



1,000株以上ご所有の株主様に対して、当社グループ各店にてご利用いただける株主ご優待券を年1回、以下の基準により贈呈させていただきます。ぜひご利用ください。

- 1,000株以上 …… 2,000円相当の自社グループ優待券
- 3,000株以上 …… 5,000円相当の自社グループ優待券
- 5,000株以上 …… 10,000円相当の自社グループ優待券

※ご利用可能店舗は優待券に同封されている店舗一覧または当社WEBサイト店舗リストにてご確認ください。

ヤマノホールディングス 店舗リスト

検索

※優待券をご利用の際は、事前に店舗にご確認ください。

株主優待券は、各店舗でのご利用、並びに、当社指定の下記美容商品にもご利用いただけます。

商品は、2,000円コース・5,000円コース・10,000円コースをご用意しており、コースによって商品は異なります。

詳しくは、同封されている【商品申込書】よりお申込みください。



〈商品一覧〉 ※画像はイメージです

※店舗取り扱い商品ではありませんので、店頭での引き替えはできません。

会社概要/株式情報/株主メモ (2024年6月27日現在)

会社概要

会社名 株式会社ヤマノホールディングス
所在地 〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-30-7ヤマノ24ビル
設立 1987年2月20日
資本金 10百万円
事業内容 美容室・ネイルサロンの運営、和装品、宝飾品、毛皮、健康(グループ) 関連商品等の販売、学習塾の運営、古着の販売
従業員数 単体 224名 連結 575名
※従業員数は2024年3月31日現在



当社ホームページ



財務の状況

株式情報

発行可能株式総数 88,000,000株
発行済株式の総数 35,266,189株 (自己株式563,869株を除く)
株主数 5,437名
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ヤマノネットワーク	4,838	13.7
山野義友	3,848	10.9
山野愛子どろんこ美容株式会社	3,408	9.7
山野功子	2,118	6.0
株式会社ヤマノ	1,479	4.2
伊藤和則	1,333	3.8
UBS AG SINGAPORE	1,062	3.0
YHC取引先持株会	955	2.7
YHC従業員持株会	807	2.3
山野美容商事株式会社	440	1.2

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式会社ヤマノホールディングス

〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-30-7ヤマノ24ビル
お店やサービスに関するお問い合わせ (お客様相談室)
フリーダイヤル：0120-145-611
受付時間 10:00～12:00、13:00～17:00 (土日祝、お盆、年末年始を除く)
<https://www.yamano-hd.com/>

役員一覧

取締役社主	山野 功子	常勤監査役	田中 博明 ^{*2}
代表取締役社長 CEO	山野 義友	社外監査役	灰原 芳夫 ^{*1}
		社外監査役	福原 竜一 ^{*1,2}
取締役 専務執行役員	岡田 充弘	※1 独立役員	
		※2 新任	
社外取締役	松尾 茂 ^{*1}		
社外取締役	公文 裕子 ^{*1}		
社外取締役	川嶋 治子 ^{*1}		

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主 確定日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL 0120-782-031 (通話料無料)
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所 スタンダード市場
公告方法	電子公告により行う。 公告掲載URL https://www.yamano-hd.com/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、東京都において発行する日本経済新聞に掲載する。

第38期 事業のご報告

株式会社 ヤマノホールディングス



株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、2024年3月期の業績概要並びに2024年5月に発表しました中期経営計画、2025年3月期業績予想についてご報告申し上げます。



代表取締役社長CEO
山野義友

業績の概要および今後の計画

■2024年3月期の業績について

当期は、新型コロナウイルス感染症の位置付けが5類に移行し、個人消費の回復とともに経済の正常化が緩やかに進みましたが、原材料価格の高騰や物価の上昇等が懸念され、景気の先行きは不透明な状況が続きました。このような状況の中、前期にグループ入りした子会社2社が期初より売上に貢献し、さらに2023年12月には教育事業で子会社1社が新たに加わり、業績に寄与しました。一方で、教育事業およびその他事業を除く既存事業は減収となりました。売上構成比の高い和装宝飾事業は、本格的な回復を下期以降に見込んでいましたが、物価上昇に伴う消費者心理の低下等で顧客単価が減少し、売上高は前年を下回りました。利益面では教育事業の増収効果はあったものの、和装宝飾事業の減収により、前年を下回りました。なお、コロナ禍で抑制されていた採用や人材教育・研修等に取り組むことで、組織基盤の一層の強化に努めました。

当期の期末配当は、親会社株主に帰属する当期純損失を計上したことを踏まえ、誠に遺憾ながら実施を見送らせていただきました。次期の配当については年間1円を見込んでおり、早期の業績回復・復配を実現し、株主の皆様への還元に努めてまいります。

■中期経営計画について

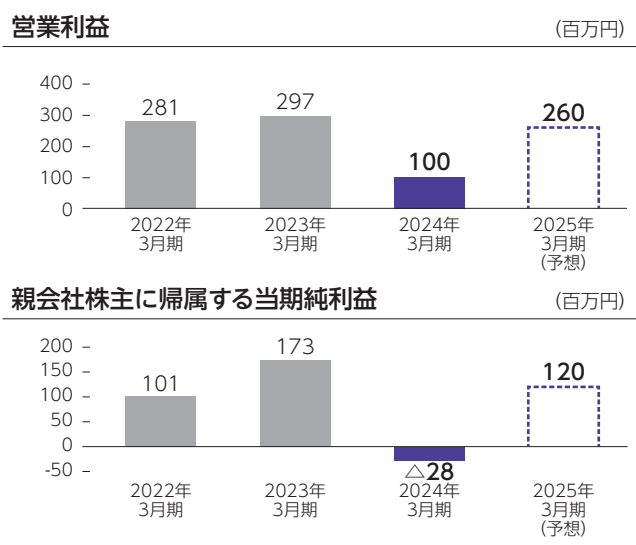
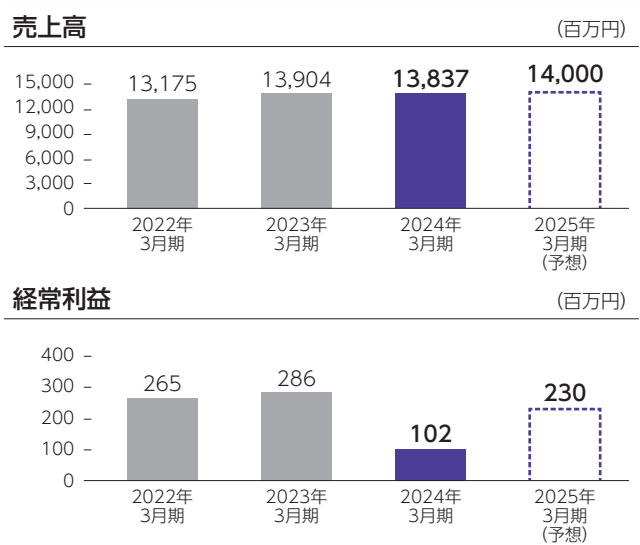
コロナ禍から脱した経営環境は、人口動態の変化、生活者の

価値観の多様化、サステナビリティ意識の高まり、事業承継問題など、社会を取り巻く環境の変化は複雑化し、変化のスピードも一層加速していくものと予想されております。2024年3月期の業績結果を踏まえ、コロナ前の取り組み方では通用しないということを認識するとともに、激変する経営環境に対応するために2030年に向け、2025年3月期からの3年間を経営基盤のさらなる充実を図るべく、「中期経営計画～Tsunageru2027～」として策定いたしました。本計画の策定にあたっては、当社グループの果たすべき使命であるミッションを「豊かさや彩りあるライフスタイルを創造し続けます」とし、2030年をゴールとしたビジョンを「従業員が投資したくなる会社へ」と決めました。当社が持続的な成長をしていくためには、お客様から選ばれ続ける会社でなければなりません。その前提として、日々、お客様やお取引先様と接し、当社の状況を一番理解している従業員が、まず、投資したくなるような会社にならないといけないという思いが、このビジョンに込められています。

■2025年3月期業績予想について

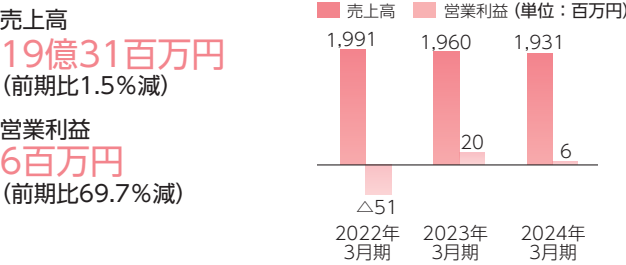
2025年3月期は、中期経営計画の位置付けである「経営基盤のさらなる充実へ」の取り組みに注力し全社で増益を見込んでおり、売上高は140億円、EBITDAは3億70百万円、営業利益は2億60百万円、経常利益は2億30百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1億20百万円の見通しとしております。

業績ハイライト



■セグメント別の業績

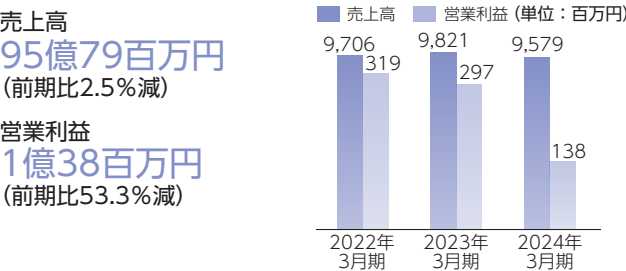
美容事業 美容室・ネイルサロンの運営



指名制度の導入やメニュー提案等の強化により顧客単価は上昇しましたが、不採算店舗の閉鎖等により減収となりました。損益面は広告費の削減等を進めましたが、売上減少の影響、従業員の採用及び育成強化による人件費等の増加もあり減益となりました。

一人当たり生産性の向上、来店客数回復への取り組み、広告宣伝見直し等を強化するとともに、店舗業態の転換や新業態への展開を推進してまいります。

和装宝飾事業 和装品・宝飾品・毛皮等の販売



来店客数及び合同大型展示販売会の来場者数は増加しましたが、消費者心理の低下等から顧客単価が低下し、減収となりました。損益面は売上高減少に加え、採用費及び人件費、販促費の増加等もあり減益となりました。

時代に沿った店頭商材の導入や「前楽結び着方教室」等を通じ、きものファン層の拡大を推進しています。お客様へのソフトと価値の提供を強化し、顧客満足度の向上を図ってまいります。

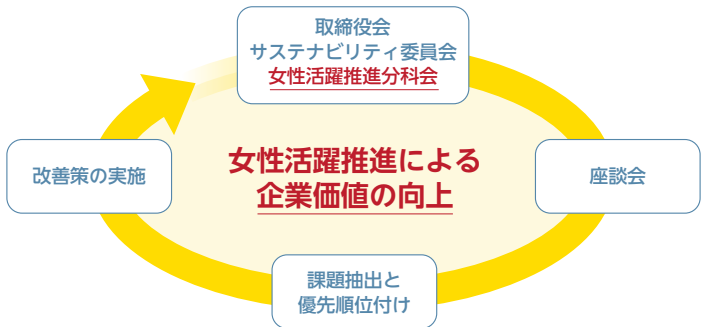
サステナビリティの取り組み

●サステナビリティ経営の強化

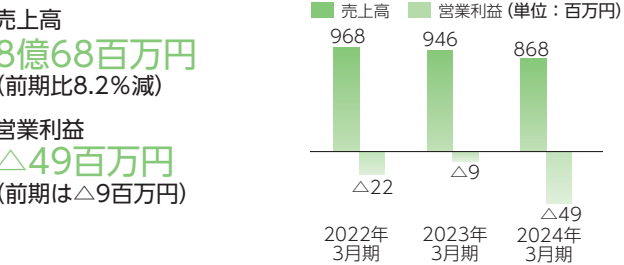
当期は、サステナビリティに関する基本方針を定めるとともに、サステナビリティ委員会に「女性活躍推進分科会」を設け、活動を開始しました。当社グループには多くの女性社員が在籍し、日々さまざまな部署で活躍していますが、ライフイベントと仕事との両立や女性管理職不足など、いくつかの問題も存在しています。当期からは「女性社員だけの座談会」を開催することで現場社員からの声に直接耳を傾け、働きやすい職場環境整備に取り組んでいます。今後も引き続き、グループ全体に活動範囲を広げていき、一層の女性活躍推進による企業価値の向上を図ってまいります。

＜サステナビリティに関する基本方針＞

- ☑ 当社グループは、ご縁を持つ皆さまと共に持続的に成長するために、サステナビリティ経営の視点を事業の成長戦略に取り入れ、企業価値の向上を図ります。
- ☑ 当社グループは、企業に求められる法的責任、経済的責任、社会貢献を重視し、中長期的な視点で持続的な成長に繋がります。
- ☑ 当社グループの最大の財産は「人」であり、当社グループの今を支え、これからの持続的な成長の源泉である「人材」の多様性をより一層奨励します。



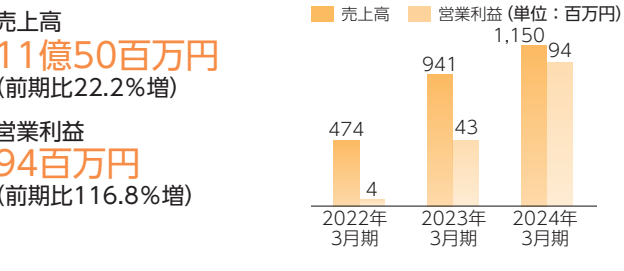
DSM事業 展示販売会や訪問販売などによるダイレクトセールス



販売員や顧客の高齢化により依然厳しい状況が続いております。前期に拠点の統廃合を実施した影響や販売員稼働数の低下等もあり、減収となりました。損益面ではコスト管理強化の推進を継続しておりますが、売上高減少による売上総利益の減少は補えず減益となりました。

紹介キャンペーンの実施や休眠顧客の深耕開拓に努めるとともに、提案商品や動員企画の見直しを図り、収益改善に努めてまいります。

教育事業 学習塾の運営



子会社マンツーマンアカデミーの安定した学習塾運営に加え、前期子会社に加わった東京ガイダンスが寄与し、また当期は、新たに灯学舎がグループ入りし、増収となりました。損益面ではマンツーマンアカデミー、東京ガイダンスがともに順調に推移し、大幅な増益となりました。

「スクールIE」のブランド特色を活かし、他社との差別化を図るとともに人材育成に注力し、安定的な収益確保に努めてまいります。

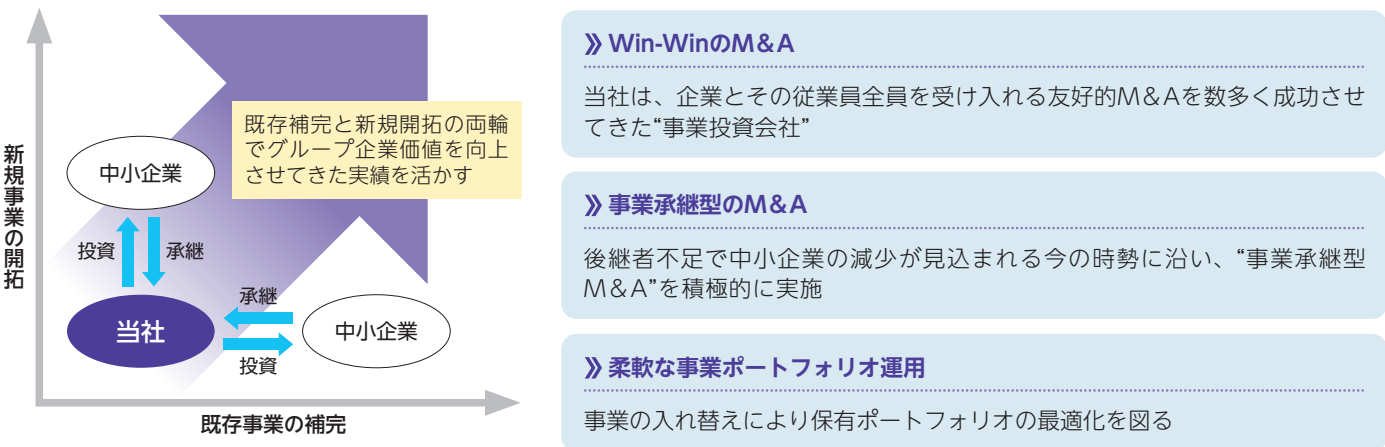
■ヤマノホールディングス中期経営計画

2030年ビジョン「従業員が投資したくなる会社へ」の実現に向け、
2025年3月期からの3年間を対象とする中期経営計画～Tsunageru2027～を策定

》当社のビジネス成長モデル

事業承継型M&Aの推進により企業価値の向上を目指す

- 独自ノウハウ等で国内外経済を支えつつも、事業承継に課題がある中小企業のM&Aを積極的に推進し、当社グループにおける事業ポートフォリオの最適化を目指してまいります。



》2030年ビジョン「従業員が投資したくなる会社へ」

- 人的資本投資から始まる『Goodサイクル』を実現し、全ての価値創造の源泉である『人的資本の価値最大化』を図り、チャレンジ精神を持つ人材が活躍する企業集団へ変革してまいります。



》中期経営計画の重点取り組みと利益計画

- 》 人的資本をより活かす経営
多様な人材の活躍と有機的な結びつきで生産性の向上につなげる
- 》 既存事業の収益安定化
全ての事業で店舗運営における課題を解決し、生産性の向上につなげる
- 》 資本コストや株価を意識した経営
収益性の改善、資本効率化、IR活動の強化とし、株価水準の向上を目指す

2027年3月期 利益計画	
売上高	175～185億円
EBITDA*	7～8億円

※営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費含む）の合算額

中期経営計画の詳細はこちら

