



KYOTO KIMONO YUZEN
HOLDINGS

決算補足説明資料

2026年3月期 第2四半期

株式会社京都きもの友禅ホールディングス

2025年11月12日

目次

- 2026年3月期 上半期業績概要
- 2026年3月期 通期見通し
- 今後の成長戦略

2026年3月期 上半期業績概要

①第2四半期決算サマリー

- ・ **2018年3月期以来の第1、第2四半期連続営業黒字の達成**

前期より推進している組織改革と各プロジェクトの効果により、安定的に受注を確保。

全社的なコスト構造見直しもあり、第1四半期に引き続き第2四半期においても営業黒字を達成。

- ・ **広告施策の転換により、振袖来店者数が増加。**

デジタル広告への戦略的転換、および店舗施策との連動強化により、振袖来店者数は前年同期比+34.5%と大幅増。振袖の好調が和装事業全体の売上増加を牽引。

- ・ **事業拡大および財務基盤強化のための資金調達を実施**

2025年8月に新株予約権の発行を決議。資金調達を段階的に進め、予定調達額は約18億円となる見込み。財務基盤の強化、収益基盤の多角化、および和装事業の競争力強化に取り組む。

②第2四半期決算の概況

売上高
3,032百万円

前年同期実績(増減率)

2,678百万円(+13.2%)

営業利益
167百万円

前年同期実績(増減額)

△391百万円(+559百万円)

振袖

デジタル広告施策への転換と、店舗営業施策が奏功した結果、来店者数が前年比、計画比で大きく伸長しており、受注高は前年比+22.1%。

二尺袖・袴

受注開始時期の遅れと、広告施策の効果が低調に推移したことから、受注高は前年比微減。

一般呉服・宝飾等

既存顧客への接点強化や休眠顧客復活の施策が奏功し、収益性は改善しているものの、前期に実施した店舗網見直しによる閉店の影響により、受注高は前年比△4.0%。

写真スタジオ

店舗運営見直しによる一部閉店と、夏場のスタジオ稼働率低下により、売上高は前年比△15.5%となったものの、顧客当りの撮影単価は継続して上昇。

オンラインストア

SEO対策強化により自社サイトでの振袖売上が好調に推移。また、商品ラインナップの充実化により、売上高は前年比+20.3%。

粗利益率

仕入プロセスの見直しにより和装商品の原価率の適正化が進んだこと、および適正な販売価格の設定により、連結ベースでの粗利益率は前年比で1.8pt改善。

広告・販促費

従来、広告費の大部分を占めていた振袖ダイレクトメールの運用を見直し、デジタルマーケティングによる効率的な広告手法への投資を拡大。
一般呉服・宝飾等については、催事運用の見直しにより催事開催コストが引き続き減少。
広告・販促費総額では前年比△48百万円。

人件費

店舗網の見直し及び社員1人あたりの生産性向上により、期中平均人員数が減少。
人件費総額は前年比△139百万円。

③損益計算書(連結)

	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期		対前年同期	
(単位:百万円、%)	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	2,678	100.0	3,032	100.0	+354	+13.2
売上総利益	1,567	58.5	1,827	60.3	+260	+16.6
販管費	1,958	73.1	1,660	54.7	△298	△15.3
営業利益	△391	△14.6	167	5.5	+559	—
経常利益	△401	△15.0	164	5.4	+565	—
当期純利益	△410	△15.3	150	5.0	+560	—

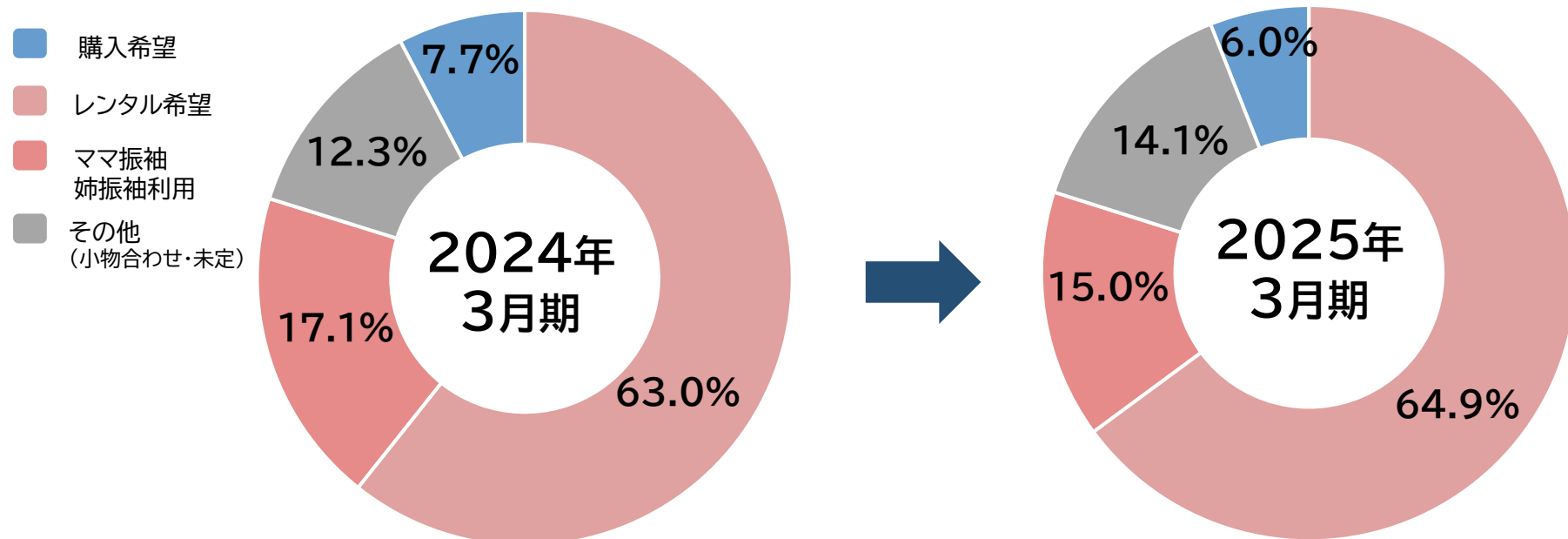
④振袖-受注状況

- 前期より、従来の振袖広告施策の抜本的見直しを推進（紙媒体のダイレクトメールの縮小、WEB・SNS中心のデジタルマーケティングへの移行など）。第1四半期からその成果が着実に現れており、当第2四半期までの来店者数は前年比+34.5%と大幅伸長。
- 振袖セット販売と、ママ振袖利用における振袖関連小物の購入を中心に平均単価が上昇。

		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	対前年同期 増減率
来店者数		3,702人	4,981人	+34.5%
受注件数		3,234件	3,934件	+21.6%
受注高		628百万円	788百万円	+25.5%
販売	受注件数	962件	986件	+2.5%
	平均単価	336千円	341千円	+1.3%
レンタル	受注件数	1,224件	1,872件	+52.9%
	平均単価	189千円	159千円	△1.8%
関連小物	受注件数	1,048件	1,076件	+2.7%
	平均単価	69千円	96千円	+38.2%

⑤振袖-トレンド

- ・ 引続きレンタル・ママ振袖のニーズが高い状況にあり、帯、小物などの充実化、またレンタル商品・プラン・価格帯の見直しを実施。
- ・ レンタル後、商品にご満足いただけた場合には、購入できる体制も整備。
- ・ オンラインストアにおいてもレンタル商品を取り揃え、商圈エリア外でもレンタルのニーズに対応。



⑥一般呉服・宝飾-受注状況

- ・ 既存顧客へのアプローチ方法の体系化により接点を強化。また、休眠顧客の掘り起こしを進め、顧客層を拡大。
- ・ 新たな商材を投入し、商品ラインナップを拡充したことにより、平均単価は上昇。受注高は既存店ベースで前年同期比+0.6%。

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	対前年同期 増減率
来店者数	29,802人	28,560人	△4.2%
成約率	23.6%	21.1%	△2.5pt
平均単価	292千円	343千円	+17.3%
受注高	2,054百万円	2,066百万円	+0.6%

※2025年9月末時点(前期閉店店舗を除く)



⑦友の会の状況

- ・ 前期及び今期初の一部店舗閉店(計3店舗)の影響により、会員数は前年同期比で減少。
- ・ 引き続き、新規会員の獲得と、積立残高の利用促進が課題。

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	対前年同期 増減数
会員数	60,600人	56,803人	△3,797人
会員による受注高	427百万円	349百万円	△78百万円
一般呉服等の受注全体 に占める割合	18.9%	16.9%	△2.0pt
積立残高総額(注)	2,625百万円	2,383百万円	△242百万円

(注)友の会会員積立残高のうち、連絡不能等の長期未使用預り金については収益に振り替えておりますが、上記表では積立残高に含んでおります。

⑧貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2025年3月末	2026年3月末	対前年 増減額
流動資産 (うち現金及び預金)	5,305 (1,668)	5,318 (2,096)	+13 (+428)
有形固定資産	0	3	+3
無形固定資産	0	1	+1
投資のその他の資産	1,971	1,881	△89
固定資産	1,971	1,887	△84
資産合計	7,276	7,205	△71
負債	5,297	4,826	△471
株主資本	1,979	2,374	+395
純資産	1,979	2,379	+400
負債純資産合計	7,276	7,205	△71

【資産】

・現金及び預金	+428M
・商品及び製品	△210M
・売掛金	△100M
・敷金及び保証金	△86M

【負債】

・買掛金	+57M
・短期借入金	△386M
・前受収益	△32M
・預り金	△105M

【純資産】

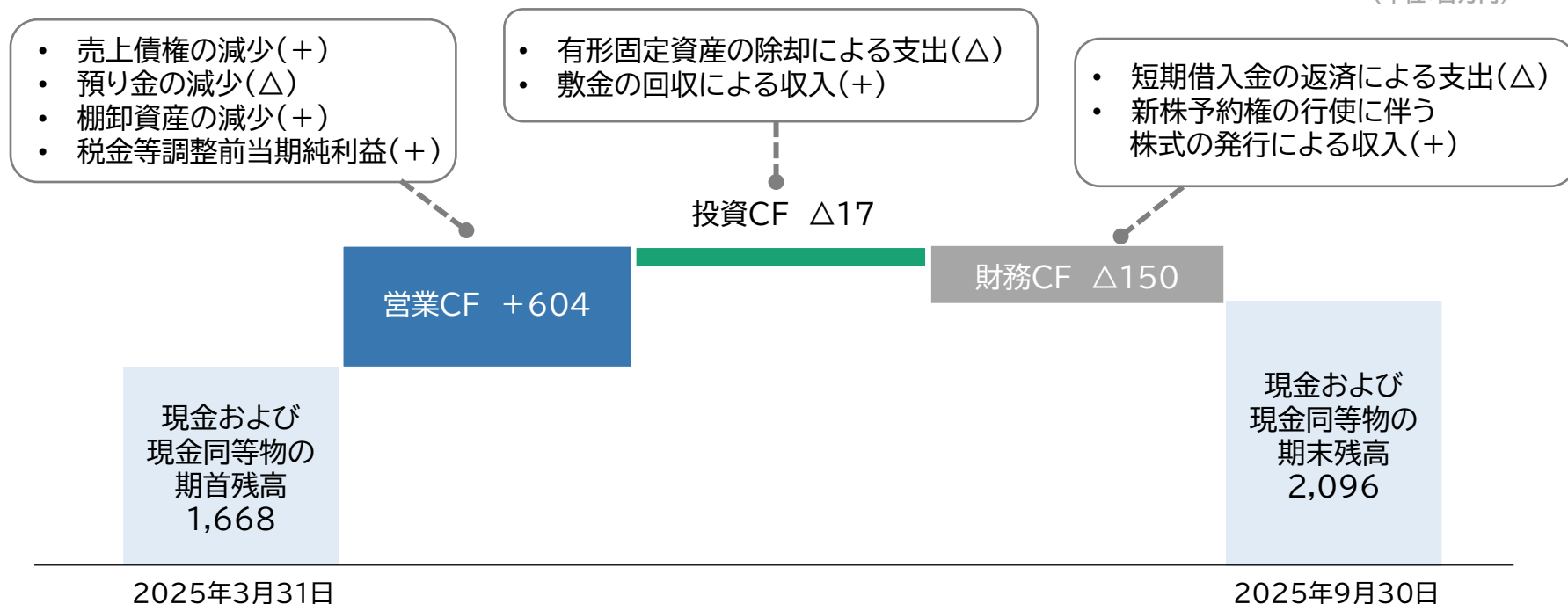
・資本金	+122M
・資本準備金	+122M
・利益剰余金	+75M
・自己株式	+74M

※自己資本比率 33.0%
(2025年3月末 27.2%)

⑨連結CF計算書

- ・借入金返済によるキャッシュアウトの一方、安定的な受注確保により営業キャッシュフローが増加。
- ・新株予約権の発行により資本を増強し、財務健全性を確保。

(単位:百万円)



⑩その他トピックス

第三者割当による新株予約権の発行(行使価額修正条項付)

2025年8月13日開催の取締役会において、第三者割当の方法による第5回新株予約権および第6回新株予約権の発行を決議。

目的

- ・ 持続的な成長に向けた戦略的M&Aの実施に向け、速やかな自己資本の確保。
- ・ 和装事業の推進・改革のために必要な資金を確実に確保し、更なる企業価値の向上を図る。

新株予約権の概要

	第5回新株予約権	第6回新株予約権
株式数	普通株式 9,800,000株	普通株式 3,900,000株
行使期間	2025年9月1日～ 2028年8月29日	2025年9月1日～ 2028年8月29日

行使状況(2025年10月31日時点)

権利行使された新株予約権の数及び 発行総数に対する行使比率	33,899個(発行総数の34.6%)	—
交付株式数	3,389,900株	—
資金調達額	430百万円	—

⑪その他トピックス

報酬委員会の設置

目的

- 取締役の報酬等に関し、取締役会の機能の透明性・客観性、および説明責任を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実化を図る。

役割と構成

- 報酬委員会は取締役会の決議によって選任された3名以上の取締役で構成し、その過半数を独立社外取締役とする。
- 取締役会の諮問に応じて、主に、取締役の報酬等の手続きに関する事項、役員報酬基準に関する事項について審議し、取締役会に対して答申を行う。

上場維持基準への適合

適合の状況

- 当社は、2025年3月31日時点におけるスタンダード市場の「流通株式時価総額」の上場維持基準に適合していなかったものの、2025年6月末時点において当該基準に適合。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
2025年6月末	8,137人	138,106単位	約12億円	90.2%
2025年9月末	11,910人	157,932単位	約24億円	92.3%
上場維持基準	400人以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上

2026年3月期 通期見通し

①通期計画-損益計算書(連結)

(単位:百万円、%)	2025年3月期 通期 実績		2026年3月期 通期 計画		2025年9月時点 対通期計画 進捗率	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	進捗率
売上高	5,161	100.0	5,909	100.0	3,032	51.3
売上総利益	3,027	58.7	3,623	61.3	1,827	50.4
販管費	3,762	72.9	3,557	60.2	1,660	46.6
営業利益	△734	△14.2	66	1.1	167	—
当期純利益	△923	△17.9	34	0.6	150	—

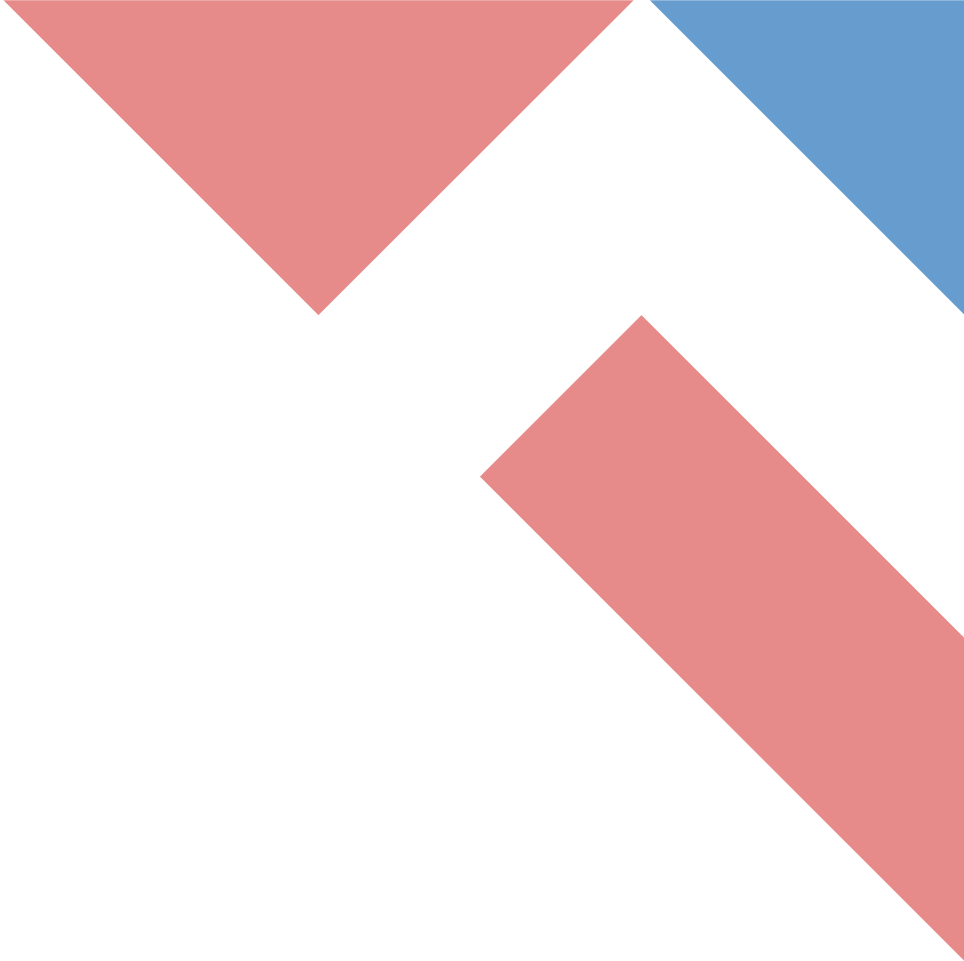
- ・ 前期より実行中のプロジェクトは順調に効果が発現しており、足元でも着実に成果が積み上がっております。
現時点では、通期の動向を慎重に見極めるため、当第2四半期において、業績予想の修正はございません。



②通期計画-受注

(単位:百万円、%)	2025年3月期 通期 実績		2026年3月期 通期 計画		2025年9月時点 対通期計画 進捗率	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	進捗率
振袖	1,407	25.4	1,429	25.7	788	55.1
二尺袖・袴	100	1.8	100	1.8	48	48.0
一般呉服・宝飾	3,667	66.2	3,710	66.6	2,069	55.8
写真スタジオ ・オンラインストア	367	6.6	331	5.9	174	52.6
合計	5,541	100.0	5,570	100.0	3,082	55.3

今後の成長戦略



①今後の見通し

- 当社の構造改革において、2026年3月期は実行のフェーズであり、各施策の実行と検証を繰り返し、着実な収益構造改革を推進。
- 2027年3月期は成長フェーズと位置づけ、本業での確実な収益獲得と事業拡大の両軸を推進。

(単位:百万円、%)	2025年3月期 実績		2026年3月期 計画		2027年3月期 計画	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
売上高	5,161	74%	5,909	114%	5,909	100%
営業利益	△734	—	66	—	94	141%

再生フェーズ

実行フェーズ

成長フェーズ

- 2027年3月期の計画値は、2026年3月期と同程度の売上規模を維持することが前提。(M&Aによる効果を除く。)

今後の成長戦略

②各プロジェクトの進捗と今後の方針

振袖(デジタルマーケティングプロジェクト)

- ・ 従来のDM中心の広告施策から、SNS・WEB広告等のデジタルマーケティングへの転換を推進。
- ・ 今後も精緻なターゲティングによる広告効率の最適化に加え、地域密着型の施策により販路拡大を図る。

一般呉服(収益管理、顧客育成プロジェクト)

- ・ 上期において収益管理体制の構築は完了しており、今後は継続的なモニタリング体制へ移行。
- ・ 継続的な課題である新規顧客の獲得に向け、着付教室の展開や友の会利用促進に向けた新たな施策に取り組む。

コスト管理(収益性改善プロジェクト)

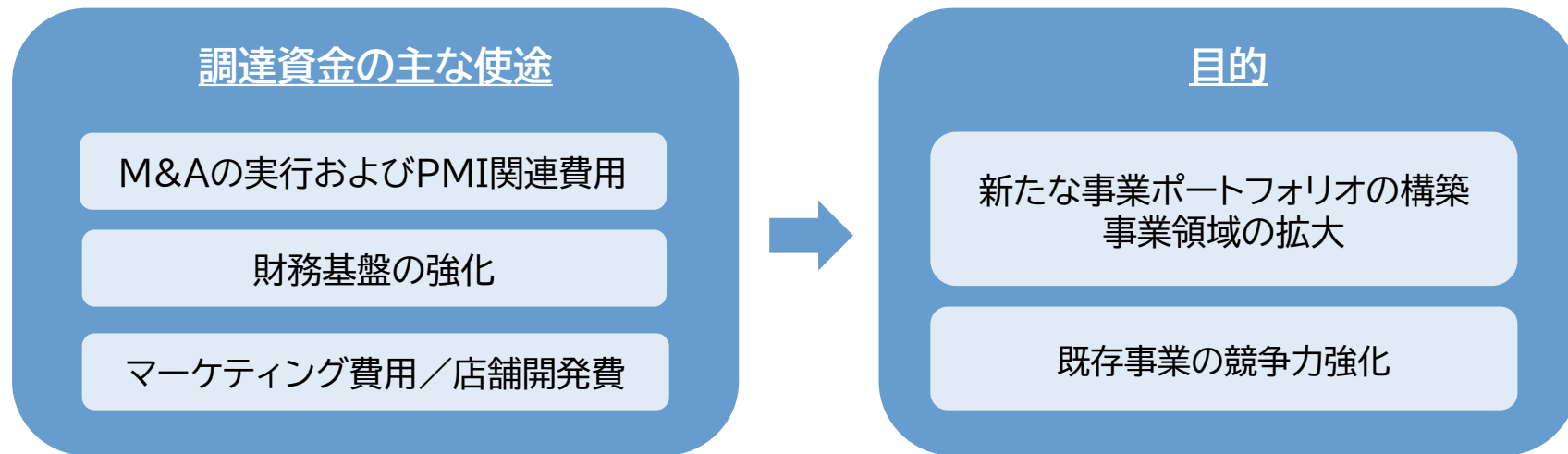
- ・ 前期より推進している全社的なコスト構造改革の成果が、上期の営業利益として大きく寄与。
- ・ 今後もコスト意識を根付かせながら、利益の最大化と成長投資の両立を推進。

今後の成長戦略

③今後の投資方針

新株予約権の発行による資金調達とその使途

- 再生フェーズを脱し、持続的な成長フェーズへ移行することを目的とし、2025年8月より新株予約権発行による資金調達を実施。合計約12億円(当初想定額)の調達を計画。



- 調達した資金は、2025年9月～2027年3月を目安として段階的に支出予定。

今後の成長戦略

④M&A戦略

- ・ 成長フェーズへの移行に伴い、M&Aを活用した「収益基盤の多角化」と「持続的な成長の加速」を目指す。
- ・ 既存の和装事業で培った顧客基盤・ブランド資産を活かし、新たな事業ポートフォリオの拡充と収益基盤の強化を目指す。

成長タイプおよびM&Aの方向性について

成長タイプ	内容	主な目的
① 連続成長 (強みの深化)	着物を起点とした接続型事業分野	既存事業との収益安定化・顧客基盤の拡張
② 中間型成長 (周辺分野への展開)	着物に関連する新たな商圏分野	ブランド活用と体験価値の向上
③ 非連続成長 (収益基盤の多角化)	着物と直接関係しない成長事業分野	キャッシュ創出・安定収益確保

問い合わせ先

経営管理部

URL:<https://www.kyotokimonoyuzenholdings.co.jp/>

E-mail:kky_ir@kkyuzen.jp

注意事項

本資料に記載されている将来の見通しに関する数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。これらの見通しは様々なリスク及び不確定要因を含んでおり、実際の業績は異なる結果となる可能性がございます。

会社概要

代 表 者	浅香 竜也
設 立	1971年8月5日
所 在 地	(本社)東京都中央区日本橋大伝馬町14-1住友生命日本橋大伝馬町ビル
事業内容	振袖を中心とした呉服・宝飾等の販売
資 本 金	318百万円(2025年9月末現在)
従業員数	363名(2025年9月末現在※嘱託・パートを含む)
店 舗 数	友禅40店舗 (2025年9月末現在)
関連会社	(連結子会社)京都きもの友禅株式会社、株式会社京都きもの友禅友の会