マルコシンデレラストーリーアワード）は体型補整下着を通じて、美を追求し続ける全ての女性を対象にしたコンテスト

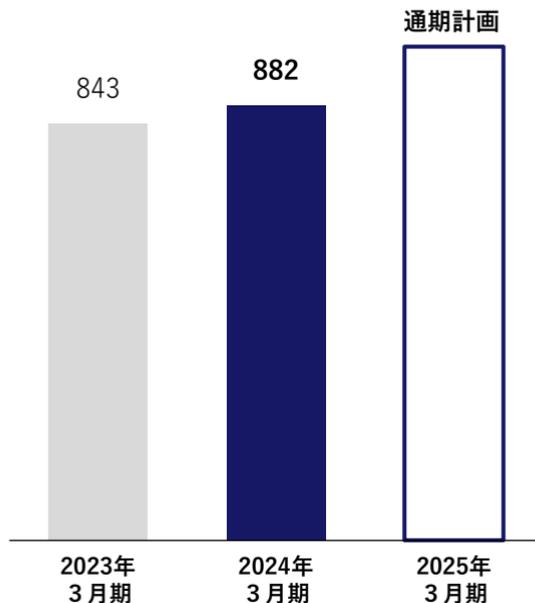
受賞者の中からテレビCMなどのメディアプロモーションに起用

## ■ 婦人下着及びその関連事業

『MARUKO ASSE』（オーダーメイドインソール及び専用シューズ）



MARUKO ASSE 売上高推移<sup>※</sup>（百万円）



※ ポイント値引前

# MARUKO ASSE

『MARUKO ASSE (マルコアッセ)』

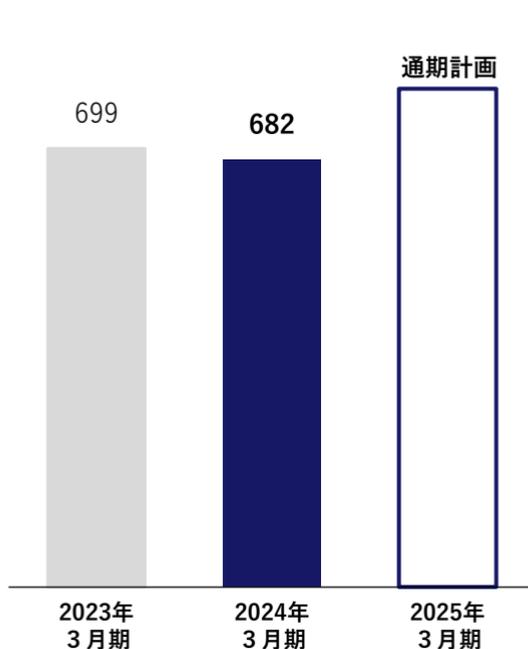
安定した婦人下着の顧客基盤に加え、男性のお客様をはじめ新たな市場の開拓に向けて、専門店の出店やプロモーションを強化

## ■ 婦人下着及びその関連事業 『M.B.M.S』(オリジナルサプリメント)

  
M.B.M.S  
MARUKO Beauty Make Supplement  
DR. ISHIGURO



M.B.M.S 売上高推移<sup>※</sup> (百万円)



※ ポイント値引前

2024年3月期は前期の  
商品値上前の駆け込み需要の  
反動減により一時的に売上が  
伸び悩む

お客様からのご紹介に加え、  
新規顧客の獲得に向けた  
イベント(リアル・オンライン)  
の開催を強化

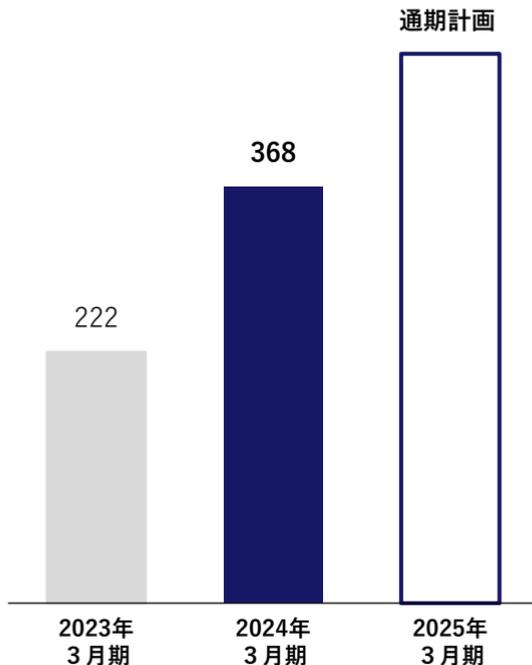
## ■ 婦人下着及びその関連事業 『マキジェリック』（補整ランジェリー）

Maquigeriec  
by MARUKO



マキジェリックイメージモデル  
渡辺美優紀（元NMB48）

※  
マキジェリック売上高推移（百万円）



※ ポイント値引前

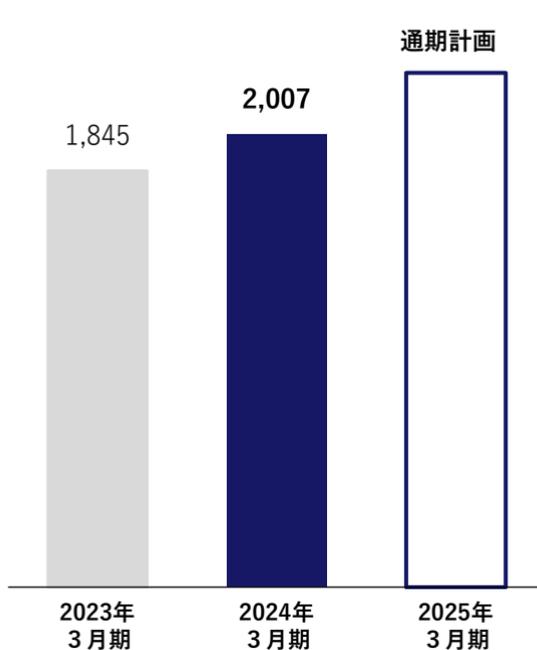
商品ラインアップの拡充により  
順調に推移

プロモーションを強化し、  
新規顧客の獲得を推進  
さらに、2024年4月より、  
全国のマルコ店舗で販売開始

## ■ 婦人下着及びその関連事業 (Eコマース)



EC売上高推移<sup>※</sup> (百万円)



※ ポイント値引前

サプリメントや  
ボディケア化粧品など、  
定期購入売上が順調に推移

ユーザビリティの向上を  
推進するとともに、  
EC専売商品の拡充による  
売上増加を目指す

## ■ 婦人下着及びその関連事業 (MARUKO店舗展開)



### 移転・改装店舗

- 仙台店
- 川越店
- 各務原店
- 郡山店
- 藤が丘店
- 代々木店
- 札幌時計台店
- 佐世保京町店
- 新宿西口店

 **MARUKO**

顧客満足度向上に向けて新規出店及び移転・改装を継続的に推進するとともに、店舗社員の採用・育成を強化

### 2024年3月期の業績概況

新規出店	5店舗
移転・改装	9店舗
3月末店舗数	208店舗

### 2025年3月期の主な取組み

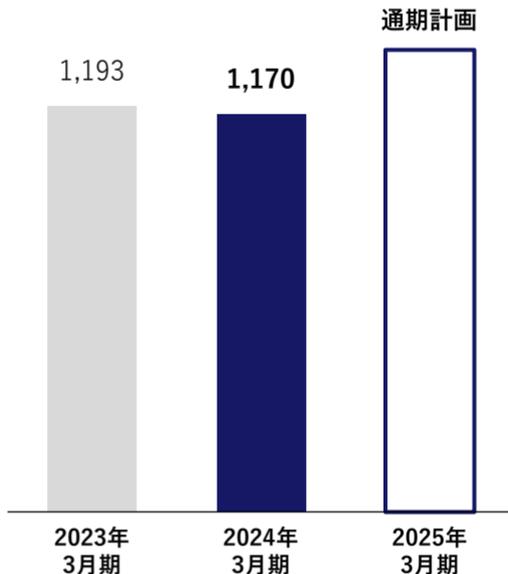
- お客様の利便性の高い立地への出店・移転および、顧客満足度の高い環境への改装を推進
- 新規出店に向けた、店舗従業員の給与制度と教育体制の見直しによる採用と育成を強化



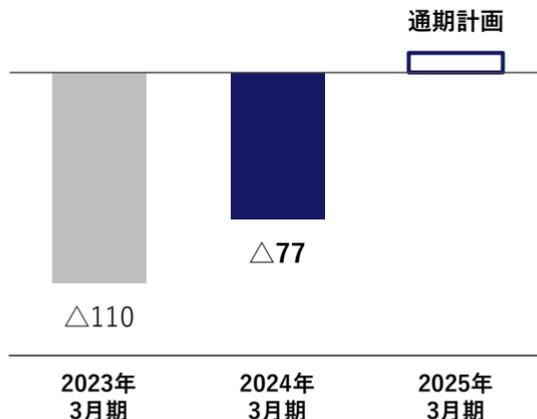
## マタニティ及びベビー関連事業

## ■ マタニティ及びベビー関連事業

セグメント売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



## ANGELIEBE

販売価格および販売戦略の見直しによる粗利率の向上  
黒字化を目指す

### 2024年 3月期の業績概況

- 付加価値のある新商品投入、従来商品の販売価格の適正化により、粗利率が向上
- 不採算事業からの撤退による収益構造改善

### 2025年 3月期の主な取組み

- お客様ニーズに沿った商品拡充により売上拡大を図る
- 商品の原価率を注視し、収益向上を図る
- 物流コストの削減等、コスト低減を継続

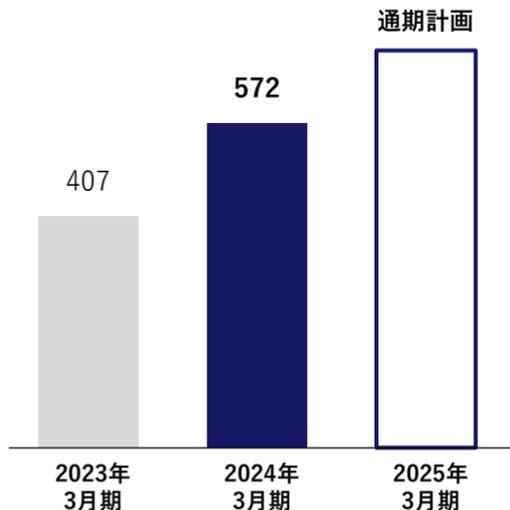


## 婚礼・宴会関連事業

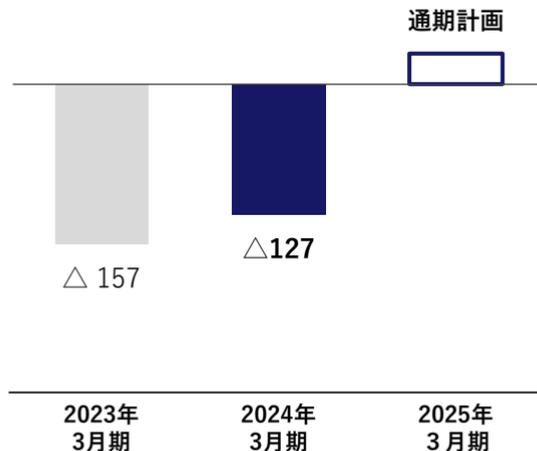
## ■ 婚礼・宴会関連事業



セグメント売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



## 婚礼・宴会事業ともに体制を強化し、黒字化を目指す

### 2024年3月期の業績概況

- 【婚礼事業】  
新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、施行組数、成約件数が増加
- 【宴会事業】  
コロナ禍より法人営業体制を強化したことが奏功し、過去最高の月間売上を記録するなど収益改善に大きく貢献

### 2025年3月期の主な取組み

- 新規出店（福岡県福岡市）による収益力の強化
- 営業・運営体制を強化し、宴会・イベント需要の取り込みを促進
- プロモーション強化とオリジナリティのあるプラン提案で婚礼需要の取り込みを促進

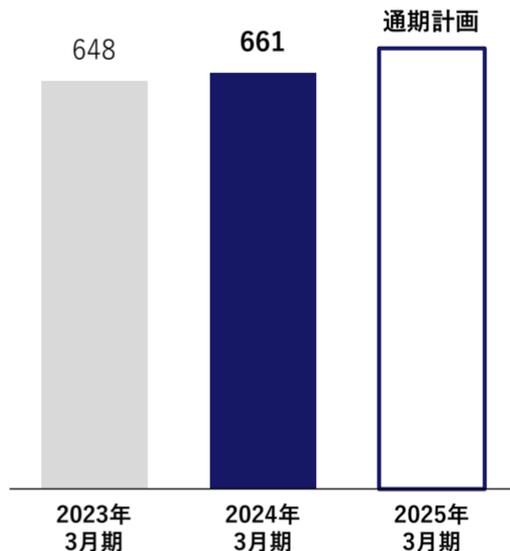


## その他（主に美容関連事業）

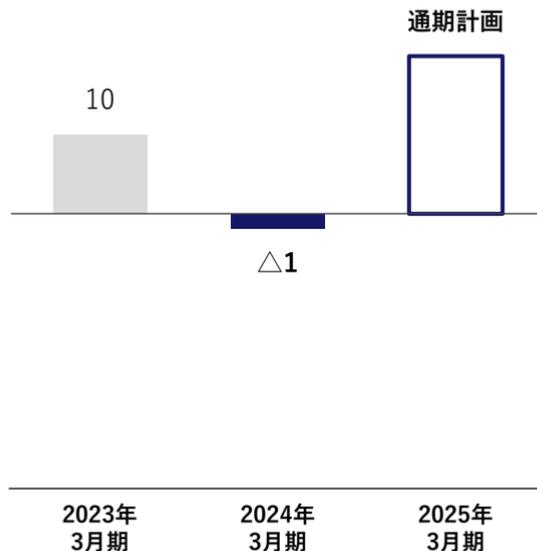
## ■ その他（主に美容関連事業）



セグメント売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



## スタイリストの育成と新規出店で中長期的な成長を目指す

### 2024年3月期の業績概況

- 安定的な顧客基盤に加え、新規顧客の獲得が実を結び売上は堅調に推移
- 中長期的な成長に向けたスタイリストの採用強化と育成のための先行投資
- 業務委託型店舗を見直し

### 2025年3月期の主な取組み

- 2024年4月にFURUSHO栄店（愛知県名古屋市）を新規出店、FURUSHO小牧店とともに、愛知エリアでの収益基盤を構築
- スタイリストの採用と育成の促進により顧客満足度の向上と売上拡大を図る
- 業務委託型店舗の運営体制の見直しによる収益力の向上

## ■ その他（主に美容関連事業）



[FURUSHO 栄店 | 中日ビル 公式サイト \(chunichi-building.jp\)](https://chunichi-building.jp) より

# FURUSHO

名古屋に初進出  
小牧店とともに愛知エリアでの収益基盤の構築を目指す

### FURUSHO 栄店

- 2024年4月に半世紀ぶりにリニューアルされた名古屋市栄のランドマークとして注目を集める「中日ビル」内にOPEN



## ■ 2025年3月期業績予想ハイライト

### 婦人下着及びその関連事業

#### 顧客基盤拡大と商品の安定供給

- 多彩なプロモーションによる新規顧客獲得と既存顧客に向けた商品・サービスの拡充
- 人事制度・教育体制の見直しにより採用・育成の強化による販売体制の拡充
- 魅力ある新商品・サービスの投入と安定供給

### マタニティ及びベビー関連事業

#### 収益構造の見直しによる黒字化

- 顧客ニーズに沿った新商品・サービスの開発
- プロモーション戦略の強化で新規顧客の獲得
- 販売価格の最適化と粗利率の改善
- 物流コストの見直しなど、コスト削減を推進

### 婚礼・宴会関連事業

#### 施設稼働率の向上による黒字化

- 新規出店による収益力の強化
- 営業・運営体制を強化し、宴会・イベント需要の取り込みを促進
- プロモーション強化とオリジナリティのあるプラン提案による婚礼需要の取り込みを促進

### その他（主に美容関連事業）

#### 中長期的な収益事業への選択と集中

- [大阪・兵庫]スタイリストの採用と育成の継続促進により安定した収益基盤の構築
- [愛知]名古屋新規出店とともに、スタイリストの採用と育成体制の強化
- 業務委託型店舗の運営体制の見直しによる収益力の強化

## ■ 2025年3月期連結業績予想

(百万円)

	2024年3月期	構成比	2025年3月期	構成比	増減額	前期比
売上高	19,584	100.0%	21,200	100.0%	1,615	108.2%
営業利益	552	2.8%	880	4.2%	327	159.3%
経常利益	617	3.2%	1,000	4.7%	382	162.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	1.2%	580	2.7%	354	257.5%

# ご参考

---

# 「美の総合**総**社」を目指す

# MAP 2026

MRK **A**venir **P**roject



当社グループの**未来**「美の総合**総**社」への**道標**(MAP)を築いてゆく3カ年

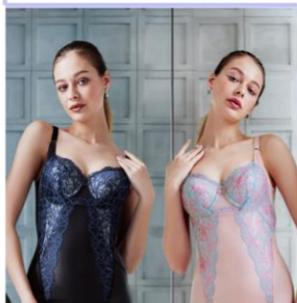
※Avenir はフランス語で「未来」の意味

■当社グループのサービス展開の一例

# 女性のライフステージに寄り添ったサービスの提供

卒業

補整下着  
マルコデビュー



 MARUKO

出会い

婚活支援



MARUKO  
の  
結婚相談所

結婚

ブライダル



 MARRYGRANT  
AKASAKA  
Angelina Sweet

出産・育児

マタニティ・  
ベビー



ANGELIEBE

充実の人生

健康・  
アンチエイジング



 MARUKO

# SDGsに関する取組みを推進



5 ジェンダー平等を  
実現しよう

8 働きがいも  
経済成長も

女性活躍推進



1 貧困を  
なくそう

16 平和と公正を  
すべての人に

リユース補整下着や  
切手などの寄贈



2 飢餓を  
ゼロに

3 すべての人に  
健康と福祉を

ヘアドネーション  
フードロス  
ピンクリボン活動



12 つくる責任  
つかう責任

15 陸の豊かさも  
守ろう

再生紙紙袋の採用  
下着のリサイクル



7 エネルギーもみんなに  
そしてクリーンに

太陽光発電システム  
の導入



9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう

17 パートナシップで  
目標を達成しよう

TEAM EXPO 2025  
共創チャレンジに  
エントリー

# SDGsの主な取組み



### ピンクリボン運動

女性の美と健康を支援する企業として、認定NPO法人「乳房健康研究会」「J.POSH」を通じてピンクリボン運動に取り組むとともに、社員間で乳がんに対する意識を高めるため、社内での啓発活動も行っています。



### 婦人下着寄贈

女性の美と健康を支援する企業として、女性のエンパワーメント・エンカレッジを目的とし、大阪府内の婦人保護施設へ当社婦人下着を寄贈しています。



### 太陽光発電システムの導入

自社施設の太陽光発電システムの導入により、クリーンエネルギーの積極的な活用による温室効果ガスの削減など、引き続き社会課題の解決と収益性向上にもつながる持続可能な目標に取り組んでいます。



### ファンデーション回収

お客様のご不用になった当社ファンデーションを営業店舗にて回収し、サーマルリサイクル※処理により環境負荷の低減を目指します。処理後に残る灰もセメントに混ぜ利用することで、100%のリサイクル処理を実現しています。



### 使用済みキャップ回収

廃棄予定のプラスチック素材のアップサイクルに向けて、美容室で使用されるカラー剤の使用済みキャップを回収、提供することでプラスチックごみの抑制に繋がる活動に取り組んでいます。

※廃棄物を単に焼却処理するだけではなく、焼却する際に発生するエネルギーを回収・利用すること。

## 被災地支援の取組み

2024年1月1日に発生した  
「令和6年能登半島地震」で  
被災された方々への支援として、  
マルコ会員様への支援を実施し  
ました。



# 免責事項

本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券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。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがありますので、予めご了承ください。