

2026年6月期

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

2026年8月10日

2026年6月期 決算のポイント

小売事業

店舗数減少も、1店舗売上
・利益は増加。順調に増収・増益

出版・
教育事業

不採算事業撤退、抜本的改革
により採算改善へ



事業再編

ヴォーグ学園をハルメクへ譲渡
戦略的パートナーとして連携

- 売上ほぼ横ばいなるも、コスト圧縮により利益増加
- 資産売却等により**最終利益大幅改善・黒字化**
- 事業再編により外部パートナーとの連携を強化
新たな顧客へアプローチ
- グループの収益性改善へ

業績推移

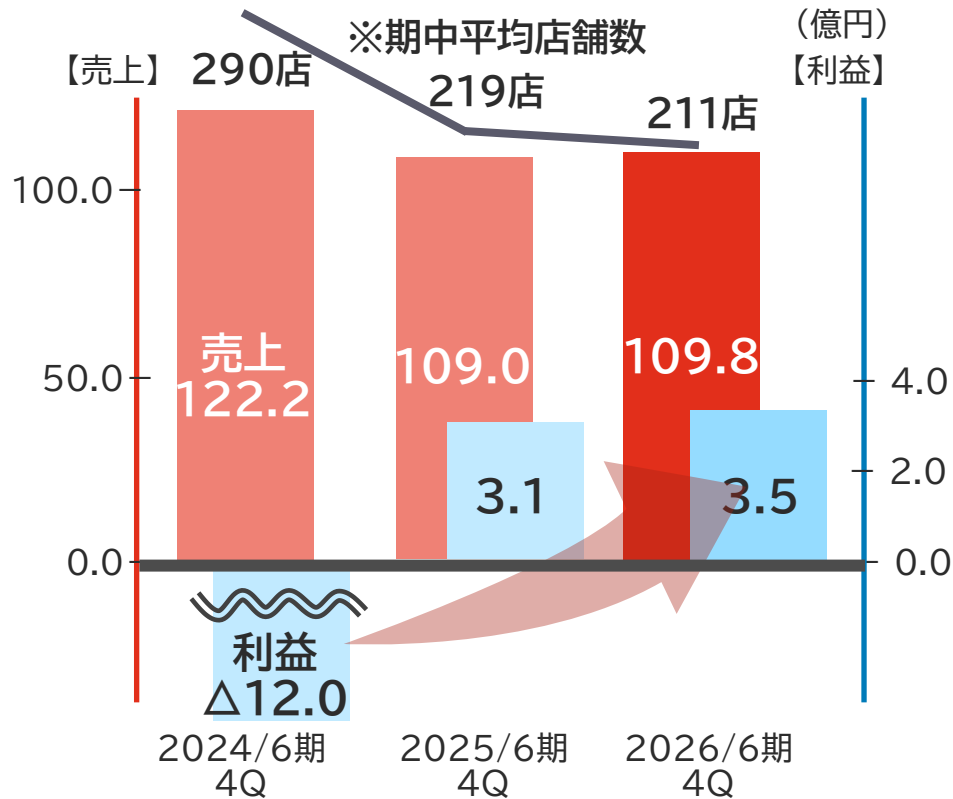
(百万円)

	2023/6期	2024/6期	2025/6期	2026/6期
売上	16,993	15,393	14,045	14,041
販売管理費	11,610	9,901	8,001	↓ 7,815
営業利益	△2,085	△1,592	65	↑ 106
当期利益	△3,283	△2,091	△257	↑ 431

当期利益
黒字化

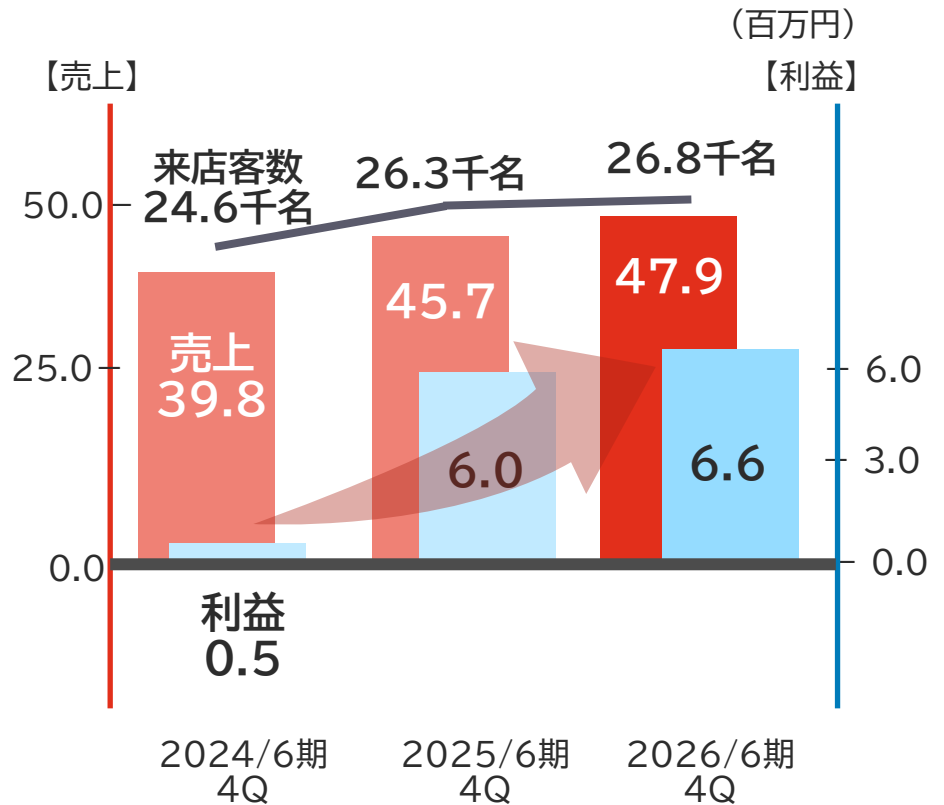
2026年6月期 決算のポイント ～小売セグメント

小売セグメント 売上・利益・店舗数 推移



店舗数減少するも
着実に増収増益

小売1店舗あたり 売上・利益・来店客数 推移



小売店舗は、売上・利益
ともに着実に改善

小売セグメント戦略 ～進捗状況～

- これまでの店舗モデルを再定義し、未来の成長に向けた事業モデルへの変革
- 新モデル店舗開発により客層を広げ、新規顧客とのタッチポイントを増やすことで市場規模を拡大する

1 顧客接点の再構築

2 店舗モデルの進化

3 収益性の向上

顧客接点の再構築

- ✓ 資材等のコスト高騰を踏まえ、経営リソースを既存店の魅力向上に投下。強固な店舗基盤を再構築
- ✓ 「シルバニアファミリー」施策強化によりコアファン拡大
- ✓ 積極的な営業展開により、BtoBにおける取引企業数は順調に増加、顧客接点創出・認知拡大へ

収益性の向上

- ✓ 粗利率の低いミシン等の売上増により、全体粗利率は低下も、売れ筋の毛糸は本部主導の一括納品に切替え、収益性向上の施策を実施
- ✓ 定期的なリサーチに基づき、商品の適正価格への見直しを順次・随時実施。粗利率向上へ

店舗モデルの進化

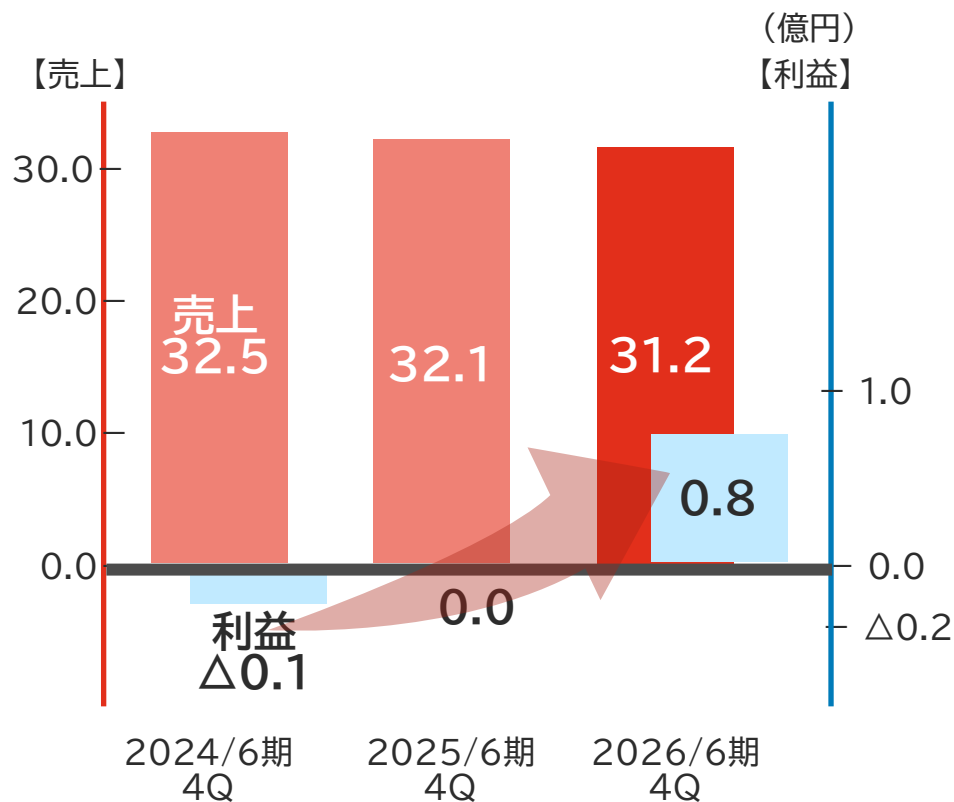
- ✓ 快適で魅力的な買い物空間を提供するため、店舗の美観修繕およびリニューアルを計画的に推進
今期においては約10店舗での実施を予定・推進
- ✓ ファン層裾野拡大に向け、手作りの魅力を直接伝えるワークショップを外部スペース等も活用し展開

商品開発強化

- ✓ 大ヒット商品「ダイヤモンドフィックス」において、人気キャラクターを活用した商品を展開
- ✓ 「こまりんレジン」さん監修のレジンキットを開発・発売。SNSを通じた拡散とファン層の巻き込みにより、新たな顧客層を開拓

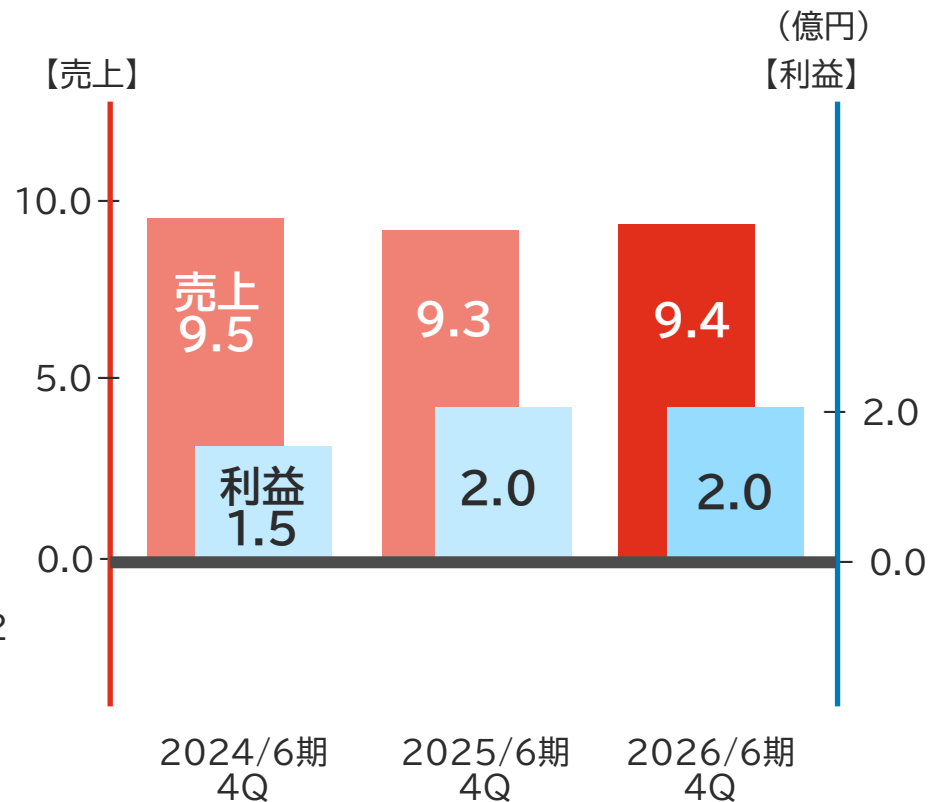
2026年6月期 決算のポイント ～出版・教育セグメント

出版・教育セグメント 売上・利益 推移



抜本的構造改革に着手済
採算改善、黒字化

出版部門 売上・利益 推移



編み物ブームは継続
紙媒体市場縮小に伴い苦戦

出版・教育セグメント戦略 ～進捗状況～

- 伝統的な手づくりの世界にデジタルを融合、顧客体験の向上・業務効率化・収益性向上を目指す
- 戦略的パートナーを通じ新たな取り組みを実現、新たな手芸ファンを創出

1 顧客体験の向上

2 業務効率化

3 収益性の向上



EC事業の本格スタート

- ✓ 2025年10月にサイトリニューアル、
- ✓ メディア化に向け記事コンテンツを拡充
- ✓ 新規ユーザー登録者も増加、年間売上 前期比107%
リニューアル後は、前期同期比116%の売上を確保

収益性の向上

- ✓ 不採算事業からの撤退、経費削減などにより全社営業利益確保
- ✓ 粗利率の高い既刊本売上に注力、利益改善に大きく貢献
- ✓ EC有料会員制度を開始。初年度はサービスの周知不足により1384名の入会に留まるが、リピート率の高い優良顧客層等ターゲット層へのアプローチを強化

教育セグメント

(※事業譲渡済み)

- ✓ ヴォーグ学園の全株式を、株式会社ハルメクへ譲渡
ハルメクグループの一員として事業継続
- ✓ ヴォーグ学園は当グループより外れるものの、引き続き重要な戦略的パートナーと位置付け

2026/4/30発表

- ・ ヴォーグ学園の全株式を、株式会社ハルメクへ譲渡。ハルメクグループの一員として事業継続
- ・ ヴォーグ学園は当グループより外れるものの、引き続き重要な戦略的パートナーと位置付け

ハルメクの経営ノウハウと、当社の業界知見を融合

戦略的パートナー

JAPAN CRAFT
HOLDINGS



藤久株式会社



日本ヴォーグ社
NIHON VOGUE SHA



ハルメク グループ

ハルメク
h a l m e k



手づくり専門カルチャースクール

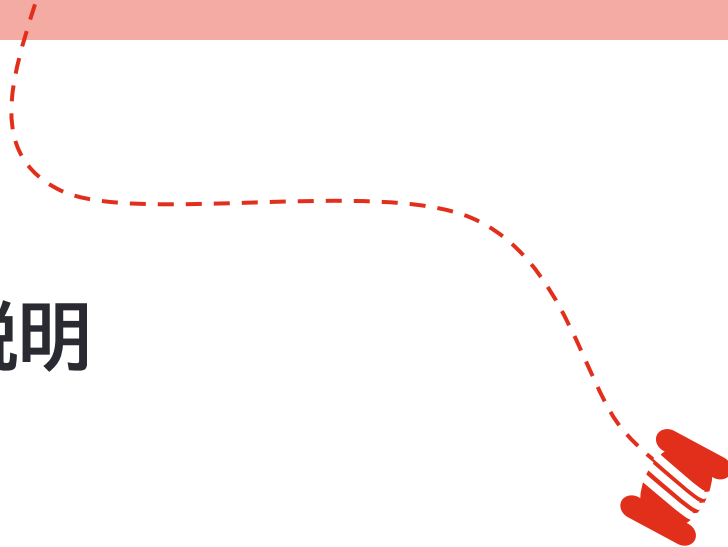
ヴォーグ学園
NIHON VOGUE GROUP

ハルメクの顧客層へのアプローチにより、顧客基盤強化

当社グループ収益性改善にも大きく寄与

セグメント戦略 ～実績と計画～

		2025/6期 (実績)	2026/6期 (実績)	2027/6期 (計画)	2028/6期 (計画)
小売セグメント					
顧客 拡大	アンテナ店舗数	—	—	未定	3店舗
	アプリダウンロード数	77.0万名	84.0万名	100.0万名	122.0万名
	BtoB契約企業数	34社	59社	68社	78社
	EC購入客数	18.0万名	15.4万名	20.0万名	23.0万名
サービス 拡大	ワークショップ 参加者数	5.0万名	3.6万名	5.4万名	8.1万名
	講習会参加者数	4.7万名	5.0万名	7.0万名	8.0万名
出版セグメント					
顧客	自社サイト 登録ユーザー数	9.5万名	10.6万名	15万名	20万名
ビジネス	自社サイト 有料会員数	—	1,384名	3,000名	6,000名



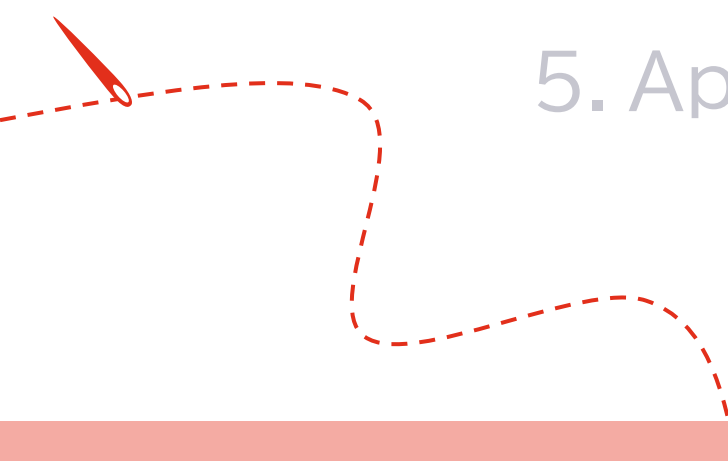
1. 2026年6月期決算説明

2. 各社取組みについて

3. 株主還元について

4. 2027年6月期業績予想

5. Appendix



2026年6月期 決算概要

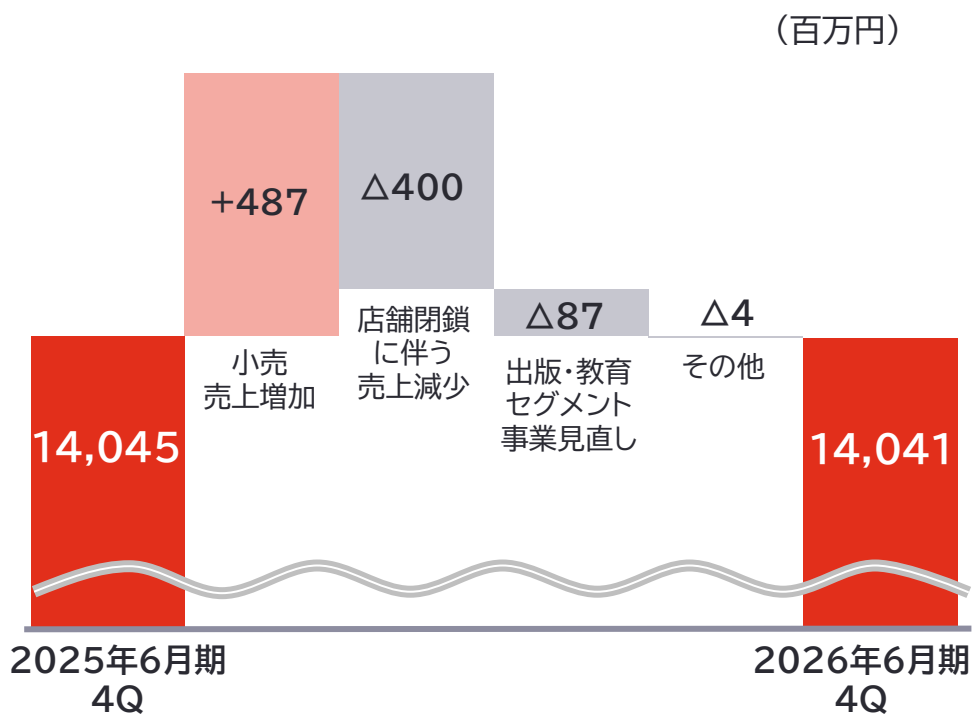
(百万円)

	2025年6月期	2026年6月期				2027年6月期	
	通期	計画	実績	前期差	計画差	計画	前期差
売上高	14,045	14,598	14,041	△ 4	△ 556	14,452	411
売上総利益	8,067	8,465	7,922	△ 145	△ 542	8,219	297
粗利率	57.4%	58.0%	56.4%	△1.2%	△1.6%	56.9%	0.5%
販売管理費	8,001	8,130	7,815	△ 185	△ 314	7,537	△ 278
営業利益	65	334	106	40	△ 227	682	576
経常利益	4	262	△ 11	△ 16	△ 273	585	597
当期純利益	△ 257	178	431	689	253	503	71

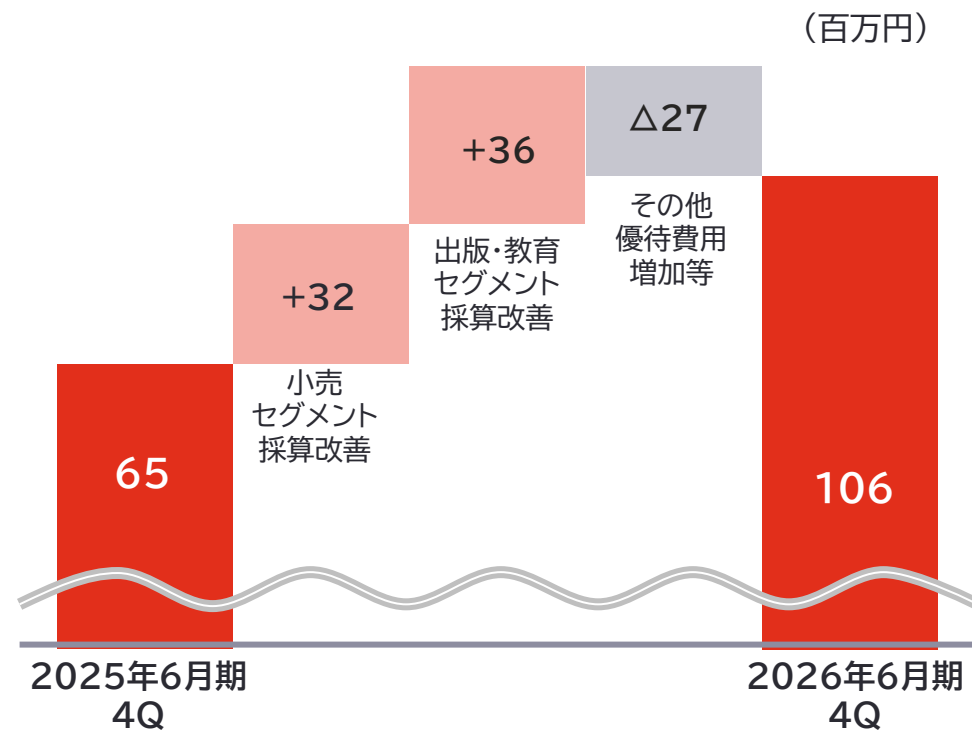
売上高・営業利益増減要因分析

- 小売セグメントは売上拡大、採算も改善
- 出版・教育セグメントは事業見直しに伴い減収なるも採算は改善

売上高の増減要因



営業利益の増減要因



連結貸借対照表

(百万円)

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	主な増減要因
流動資産	7,624	7,227	△ 397	
現金及び預金	2,304	1,887	△ 416	△ヴォーグ学園の株式譲渡に伴い減少
棚卸資産※	3,910	3,917	7	
その他の資産	1,410	1,422	11	
固定資産	3,930	3,798	△ 131	
有形固定資産	2,987	2,946	△ 41	
無形固定資産	42	46	4	
投資その他の資産	900	804	△ 95	△藤久における有価証券売却による減少
資産合計	11,555	11,025	△ 529	
負債合計	7,860	7,068	△ 791	
流動負債	5,639	5,172	△ 467	△取適法対応のための支払方法変更による減少
固定負債	2,220	1,896	△ 324	△日本ヴォーグ社における長期借入金の返済・社債償還による減少
純資産合計	3,694	3,956	262	+ 事業譲渡・資産売却による増加
負債・純資産合計	11,555	11,025	△ 529	

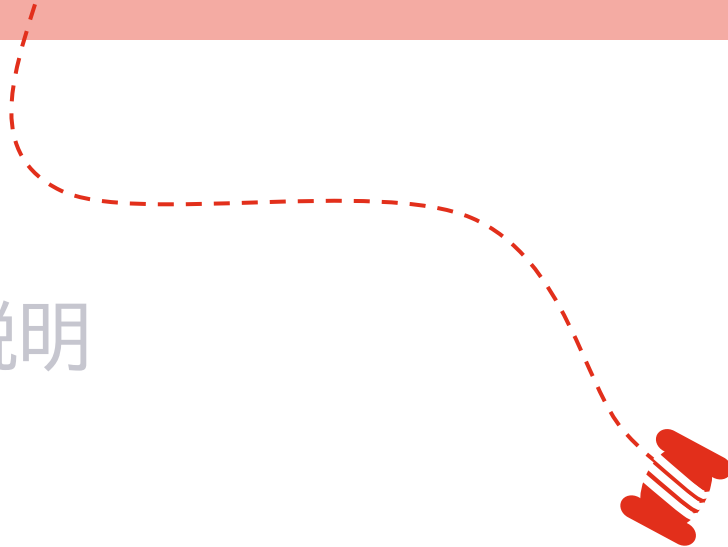
※ 棚卸資産：商品及び製品、仕掛品、貯蔵品の合計

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2025年6月期	2026年6月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 501	△ 234	・税金等調整前当期純利益 337百万円 ・仕入債務の減少 218百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 233	△ 191	・投資有価証券の売却による収入 280百万円 ・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出 370百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,131	34	・短期借入金の増加 250百万円 ・配当金の支払額 111百万円
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	396	△ 391	
現金及び現金同等物の期首残高	1,882	2,279	
現金及び現金同等物の期末残高	2,279	1,887	

※ 2026年2月 金融機関4行とシンジケートローン締結(総額27億円、期間最長6年。既存契約は終了)

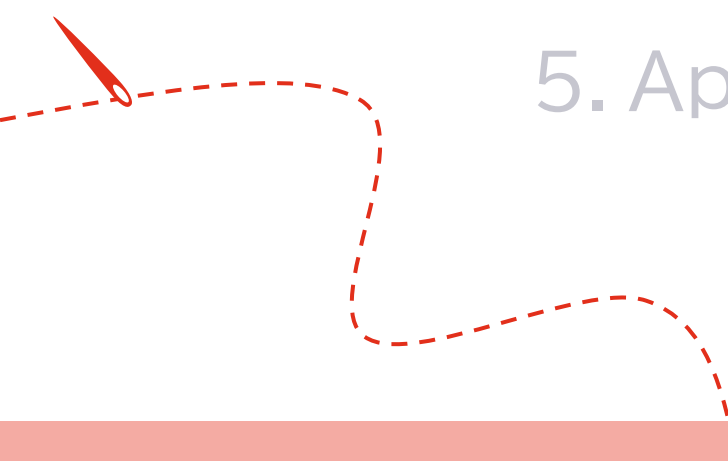
A red dashed line starts from the top right, curves downwards and to the left, ending in a red arrowhead pointing towards the right side of the slide.

1. 2026年6月期決算説明

2. 各社取組みについて

3. 株主還元について

4. 2027年6月期業績予想

A red dashed line starts from the left side, curves downwards and to the right, ending in a red arrowhead pointing towards the right side of the slide.

5. Appendix

編み物関連好調

編み物ブームを背景として、編み物関連商品は引き続き好調に推移

PB商品開発強化や人気の韓国毛糸の導入、初心者向けワークショップ、編み物ポップアップショップ、編み物イベント開催等、編み物の顧客拡大とイベント強化を推進



需要の変化への対応

入園入学準備に伴う需要が縮小傾向の中、入園入園施策と並行して「いちご」をテーマとしたキャンペーンを店舗・ECで実施
今後も需要の変化に対応し、売上確保を目指す



商品開発強化

人気キャラクターや企業とコラボレーションした生地や手芸用品を発売
IPコンテンツを活用した手芸の裾野拡大を推進



商品価格適正化

収益性向上に向けて、市場リサーチにより適正価格を検証、順次商品価格適正化を実施
さらに割引制度の見直しにより粗利確保へ

BtoB、シールブームに対応

BtoB事業においてトレンドを掴み、人気のシールを早期に導入し販売好調に
営業によるトレンド察知能力を今後の商品開発にも活用





編み物本好調

編物ブームを背景に編み物関連書籍が好調に推移

初心者向けの『やさしくわかる はじめてのかぎ針編みBOOK』は発売3か月で3回重版となり、既刊本の基礎本シリーズも好調



「イトマ！」売上過去最大

2025年10月末より日本ヴォーグ社主催の糸のマーケットイベント「イトマ！」を開催
開催7回目となる今回、多くのお客様にご来場いただき売上は過去最大に



構造改革推進

構造改革に向けた専担部署を設置、収益性の向上に向け生協事業からの撤退等事業見直しや業務効率化を推進
抜本的な構造改革を目指す

在庫活用政策として3か月にわたり「手芸祭」を開催
在庫現金化と顧客接点創出に寄与





ECサイトリニューアル

自社ECサイト「手づくりタウン」を情報発信や学びのコンテンツを融合したメディア型ECサイトへリニューアルオープン

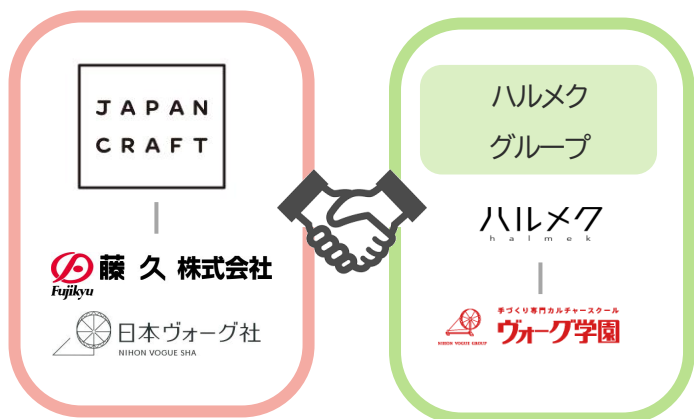
さらに有料会員制度「手づくりタウンクラブ」を開始
既存顧客の定着とブランド価値向上を図り、EC事業の安定的な成長を目指す

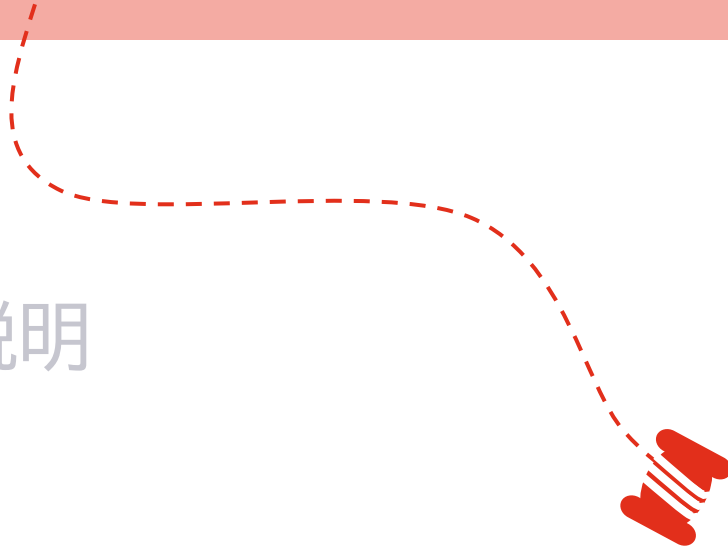


手づくりタウン
手づくりと生きる、を新しく。

ヴォーグ学園の全株式譲渡について

2026年5月1日付で、ヴォーグ学園の全株式を株式会社ハルメクに譲渡いたしました。これに伴いヴォーグ学園は当社グループから外れましたが、引き続き戦略的パートナーとして位置づけており、今後ハルメクグループとの協力関係を深め、当社グループの収益向上を目指してまいります。
なお、2026年6月期決算までヴォーグ学園の業績は当社連結業績に含まれております。



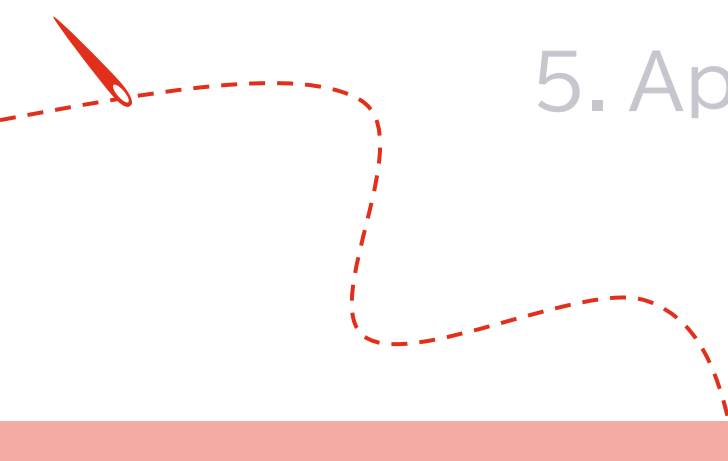
A red dashed line starts at the top right, curves downwards and to the left, ending in a red arrowhead pointing towards the right.

1. 2026年6月期決算説明

2. 各社取組みについて

3. 株主還元について

4. 2027年6月期業績予想

A red dashed line starts from the left edge, curves upwards and to the right, ending in a red arrowhead pointing towards the right.

5. Appendix

株主還元について

- 2026/6期は、期初予定通り3円配当を実施
- 「安定的な利益還元の継続」へ向け、将来の事業展開と財務体質の強化に必要な内部留保を確保しつつ、経営環境の変化に左右されない業績基盤を構築し、每期安定した配当を維持・継続することを目指します
- 今後は配当を中心とした利益還元を重視、株主優待については今回見直しを実施

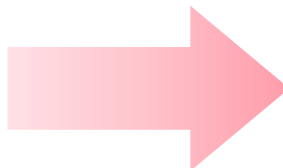
■ 株主還元について

	一株当たり 年間配当額	配当性向	配当金 支払総額
2025/6期	3円	—	112百万円
2026/6期	3円	25%	112百万円
2027/6期(予定)	3円	22%	112百万円

■ 株主優待について

- 少数単元株主に偏重した制度がここ数年の少数単元株主数の急増を招き、株主関連コストは6年前の3倍以上
- 今回株主優待制度を抜本的に見直すことにより、株主還元の原点に立ち返る

少数単元株主数の急増に伴う
株主関連コストの激増



配当による利益還元を中心に
株主優待と配当のバランスの最適化を追求

※ 株主関連コスト推移

(百万円)

	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
株主関連コスト	56	81	90	116	134	154	186

株主優待について

優待内容（2026/12末基準より）

基準日	保有株式数	保有期間	
		1年以上継続保有	3年以上継続保有
6月30日	100株(1单元) 以上200株(2单元) 未満	500円分×年1回	
6月30日 12月31日	200株(2单元) 以上500株(5单元) 未満	500円分×年2回	
	500株(5单元) 以上700株(7单元) 未満	1,500円分×年2回	2,000円分×年2回
	700株(7单元) 以上1,000株(10单元) 未満	2,500円分×年2回	3,500円分×年2回
	1,000株(10单元) 以上	5,000円分×年2回	6,500円分×年2回
◎上記に加えて6月30日に1年以上継続保有で1,000株以上保有の株主様に年1回特別優待品の贈呈			

【変更のポイント】

- ✓ 10单元未満株主の優待内容を大幅に見直し
- ✓ 1, 2单元→5单元→7单元→10单元と利回りが上がっていき、3年以上の10单元株主の利回りがピークになるような見直し
- ✓ 1,000円以上で使用できる500円優待券に変更
- ✓ 今後は株主優待券送付時、店舗とECで使える各種クーポンも併せて同封予定

※税込1,000円のお買い物ごとに、500円の優待券を1枚使えます



※画像はイメージです

【株主ご優待券】

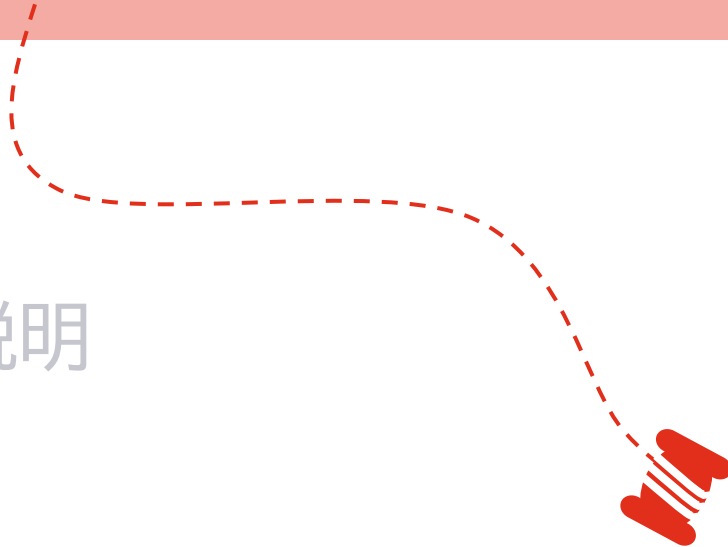
- 手芸専門店クラフトハート トーカイグループ店舗、ECサイトでのお買物やレッスン受講に利用できる「株主ご優待券」を贈呈



© EPOCH

【特別優待品】

- 2026年6月末基準日では、(株)エポック社とのコラボレーションしたシルバニアファミリーの「お花のプリンセス デコキット」を贈呈

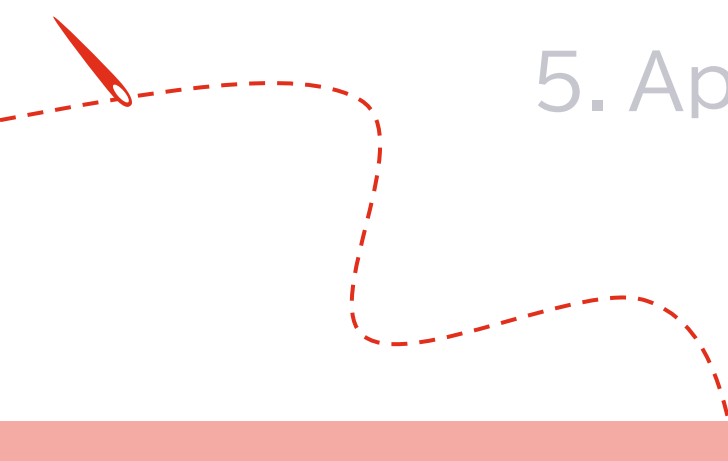
A red dashed line starts from the top right, curves downwards and to the left, ending in a red arrow pointing towards the right.

1. 2026年6月期決算説明

2. 各社取組みについて

3. 株主還元について

4. 2027年6月期業績予想

A red dashed line starts from the left, curves downwards and to the right, ending in a red arrow pointing towards the right.

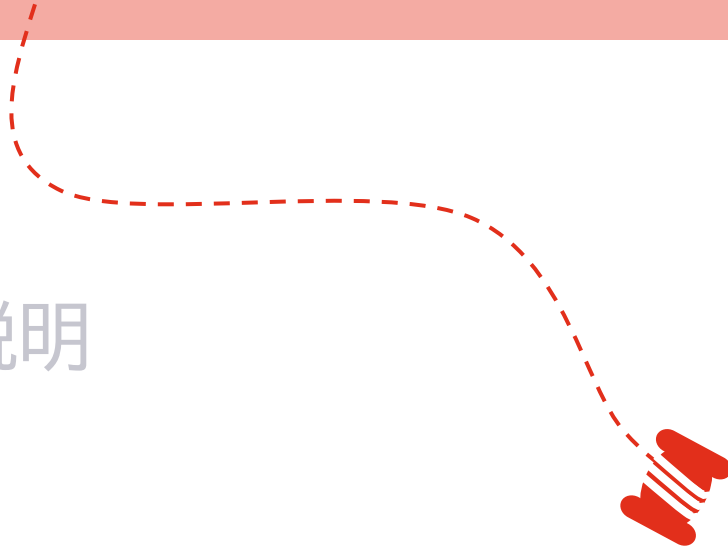
5. Appendix

2027年6月期業績予想 ～増収増益見込～

- 主力の店舗小売事業・出版事業ともに安定的に利益計上
- 更なる構造改革推進、大幅増収見込

(単位：百万円)

	2025年6月期		2026年6月期		2027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	14,045	100.0%	14,041	100.0%	14,452	100.0%	411	102.9%
売上総利益	8,067	57.4%	7,922	56.4%	8,219	56.9%	297	103.8%
販売管理費	8,001	57.0%	7,815	55.7%	7,537	52.2%	△ 278	96.4%
営業利益	65	0.5%	106	0.8%	682	4.7%	576	643.3%
経常利益	4	0.0%	△ 11	-	585	4.0%	597	-
当期純利益	△ 257	-	431	3.1%	503	3.5%	71	-

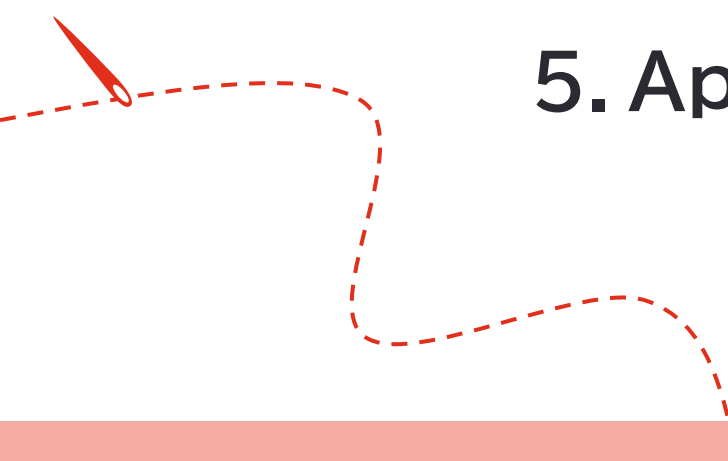


1. 2026年6月期決算説明

2. 各社取組みについて

3. 株主還元について

4. 2027年6月期業績予想



5. 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	堀 孝子
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

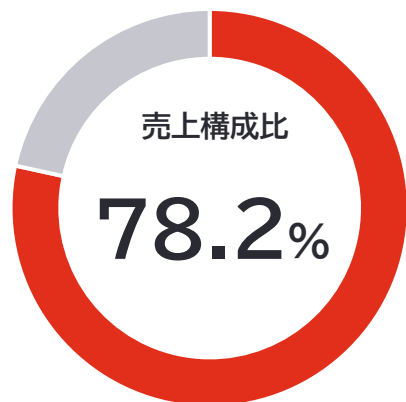


1958年 1月 「株式会社日本ヴォーグ社」設立

- 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
- 2005年 11月 オンラインショップ「シュゲール」楽天店を開店
- 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
- 2018年 5月 スマートフォン向け公式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
- 2024年 9月 トーカイグループ全店にて「楽天ポイントカード」を導入
- 2026年 5月 株式会社ヴォーグ学園の全株式を株式会社ハルメクに譲渡



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



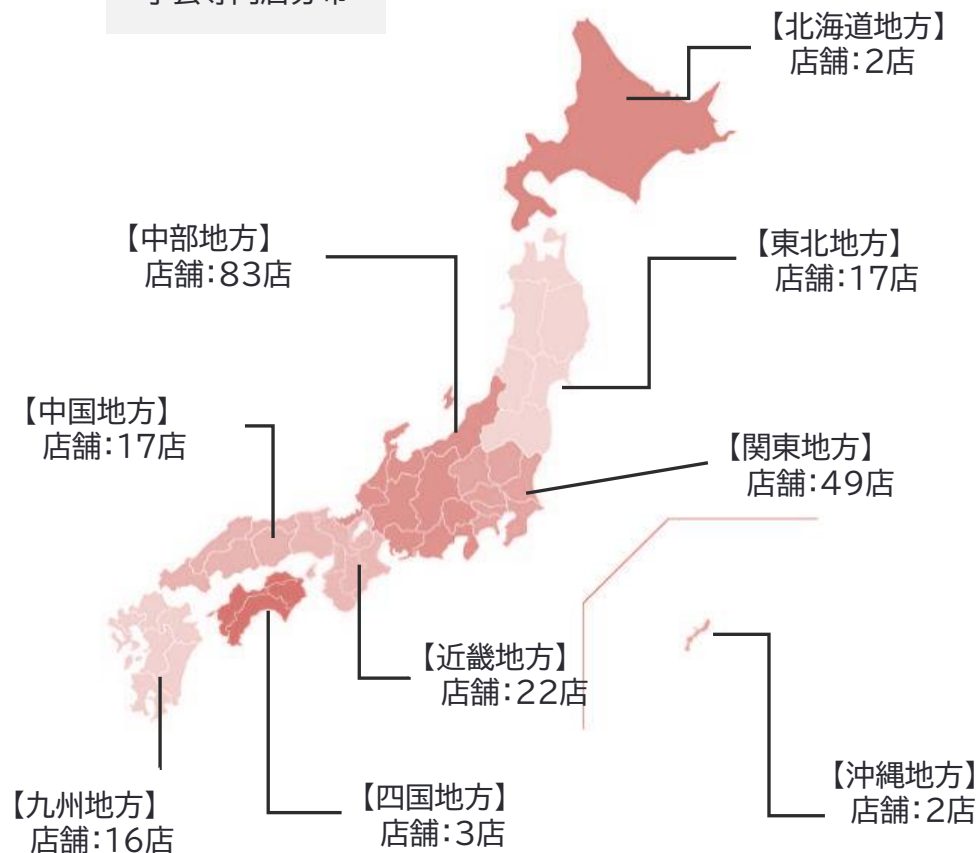
出版・教育事業



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



手芸専門店分布



※ 2026年6月30日時点

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

サステナ ビリティ方針

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、手づくりを通して世代や地域を越えて人と人を結ぶお手伝いをするとともに、この尊い手づくり文化を継承し、地域社会・環境の持続可能な社会の実現に貢献します。

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

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	ジャパンプ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/