

2024年12月期 決算説明資料

2025年3月27日

株式会社バルコス（証券コード：7790）

1. 2024年12月期 決算実績

2. 2025年12月期 見込み

3. 2025年12月期 トピックス

4. 将来のビジョン

2024年12月期 決算実績

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益

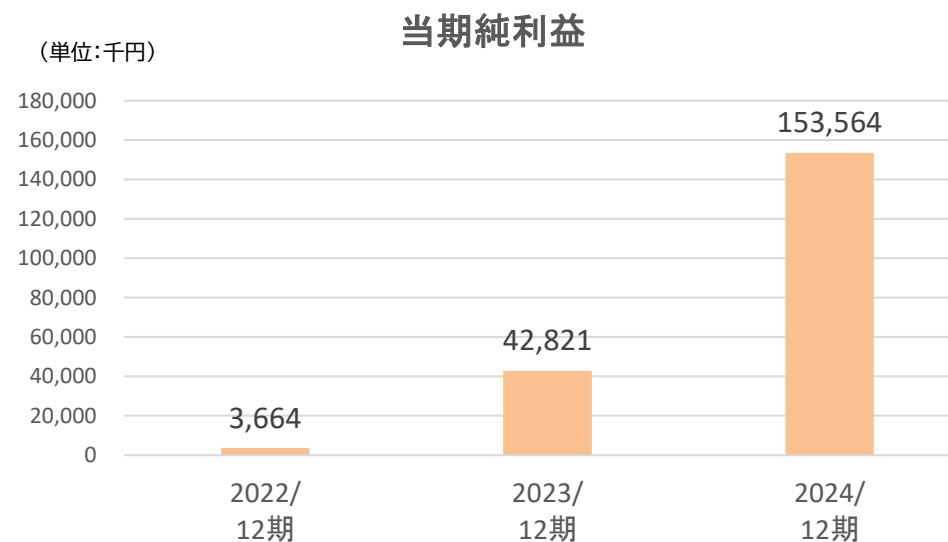
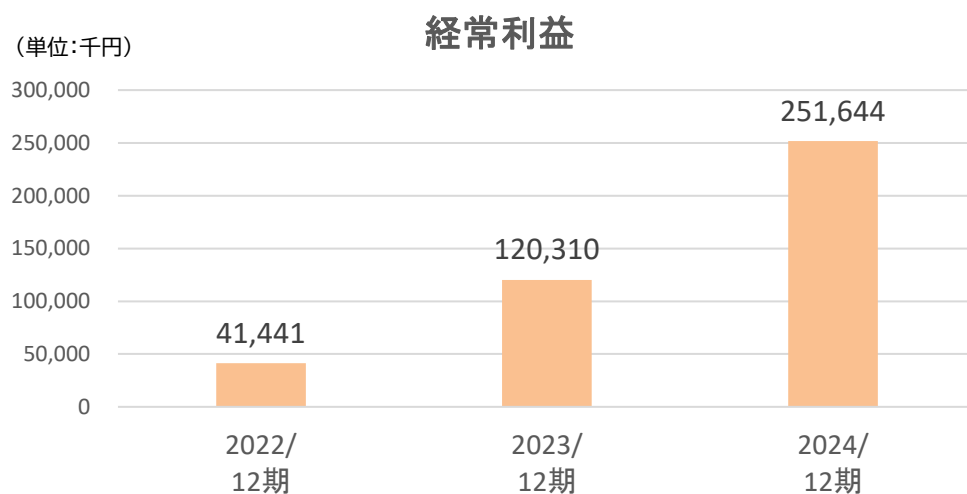
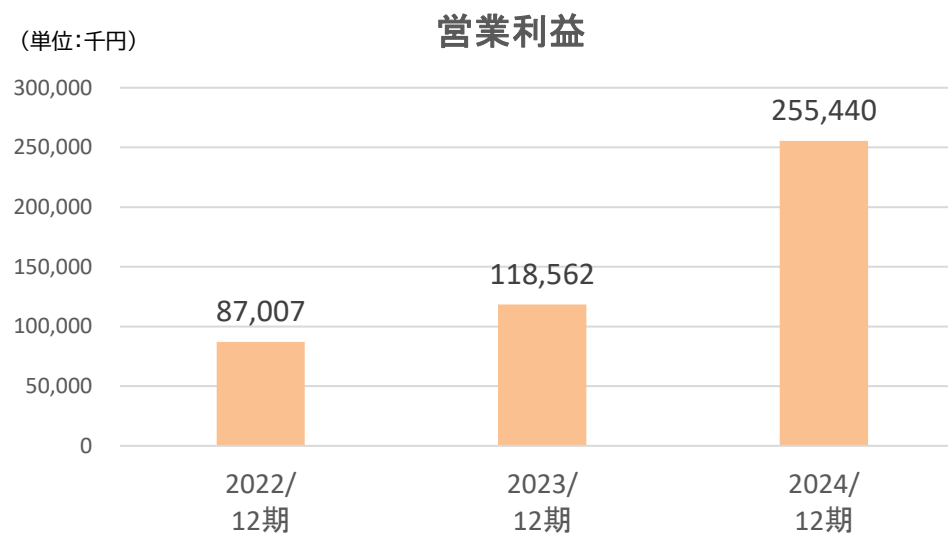
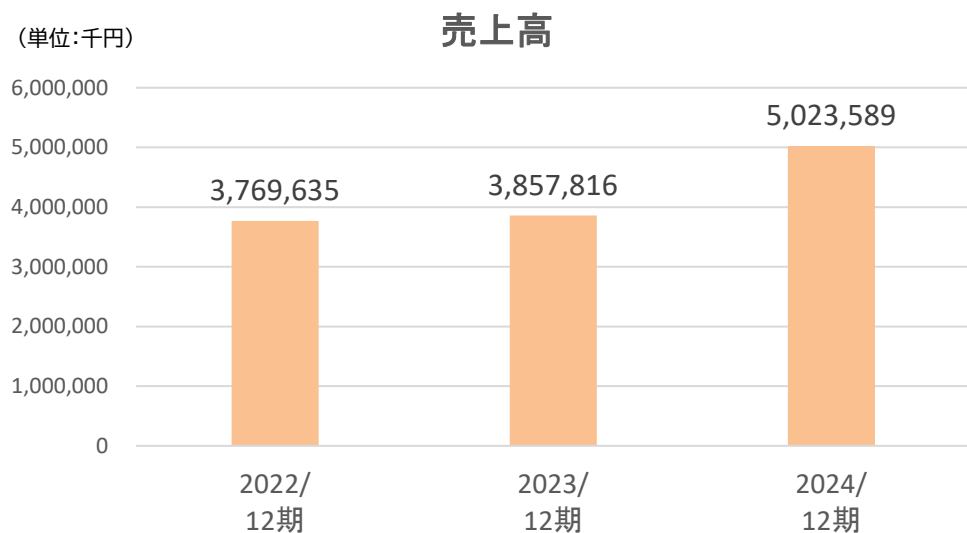
5,023,589
千円

255,440
千円

251,644
千円

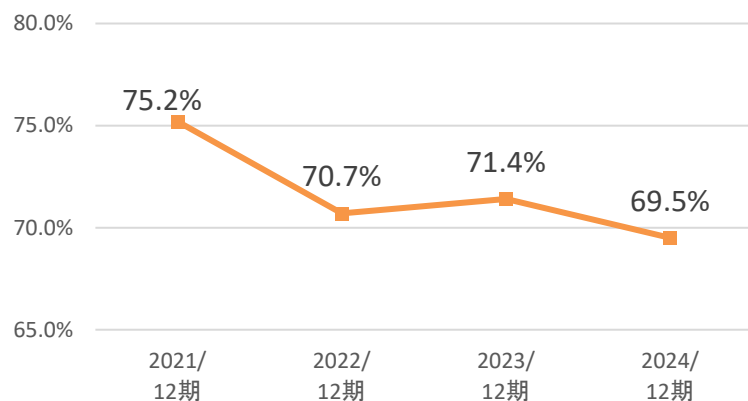
153,564
千円

2024年12月期 決算実績 (3年比較)



2024年12月期 KPI指標

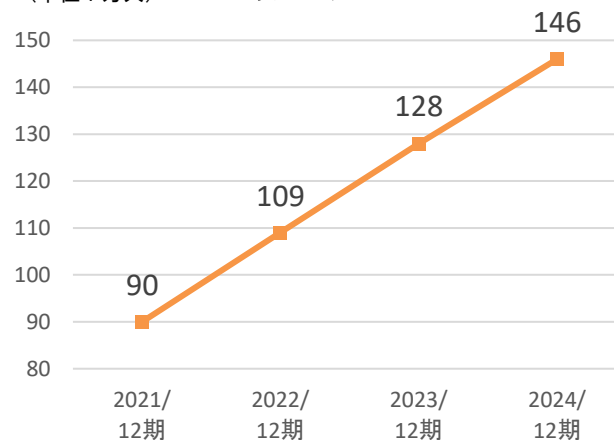
売上総利益率



円安の影響に加え、高品質な商品を低価格で販売したため、売上総利益率はダウンしたが、それを補うほど売上が牽引。

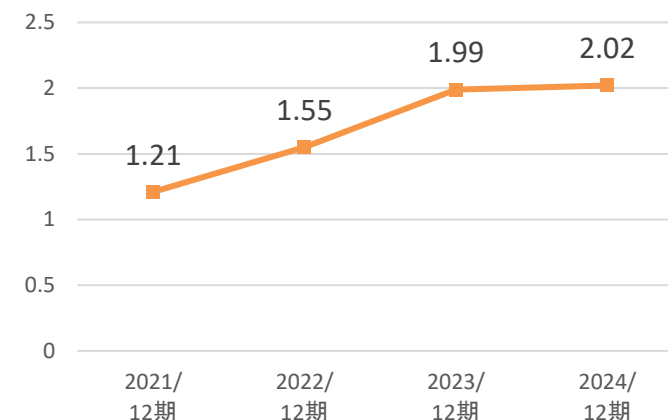
顧客数 ※

(単位：万人)



ポンテピッコラのヒットや、販促手法の広がりにより18万人増の146万人へと順調に増加。

MR (売上高/広告宣伝費) ※



企業との協業を強化し、顧客属性に合わせたマーケティング活動や効率的なシステム構築を進めた結果、2.02と若干ながら増加。

※バルコス社のみ

新規顧客の獲得

- ・ 取扱いアイテムが増加したことで、販売の面を広げ、従来の顧客層以外にもリーチすることが可能に。また、従来の顧客にも別のアイテムを提案することが可能に。
- ・ グループの拡大に伴い、多様な販促手法の活用により、様々なカテゴリ層へリーチすることが可能に。
- ・ 新商品「ポンテピッコラ」の大ヒット。

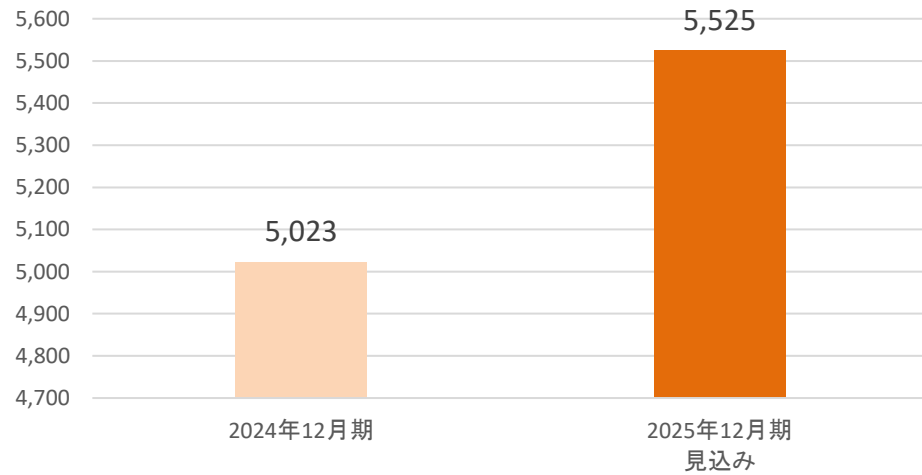
顧客の活性化

- ・ 顧客が約18万人増加したことにより、CRM（DM、メルマガ、LINE等）などの顧客向け施策が好調に推移。
- ・ グループ会社が持つ高い制作力により、高クオリティなコンテンツが発信可能になり、転換率がアップ。

2025年12月期 見込み

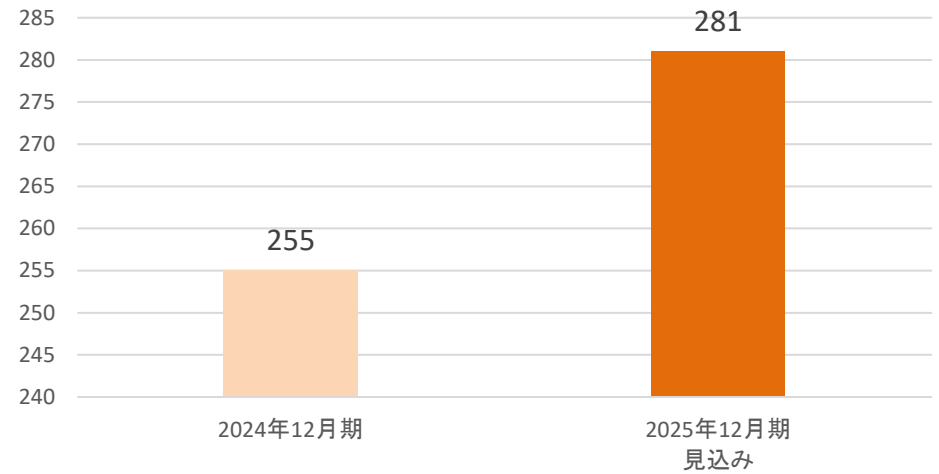
売上高

(単位：百万円)



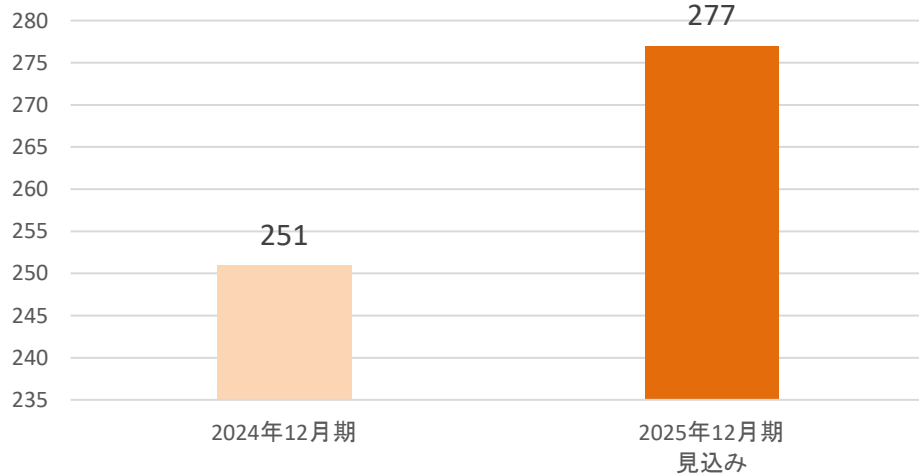
営業利益

(単位：百万円)



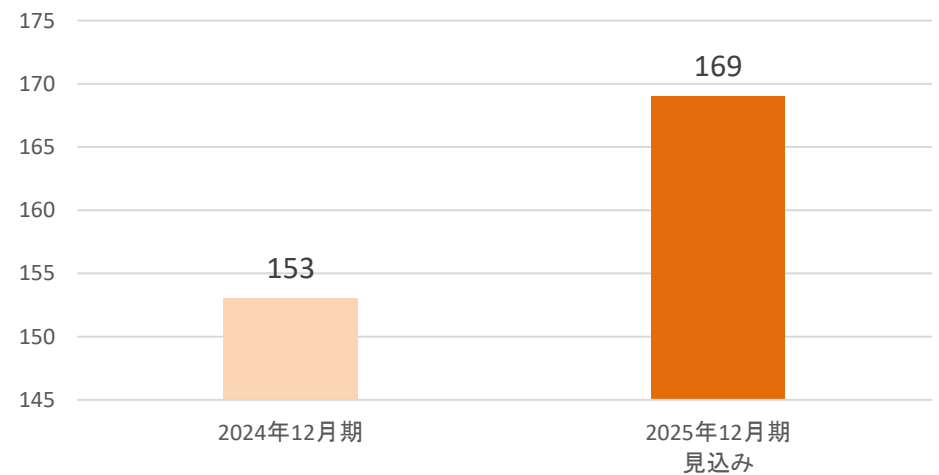
経常利益

(単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)



新規顧客の獲得

- ・ 取扱いアイテムを更に増加させていくことで、より販売の面を広げるとともに、今まで獲得できていない消費者へアプローチしていく。また、従来の顧客にもより幅広いアイテムを提案していく。
- ・ グループ企業とのシナジーを強化し、多様な販促手法をより活用していき、様々なカテゴリ層へリーチしていく。
- ・ 昨年は新商品「ポンテピッコラ」が大ヒットしたが、今年は昨年末に誕生した新たな機能を持った「リトルノ」を販売強化していく。

顧客の活性化

- ・ 今年は顧客を約18万人増加させ、約164万人になる見込みであり、CRM（DM、メルマガ、LINE等）などの顧客向け施策をさらに拡大していく。
- ・ グループ会社が持つ高い制作力により、高クオリティなコンテンツをよりブラッシュアップし、さらに転換率をアップさせる。

2025年12月期 グループ企業とのシナジー強化

ファッショントレンドニュースやペトレルなどWebメディアの発信やFacebook、Instagram、Xといったソーシャルメディアでの情報発信を通じ、ミドル層からヤング層へのリーチを強化していく。



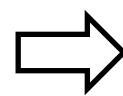
グループ内の掛け合わせは無限大

2025年12月期 新たな機能を持った商品の販売

2024年に誕生した、無くした場所が分かるチップ付きの財布「リトルノ」の販売を強化し、顧客層の拡大を目指す。

落とし物届けが多いと言われる3つのもの

- ① 財布
- ② 鍵・キーケース
- ③ スマホ



無くした場所が分かる機能付き財布は需要があると見込める

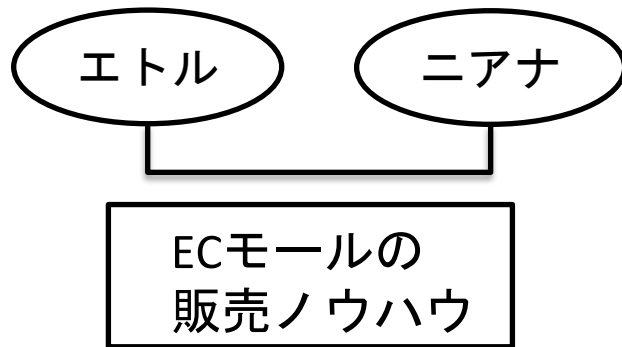


2024年12月期の気づき

当社グループには、それぞれの会社に「**機能**」×「**事業**」があることに気づく。

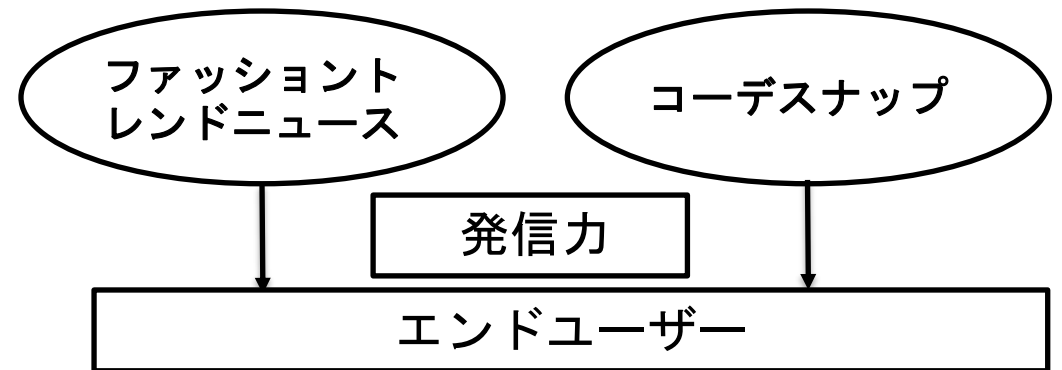
当社は、商売を構成するものは「**商品力**」×「**販促力**」×「**販売力**」だと考える。

BFLATの場合



イトルやニアナが事業
ECモールの販売ノウハウが機能

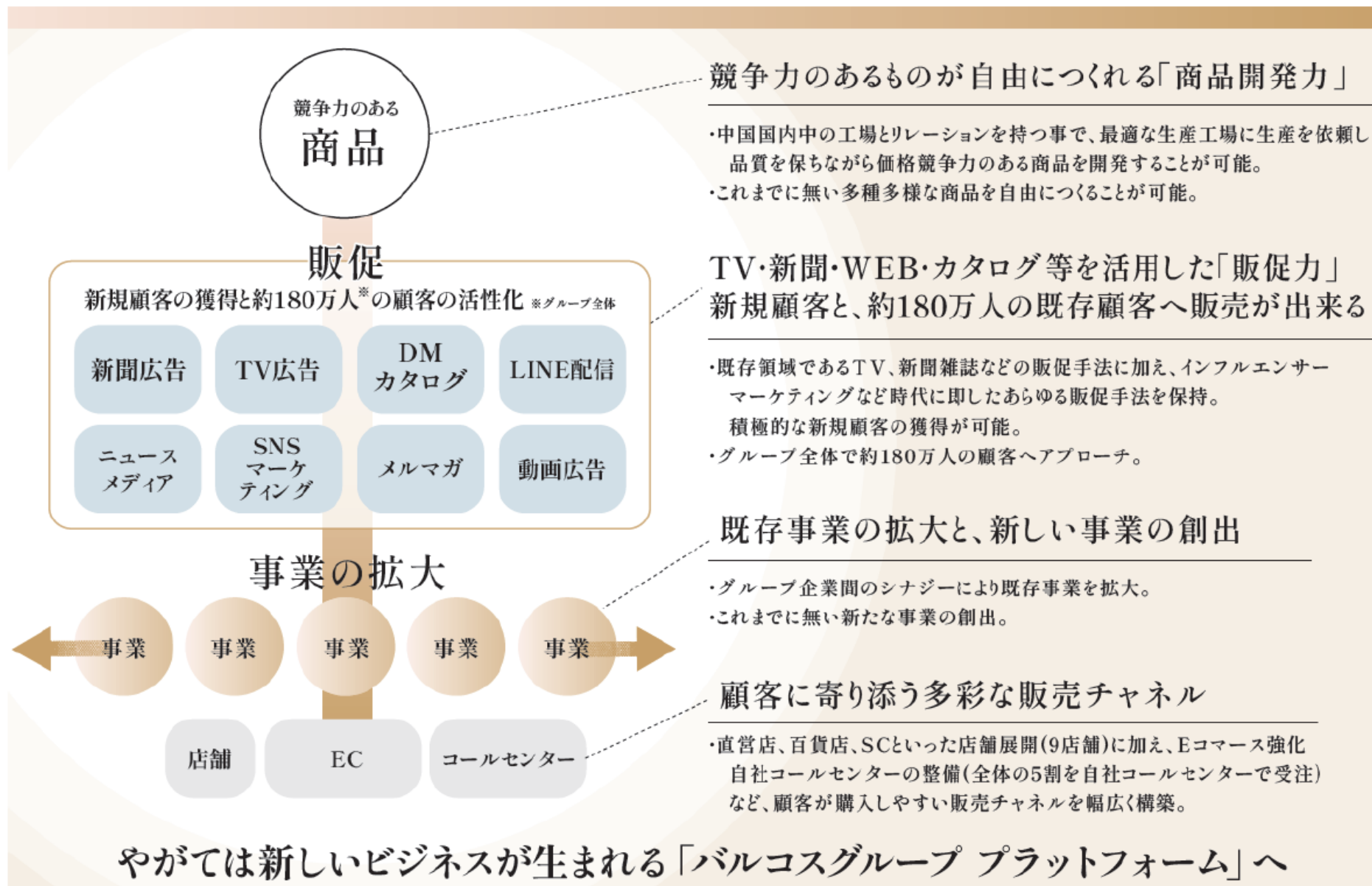
ファッションニュース通信社の場合



ファッショントレンドニュースやコーデスナップが事業
発信力が機能

これらのように機能と事業があり、その機能を「商品力」「販促力」「販売力」に分けて、グループの強みを再構築する。そして、事業を当て込んでいくことで事業を拡大していき、さらに事業が増えることでグループも大きく成長していくので、積極的なM&Aにより事業を増やしていく。

商品開発力×多様な販促力で無限大の成長が可能



2025年12月期 トピックス①

「LA MARINE FRANÇAISE」のアパレルブランド事業譲受



- 株式会社INSTYLE APPARELより、「LA MARINE FRANÇAISE（マリン フランセーズ）」のアパレルブランドを事業譲受。
- 全国に5店舗展開する、フレンチスタイルを基調とした上質なデイリーウェアを提案するアパレルブランド。上品なフレンチテイストをベースとしたオーセンティックなデザインと、こだわり抜かれた品質の高さが特徴であり、時代を超えて愛されるブランド
- 今回の事業譲受により、当社がこれまで構築してきた競争力のあるものづくりや、高い販促力、EC運営ノウハウを最大限に活用し、さらなる成長を目指す。

2025年12月期 トピックス②

「倉吉ニューシネマプロジェクト」への参画



- 鳥取県出身の漫画家である、谷ロジロー氏の作品「遥かな町へ」の映画化プロジェクト「倉吉ニューシネマプロジェクト」に参画。
- 原作はフランスをはじめとする海外市場で高く評価されており、映画化を通じたグローバル展開も期待できる。
- 監督は「RAILWAYS」や「白い船」の監督を務めた錦織良成氏。
- 新規事業の一環として映画を活用し、ブランド価値の向上を目指す。また、認知度向上、ターゲット層の拡大、顧客ロイヤルティの強化を図り、企業のプレゼンスを確立する。創業35周年および名証上場を記念する意義も兼ね備えた取り組みである。
- 鳥取県倉吉市が舞台であり、映画を通じた地元の観光振興・地域活性化にも期待が持てる。

ご留意事項

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 投資判断にあたりましては、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料は、株式会社バルコスの業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社バルコスの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2025年3月27日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社バルコスによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

IR連絡先
株式会社バルコス 管理部
TEL : 0858-48-1440