

2023年6月期 第2四半期

決算説明会資料

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2月13日

1. 2023年6月期第2四半期決算説明

※当社は、藤久(株)の単独株式移転による2022年1月4日設立のため、2021年6月期以前の計数は、藤久単独の数値を記載しています。

※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を2022年6月期の期首から適用しています。

※2022年7月1日付の株式交換により、(株)日本ヴォーグ社及びその子会社である(株)ヴォーグ学園を当第期より連結の範囲に含めています。
ただし、ヴォーグ学園については、第1四半期は貸借対照表のみ連結、第2四半期より損益を取り込んでいます。

(損益)

	← 第1四半期 →			← 第2四半期 →			← 第3四半期 →			← 第4四半期 →		
藤久	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
日本ヴォーグ社	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
ヴォーグ学園				7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月

■新中期経営計画における今年度テーマ『経営体質強化 — 黒字体質転換』へ向け、各施策取組を強化 《主な取り組み》

- 「手づくり」事業黒字体質転換：ソーイング中心の売場作り、効率的な店舗運営体制へ転換、オムニチャネル推進強化
グループ内協業強化による新たな収益源の拡大
- 「新ビジネス」領域への本格参入：エポック社との業務提携によるシルバニアファミリー関連売上は順調に拡大
『美・健康』領域は、2023/02取り扱い開始に向け準備
- その他：持株会社体制のもと、全社的な経費適正化、資産・負債の効率運営を実施

当社グループの強み

- 全国に展開する業界トップの店舗網とコト消費の場を提供する多様な講習会運営
- 手芸関連出版トップとして有する作り図をはじめとする膨大なソフト資産と著名講師陣体制、全国主要都市での学園運営
- 顧客基盤（92万名のグループ会員・受講生基盤、44万名のSNSフォロワー数）

事業環境に対する認識

- マクロ消費環境の悪化：日用品・水道光熱費等の値上
→モノを中心とする趣味カテゴリーへの支出抑制
- 一方、コロナ禍で落ち込んだコト消費の回復：
ヴォーグ学園受講生、トーカーワークショップ参加者は増加
- 100円ショップや他業態の参入による競合激化：
家具量販店でも手芸コーナー展開
- 同業他社の店舗展開に変化の兆し：
販売手法の転換、今後店舗網見直しの可能性

目指す方向性

- グループで有する多様な講習プログラム、著名講師陣等魅力ある商品・サービスを、店舗・学園・WEB等複数のアプローチ手段を活用し、顧客へ提供
- 同業、他業態問わず、当社グループの商品・サービスを提供、手芸を核に多様な顧客ニーズに応え、手芸ファンのさらなる開拓と手芸マーケットの活性化を実現する
- 他社アライアンスも積極的に活用、ウィンウィンの関係を構築さらには資本提携や当社グループ参加も検討

業界再編局面へ突入も
仲間作り、業界内協業の機運の高まりも

持株会社体制のもと、お客さまへの多様な商品・サービス提供
を目指し、さらなるグループ拡充へ

2023年6月期第2四半期決算概要

- 日本ヴォーグ社（第2四半期からヴォーグ学園）連結取込みにより、前期比+9億円弱（+12%）の増収
- コロナ需要反動後の店舗販売における客数回復が遅れ営業損失計上。日本ヴォーグ社子会社化に伴い負ののれん発生益計上

2023年6月期第2四半期決算概要

（単位：百万円）

	2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期*			
	第2四半期 （累計）	通期	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
売上高	10,899	20,694	7,437	15,712	8,328	891	112.0%	22,000
売上総利益	6,530	12,187	4,240	8,623	4,736	495	111.7%	12,050
販売管理費	5,564	11,286	5,373	10,798	5,994	621	111.6%	11,860
営業利益	965	900	△ 1,132	△ 2,174	△ 1,258	△ 125	-	190
経常利益	970	911	△ 1,117	△ 2,154	△ 1,261	△ 144	-	170
当期純利益	823	757	△ 1,378	△ 2,692	△ 1,180	197	-	180

2020年7月～2021年3月：
コロナ巣ごもり需要

日本ヴォーグ社との株式交換に伴う
負ののれん発生益：128百万円

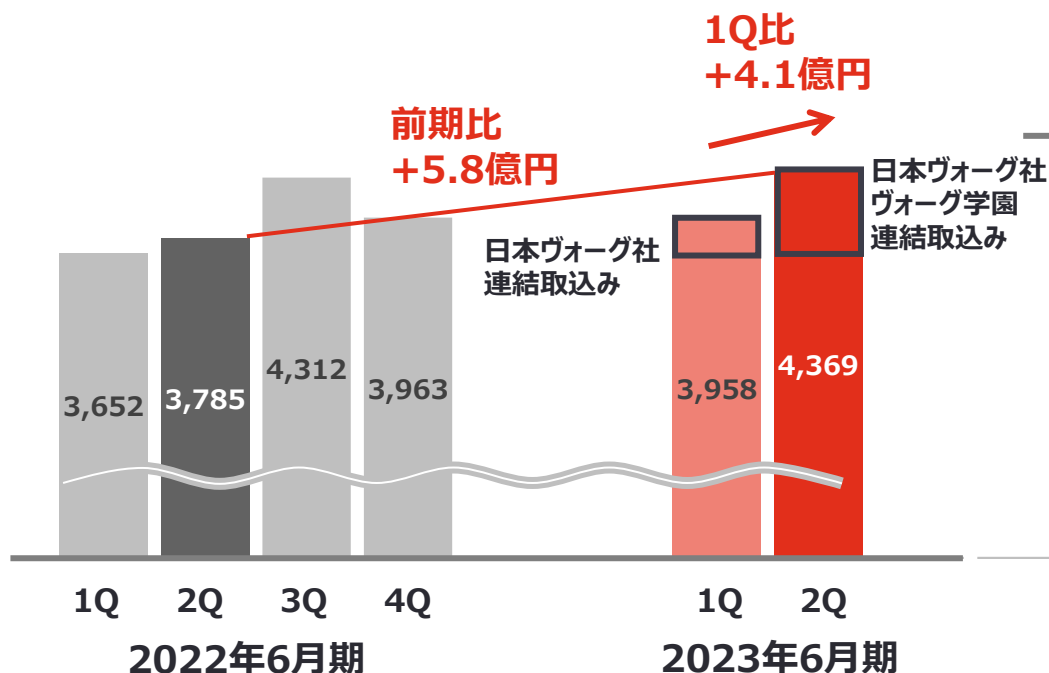
※ 2021年6月期は、藤久の数値を記載

※ 2022年6月期の数値（連結）は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値（非連結）を含む

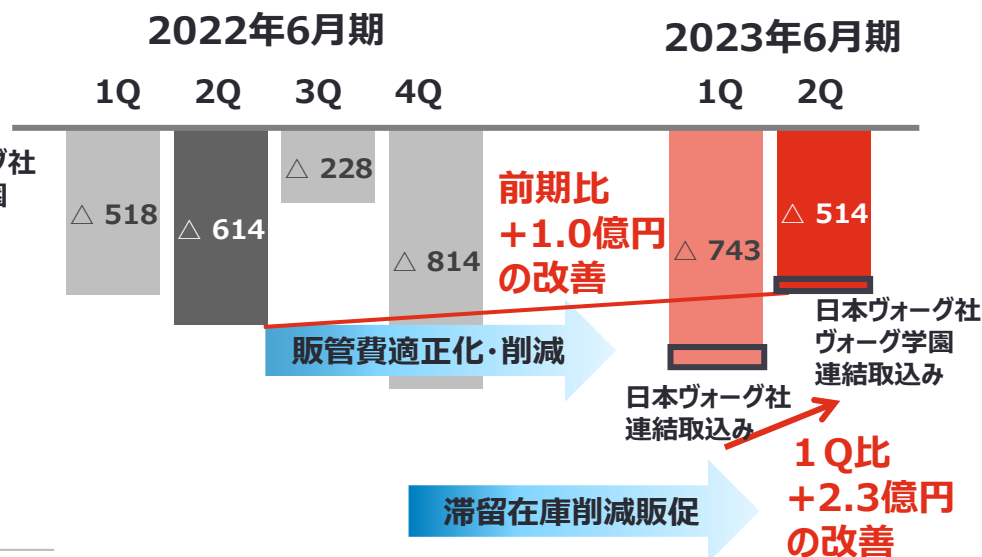
四半期別売上高・営業利益の推移

- 売上面は、藤久は客数伸び悩みにより1Q→2Qは横這いで推移、日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園の連結取込みにより2Qは1Q比+4.1億円の増収
- 利益面は、藤久における粗利率改善と販管費適正化・削減、日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園の連結取込みにより、2Q営業損失は1Q比+2.3億円、前期2Q比+1.0億円の改善

売上高の四半期推移 (単位：百万円)



営業利益の四半期推移 (単位：百万円)



藤久滞留在庫削減販促、店舗閉鎖販促等により、一時的に粗利率が低下したが、商品評価損洗替や商品価格引き上げにより2Qでは改善
1Q : 55.5% → 2Q : 58.1%

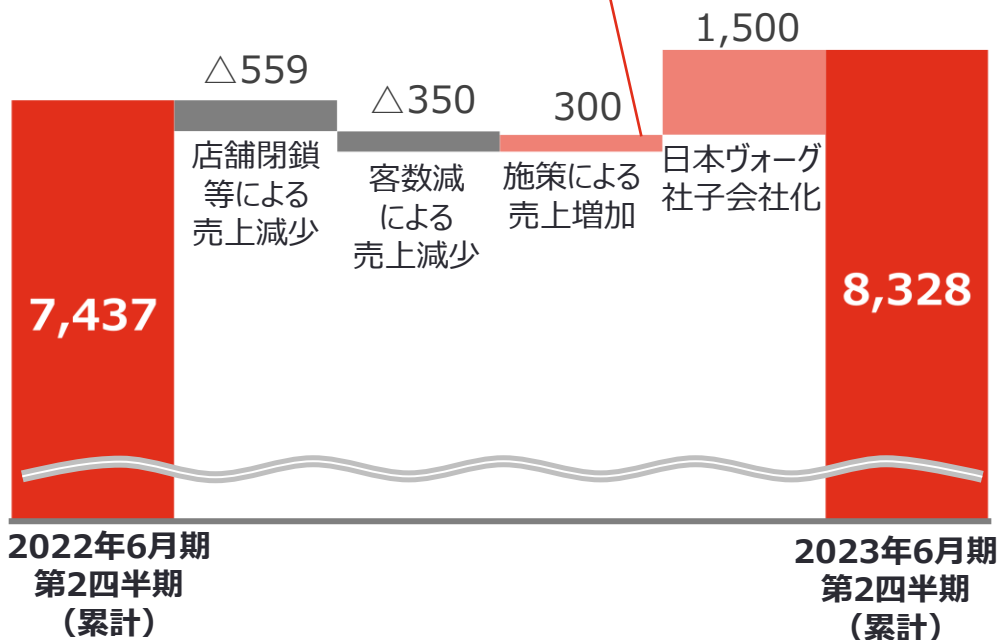
※ 2022年6月期の数値は、2022年6月期第2四半期までの藤久の数値 (非連結)

- 小売事業の売上が減少するも、日本ヴォーグ社連結取込みと新規施策により前期比増収
- 減益要因は、店舗閉鎖に加え、物価上昇・消費マインド低下による店舗売上高の回復遅れ、持株会社体制化や子会社増による販管費の増加など。販管費の適正化・削減は継続実施

売上高の増減要因

(単位：百万円)

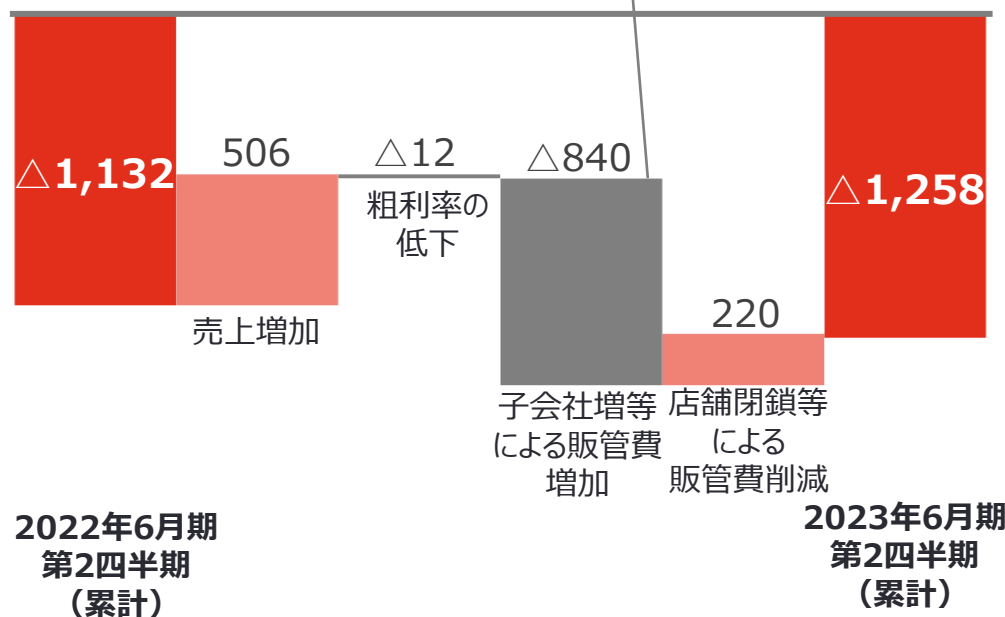
新規施策による売上加算
 ・ソーイング専門誌「CRA-SEW」
 ・ヴォーグ学園オンラインレッスン
 ・シルバニアファミリー など



営業利益の増減要因

(単位：百万円)

持株会社体制化や子会社の増加
 店舗新規出店などによる販管費の増加



- 小売事業のうち店舗販売は減収、ECは横這いとなった。出版・教育事業の売上構成比は全社の約18%
- 出版では用紙等原材料費・印刷費用の高騰、書店数減少などにより厳しい状況が続くが、教育ではコロナ禍で減少した受講生数がコロナ禍前の水準まで回復

セグメント別売上実績

(単位：百万円)

	2021年6月期		2022年6月期	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期
店舗販売	10,347	19,591	6,908	14,609
通信販売	534	1,071	516	1,077
その他	18	31	12	25
合計	10,899	20,694	7,437	15,712

※2021年6月期、2022年6月期は、藤久の数値を記載

日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園のグループ化により、当期より事業セグメントを「小売事業」「出版・教育事業」に変更

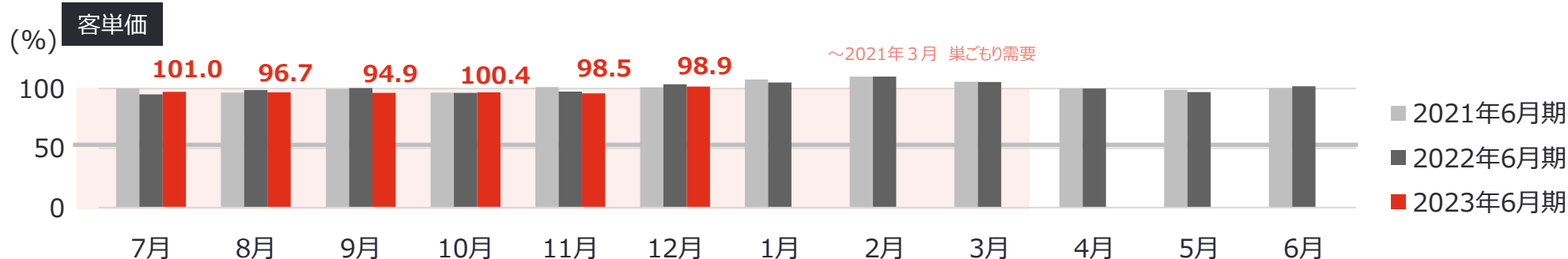
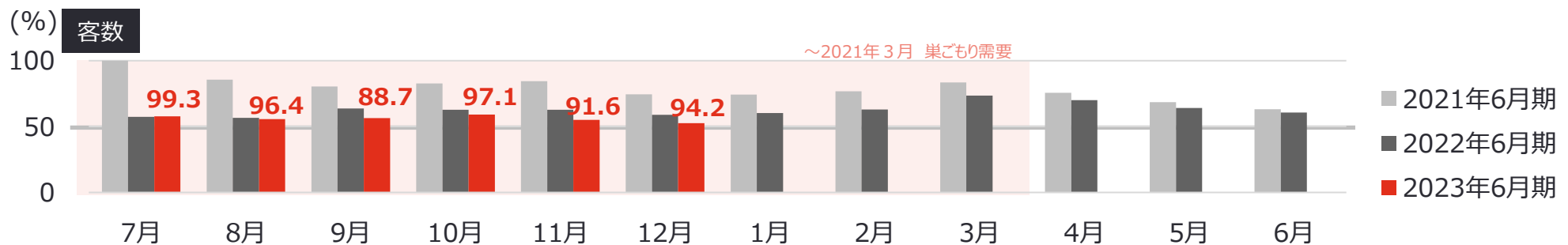
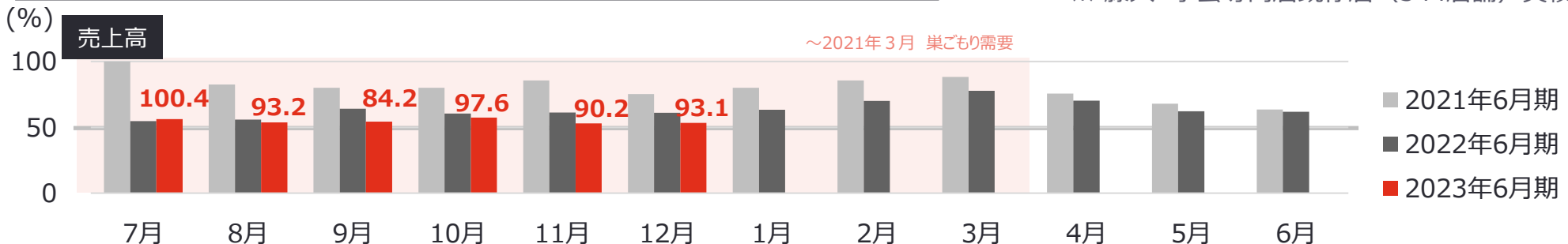
(単位：百万円)

	2023年6月期	
	第2四半期	構成比
小売事業	6,813	81.8%
うち店舗販売	6,284	75.5%
うちEC	516	6.2%
出版・教育事業	1,514	18.2%
合計	8,328	100.0%

- 店舗網の見直しによる戦略的なスクラップ&ビルドを計画通り推進中。24店舗を閉鎖し、7店舗を新規出店
- 既存店の客数減少に伴い売上高が減少、客単価はほぼ前年並みで推移

既存店月次推移（2020年7月実績を100としてグラフ化・数値は前期比）

※ 藤久 手芸専門店既存店（344店舗）実績



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期 第2四半期	増減額	主な増減要因
流動資産	7,527	9,582	2,054	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加
現金及び預金	1,330	2,787	1,457	
棚卸資産	4,933	5,272	338	
その他の資産	1,264	1,522	258	
固定資産	2,665	5,525	2,860	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加
有形固定資産	964	3,648	2,684	+土地 +建物
無形固定資産	474	526	51	
投資その他の資産	1,226	1,349	123	
資産合計	10,193	15,107	4,914	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加
負債合計	3,962	7,980	4,017	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加
流動負債	3,153	4,882	1,728	+短期借入金・社債等 +契約負債
固定負債	809	3,098	2,288	+長期借入金・社債 +退職給付に係る負債
純資産合計	6,230	7,127	897	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加
負債・純資産合計	10,193	15,107	4,914	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加

※ 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

■ 営業活動によるキャッシュ・フローは、在庫水準の適正化および販管費の削減・適正化によりマイナス幅を圧縮

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022年6月期 第2四半期	2023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	△ 1,572	△ 687	+在庫水準・販管費の適正化、削減
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 200	706	+有形固定資産売却
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 270	△ 312	
現金及び現金同等物 の期末残高	2,219	2,530	+日本ヴォーグ社・ヴォーグ学園取込みによる増加

※ 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

■ 通期計画に基づいた不採算店舗の閉鎖、新規出店を実施

■ 2023年2月大幅リニューアルによりECサイトの充実化・利便性向上を図り、店舗とECのシームレスな購入環境を実現

店舗の出退店の状況

	2022年6月期	2023年6月期	
	第2四半期	第2四半期	通期計画（期初計画）
新規出店	1店舗	7店舗	9店舗（10店舗）
閉店	2店舗	24店舗	60店舗（62店舗）

※契約見直しなどにより期初計画より一部店舗数を変更



クラフトハートーカイ ららぽーと堺店
(2022年11月オープン)



クラフトハートーカイ ラクア緑井店
(2022年12月オープン)



クラフトハートーカイ 鷺山店
(2022年10月オープン)



クラフトハートーカイ イオンモール土岐店
(2022年10月オープン)

ECサイトのリニューアル

- 藤久は2022年2月に(株) Gondolaと業務提携し、ECサイト「クラフトハートーカイ」を中心としたシステム構築やサイト再設計を進める。
- 2023年2月の新サイトリリースにより、ECサイトの充実化、EC・店舗間の相互送客を実現。



Gondolaの強み
「広告」「CRM」を軸とした
ビジネス戦略支援、webサ
イト制作など総合サポート

**サポート・支援
技術の補完**

藤久の課題
店舗中心の販売体制
からの転換
会員サービス充実化



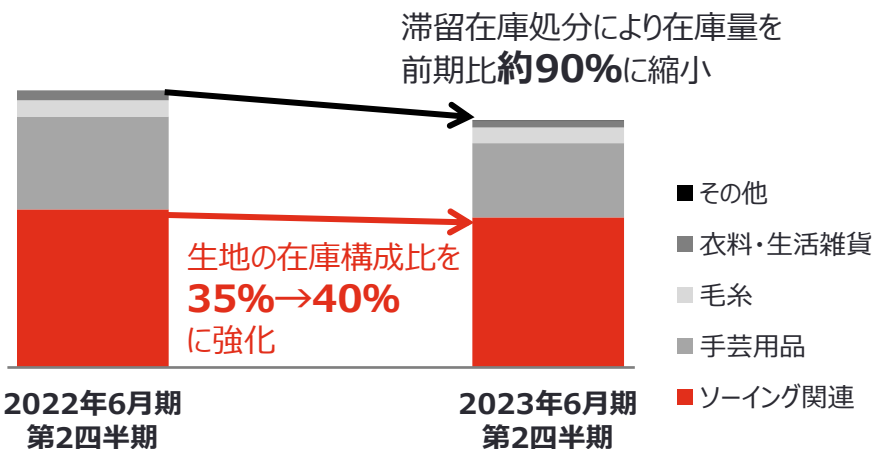
新ECサイトのポイント

- ▶ 会員の自動更新機能
 - ▶ 情報サイト一体型のオンラインショップ
 - ▶ レシピと商品が紐ついた買い物体験
- など、2023年2月末リリースより順次実装予定

※画像はリニューアル前のサイト

- 人気が高いソーイング部門の強化のため、2022年8月～10月に生地売り場改装を約100店舗、在庫強化を全店で実施
- 滞留在庫の処分により、在庫水準の適正化を図りながら生地構成比を高めた結果、生地売上が堅調に推移

商品分類別在庫量（金額ベース）



※ 藤久 手芸専門店既存店（344店舗）実績
※ 「ソーイング関連」＝生地・和洋裁道具・ミシンの合計

商品分類別売上構成比

商品分類	2023年6月期第2四半期	
	売上構成比	売上前期比
ソーイング関連	63.9%	91.7%
うち生地	30.9%	94.2%
手芸用品	26.0%	95.7%
毛糸・編み物	5.7%	97.0%
衣料・生活雑貨	2.4%	127.8%
その他	2.0%	65.7%
合計	100.0%	92.9%

▶ 全体の売上減少はあったものの生地売上は堅調に推移

▶ 雑貨専門店の閉鎖販促により売上増加

※ 「その他」は収益認識基準適用による減少を含む



生地売り場を拡大、在庫を強化



洋服やバッグなどの作品と合わせた提案でソーイング関連商品を販売

- 藤久と日本ヴォーグ社で共同企画し、ソーイング誌「CRA-SEW（クラソウ）」や入園入学の手づくりグッズを紹介する書籍「まいにちの通園＆通学グッズ」を発売。作り方から材料まで総合サポートの提案で新たな手芸ファン獲得を目指す
- 藤久とヴォーグ学園の共同開催の「ヴォーグ学園オンラインレッスン」は約100店舗に拡大し、レッスン内容も拡充

藤久×日本ヴォーグ社 共同企画書籍

「まいにちの通園＆通学グッズ」

- 入園入学準備シーズンに先立ち、2022年12月に発売。手づくりの入園入学グッズ123点を紹介。
- ポイント動画・型紙つきの分かりやすい内容で、材料は全てトーカー店舗やオンラインショップで購入可能。



「CRA-SEW」

- 季節に合わせたソーイング作品を中心に、作品と作り方を紹介。2022年6月の創刊から、年4回（12・3・6・9月）発売。
- 店舗・ECでは作品と合わせた材料の提案を実施。

▶ 書籍の販売と合わせ、店舗・ECへの送客や関連商品売上加算を実現

藤久×ヴォーグ学園 オンラインレッスン

人気作家から直接習える 新しいカタチのレッスン

店舗で受けるオンライン

ヴォーグ学園 ONLINE LESSON

crafhearttokai × voguegakuen



1dayレッスン

1日約100分で参加できる講座


定期レッスン

3ヶ月の間に1回100分の講習2～6回が1クールとなった講座

- ヴォーグ学園の講座を、トーカー店舗でモニターを見ながら受講できる講習会。2022年4月にスタートし、当期は約100店舗まで拡大。
- お試しで始めやすい「1dayレッスン」を追加し、レッスン内容も充実化。

- 中間決算損失計上により中間配当は見送り。復配に向け財務健全性の改善に最優先で取り組む
- 一方で、2022年12月末基準の株主優待より株主優待制度を拡充。さらに当社グループのサービスを体験できる「ジャパンクラフトホールディングス発足記念優待」も実施

株主優待

保有期間	基準日	保有株式数※2	優待内容
1年以上 継続保有 ※1	6月30日 12月31日	100株（1単元）以上 300株（3単元）未満	①「株主ご優待券」3,000円分 ×年2回 
		300株（3単元）以上 500株（5単元）未満	②「株主ご優待券」5,000円分 ×年2回 
	6月30日	500株（5単元）以上	③ ②の優待に加え、年1回「特別優待品」を贈呈

- ※1 継続保有は、毎年6月30日及び12月31日の株主名簿において同一の株主番号で、3回連続記録または記載されていることで確認
 なお、本継続保有条件については、2023年6月30日までは経過措置を設定
 ≪経過措置≫ 2023年6月30日：2022年12月31日及び2023年6月30日の株主名簿に同一の株主番号で連続記録または記載されていること
- ※2 保有株式数は、同一の株主番号で3回連続記録または記載のうち3回目の保有株式数で確認

③2023年6月末基準の特別優待品

- (株)エPOCH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
「青いドレスを着たフェネックの女の子と赤ちゃん」
 セット1点を贈呈。

対象株主：2022年12月末に株式保有(500株未満でも可)
 かつ2023年6月末に500株以上保有※同一株主番号
発送時期：2023年12月(予定)



© EPOCH

ジャパンクラフトホールディングス 発足記念優待

2022年12月末に当社株式100株（1単元）
 以上保有の株主を対象に、当社グループサービス
 を体験できる記念優待券を贈呈・

2. 2023年6月期業績予想

2023年6月期業績予想

- 長期ビジョン2030実現へ向け、新中期経営計画初年度では、着実に黒字体質への事業構造転換を実現する
- 2023年6月期配当予想については、確定次第別途開示予定

2023年6月期業績予想

(単位：百万円)

	2021年6月期		2022年6月期		2023年6月期			
	実績	構成比	実績	構成比	通期予想	構成比	前期差	前期比
売上高	20,694	100.0%	15,712	100.0%	22,000	100.0%	6,288	140.0%
売上総利益	12,187	58.9%	8,623	54.9%	12,050	54.8%	3,427	139.7%
販管費及び 一般管理費	11,286	54.5%	10,798	68.7%	11,860	53.9%	1,062	109.8%
営業利益	900	4.3%	△ 2,174	-	190	0.9%	2,364	-
経常利益	911	4.4%	△ 2,154	-	170	0.8%	2,324	-
当期純利益	757	3.7%	△ 2,692	-	180	0.8%	2,872	-

配当予想

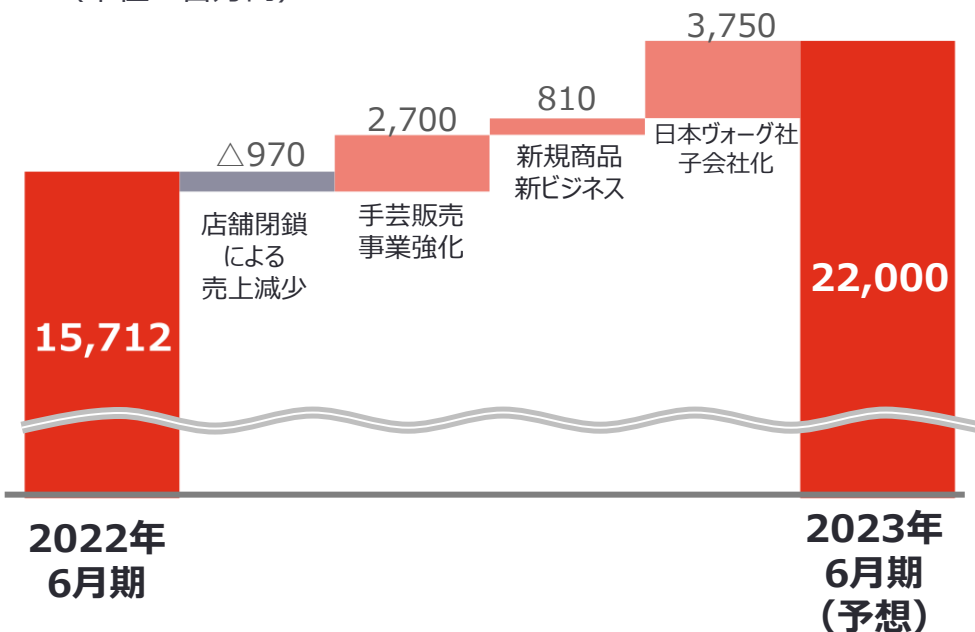
	2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間	中間	期末	年間
一株当たり 配当金 (円)	12.50	19.50	32.00	-	-	-	-	未定	未定

※ 2021年6月期は藤久実績

- 店舗網再編に加え、商品MDの再構築によりソーイングを中心とする魅力ある売り場を実現
さらにグループ内および提携企業との協働拡大・深化により手芸事業を強化
- 新たにグループに加わった日本ヴォーグ社の業績加算に加え、新ビジネス領域も強化し、増収黒字転換を実現

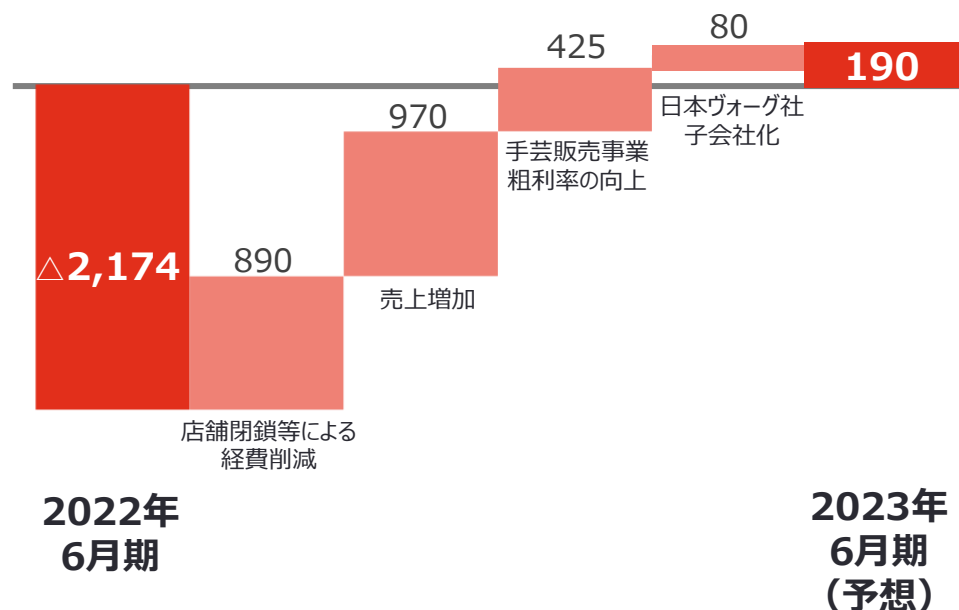
売上高の増減要因

(単位：百万円)



営業利益の増減要因

(単位：百万円)



- 当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大、株主数のさらなる増加の為、2023年7月1日に株式分割を実施予定
- 今後も情報配信強化のため個人投資家向け説明会実施等、中長期的な株式価値向上に努める

株式分割の概要

株式分割の方法	2023年6月30日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主の保有する普通株式 1株につき2株 の割合をもって分割
株式分割の日程	基準日 : 2023年6月30日 効力発生日 : 2023年7月1日

株主優待への影響について

- 株式分割に伴い、2023年12月31日の株主名簿に記載または記録の株主様を対象とした株主優待から、下記のとおり変更。
なお、今回の株主優待制度の変更は、上記の株式分割の割合に応じて設定するものであり、優待内容の実質的な変更はなし。
- **分割後の保有株式数が100株以上200株未満である株主様を対象とした株主優待の導入を別途検討しており、確定次第、公表予定。**

基準日	保有期間	保有株式数		優待内容
		現行	変更後	
6月30日 12月31日	1年以上 継続保有	100株（1単元）以上 300株（3単元）未満	200株（2単元）以上 600株（6単元）未満	① 「株主ご優待券」 3,000円分×年2回
		300株（3単元）以上 500株（5単元）未満	600株（6単元）以上 1,000株（10単元）未満	② 「株主ご優待券」 5,000円分×年2回
6月30日		500株（5単元）以上	1,000株（10単元）以上	③ ②の優待に加え、年1回 特別優待品を贈呈

※継続保有、保有株式数の確認基準は従来通り

3. 中期経営計画 進捗状況について

- 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

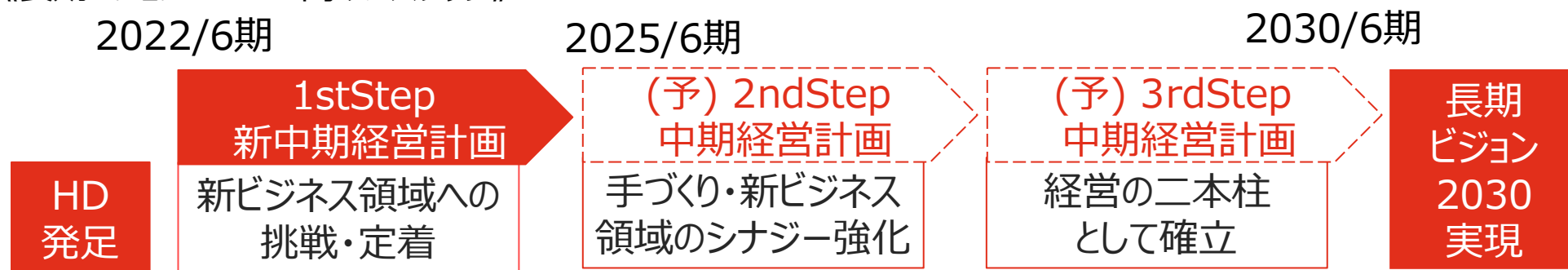
「手づくり」を通して豊かな心を育み幸せを紡ぐ企業グループへ

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》



② (新中期経営計画) 経営指標 (2022/8/10発表資料より抜粋)

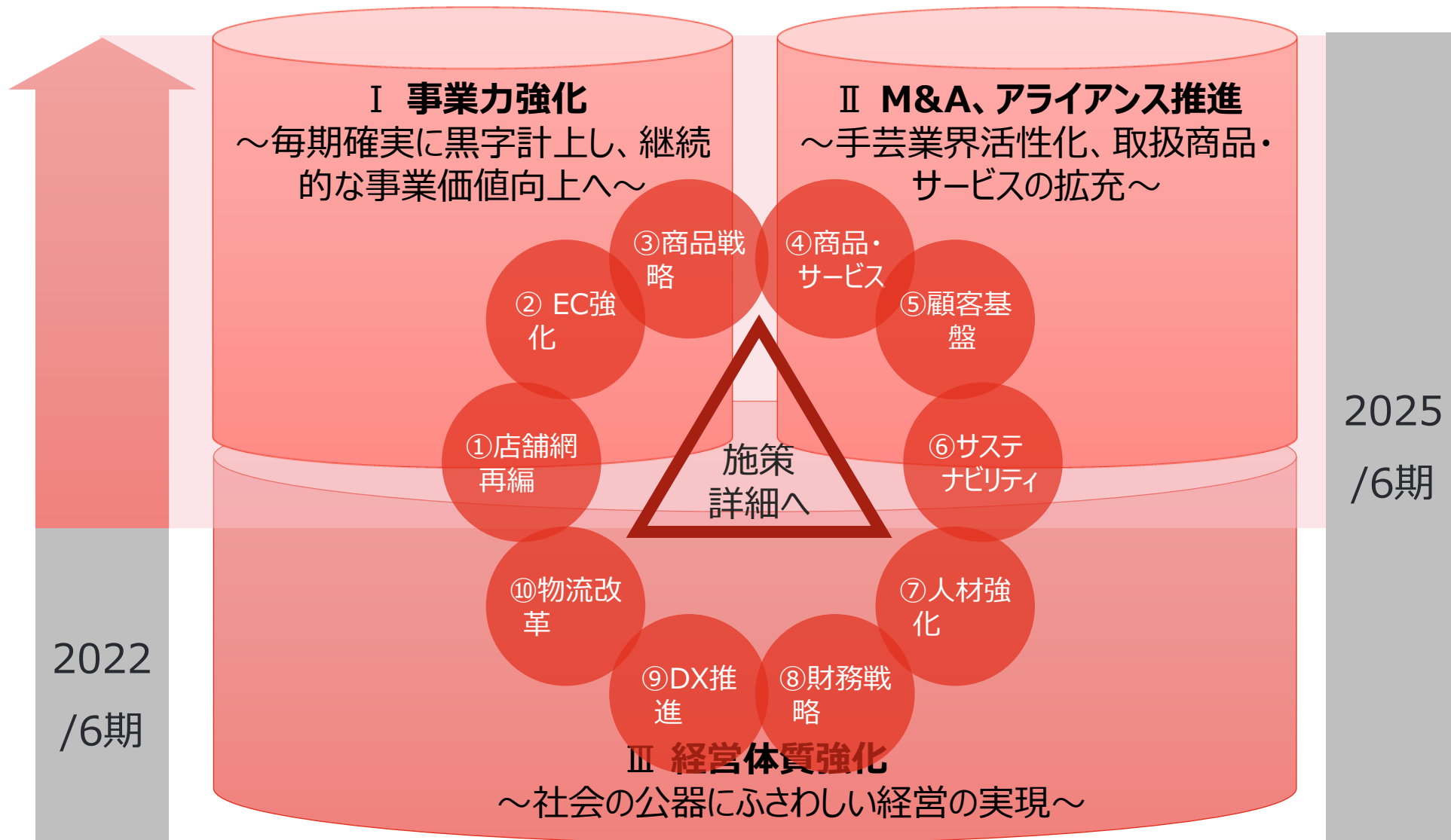
- 長期ビジョン2030の実現へ向け、新中期経営計画では、着実に黒字体質への事業構造転換を図る
- 会員数(※1)については、新たにSNS会員制度も設定。サービスを充実させ、各種プロモーション等に活用する
- 2024年6月期以降はローリング計画とし、経営指標については定期的に見直す予定

	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2025/6期
売上	157億円	220億円	225億円	246億円
営業利益 (営業利益率)	▲21億円 (▲13.8%)	1.9億円 (0.9%)	7.9億円 (3.5%)	14.7億円 (6.0%)
ROE	▲34%	3%	5%	8%
新ビジネス比率	1%	4%	7%	9%
会員数(※)	102万人	110万人	130万人	150万人
取組内容	藤久HD 発足	「手づくり」事業黒字体 質転換 「新ビジネス」領域への 本格参入 黒字体質転換	「新ビジネス」定着 商品ラインナップの拡充 EC領域拡大 店舗・EC一体の加速 新ビジネス定着	事業基盤拡大 更なる飛躍へ向け成長 基盤の構築 成長基盤構築
		経営体質強化		

※ 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)

③ (新中期経営計画) 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（2022/7～2025/6） 取組状況について

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	計画通り再編推進(個店現況踏まえ一部計画修正)	○	事業力強化へ向け、さらなる店舗網の再編、内装改装等を計画
		EC強化	SNSアカウント整理、メルマガ配信等アプローチ強化	△	新ECサイトリリース(2023/2)、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	△	グループ内協働強化、店頭プロモーションやバーレル販売等、販売手法多様化
		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	○	新ビジネス(第一弾テーマ「眠り」)販売スタート(2023/2)。新たな生地取り扱い開始
		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 135万)	△	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	○	店舗運営適正化によるコスト削減、PB強化・在庫適正化による利益改善を徹底	
	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業務での利用)を検討・推進	
	株主還元	所有数に応じた優遇・利用範囲の拡大等優待を拡充、特別優待実施	○	株主アンケートの実施等コミュニケーション強化 株式分割を踏まえ、さらなる優待拡充を検討	
	プライム市場適合対応	予定通り計画提出済	△	計画(中期経営計画推進、資本政策実行、株主還元拡充、IR充実)の推進	

4. 会社概要

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	東証プライム、名証プレミア (コード: 7135)

グループ会社



※ 2022年12月31日時点

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)キーストーン・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

~2021年

■ インフラ整備

・基幹システムの刷新

店舗と通販在庫を一元管理する新基幹システムに刷新し、全店舗のPOSをタブレット型に変更することで多様な販促が対応可能に

・人材投資

成果報酬型の人事制度へ変更し、従業員のモチベーションアップを実現
管理・営業支援人材を外部登用し、管理サポート体制を強化

■ 収益力の改善

不採算店舗閉鎖、本部人員スリム化、物流見直し等で収益力を改善、店舗網再構築や諸経費の見直しによりさらなる体質強化中

■ 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

■ 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)ゴンドラと業務提携し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

2022年~

事業展開

手芸専門店



330店舗



18店舗



2店舗



1店舗

公式通販サイト



手づくりタウン

生活雑貨 専門店



1店舗

出版



カルチャースクール



教育・通信教育

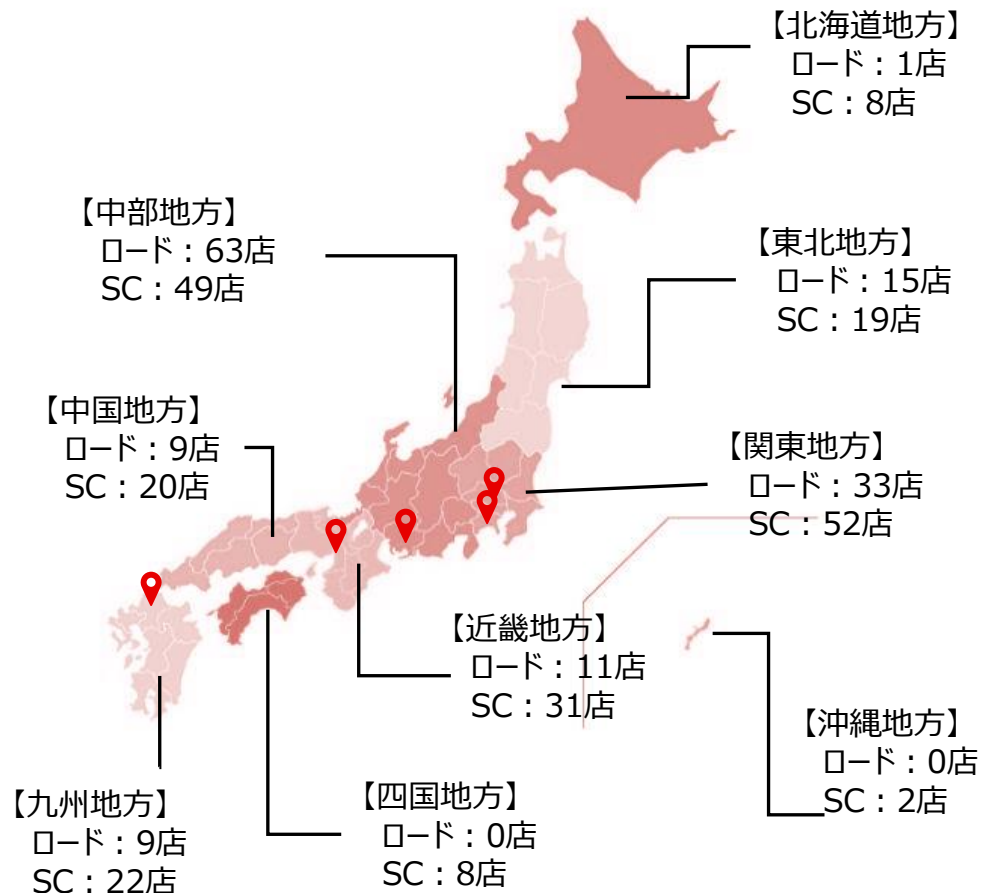


Studio
KILN ART



店舗状況

- ロード : □ロードサイド店舗
- SC : SC店舗 (インショップ店舗)
- 📍 : ヴォーグ学園



※ 2022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。



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/

上記 [企業サイト](https://www.jcraft-hd.co.jp/) に「2023年6月期第2四半期 決算説明会」動画を掲載予定です。

掲載予定日：2023年2月17日（金）