



2027年3月期第1四半期 決算補足説明資料

Supplementary Materials for Financial Results

株式会社ヤギ | 東証スタンダード市場：7460

2026.08.03

Business to Belief

商いの先の、信じることへ。



経営概況サマリー

前年同期比で増収減益。

PBRは前期末の0.70倍から
着実に上昇。

売上・利益ともに、計画を上回っ
て進捗。

※最新の株価情報については下記をご参照
ください。

<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/stock/price.html>



経営概況サマリー

売上高

203.6億円
(前年同期比+3.3%)

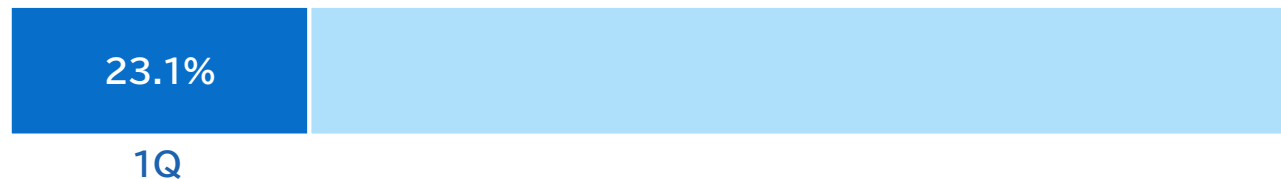
経常利益

7.4億円
(前年同期比▲25.4%)

PBR

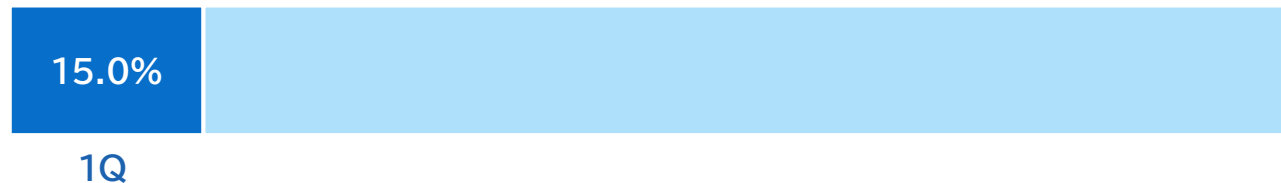
0.88倍
(2026年6月末現在)

売上高進捗率



計画
880億円

経常利益進捗率



計画
50億円

2027年3月期経営目標

「中期経営計画2029」の初年度である当期は、積極的に投資を行いながら増収増益による着実な成長を目指すとともに、高水準な株主還元を実行。

定量目標

売上高

880億円

経常利益

50億円

経営指標

ROE

8.1%以上

株主還元

総還元性向

70%目途

配当性向

40%以上

配当予想(年間)60円※
(+8円)

※2026年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、上記配当予想は当該株式分割を考慮した金額となっております。株式分割を考慮しない場合の2027年3月期の1株当たりの配当予想(年間)は180円(+24円)となります。なお、「中期経営計画2029」で掲げた株主還元方針(総還元性向70%目途・配当性向40%以上)に変更はありません。

目次

01 連結業績

P5-9

02 セグメント別業績

P10-18

03 参考：中期経営計画

P19-33

目次

01 連結業績

P5-9

02 セグメント別業績

P10-18

03 参考：中期経営計画

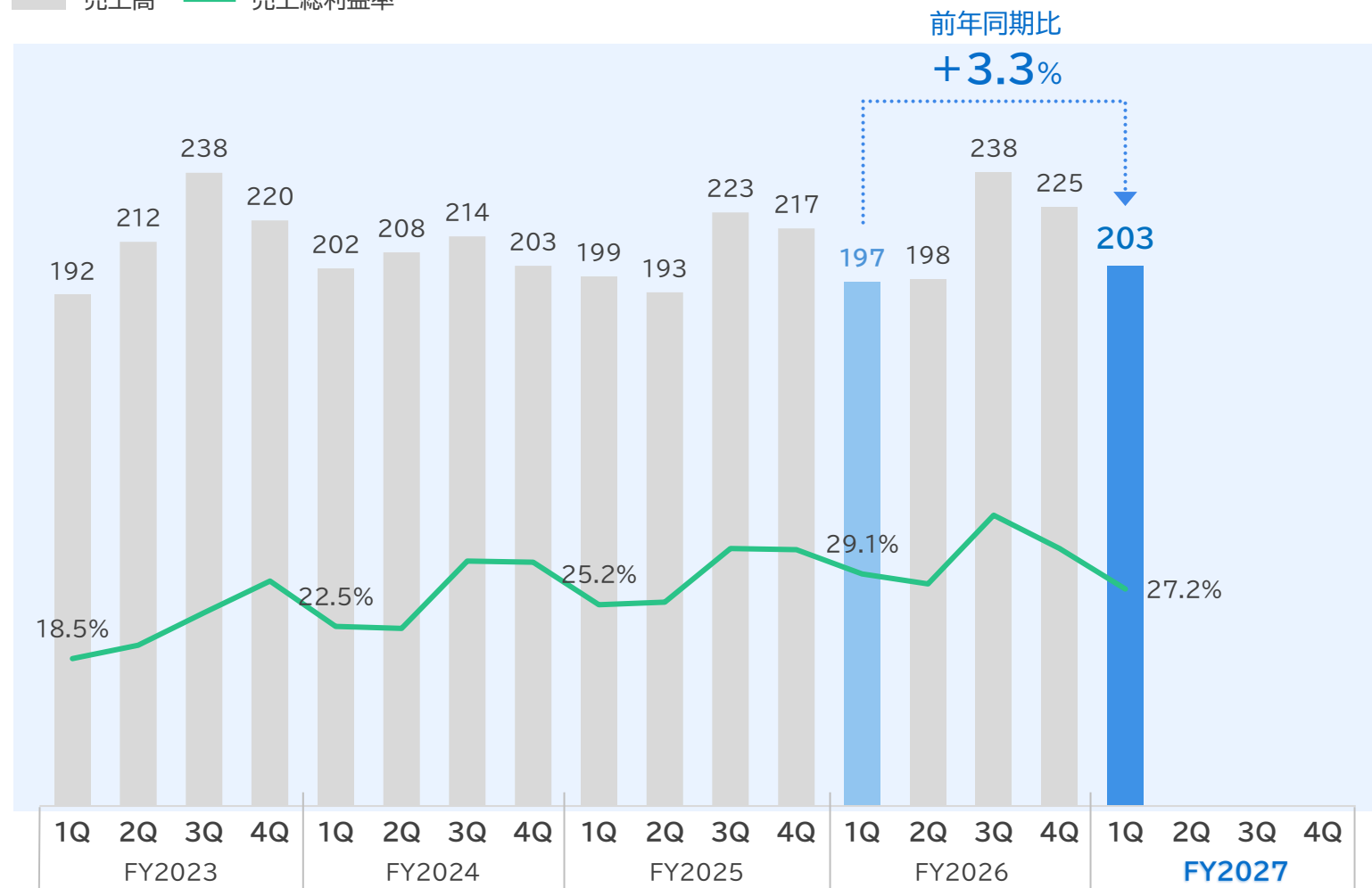
P19-33

売上高の推移

1Qとしては、過去5年間で最高の売上高を達成。

売上高（億円）

■ 売上高 — 売上総利益率



決算業績

前年同期比で増収となったが、円安や物流費高騰によるコスト上昇で減益。

下期偏重の業界構造を踏まえた通期計画に対しては、想定を上回る進捗。

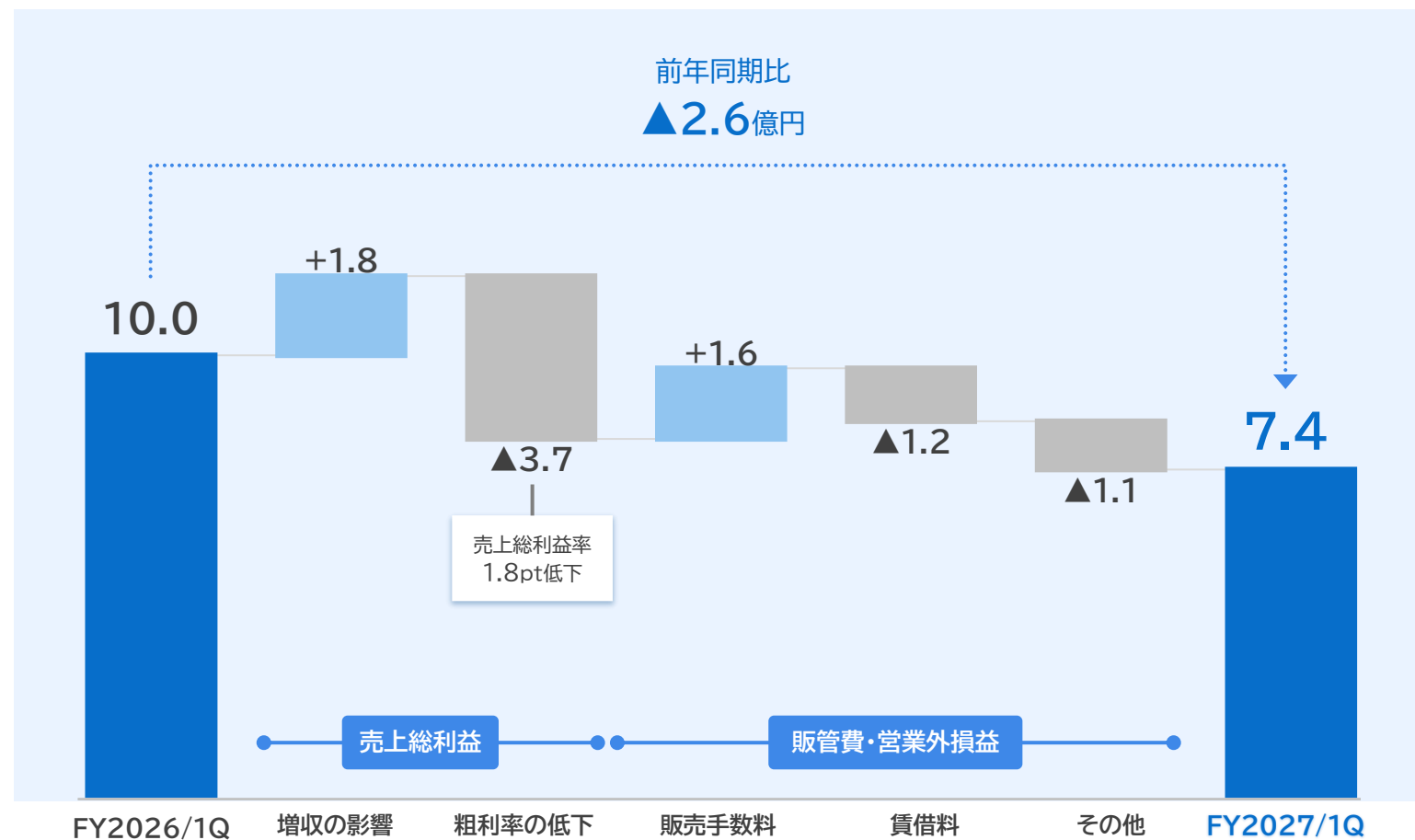
※2026年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っているため、1株当たり四半期(当期)純利益については、当該株式分割の影響を考慮しております。

(億円)	FY2027/1Q			FY2026 1Q	FY2027 通期
	実績	前年同期比	計画比	実績	計画
		増減率	進捗率		
売上高	203.6	+3.3%	23.1%	197.1	880.0
営業利益 (率)	5.0 (2.5%)	▲34.3%	11.4%	7.6 (3.9%)	44.0 (5.0%)
経常利益 (率)	7.4 (3.7%)	▲25.4%	15.0%	10.0 (5.1%)	50.0 (5.7%)
親会社株主に 帰属する四半期 (当期)純利益 (率)	5.5 (2.7%)	▲13.5%	14.9%	6.3 (3.2%)	37.0 (4.2%)
1株当たり四半期 (当期)純利益 (円)	22.70	▲10.7%	15.2%	25.42	149.10

経常利益の増減要因

粗利率の低下、「TATRAS」の新規出店や東京本社移転による賃借料の増加などにより、前年同期から減益となった。

経常利益（億円）

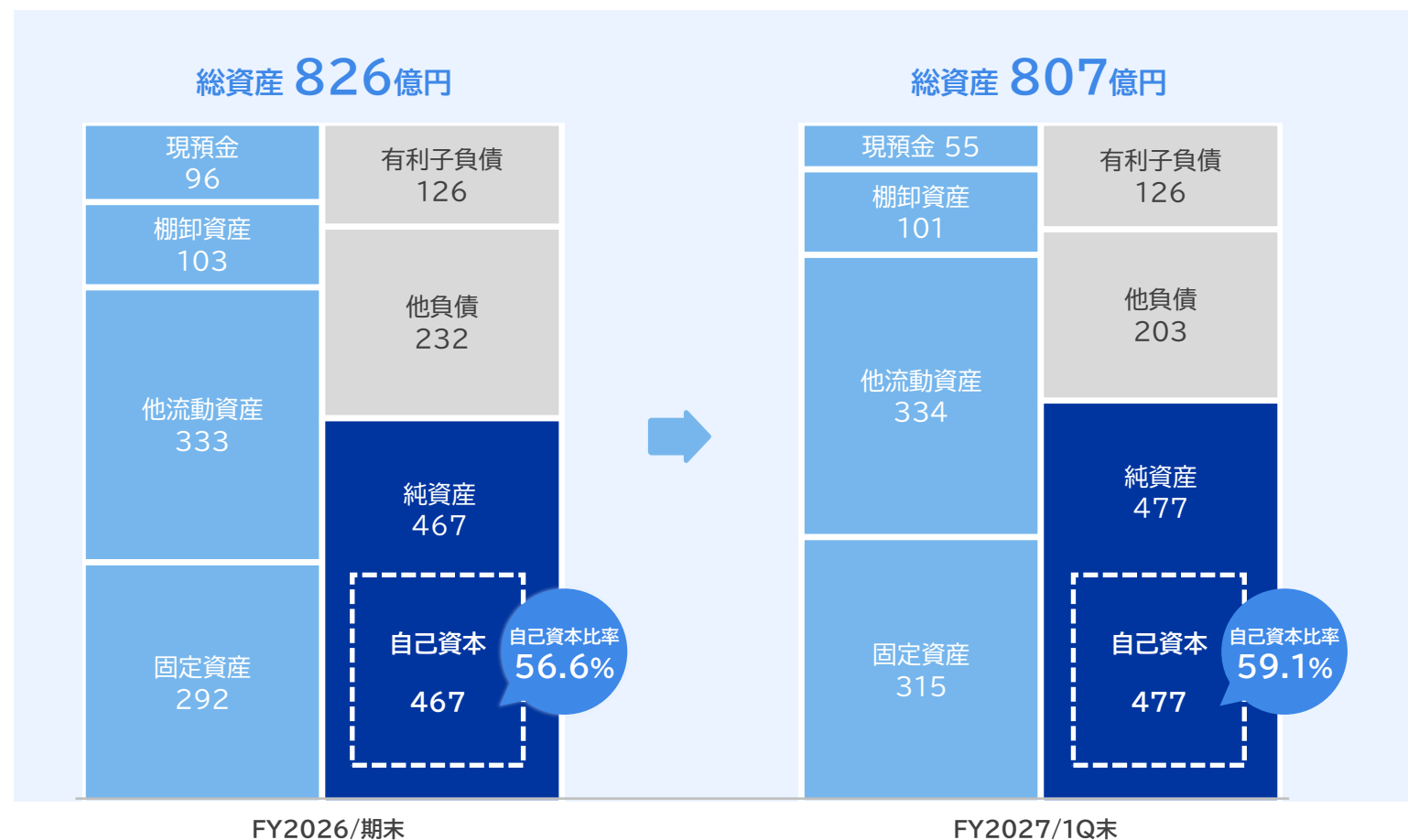


B/Sの増減

有価証券の時価評価により固定資産が増加したものの、債務の支払いに伴う現預金の減少により、総資産は807億円となった。

自己資本比率は高い水準を維持し、強固な財務基盤を継続。

バランスシート（億円）



目次

01 連結業績

P5-9

02 セグメント別業績

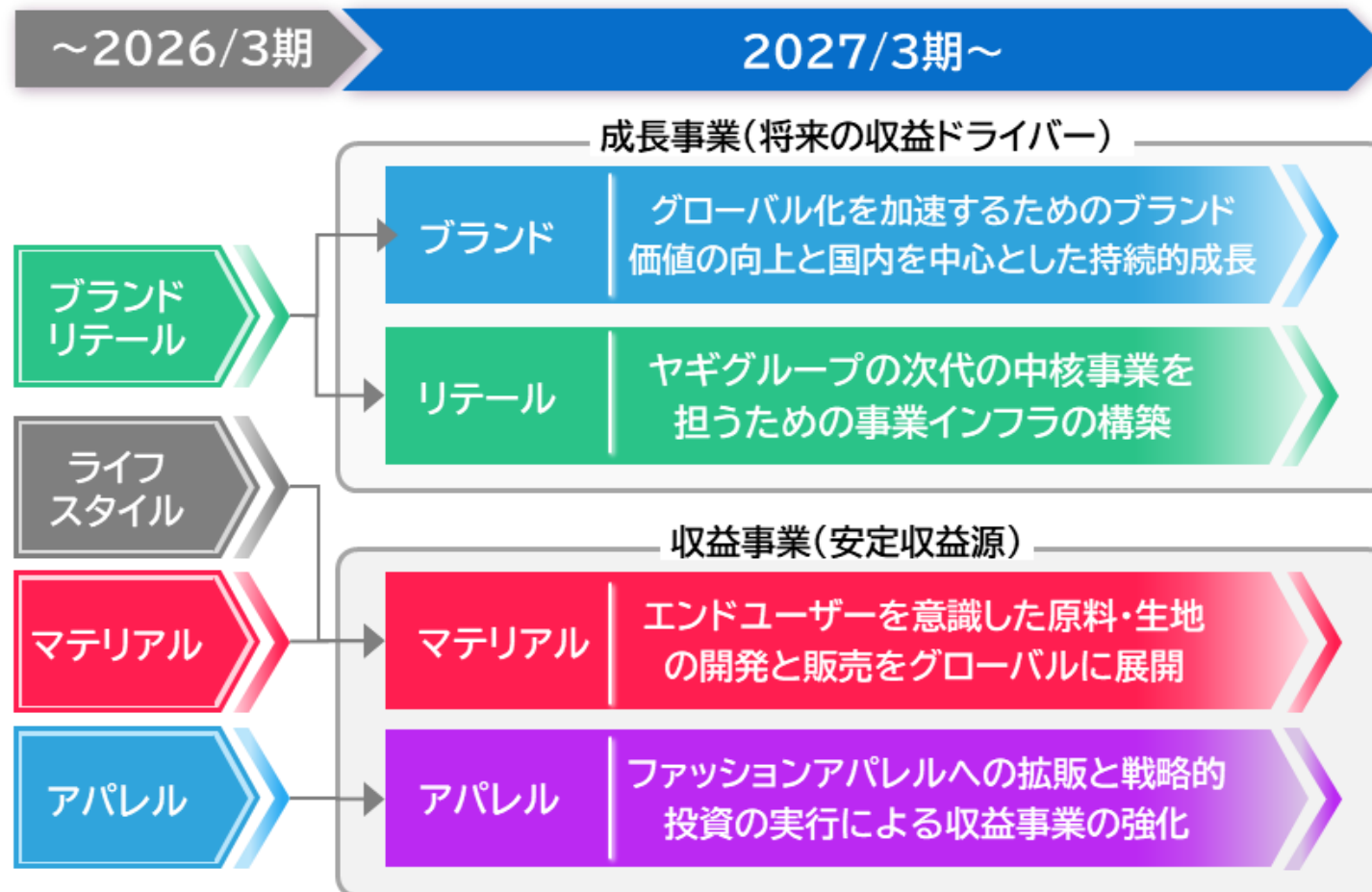
P10-18

03 参考：中期経営計画

P19-33

セグメントの再編について

従来の4セグメントを、創出する価値の役割に応じて「成長事業（将来の収益ドライバー）」と「収益事業（安定収益源）」へ再編。収益事業の利益を戦略的に成長事業へ投資することで、成長事業の拡大を図る。



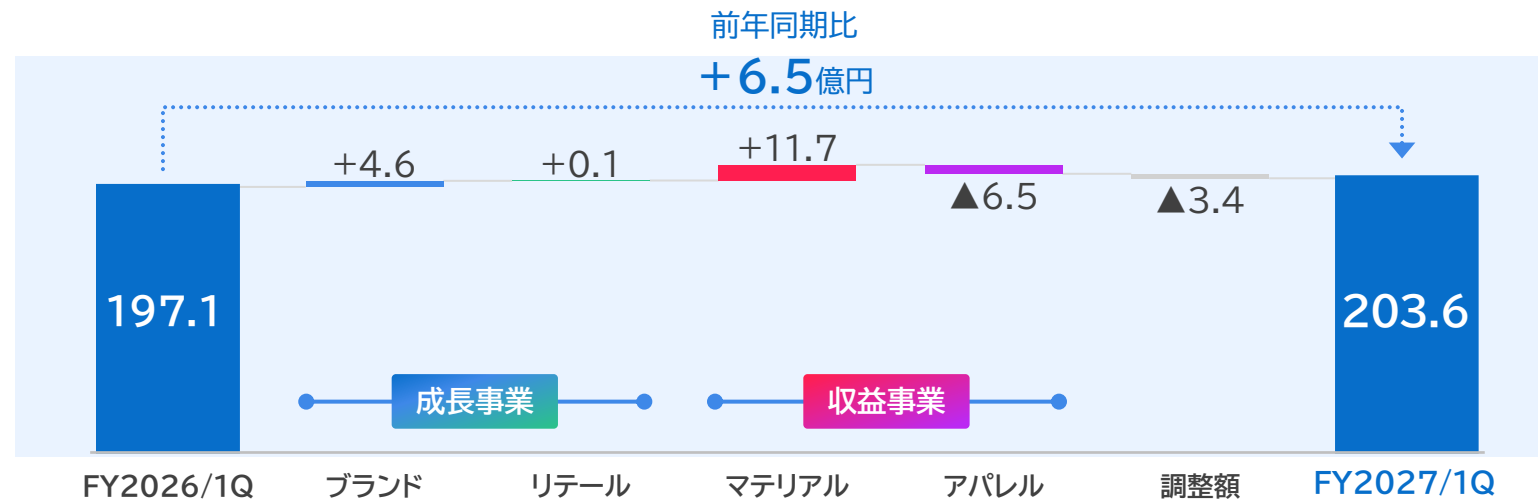


セグメント別業績サマリー

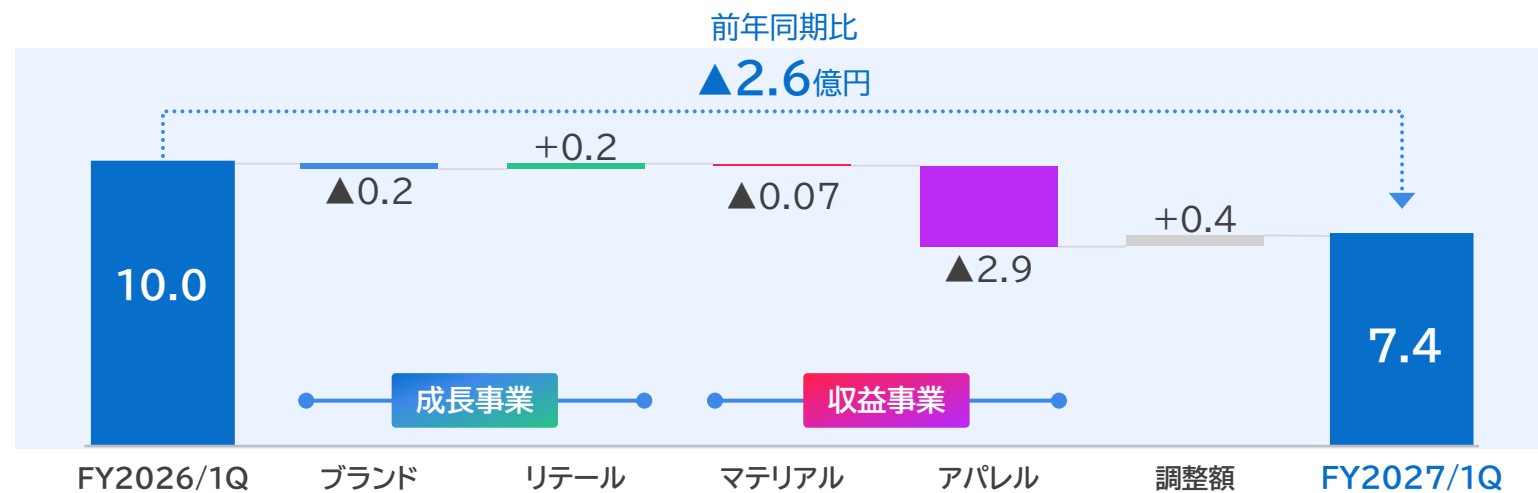
マテリアルとブランドが売上高の増加に貢献。

アパレルは利益が減少。ブランドの利益貢献は下期以降を見込む。

売上高 (億円)



経常利益 (億円)





成長事業 (ブランド/リテール)

業績進捗

下期偏重の事業特性により、1Qは赤字スタート。

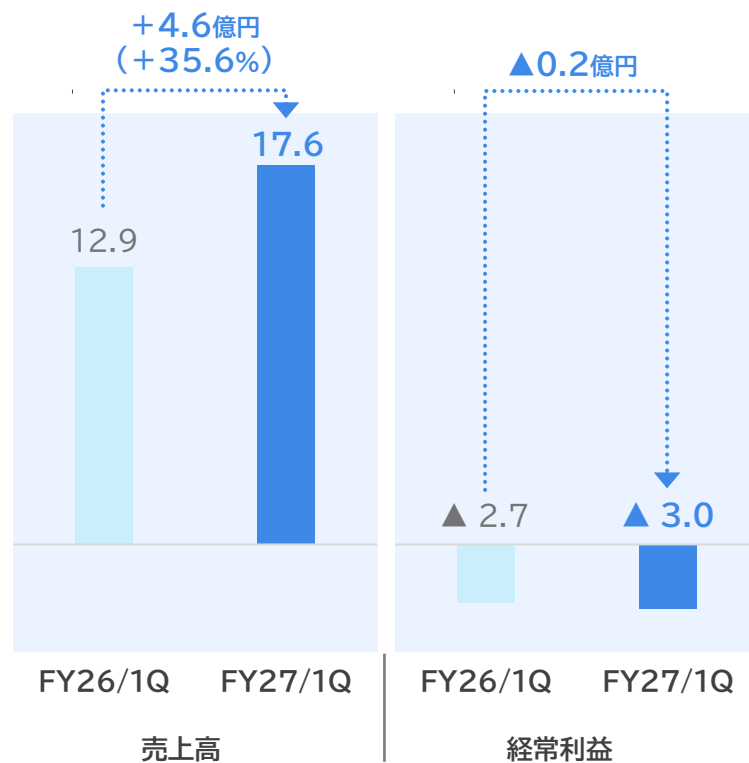
成長事業全体としては、前年同期比で増収減益。

成長事業

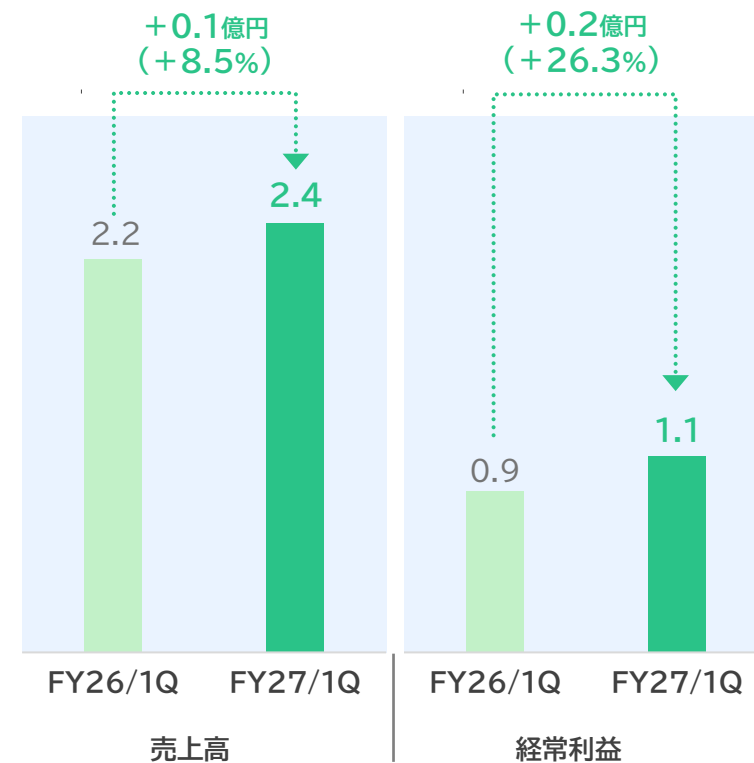
売上高 : 20.0億円 (対前年同期 : +4.8億円 +31.6%)

経常利益 : ▲1.8億円 (対前年同期 : ▲0.0億円)

ブランド



リテール



成長事業

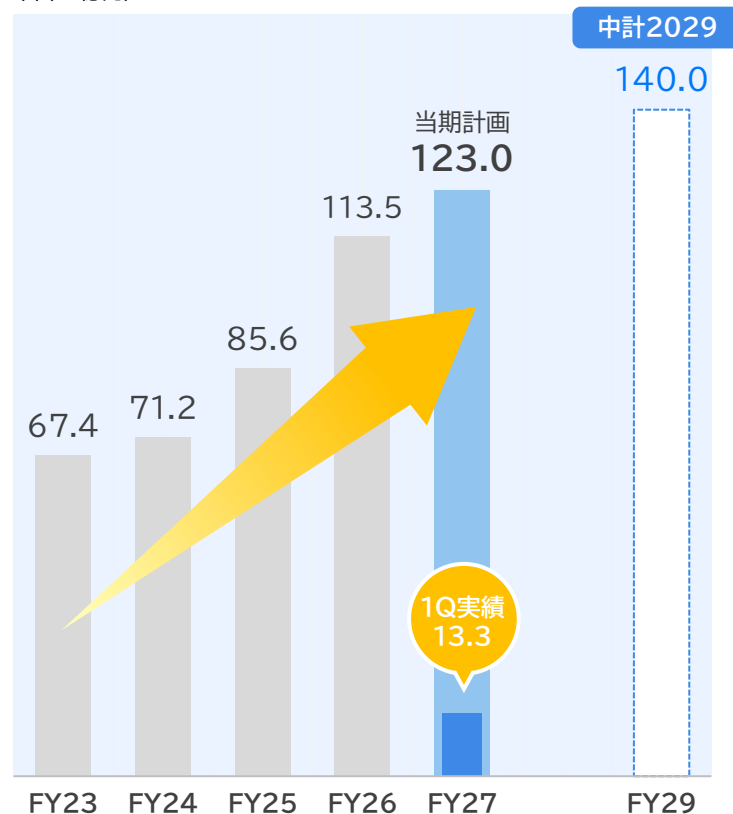
(ブランド/リテール)

TATRASの進捗

主力ブランドである「TATRAS」では、昨年度に出店した店舗の売上寄与、春夏商材の拡充とそれに連動した広告キャンペーンなど、ブランド発信強化により、国内・海外ともに順調に進捗。

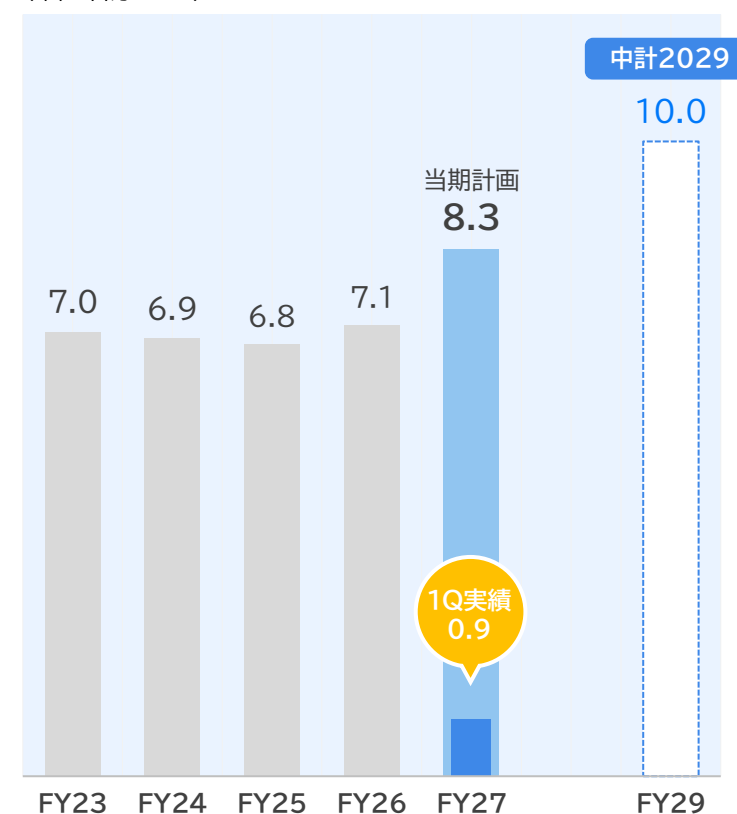
● 「TATRAS」国内売上高

(単位:億円)



● 「TATRAS」海外売上高

(単位:百万ユーロ)





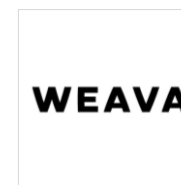
成長事業 (ブランド/リテール)

TOPICS

TATRASが欧州主要イベントで2027春夏コレクションを発表 BRAND

ヤギグループのWEAVA社が展開する基幹ブランド「TATRAS」が、イタリアのPitti UOMOとパリ・ファッションウィークにて、新テーマ「The Way of the Sea」を冠した2027年春夏コレクションを発表。独自の意匠と世界観を提示したコレクションは、海外市場におけるブランド価値を一段と強固なものにしています。

https://www.yaginet.co.jp/ja/creativehub/hub260616_page.html



最新ストア「NIKE SHINJUKU」が新宿にランドオープン RETAIL

共同出資会社「WINWIN YJV」が運営する最新ストアが2026年4月10日にオープンしました。世界有数のターミナル新宿に構え、エリアを男女で分けないシームレスな配置や限定カスタムサービスを提供し、新たなリテール体験価値を創出します。

https://www.yaginet.co.jp/ja/creativehub/hub260410_page.html





収益事業

(マテリアル/アパレル)

業績進捗

マテリアルで海外向け販売が拡大したが、円安や物流費高騰によるコスト上昇など厳しい状況が継続。

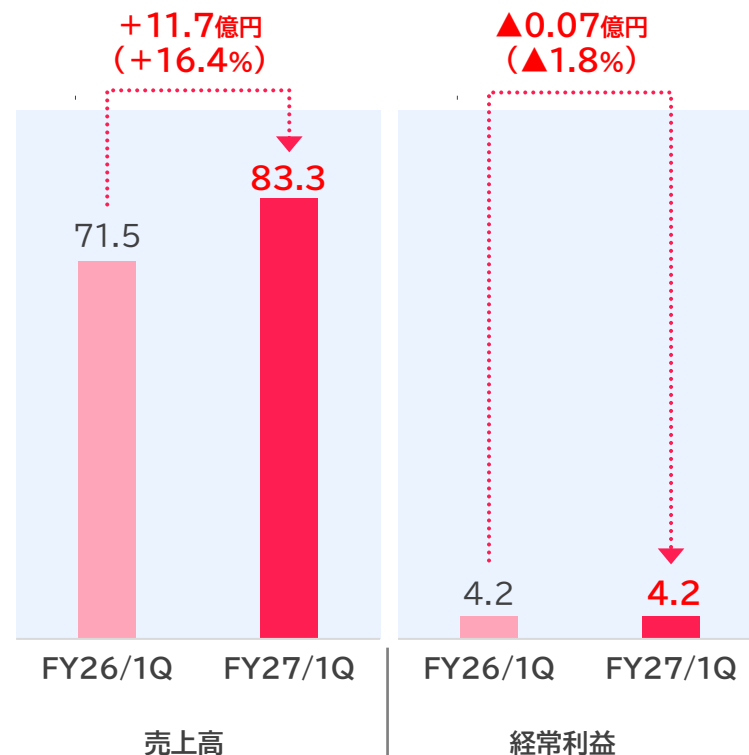
収益事業全体としては前年同期比で増収減益。

収益事業

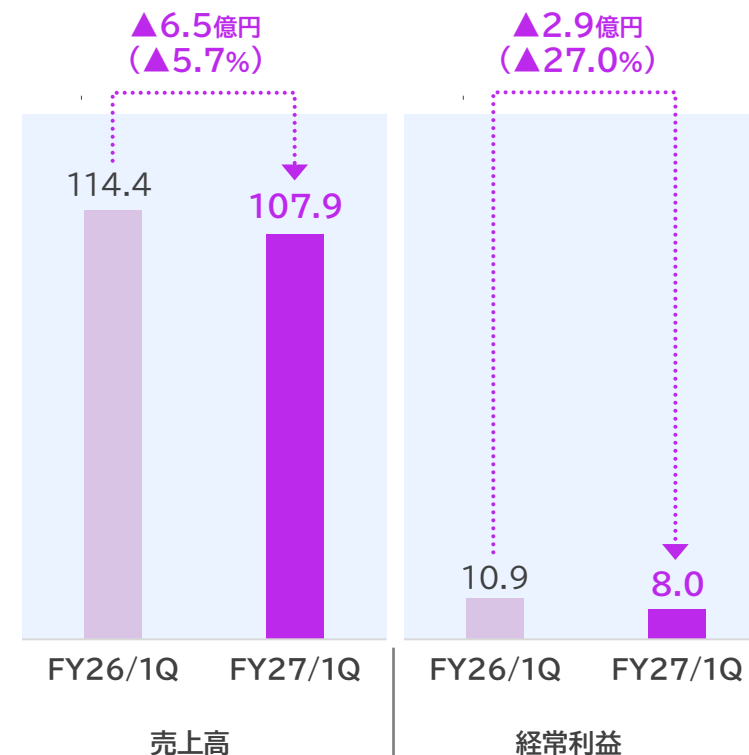
売上高 : 191.2億円 (対前年同期 : +5.2億円 +2.8%)

経常利益 : 12.2億円 (対前年同期 : ▲3.0億円 ▲20.0%)

マテリアル



アパレル





収益事業 (マテリアル/アパレル)

TOPICS

グループ会社イチメンが素材内見会で独自プロジェクトを発表 MATERIAL

ヤギグループのイチメン社が「2027春夏素材内見会」を開催。独自の機能性と風合いを追求した新素材の提案に加え、ヤギの環境配慮型ブランド「UNITO」のオリジナル糸を採用した協働プロジェクトを披露し、グループ連携による付加価値創出をアピールしました。

https://www.yaginet.co.jp/ja/creativehub/hub260518_page.html



ロンドンの国際テキスタイル展示会「TEX PREMIUM」に2回目の出展 MATERIAL

英国ロンドンで6月に開かれたハイエンド生地展示会へ連続出展いたしました。欧州の有力ブランドを中心とした多数の新規顧客との商談が実現。サステナビリティ要求の厳しい欧州市場に対し、「UNITO」をはじめとする高付加価値なサステナブル素材を訴求し、現地での新規販路開拓を強力に推進します。

https://www.yaginet.co.jp/ja/creativehub/hub260623_page.html





Q&A

Q 業績の進捗は計画どおりですか？

A 売上・利益ともに計画を上回る進捗となっております。特にブランドセグメントでは、中長期の成長に向けた広告・店舗投資を進めているほか、主力である秋冬商品の需要が高まる下期に利益が大きく集中する構造となっているため、1Qの進捗率は計画に対して順調です。

Q 利益率が低下した理由は何ですか？今後の業績にどのような影響がありますか？

A 利益率が低下した主な理由は、円安や物流費高騰によるコストの上昇で粗利率が低下したことによるものです。今後はサプライチェーンの最適化に加え、高付加価値商材・高機能商材へのシフトを進めることで、収益性の改善を図ってまいります。なお、中長期的には、利益率の高い成長事業(ブランド・リテール)の比率を高めることで全体の利益率向上を見込んでおります。

Q ブランドセグメントの赤字幅が拡大している理由は何ですか？

A 主力ブランド「TATRAS」を中心とした、中長期的なブランド価値向上への戦略的先行投資(広告・店舗・人材)に加え、店舗撤退に伴う一時費用を計上したことから、経常損失が一時的に拡大いたしました。なお、売上が計画を上回ったことから赤字幅は期首計画よりも縮小しております。

目次

01 連結業績

P5-9

02 セグメント別業績

P10-18

03 参考：中期経営計画

P19-33



グランドデザイン | 目指す姿

「Business to Belief」の理念のもと、持続可能な競争優位を確立することで、創業140周年に向けた長期的な成長ストーリーを実現する。

Business to Belief

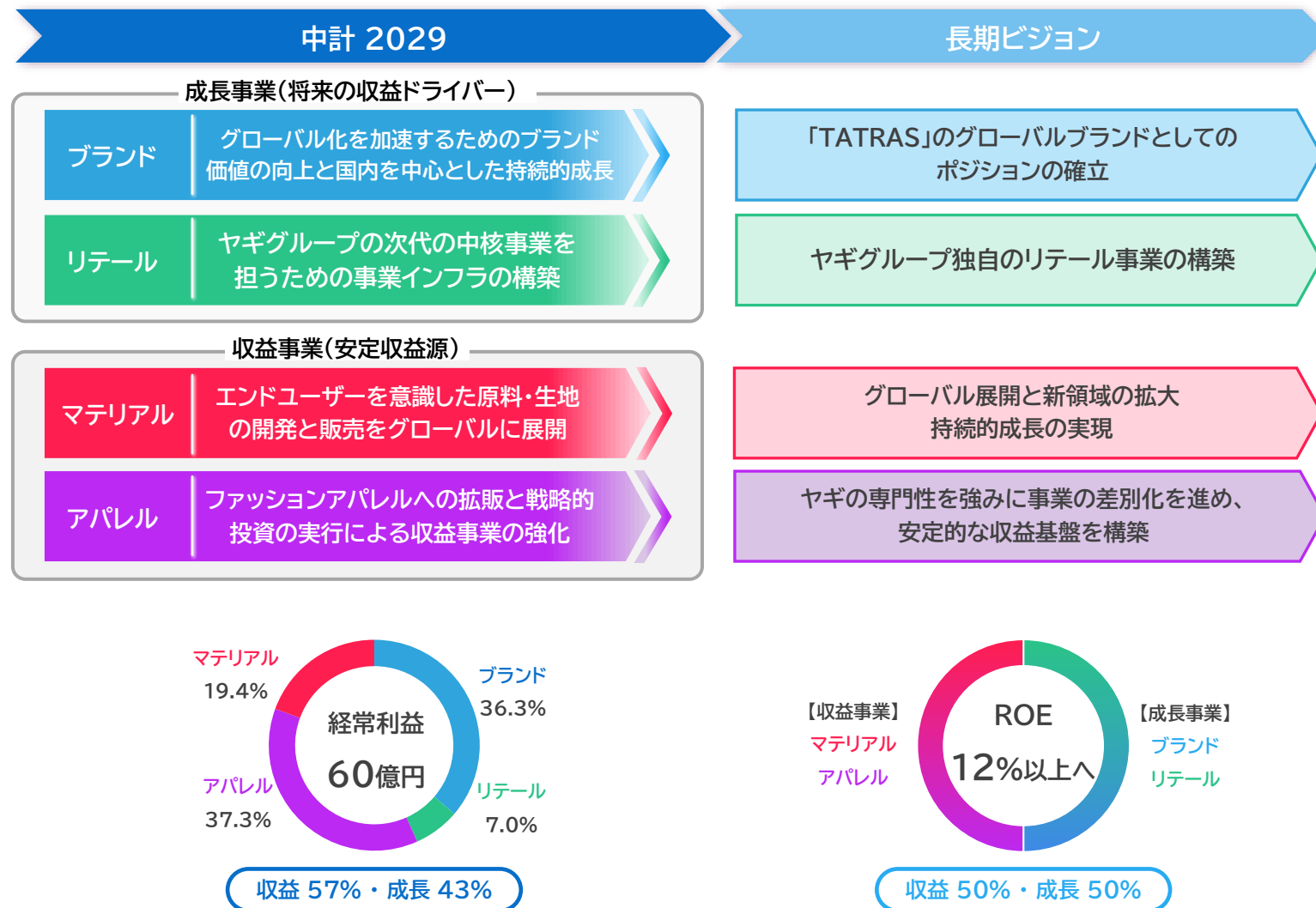
商いの先の、信じることへ。





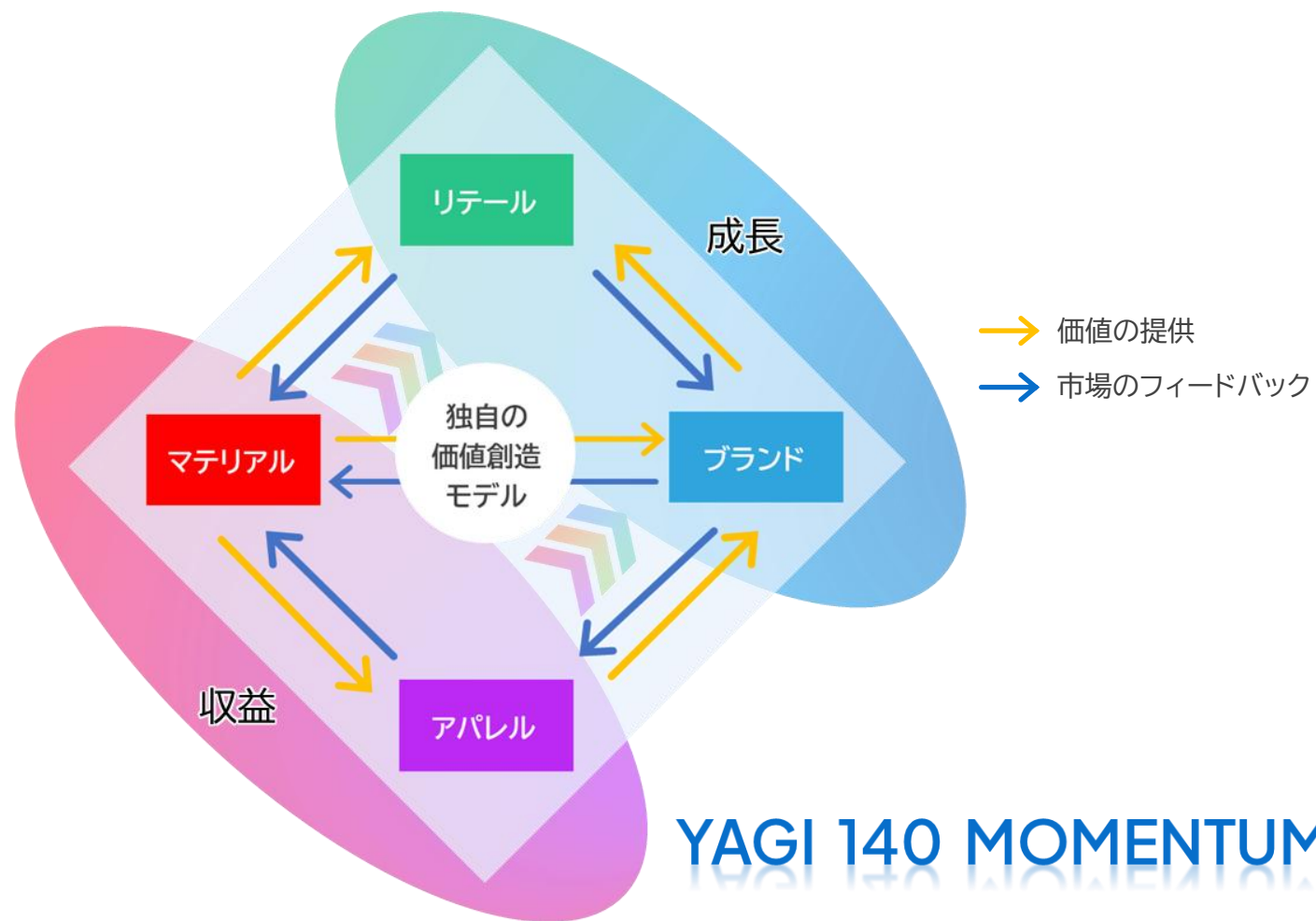
グランドデザイン | 成長ストーリー

収益事業の利益を戦略的に成長事業へ投資することで、成長事業の拡大を図る。



グランドデザイン | 価値創造モデル

従来の垂直統合型を循環型へと再構築。独自の価値創造モデルで安定収益と成長投資を両立し、成長を加速させる。



中期経営計画2029の全体像

「中期経営計画2026」をさらに
深化・拡大し、業界内で独自のポ
ジションを確立。

持続可能な競争優位の確立

「中期経営計画2026」をさらに深化・拡大し、業界内で独自ポジションを確立。





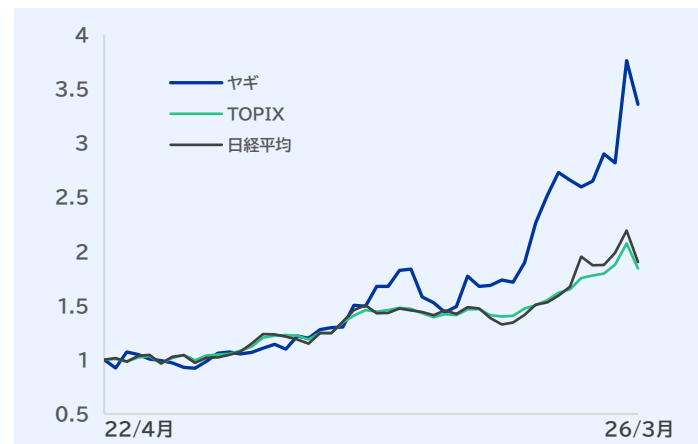
財務戦略 | 課題認識

ROE 8%達成により資本コストを上回る収益性を確保したが、PBR1倍超に向けた市場評価の獲得は途上にある。

今後は収益性のさらなる追求と成長期待のさらなる醸成（IR/SR活動の強化）が不可欠である。

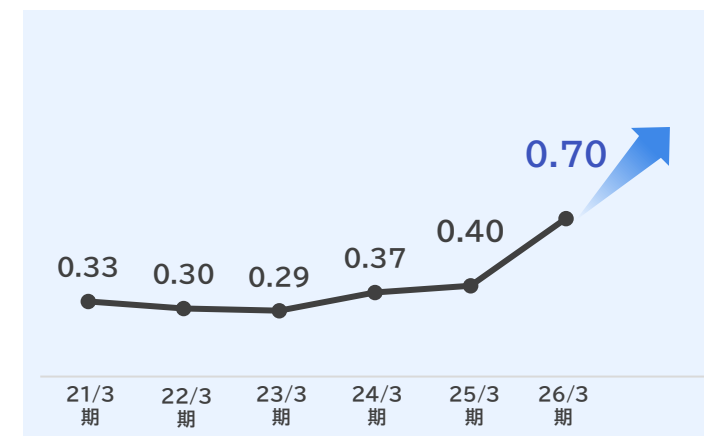
相対株価推移

(倍)



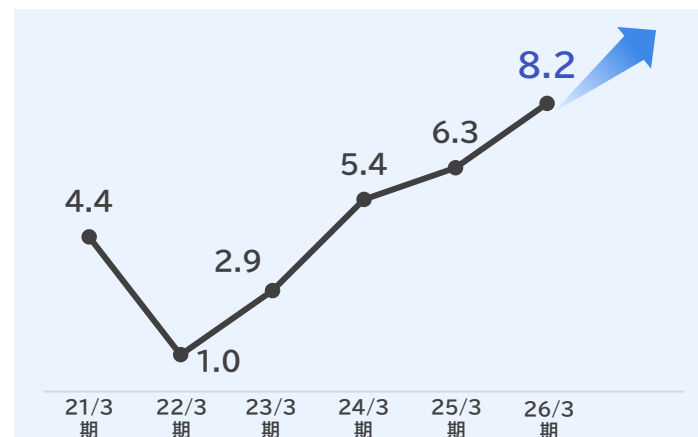
PBR

(倍)



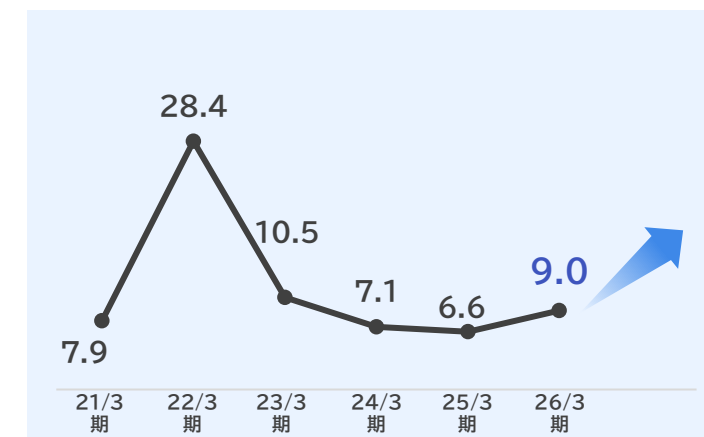
ROE

(倍)



PER

(倍)





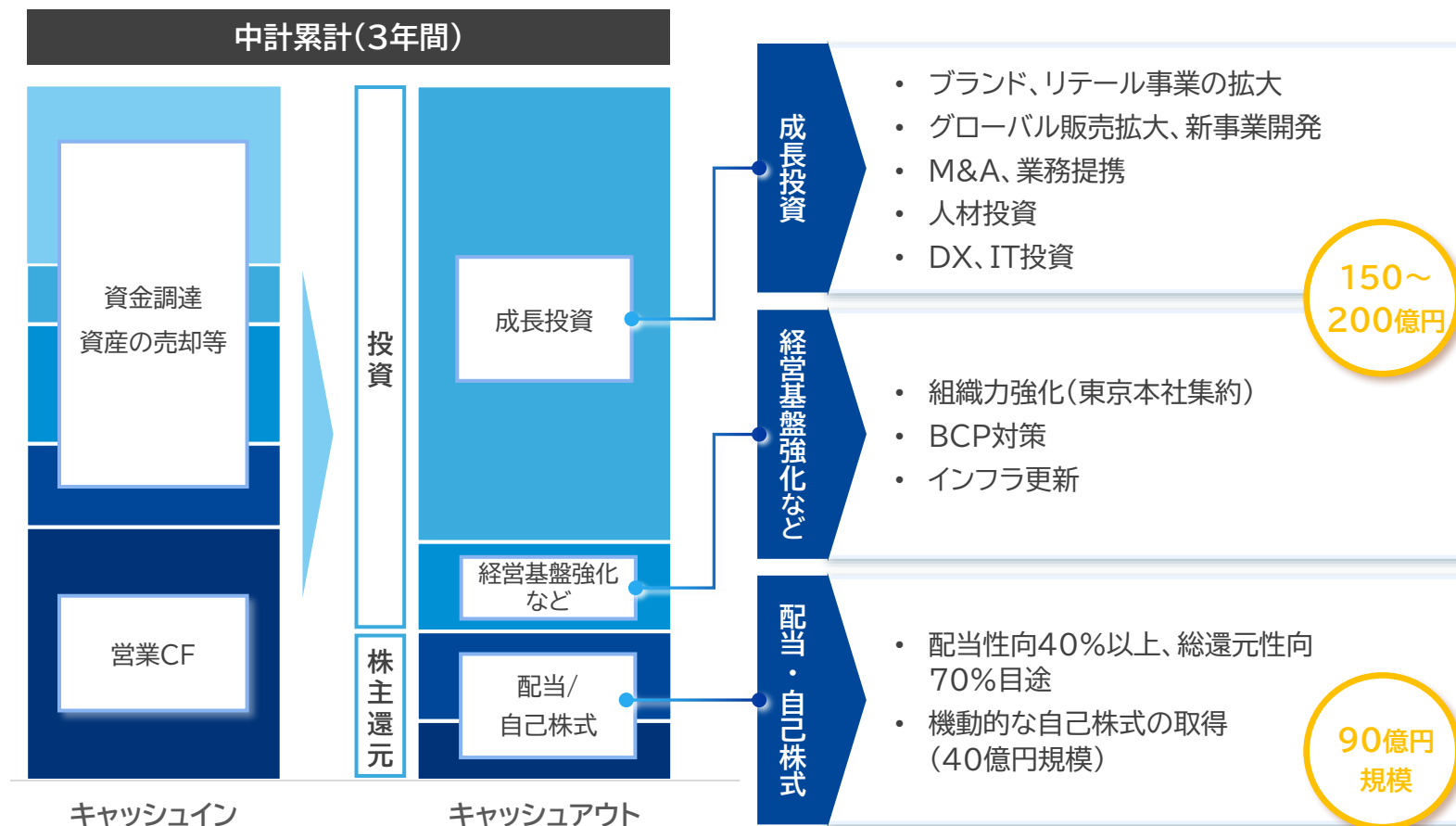
財務戦略 | PBR改善ツリー

PBR1倍超に向けて資本コストや株価を意識した経営を実践する。



財務戦略 | キャッシュアロケーション

キャッシュインを最大化することで、150～200億円規模の投資と総還元性向70%目途の積極還元を両立する。





財務戦略 |

政策保有株式の縮減

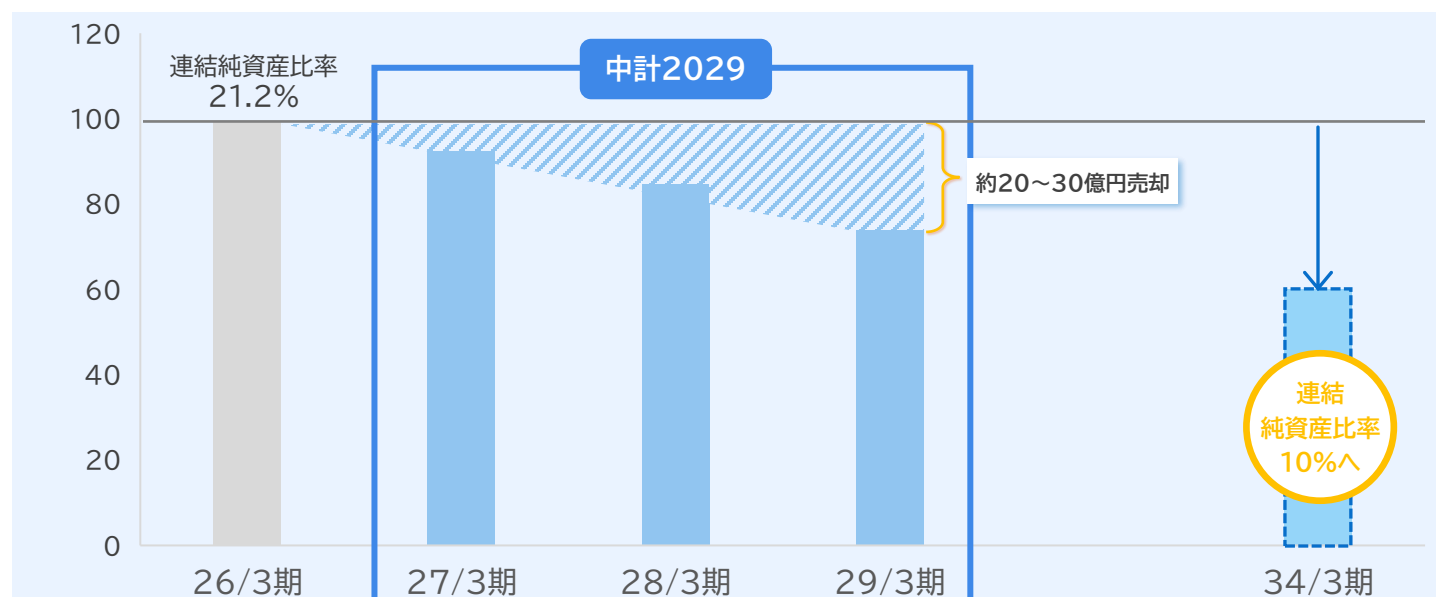
資本効率向上へ、政策保有株式を約20～30億円縮減。
売却資金を成長投資と株主還元へ循環させ、長期的には純資産比率10%以下への低減を通じてB/Sの最適化を図る。

基本方針

- ✓ 政策保有株式は取引関係や事業シナジーの観点から保有の必要性を毎年取締役会で検証する。
- ✓ 経営資源の有効活用と資本効率改善など、保有合理性が乏しい銘柄は縮減対象とする。

縮減方針

- ✓ 「中期経営計画2029」期間内で政策保有株式を計画的に縮減。(売却額は約20～30億円を見込む。)
- ✓ 売却資金は、成長投資、株主還元(自社株取得)などに有効活用する。
- ✓ 長期的には連結純資産比率10%以下を目指す。



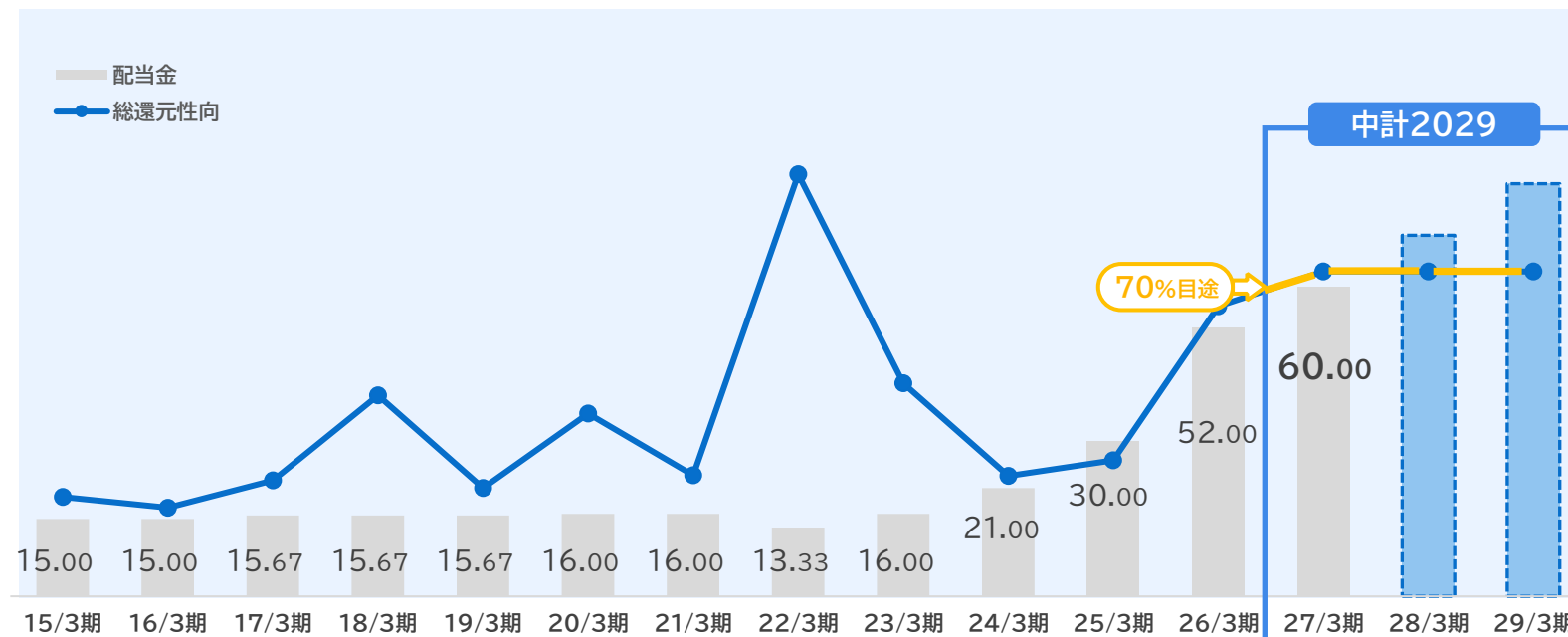


財務戦略 | 株主還元

「総還元性向70%目途」「配当性向40%以上」へ方針を転換。

40億円の自己株取得を機動的に実施し、資本効率向上によりPBR1倍超の達成と株主価値最大化を目指す。

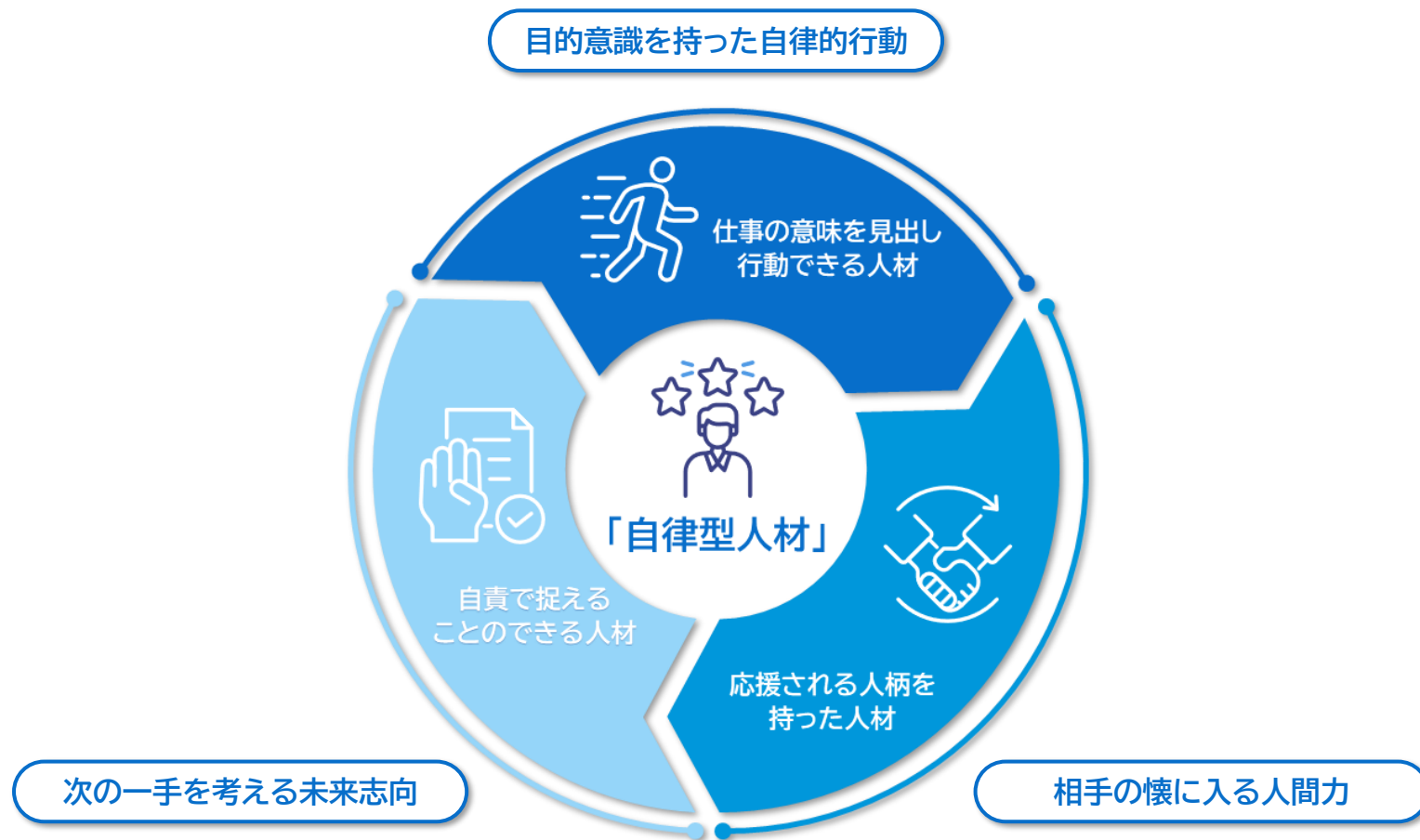
株主還元方針	総還元性向 70%目途		
	配当性向 40%以上	自己株式取得 40億円(予定)	
27年3月期配当方針(1株当たり配当金)			
中間	期末(予想)	年間(予想)	前期比
20円	40円	60円	+8円



※2026年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。上記、「27年3月期配当方針(1株当たり配当金)」は当該株式分割を考慮した金額となっており、また、グラフの配当金は株式分割の影響を遡及修正した数値を記載しております。

人材戦略 | 人材ポリシー

「Business to Belief」の理念に基づき、社員全員が新しい価値をつくり、社会に貢献できるような「自律型人材」になることで、個の能力を高めて、グループ組織の最大化を図り、中長期的な成長ストーリーの実現を目指す。



人材戦略 | 主要施策

「ヤギ独自の成長ストーリー」実現に向け、主要施策を推進し、人的資本への投資を加速させることで、持続的な価値創造を支える強固な組織基盤を構築する。

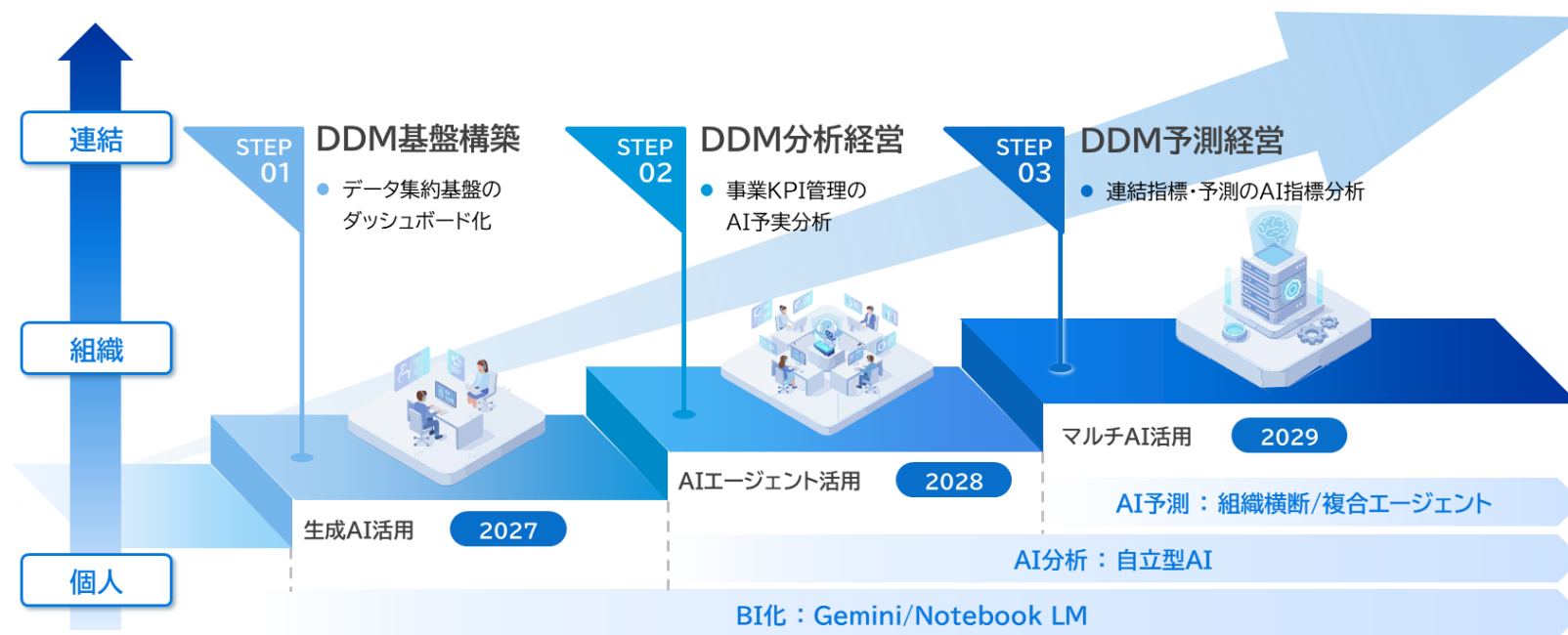


ヤギ独自の成長ストーリーの実現

DX戦略

全社共通のデータ基盤を整え、AIを活用した経営の意思決定スピードと効果的な分析の向上を目指す。

データドリブン経営(DDM)の実現に向けたAI推進

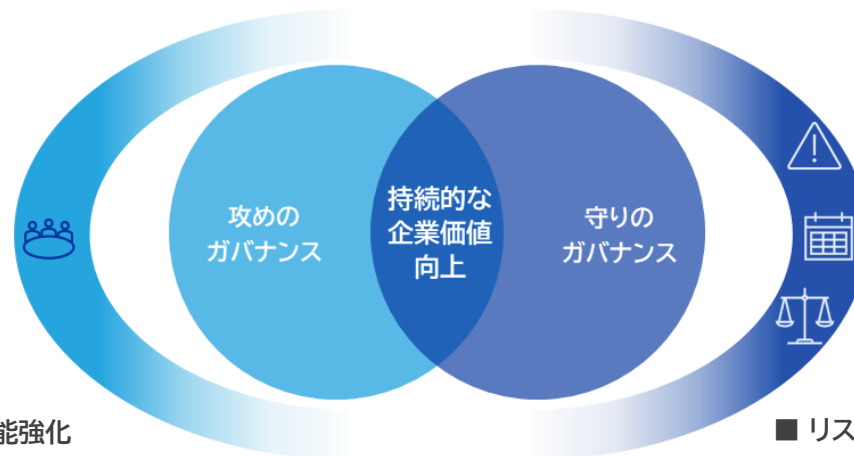


ガバナンス強化

経営の透明性を高め、様々なリスク・機会に対し、公正かつ迅速な意思決定の実現を目指す。

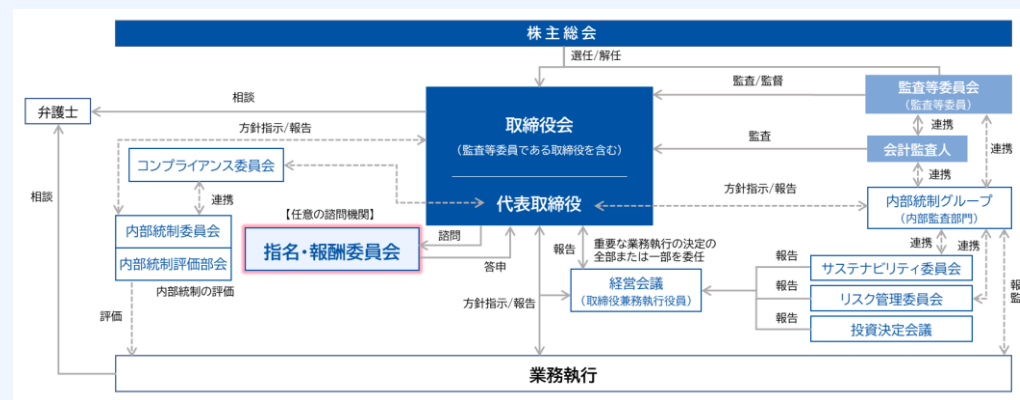
透明性の高い
経営の実現

- 取締役会・経営会議の機能強化
 - ・戦略的なアジェンダ設定
 - ・各種委員会の機能強化
 - ・コミュニケーションの深化



リスク管理体制
の強化

- リスク管理委員会の機能強化
- リスク管理研修の定期的な実施
- コンプライアンス研修の定期的な実施

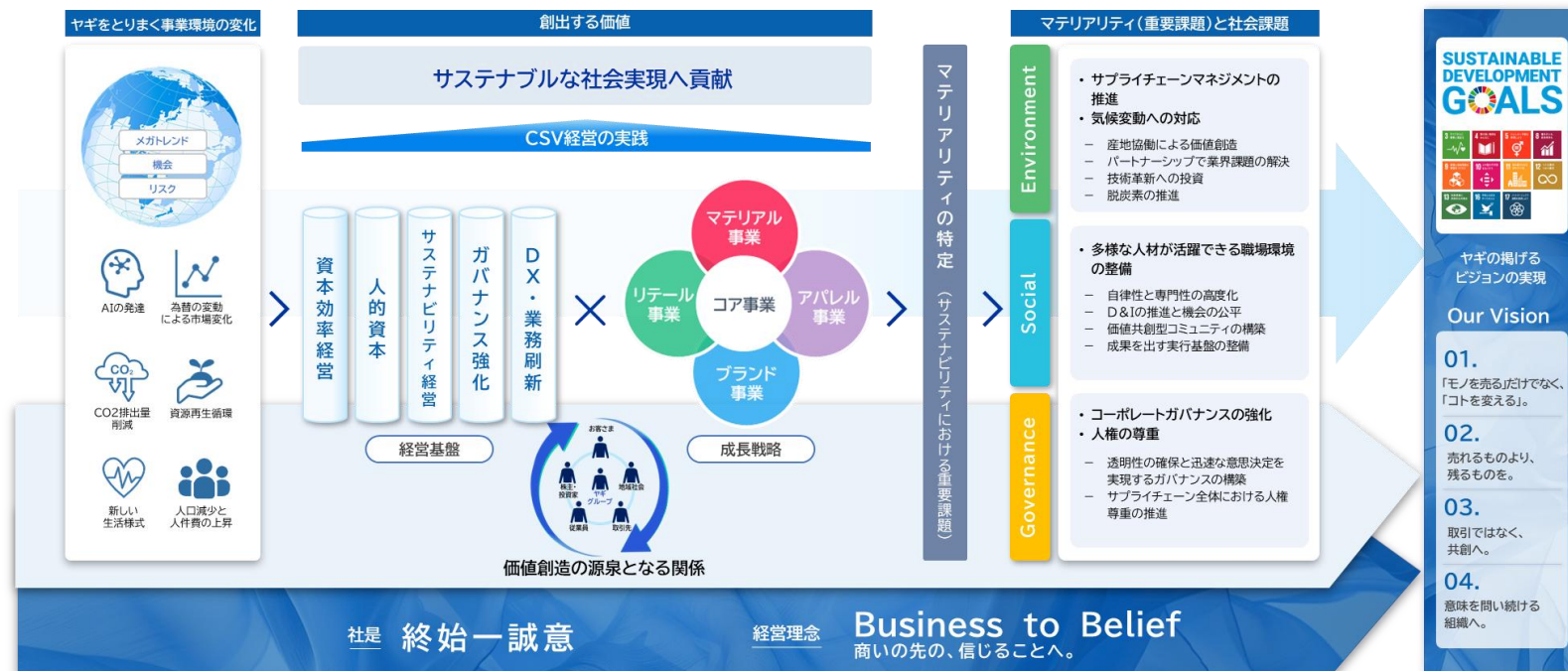


【指名・報酬委員会】

業績連動報酬を導入予定。
経営陣の資本効率への責任を明確化し、
株主と目線を合わせPBR改善を加速
する。

サステナビリティ

ヤギグループは、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けてマテリアリティ（重要課題）を設定。事業活動を通じマテリアリティへ取り組むことで、社会との共通価値を創造する。



リンク集

投資家情報TOP



<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/index.html>



株価情報



<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/stock/price.html>



中期経営計画



<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/management/plan.html>



事業報告(WEB株主通信)



<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/library/report.html>



YAGI CREATIVE HUB



<https://www.yaginet.co.jp/ja/creativehub.html>

ヤギに関する様々なニュースをご覧いただけるオウンドメディアです。





【免責事項】

本資料には、当社グループに関連する見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点において当社が入手している情報に基づき、一定の前提(仮定)と予想を基礎としています。また、本資料の作成に際して依拠した統計等第三者情報の正確性や完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

そのため、これらの記述または前提(仮定)は客観的に不正確であったり、将来実現しない可能性があり、将来の見通しと実際の結果は、経済状況の変化、お客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、さまざまな要因により大きく異なる可能性があります。当社は、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。

したがって、本資料のみに準拠して投資判断されることはお控えくださいますようお願いいたします。本資料の利用によって生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

お問い合わせ先

株式会社ヤギ 経営企画部 経営管理/IRG

E-mail : [IR\(投資家情報\)に関するお問い合わせ](#)



当社IRに関する、各種開示情報の掲載や事業内容などの最新情報を公式ホームページでも公開しています。ぜひご覧ください。

<https://www.yaginet.co.jp/ja/ir/index.html>

