

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日

1. 2025年3月期総括

- ・ 2025年3月期サマリー
- ・ 2025年3月期振り返り

2. 2025年3月期決算概要

3. 2026年3月期成長戦略

■ 連結売上高は、ファッション事業が好調に推移するもマテリアル事業の国内、中国の受注減及び事業売却に伴う売上減もあり、前年同期比大幅減。円安による原材料価格の高騰などの影響を受け、売上総利益は減少、きもの百貨店売場単独化、ファッションSHOP事業での売場拡大及び新規PB商品の先行投資により販売経費の増加で営業損失が悪化。事業撤退に係る構造改革費用及び得意先倒産に伴う貸倒引当金繰入額を特別損失に計上したことにより当期損失も悪化。

• 連結売上高	3,098百万円	(前年同期比	▲595百万円	83.9%)
• 経費総額	1,364百万円	(前年同期比	+70百万円	105.4%)
• 営業利益	▲355百万円	(前年同期比	▲164百万円	-%)
• 当期利益	▲407百万円	(前年同期比	▲426百万円	-%)

■ 財務状況は健全な状態を維持

- 現金及び現金同等物 474百万円 (25年3月期末ベース)
- 流動比率 496%
- 自己資本比率 80%

重点分野の進捗

- **マテリアル事業：国内・中国での受注減により大幅減収減益**
 - ✓ 国内事業：中国・韓国向け輸出の減少と国内受注の減少により減収減益
 - ✓ 新たな欧州向け海外売上獲得に向けた商品企画が進捗
 - ✓ 上海事業は大口取引先受注減により減収減益 ⇒ ローカル人材の（総経理）登用 現地企業と密接化を目指す
- **ファッション事業：PB・OEM品の受注が堅調に推移したが先行投資コストもあり増収減益**
 - ✓ ミセス部門：卸部門は新規得意先の獲得とPB・OEM品が好調に推移し増収増益
SHOP部門は売場拡大に伴う投資コスト増で増収減益
 - ✓ ジュニア部門・ホームファッション部門：季節要因の影響に加え為替の影響を受け粗利減となり減収減益
- **きもの事業：百貨店外商連動と単独売場化は成果、小物NC売上減少と投資コスト増により減収減益**
 - ✓ 百貨店外商連動による催事件数増加
 - ✓ 百貨店単独売場化 4-9月2件 販売コストの先行投資により減益
 - ✓ 浴衣とYOUTOWAの共同POPUP出店等、新たな顧客づくりに注力。
- **経営体制の変更により大幅な改革の推進**
 - ✓ RIZAPグループ企業への商品提案の推進 ⇒ 3社への提案（うち1社取引実現）
 - ✓ ブランド事業の再構築 ⇒ 3ブランドの撤退
 - ✓ DX推進などによる徹底したコスト削減 ⇒ 電子請求システム・電子契約システム導入完了

1. 2025年3月期総括

- ・ 2025年3月期サマリー
- ・ 2025年3月期振り返り

2. 2025年3月期決算概要

3. 2026年3月期成長戦略

損益計算書



(単位：百万円)

	2025年3月期	2024年3月期	前年同期比増減
売上高	3,098	3,693	83.9%
売上総利益	1,009	1,103	▲93
販管費計	1,364	1,294	+70
営業利益	▲355	▲190	▲164
経常利益	▲300	▲130	▲170
当期純利益	▲407	19	▲426

- ・ 前年6月ギフト事業売却の影響とマテリアル事業の国内外受注大幅減少により売上減
- ・ エネルギー資源の高騰・為替変動による仕入原価負担増により売上総利益悪化
- ・ きもの百貨店売場単独化、ファッションSHOP事業での売場拡大及び新規PB商品の先行投資により販売経費の増加
- ・ 前年ギフト事業分割による株式売却益 39百万円
- ・ 特別損失 構造改革費用40百万円 貸倒引当金繰入額57百万円を計上

セグメント業績



(単位：百万円)

	売上高				営業利益		
	2025年3月期	2024年3月期	増減額	前年同期比%	2025年3月期	2024年3月期	増減額
連結	3,098	3,693	▲595	83.9	▲355	▲190	▲164
きもの (和装)	629	760	▲131	82.7	▲96	▲54	▲42
ライフスタイル (寝装)	43	124	▲81	35.3	▲7	0	▲7
ファッション (洋装)	1,485	1,482	+3	100.2	▲30	0	▲30
マテリアル (意匠撚糸)	929	1,318	▲389	70.5	▲53	31	▲84
本社・調整	10	8	+2	125.0	▲168	▲168	—

きもの事業はNC売上不振により減収、関西・九州百貨店単独売場化への先行投資で経費増で減収減益

ライフスタイル事業はギフト事業の売却もあり減収減益

ファッション事業は百貨店の売場拡大と新規PB商品への投資先行で減収減益

マテリアル事業は上海事業の大口取引先大幅受注減と国内事業の輸出取引減少により減収減益

決算概要：貸借対照表



	2025年3月期	2024年3月期	前期末比増減額
流動資産	3,112	3,585	▲473
固定資産	217	217	▲0
資産合計	3,330	3,803	▲473
流動負債	627	709	▲82
固定負債	27	31	▲3
純資産	2,675	3,062	▲387
負債純資産合計	3,330	3,803	▲473

- 流動資産：現金及び預金54百万円が増加
 - 売掛金・電子記録債権222百万円減少（前期末休日要因）
 - 商品及び製品74百万円増加
 - 短期貸付金 390百万円減少
 - 負債：電子記録債務70百万円減少（前期末休日要因）
- 自己資本比率 80%

1. 2025年3月期総括

- ・ 2025年3月期サマリー
- ・ 2025年3月期振り返り

2. 2025年3月期決算概要

3. 2026年3月期成長戦略

収益向上重点事業

マテリアル事業

❖ビジネス領域拡大

- ・セカンドラインの開発

堀田上海と連動し価格メリットのある中国ローカル糸を開発。

今までの販売チャネルとは違うチャネルに参入

RIZAPグループ企業への商品提案の強化

- ・製品企画の強化

撚糸の企画開発を推進するとともにニット製品の企画開発にも注力し、製品での提案も強化

衣服以外の分野に向けた撚糸の企画開発を推進

❖海外売上拡大

- ・上海事業における営業体制を強化。

総経理へローカル人材を登用

中国アパレル向けのシェア拡大に向け更なる営業体制強化

- ・欧米アパレル向け商材の企画開発を推進

エージェントを活用し海外向け販売強化

イタリア・フィレンツェで1月開催の展示会へ出展申請中



収益向上重点事業

ファッション事業

❖卸事業はオリジナル商品開発を推進
オリジナル商品開発・通販事業の拡大に向け人材採用
QR対応により増収増益で堅実に推移
新規獲得13件

❖店舗事業はシニア・ミセスファッションに特化
mallageブランドの売上拡大
シニア・ミセス向け商品拡充
ローコストオペレーションの徹底

❖ショップチャンネルを活用したビジネスモデルの確立
ブランドビジネス部立上げ
Merveilleux Venteの売上拡大
新ブランド立ち上げ



事業モデル改革

きもの事業

❖百貨店の強化 シェア獲得・領域拡大

単独売場化 6件 シェア獲得 単独売場として運営強化
ゆかた売場獲得 4件 小物の展開拡大 4件 子供きものの展開拡大 4件
百貨店における外商コミュニケーションを強化 ⇒ 外商顧客の要望対応増加
新規取引百貨店との交渉の推進

❖ナショナルチェーン強化

新商材の提案を強化、専属の担当者を付け拡大

❖YOUTOWA×ゆかた・リユース

YOUTOWAブランドを軸にゆかたとグループリソースを使ったリユース商品を展開し
新たなビジネスモデルを確立





堀田丸正株式会社

Marusho hotta co.,Ltd.

免 責 事 項

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。