

2022年6月期第1四半期

決算補足説明資料

 **藤久株式会社**

証券コード：9966

# 決算概要

- 巣ごもり需要の沈静化に加え、コロナ禍の先行き不透明から個人消費が低迷、緊急事態宣言の影響もあり来店客数が減少し、前期比減収減益となった
- 前期までの不採算店舗閉鎖による固定費削減効果はあったものの、売上高減少により利益面では四半期純損失560百万円

## 2022年6月期第1四半期決算概要

(単位：百万円)

	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期			
	第1四半期	通期実績	第1四半期	通期実績	第1四半期	前期差	前期比	通期予想
売上高	4,535	22,349	5,741	20,694	<b>3,652</b>	△ 2,088	63.6%	22,000
売上総利益	2,524	13,010	3,426	12,187	<b>2,087</b>	△ 1,339	60.9%	13,000
販売管理費	3,069	12,126	2,816	11,286	<b>2,605</b>	△ 210	92.5%	12,000
営業利益	△ 544	883	610	900	△ <b>518</b>	△ 1,128	-	1,000
経常利益	△ 547	749	612	911	△ <b>513</b>	△ 1,125	-	1,000
当期純利益	△ 819	282	539	757	△ <b>560</b>	△ 1,099	-	850

2019年8～9月：  
消費税増税前の特需

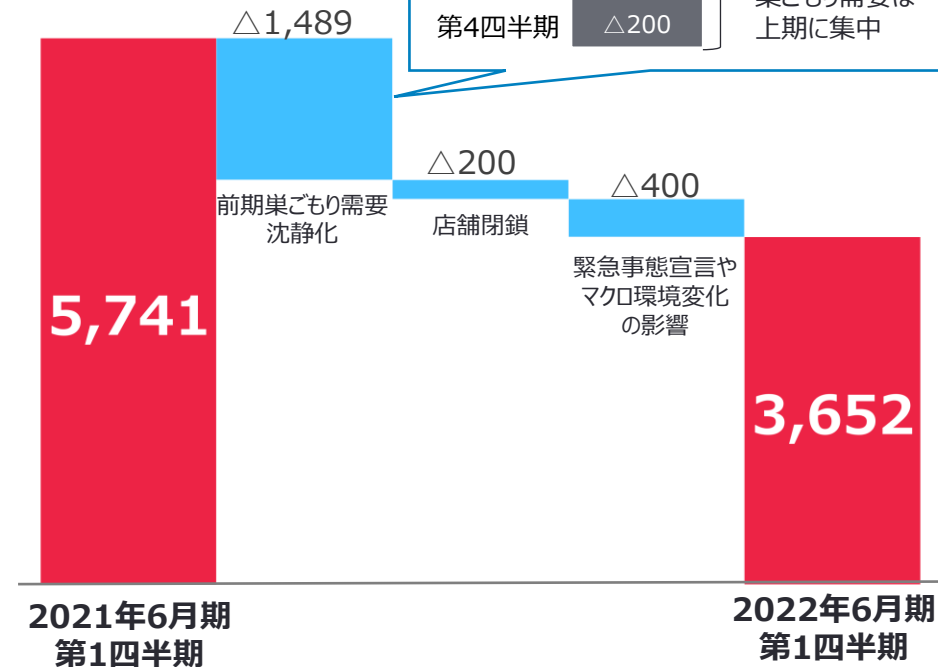
2020年7～9月：  
コロナ巣ごもり需要

# 売上高・経常利益の増減要因

- 当第1四半期累計期間は巣ごもり需要の沈静化が売上高減少に大きく影響したが、前期売上推移に対する今後の巣ごもり需要の反動は減少していく見込み
- 商品強化・鮮度向上を企図した滞留在庫処分セールを実施したため、粗利率が若干低下

## 売上高の増減要因

(単位：百万円)

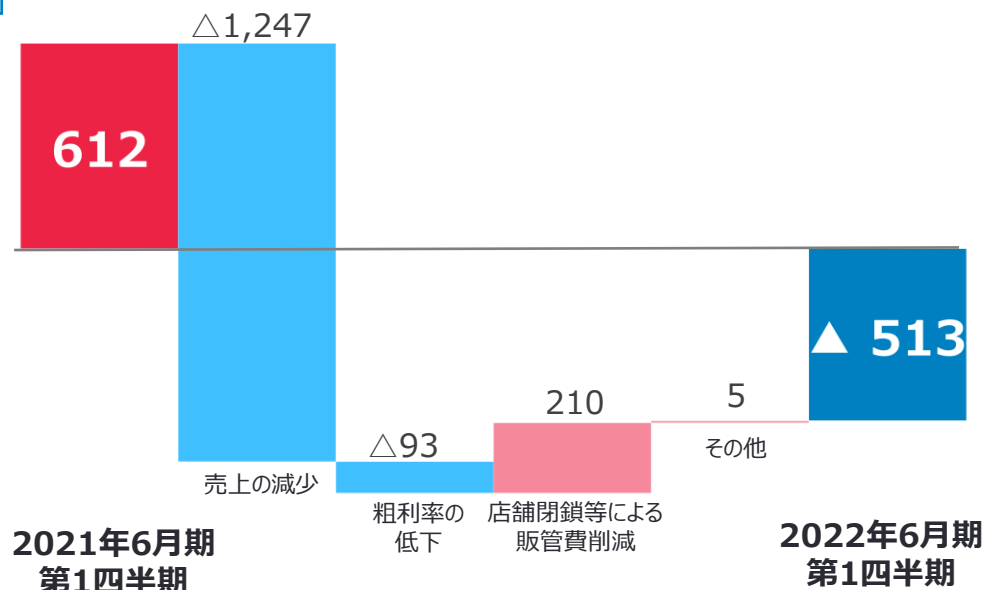


2022年6月期  
前期巣ごもり需要の反動の予想

第1四半期	△1,500	} △2,800百万円 ※2021年6月期の巣ごもり需要は上期に集中
第2四半期	△700	
第3四半期	△400	
第4四半期	△200	

## 経常利益の増減要因

(単位：百万円)



# 部門別売上実績

- 不採算店舗の閉鎖を進めたことにより、既存店舗数は減少
- 夏季は年間を通じて手芸関連販売のオフシーズンであることに加えて、新型コロナウイルス感染症を背景とした巣ごもり需要が顕著だった前期の反動もあり、当第1四半期の店舗販売部門は厳しい結果
- 通信販売部門では(株)エポック社のシルバニアファミリーシリーズの新規取扱いを開始するなど施策に取組み、前期並みの売上を維持

## 既存店舗数の推移

(単位：店舗)

	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期	
	第1四半期末	期末	第1四半期末	期末	第1四半期末	前期比
期末既存店舗数	448	419	404	384	<b>383</b>	94.8%
うち手芸専門店	434	406	395	375	<b>374</b>	94.7%
うち生活雑貨専門店	14	13	9	9	<b>9</b>	100.0%

## 事業部門別売上実績

(単位：百万円)

	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期	
	第1四半期	通期	第1四半期	通期	第1四半期	前期比
店舗販売部門	4,287	21,278	5,480	19,591	<b>3,403</b>	62.1%
通信販売部門	238	1,032	250	1,071	<b>242</b>	96.8%
その他の部門	9	38	9	31	<b>6</b>	66.1%
合計	4,535	22,349	5,741	20,694	<b>3,652</b>	63.6%

2019年8～9月：  
消費税増税前の特需

2020年7～9月：  
コロナ巣ごもり需要

# 商品分類別売上実績

- 生地の上は、前期の手作りマスクやレジ袋の有料化にともなうエコバック作成などの需要が沈静化したことにより、コロナ禍以前の売上に落ち着いた
- シルバニアファミリーシリーズの取扱いを8店舗で開始したことにより、減少傾向だった手芸分類の売上を維持

## 商品分類別売上実績

(単位：百万円)

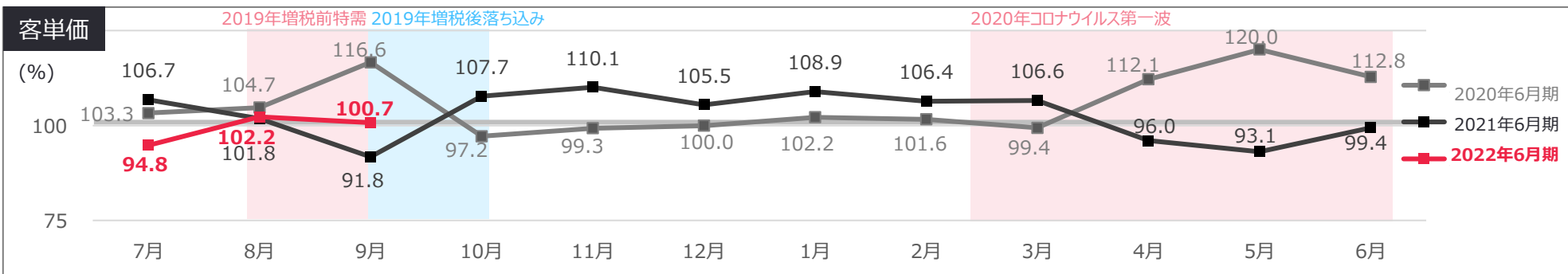
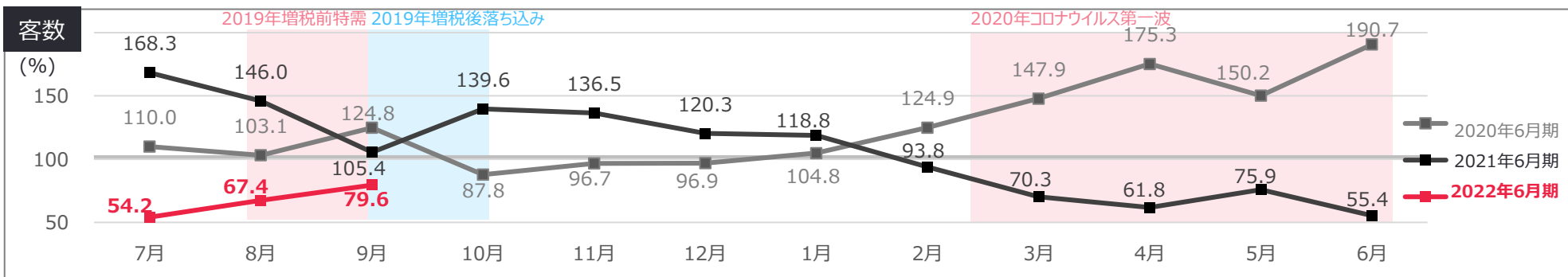
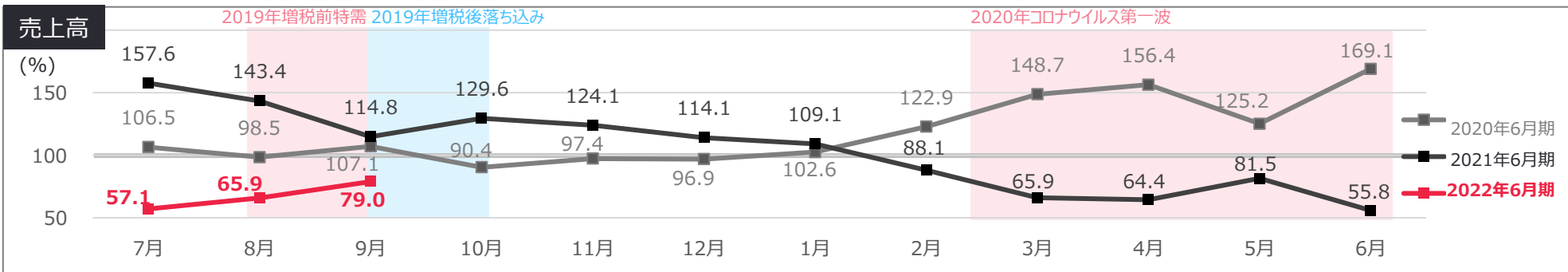
	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期	
	第1四半期	通期	第1四半期	通期	第1四半期	前期比
生地	1,148	7,387	2,045	6,953	<b>1,111</b>	54.4%
洋裁道具	1,016	5,317	1,438	4,975	<b>848</b>	59.0%
手芸用品	1,148	4,492	1,103	4,312	<b>925</b>	83.8%
ミシン	614	2,349	570	2,014	<b>355</b>	62.3%
毛糸	145	859	139	874	<b>132</b>	95.0%
衣料・生活雑貨	307	1,295	321	1,078	<b>185</b>	57.7%
会費等・その他	154	646	121	483	<b>92</b>	76.5%
合計	4,535	22,349	5,741	20,694	<b>3,652</b>	63.6%

# 既存店前年比推移

- 前期巣ごもり需要の沈静化や緊急事態宣言による客数減少に伴い、売上が減少
- 客単価は8月、9月と高額商品であるミシンが好調であったこと、会員限定の特別販促を実施したことにより前年と同水準で推移

## 既存店月次前年比推移

\* 手芸専門店既存店（372店舗 apple-to-apple）実績



# 貸借対照表

## 貸借対照表

	2021年6月期	2022年6月期 第1四半期	増減額	主な内訳
<b>流動資産</b>	<b>10,681</b>	<b>9,249</b>	<b>△ 1,431</b>	
現金及び貯金	4,372	2,996	△ 1,376	△前期比売上減少
棚卸資産	5,415	5,383	△ 31	
その他の資産	894	870	△ 24	
<b>固定資産</b>	<b>2,854</b>	<b>2,974</b>	<b>119</b>	
有形固定資産	1,024	1,101	76	
無形固定資産	432	458	26	+ 基幹システム開発投資
投資その他の資産	1,397	1,414	16	
<b>資産合計</b>	<b>13,535</b>	<b>12,223</b>	<b>△ 1,312</b>	
<b>負債合計</b>	<b>4,202</b>	<b>3,868</b>	<b>△ 333</b>	
流動負債	3,232	2,907	△ 324	△OS店*精算金の支払
固定負債	969	961	△ 8	
<b>純資産合計</b>	<b>9,333</b>	<b>8,354</b>	<b>△ 978</b>	△当期損失計上、配当金支払
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,535</b>	<b>12,223</b>	<b>△ 1,312</b>	

\* OS店：オーナーシステム店舗

# 2022年6月期業績予想

## 2022年6月期業績予想

	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期予想			
	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	22,349	100.0%	20,694	100.0%	<b>22,000</b>	100.0%	1,306	106.3%
売上総利益	13,010	58.2%	12,187	58.9%	<b>13,000</b>	59.1%	813	106.7%
販管費及び 一般管理費	12,126	54.3%	11,286	54.5%	<b>12,000</b>	54.5%	714	106.3%
営業利益	883	4.0%	900	4.3%	<b>1,000</b>	4.5%	100	111.1%
経常利益	749	3.4%	911	4.4%	<b>1,000</b>	4.5%	89	109.8%
当期純利益	282	1.3%	757	3.7%	<b>850</b>	3.9%	93	112.3%

## 2022年6月期配当予想

	2020年6月期			2021年6月期			2022年6月期予想		
	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)	-	25.00	25.00	12.50	19.50	32.00	<b>16.00</b>	<b>16.00</b>	<b>32.00</b>



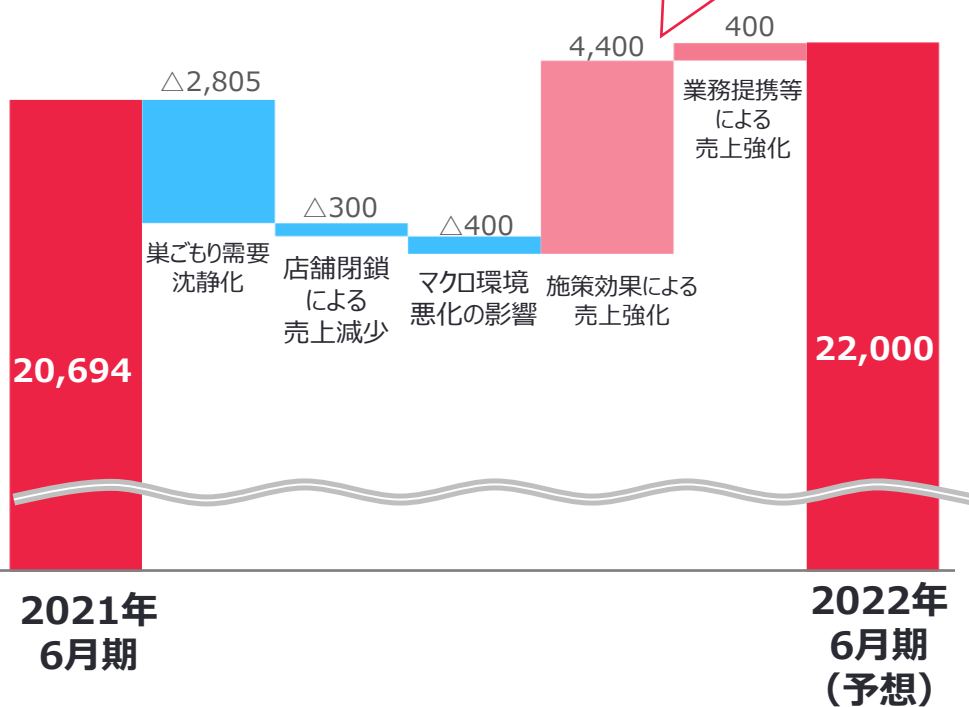
# 業績予想 増減要因分析

- アライアンスをはじめとした施策による売上高の増加、不採算店舗の閉鎖による固定費削減効果を見込む
- 店舗修繕、教室事業の強化など将来の事業強化に向けた投資を継続

・EC売上増加	800	・シルバニアファミリー	700
・教室事業強化	800	・商品強化	1,500
・会員ビジネス強化	600	(マシン・生地販売強化等)	

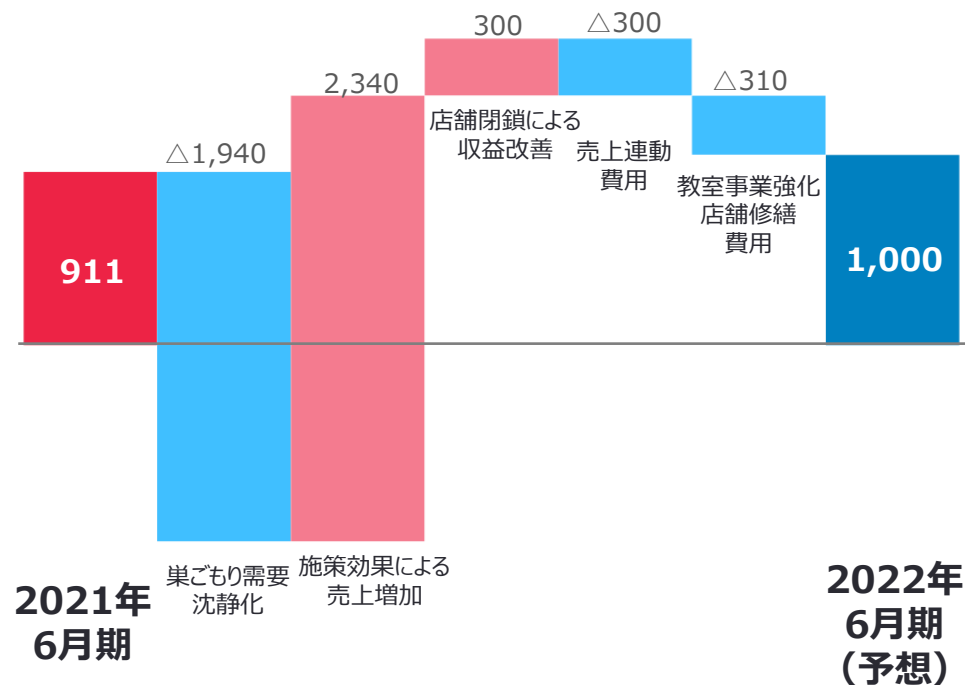
## 売上高の増減要因

(単位：百万円)



## 経常利益の増減要因

(単位：百万円)

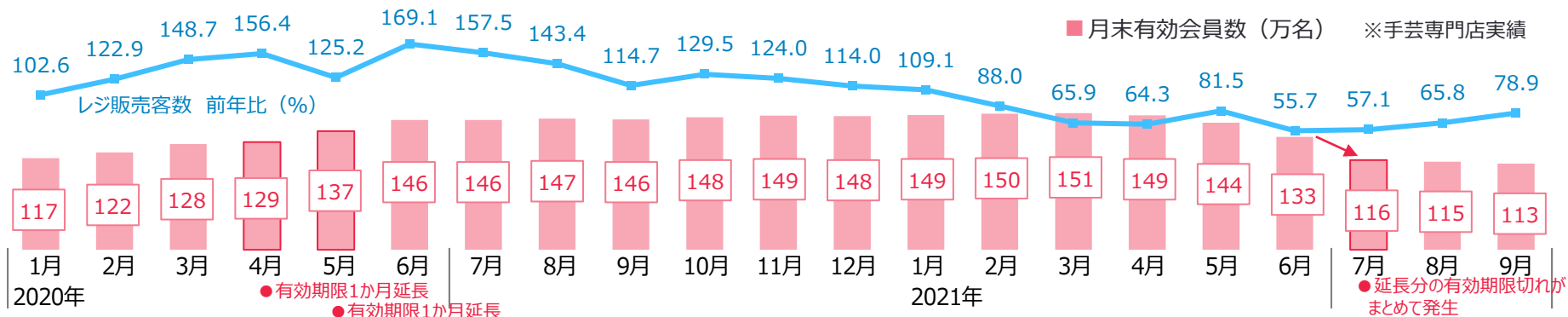


# 期中取組施策：会員ビジネス

- 前期巣ごもり需要の反動により有効会員数が113万名へ減少するも、アプリ会員の推進や無料の子育て支援サービス「子育てエールパス」の提供によりタッチポイントを増やすことに成功

## 1 有効会員数

- 緊急事態宣言の発出を受けて2020年4月・5月に会員様の有効期限を1か月延長した影響により、2021年6～7月に会員様の有効期限切れがまとめて発生し、有効会員数は113万名となった
- 店頭での入会のご案内を強化した結果、前期と比較し入会率は3%上昇
- 期限切れの会員様を呼び戻すべく、販促施策を実施予定



## 2 タッチポイント増加

- アプリによる会員証の電子化を促進
- 増加したタッチポイントを活かし、効果的な販促を行う

	2021年6月期 第1四半期末	2022年6月期 第1四半期末
会員アプリ アクティブユーザー数	27万名	↑ 53万名
子育てエールパス登録数	-	↑ 20万名

## 3 会員ベネフィット拡充

- バイヤーが厳選したハサミや生地などの「会員様限定商品」を販売予定
- クレジット決済による「年会費の自動更新システム」を導入予定
- 会員様の購入額や購入頻度、継続年数などによりステータスが変動する「ランクアップ制度」を導入予定



# 期中取組施策：教室ビジネス

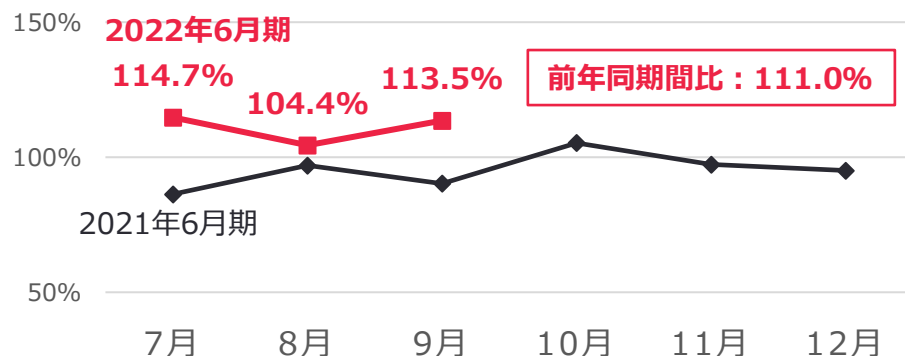
- 業務提携先である(株)日本ヴォーグ社との「ライブビューイング型教室」を中心に、新しい生活様式へ対応したWeb講習会を強化
- Web講習会に加え既存教室の強化も進め、教室ビジネス全体で年間約8億円の売上加算を見込み、25億円の売上計画を必達

## 1 ライブビューイング型教室のトライアルを開始

- (株)日本ヴォーグ社「ヴォーグ学園」の著名な講師の講習会が店頭で受けられるWeb講習会のトライアルを一部店舗でスタート
- 機器導入を進め、今期中に100店舗へ導入予定
- わからない箇所も店舗在中のチューター（補佐役）がサポートし、「Web×店舗」の新しい形の講習会を開催



## 2 各種教室の受講料売上推移



- 店舗で開講している各種教室は、新型コロナウイルス感染防止対策を徹底しており、受講者数は徐々に回復し、受講料売上では、前年同期比11%増
- 今後は既存教室強化として、お客様がいつでもどこでも教室の予約ができるようWeb予約システムを導入予定

## 3 Web講習会の定期開催

- 「おうちでプロから教わる」をコンセプトに、自宅で受講できるWeb講習会を毎月開催
- クライ・ムキ先生の直接指導が受けられるクライ・ムキ式ソーイングスクールのWeb講習会も定期開催
- 2021年4月からスタートし、毎回順調に受講者数は増加し、上記2つの講習会の累計参加者数は約500名と好評



# 期中取組施策：シルバニアファミリー

- 業務提携先である㈱エポック社の「シルバニアファミリーシリーズ」を重点商品として位置づけ、店舗・EC展開を強化

## 1 取扱店舗数を100店舗に拡大

- シルバニアファミリーシリーズの公式コーナー「森の手芸屋さん」を、2021年11月に100店舗\*に拡大
- オンラインショップ「クラフトハートトーカーイドットコム」での取扱いにより、コーナーの無い地域のお客様でもPC・スマホで購入いただける環境構築済み
- シルバニア手芸大使（総フォロワー数 約58万名）の発信によるSNSの宣伝強化
- クリスマス商戦を入園入学に次ぐハイシーズンとして確立すべく準備を進める

\*開設状況につきましては当社（<https://www2.crafttown.jp/news/sylvanianfamily/>）にて公開



クラフトハートトーカーイ フルルガーデン八千代店

## 2 森の手芸屋さん会員制度の導入

- シルバニアファミリーシリーズのファンに向けて特典満載の会員制度を導入予定
- この会員でしか入手できないアイテムや優待セールなど、充実したサービス内容にて企画中
- 下期よりサービス提供予定

## 4 ワークショップの開催

- クラフト全店舗でお人形デコレーションのワークショップを開催中
- 第1四半期では約5,500名のお客様が参加
- たいへん好評で、今後も内容を充実させて継続開催



クラフトハートトーカーイ 高崎店

## 3 手芸キット開発

- お人形のドレスなど、当社限定手作りキットの販売を開始
- 12月末までに約60アイテムを発売予定で、当社ならではの新しい手作り提案を発信



ビーズfriend vol.72 掲載

## 5 株主優待品

- 当社は2022年1月4日付で持株会社体制への移行を予定しており、その記念優待品として、限定品シルバニアファミリーを進呈予定
- 下記2項目を満たす株主様を対象
  - ① 2021年12月31日現在、株主名簿記載で500株以上保有
  - ② 2022年6月30日現在、株主名簿記載で500株以上保有

# トピックス：GMOペパボ株式会社との業務提携

- 当社はGMOペパボ株式会社と業務提携契約を締結
- オンライン（ネット）とオフライン（店舗）を活用することで、相互送客による新規顧客の獲得、ひいてはハンドメイド業界の活性化を図る

## 当社の ねらい

- ハンドメイドマーケットの作家には、インフラ未整備の当社ではリーチできない
- 若年齢層の取込みは、ここ数年の課題
- 当社の有料会員を中心とした顧客と、「minne byGMOペパボ」の作家・ブランドを合わせた顧客基盤は200万名を超える

これまでリーチできなかった**新たな顧客層を獲得**できる  
相互送客によって**業容拡大**につながる  
両社の強みを活かした**新しい施策を実行**できる

**minne**  
by GMO ペパボ

80万人を超える作家様  
1431万点超の作品数

国内最大のハンドメイドマーケット (※1)



国内最大のリアル店舗数 (※2)

Craft Heart  
**Tokai**  
藤久株式会社

130万人を超える顧客タッチポイント  
全国網羅的な383のリアル店舗

(※1) 2019年11月発行 一般社団法人日本ホビー協会「ホビー白書2019年版」ハンドメイドマーケット比較表（2019年9月末日時点）  
(※2) 2021年6月末当社調べ

## 検討している連携内容と展開

### 1 共同でのハンドメイドコンテスト開催

- ハンドメイド業界を盛り上げるべく、作品コンテストを共同開催する予定

### 2 販売方法動画視聴コーナーを当社店舗に設置

- 来店するお客様向けに、「minne byGMOペパボ」での販売方法の説明動画を視聴いただける場所を店舗内に設ける予定

### 3 作品登録専用の撮影スポットを当社店舗に設置

- minne作家・ブランドが作品写真の撮影を行う撮影スポットを一部店舗に設置予定

### 4 作品販売をするための作業を店舗で代行

- PCやスマホが苦手な方に向けて、「minne byGMOペパボ」で作品を販売するための写真撮影や作品登録、作品の発送のお手伝いを店舗スタッフが行う予定

### 5 minne作家・ブランドの教室開催・商品企画と販売

- minne作家・ブランドの「もっと売りたい」「教えたい」、著名な作家から「教わりたい」「おすすめの材料を買いたい」というニーズに合わせ、店舗での教室開催、及びコラボレーションした商品企画・販売を検討

### 6 minne作家・ブランド向け「特別会員制度」の導入

- minne作家・ブランドが、店舗で特別価格での商品調達や付帯するサービスを受けられる「特別会員制度」の導入を検討

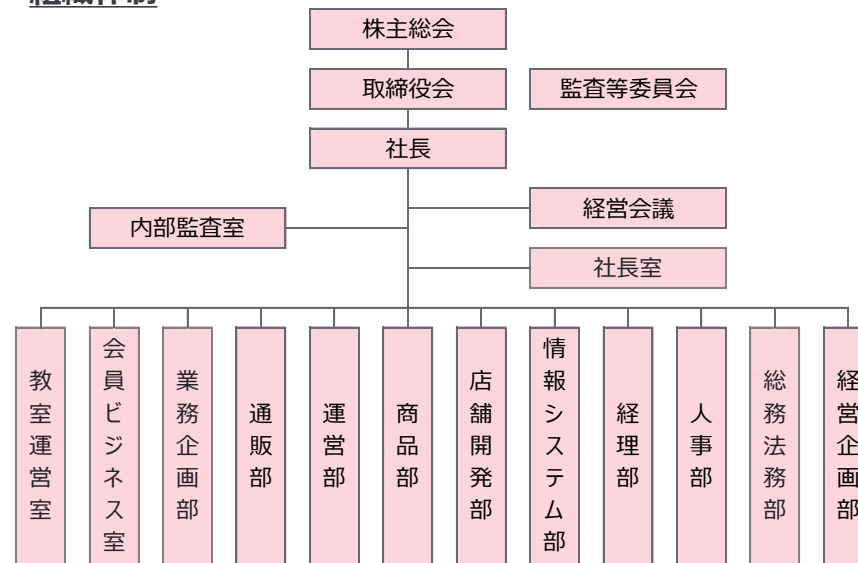
# 会社情報

## 会社情報

商号	藤久株式会社 (FUJIKYU CORPORATION)	
設立	1961年(昭和36年)3月1日	
資本金	31億2,584万250円	
代表取締役	中松 健一	
本社所在地	名古屋市名東区高社一丁目210番地	
店舗数	383店舗	
従業員数	187名	
事業内容	毛糸・手芸用品・生地・和洋裁服飾品・衣料品及び生活雑貨等の店頭販売、通信販売	
沿革	1952年 4月	故後藤久一が「後藤縫糸」の名称で名古屋市千種区にて絹糸類の加工販売を開始
	1961年 3月	藤久株式会社として法人に改組。資本金180万円
	1968年 7月	手芸専門店のチェーン展開を開始
	1983年 6月	「手芸センタートーカー」第1号店を名古屋市千種区に開店
	1994年 4月	日本証券業協会に登録、店頭登録銘柄として株式公開
	2003年 8月	東京証券取引所市場第二部及び名古屋証券取引所市場第二部に株式を上場
	2013年 5月	東京証券取引所市場第一部及び名古屋証券取引所市場第一部銘柄に指定
	2015年 4月	オンラインショップ「クラフトハートトーカー.com」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 6月	株式会社キーストーン・パートナーズとの資本業務連携
2021年 2月	株式会社エポック社及び株式会社マスターピースと業務提携	
2021年 5月	株式会社日本ヴォーグ社と業務提携	



## 組織体制



※各情報は2021年9月末時点

# 店舗展開

## 店舗展開

### 地域別の店舗数

北海道地方	12
東北地方	38
関東地方	95
中部地方	120
近畿地方	46
中国地方	29
四国地方	9
九州地方	32
沖縄地方	2
<b>合計</b>	<b>383</b>

### ロードサイド/SC別

ロードサイド店舗	150
SC店舗	233
<b>合計</b>	<b>383</b>

### 直営/オーナーシステム別

直営	246
オーナーシステム店	137
<b>合計</b>	<b>383</b>

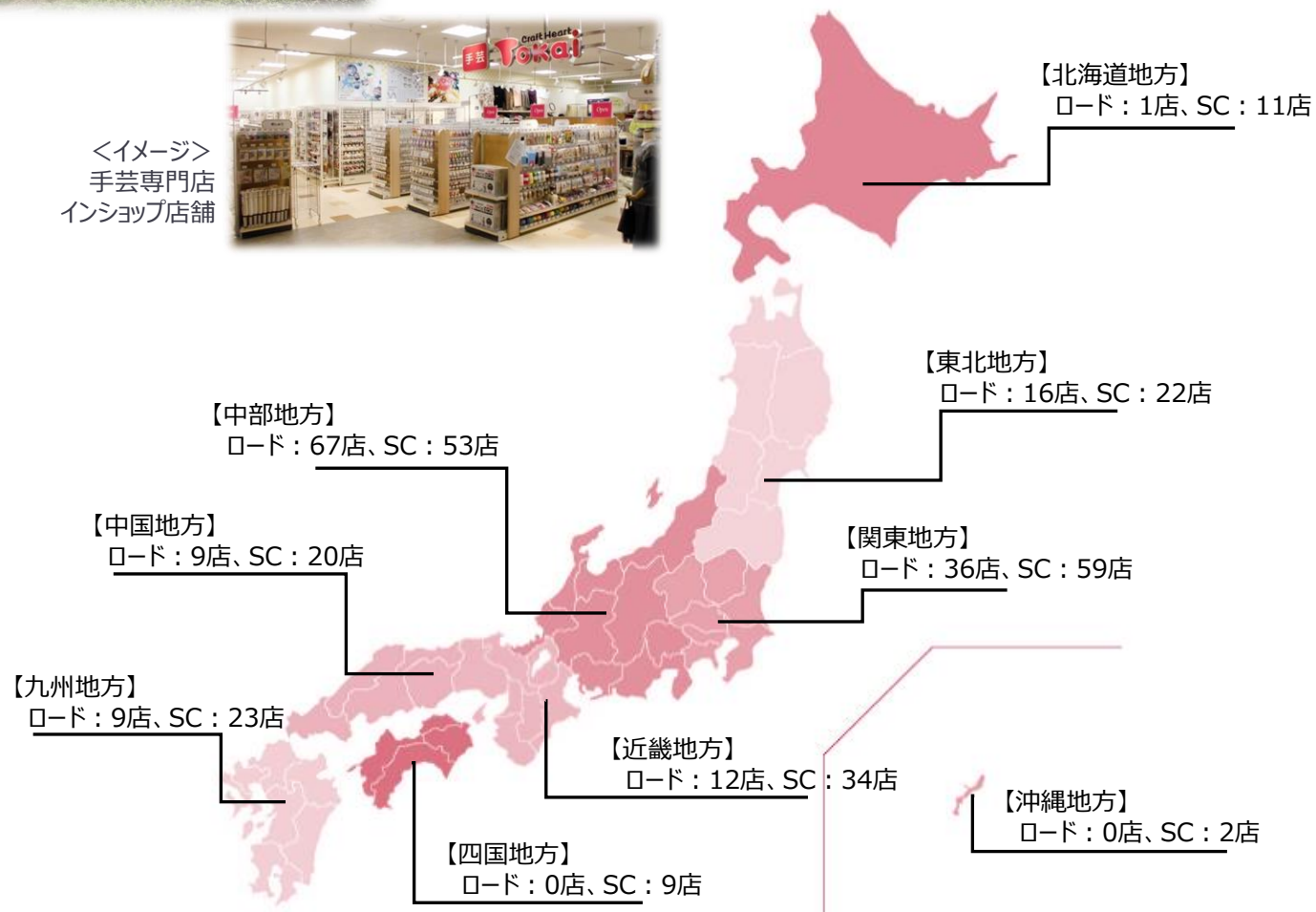


<イメージ>  
手芸専門店  
ロードサイド店舗



<イメージ>  
手芸専門店  
インショップ店舗

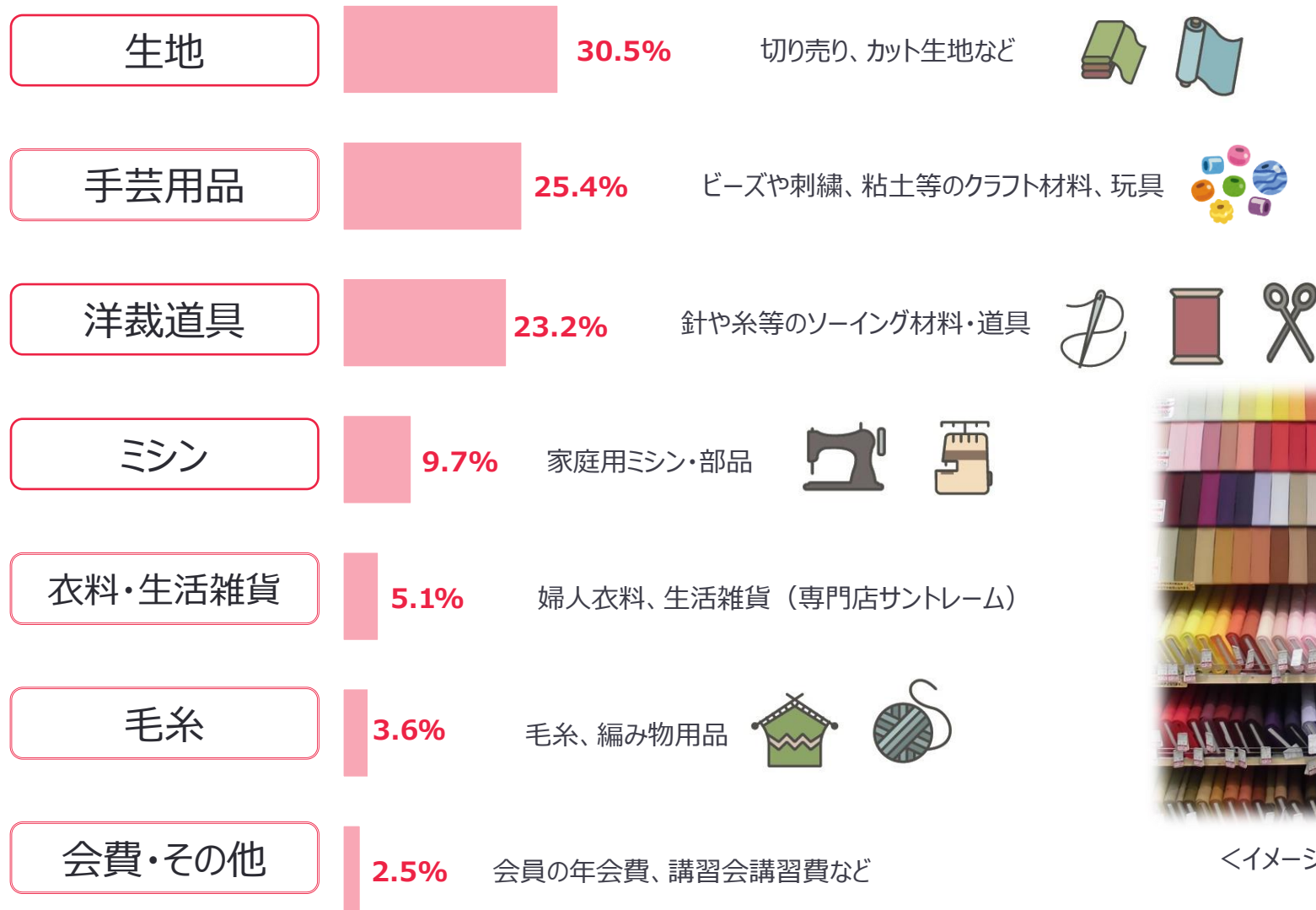
ロード：ロードサイド店舗  
SC：SC店舗（インショップ店舗）



※2021年9月末時点

# 事業内容

## 取扱品目と売上構成比



<イメージ> 生地売り場

※2022年6月期第1四半期累計実績



# 会員制度・教室事業

## 会員制度概要

年会費	550円（税込）
有効期限	1年間（ポイントの有効期限も同様）
特典	購入10%割引 セール案内 ポイントサービス
ポイント	お買上げ100円ごと1PT付与 1PT=1円でご利用可
登録時入力内容	名前・住所・電話番号・性別・生年月日・メールアドレス

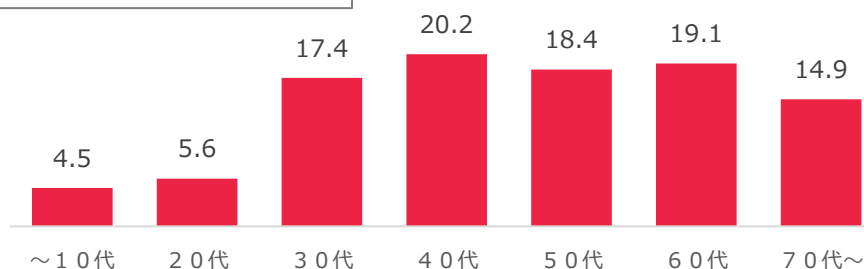


紙の会員証からアプリに移行中



会員の年代別構成比 (%)

\* 2021年9月末手芸専門店全店



- 40代の女性を中心に約113万名の会員が日本全国に存在し、安定した顧客基盤を有す
- 入園入学準備を背景に、2～3月に業務的な繁忙期を迎える

## 教室事業

クラフト工房	専用ブースにて、全国300店舗で開催している年間カリキュラム制の定期講習会
クラフト講習会	店頭スペースにて、店舗毎に講師と契約し開催している定期講習会
ワークショップ	店頭またはSC本体スペースにて、店舗スタッフが実施する不定期のイベントや体験型講習会
Web講習会	動画を見ながら自宅や店舗空きスペースで受講できる講習会



### クライ・ムキ式ソーイングスクール

ソーイング界の第一人者クライ・ムキ監修パターンで、ロックミシンとニット生地を使った洋服作りを学べる教室

- クライムキ式ソーイングスクールを中心とするクラフト工房が教室事業売上高の約9割を占める
- 2021年4月には、新たな教室事業としてWeb講習会を開始

# 本資料に関するご注意

## 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	藤久株式会社 経営企画部
所在地	〒465-8511 愛知県名古屋市名東区高社一丁目210番地
電話	052-774-1181
HP	<a href="https://www.fujikyu-corp.co.jp/index.html">https://www.fujikyu-corp.co.jp/index.html</a>