



優待情報



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と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

※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 (2023年6月29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 247名 連結 581名
※従業員数は2023年3月31日現在



Corporate Profile



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 5,015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
UBS AG SINGAPORE	1,445	4.1
伊藤和則	1,333	3.8
YHC取引先持株会	927	2.6
YHC従業員持株会	814	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	社外取締役	松尾 茂
代表取締役社長	山野 義友	社外取締役	公文 裕子
取締役	岡田 充弘	社外取締役	川嶋 治子
取締役	文字 孝一	監査役	金木 俊明
取締役	橘 眞吾	社外監査役	福原 弘
取締役	高田 陽一	社外監査役	灰原 芳夫

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。

IR活動アンケート (QRコードを読み取ってください)

株主の皆様にご満足いただけるIR活動に
取り組んでまいりたいと考えております。
アンケートにご協力の程、よろしくお願い申し上げます。



第37期 事業のご報告

代表取締役社長
山野義友



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、2023年3月期の業績概要、並びに2024年3月期の業績予想についてご報告申し上げます。

業績の概要

Q1 当期の業績はいかがでしたか？

当期の業績は売上高139億4百万円、営業利益2億97百万円と増収増益となりました。
増収要因としては、新たにグループに迎え入れた子会社2社の売上が寄与したことに加え、既存事業の和装宝飾事業において、大型展示販売会が前年を上回る形で推移したことが主な増収要因となります。

利益面に関しましては、美容事業において不採算店舗の閉鎖やサービス単価向上等の効果もあり、黒字転換となりました。
和装宝飾事業におきましては、増収による利益増に加え集金保証型ショッピングクレジット取扱い推進に伴う割賦収益増もあり、安定した利益を確保いたしました。また教育事業におきましても、株式会社マンゾーマンアカデミーが堅調に推移したことに加え、新たにグループ入りした東京ガイダンス株式会社が利益面でも寄与し増益となっております。

Q2 当期の取り組みはいかがでしたか？

当期の取り組みとしては、美容事業や和装事業で不採算店舗を閉鎖する一方で新規出店を行い筋肉体質の強化に努めたことに加え、コロナ感染拡大に十分留意しつつ店舗・展示販売会への集客改善に注力いたしました。
また学習塾を運営する東京ガイダンス株式会社及び古着の買取・販売を行う株式会社OLD FLIPを新たに当社グループに迎え入れ、教育事業の基盤強化を図ると共に、市場成長期待の高いリユース事業に参入し、更なる成長に向けた取り組み強化に努めてまいりました。

Q3 2024年3月期の業績予想を教えてください。

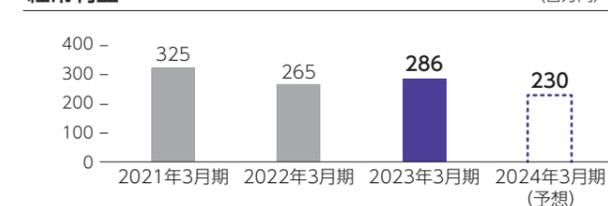
2024年3月期の業績予想ですが、売上高は前期M&Aを行った2社が通期で寄与することもあり、141億円と増収を見込んでおります。一方利益面においては、人件費等の上昇やコロナ禍におい

業績ハイライト

売上高



経常利益



て抑制してきた人材教育・研修関連コストの増加等を見込んでおり、営業利益2億40百万円、経常利益2億30百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1億40百万円の見通しとしております。
各事業におきましては従来の施策に加え、管理業務効率化に向けたITインフラ整備への投資等も一部計画しており、一人当たりの生産性を向上させ経営基盤の更なる強化に努めてまいります。

Q4 株主還元についてお話しください。

2023年3月期は増収増益となりましたので前期よりも0.5円増配させていただき、1株当たり1.5円での期末配当を行います。配当総額は52百万円、配当性向は30.1%です。2024年3月期は減益予想とさせていただきますが、既存事業の実態収益は堅調と判断しており、当期同額の年1.5円を配当見込みとさせていただきます。
引き続き、成長のための投資資金(内部留保)とのバランスをとりながら、株主還元を実施してまいります。

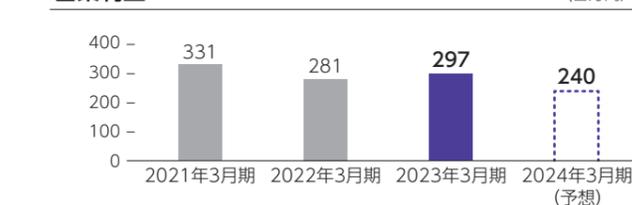
配当&配当性向



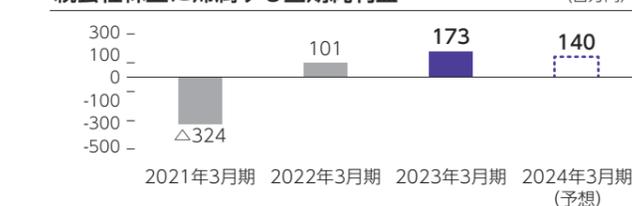
Q5 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

当期の剰余金の配当につきましては、増配とさせていただきます。引き続き、経営の安定と継続的な成長を目指してまいりますので、株主の皆様には引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



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

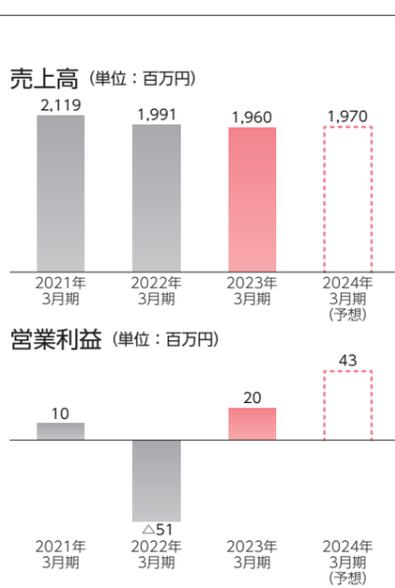
売上高 **19億60百万円**
(前期比1.6%減)

営業利益 **20百万円**
(前期は△51百万円)

- 2023年3月期の取り組み**
- ▶ 不採算店舗の閉鎖、及び店舗の売却
 - ▶ 価格改定やサービスメニューの充実を図り、客単価UP
- 2024年3月期の取り組み**
- ▶ 出店地域や規模等にあわせた店舗業態転換や新業態(美容ネイル複合等)の展開、不採算店舗閉鎖の継続推進
 - ▶ 新メニュー導入や価格改定等によるサービス単価向上
 - ▶ 業態、ブランドごとに広告宣伝の見直しを図りつつ、顧客獲得増を図る



美容事業



和装宝飾事業 和装品・宝飾品・毛皮等の販売

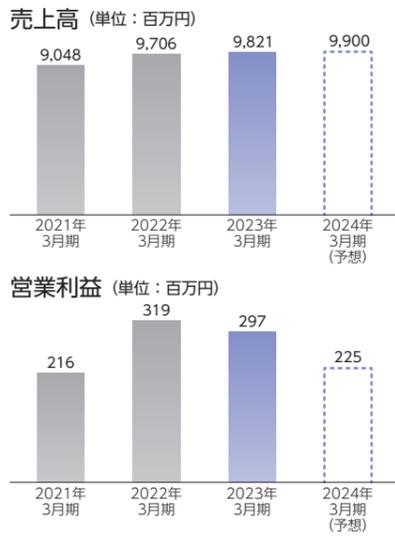
売上高 **98億21百万円**
(前期比1.2%増)

営業利益 **2億97百万円**
(前期比7.1%減)

- 2023年3月期の取り組み**
- ▶ 展示販売会の効率改善による収益増
 - ▶ 不採算店舗の閉鎖、及び新規出店
 - ▶ 「前染結び着方教室」・「きもの会」等コロナ禍で縮小していたイベントを徐々に再開
- 2024年3月期の取り組み**
- ▶ 「きもの会」や「前染結び着方教室」等のソフト戦略の開催数・規模の拡大により、きものファン化を推進
 - ▶ 伝統に捉われない新たな商品開発や商品提案の強化
 - ▶ 不採算店舗の閉鎖、及び移転
 - ▶ キャンペーン商材や新商品、展示販売会の強化による売上の平準化
 - ▶ 社員教育の強化。商品知識の習得や接客スキルの向上



和装宝飾事業



新規事業のご紹介

株式会社OLD FLIP

商品廃棄ゼロを目指した持続可能なビジネスモデル構築

(株)OLD FLIPとは ※2022年6月に連結子会社化

- ・2018年2月に設立された古着の販売を行う会社
- ・店舗及び催事会場での古着販売、BtoBでの古着卸売
- ・回収BOXを店頭等に設置し、着られなくなった衣料の回収
- ・回収した衣料を黒染めやリメイク等のアップサイクルをして販売



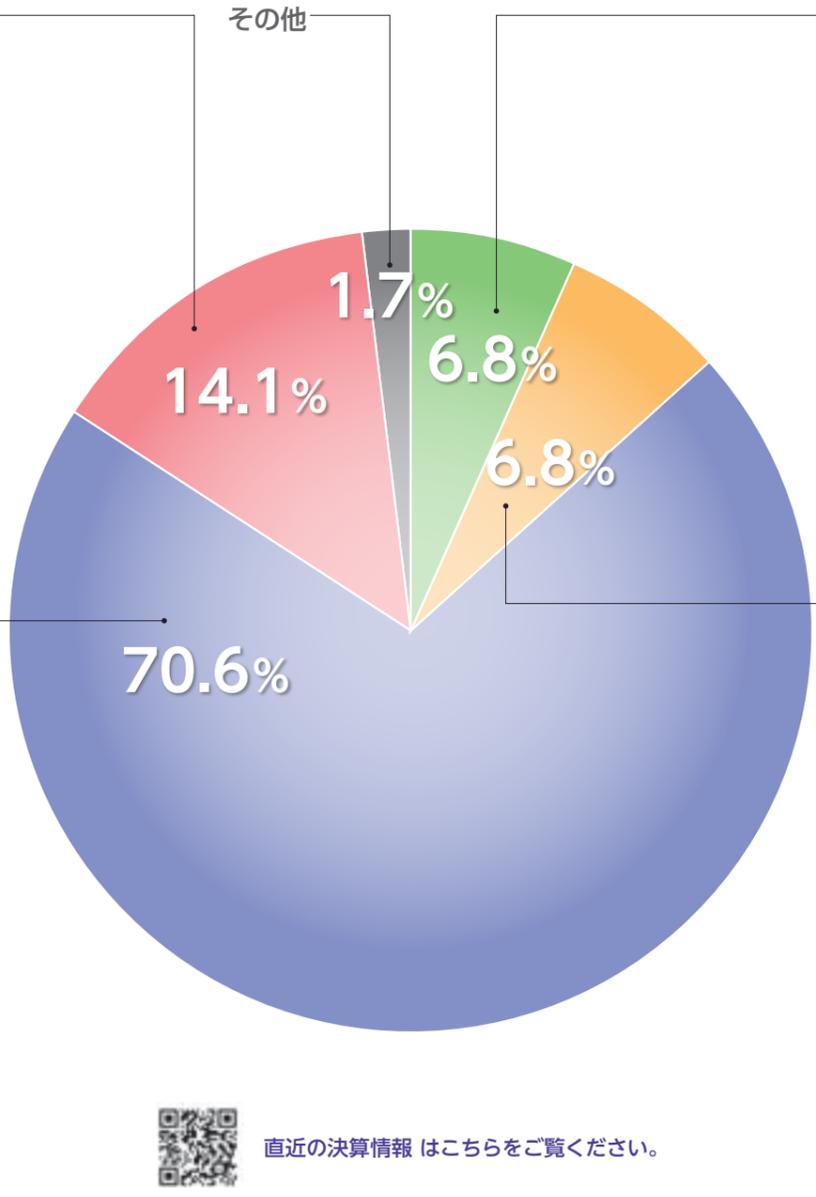
OLD FLIP



京都紋付の深黒-SHINKURO-

京都紋付は世界一の黒を追求しつづけ、黒染めだけを生業とする創業100年超の老舗。京都紋付の深黒染めは、通常の黒染め工程を経た後、光を吸収させるための「深黒加工」を施すことで、他でも類を見ない世界一の黒に染め上げる技術です。

回収した服は黒染めやリメイクの材料となり、アップサイクルで新しい1着として生まれ変わります。



直近の決算情報はこちらをご覧ください。

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

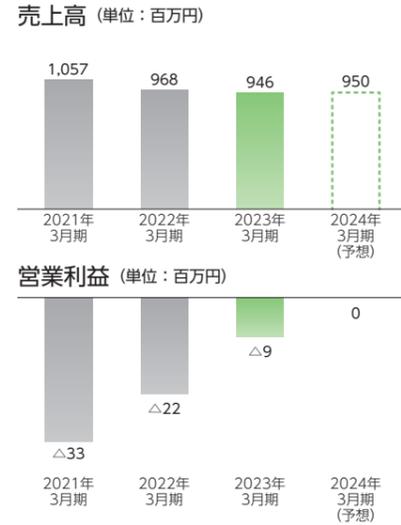
売上高 **9億46百万円**
(前期比2.3%減)

営業利益 **△9百万円**
(前期は△22百万円)

- 2023年3月期の取り組み**
- ▶ 展示販売会開催増加による生産性・収益性の向上
 - ▶ 「モノ」「コト」戦略を継続し、顧客満足度を向上
- 2024年3月期の取り組み**
- ▶ 紹介キャンペーン、及び休眠顧客の深耕開拓
 - ▶ 提案商品の見直し、及び展示販売会への動員企画の充実
 - ▶ 不採算ショップの移転、及び統廃合の実施



DSM事業



教育事業 学習塾の運営

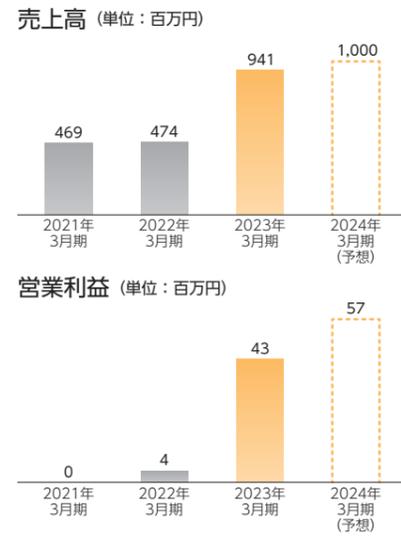
売上高 **9億41百万円**
(前期比98.2%増)

営業利益 **43百万円**
(前期比873.9%増)

- ※2022年5月に東京ガイダンス(株)を連結子会社化
- 2023年3月期の取り組み**
- ▶ マンツーマンアカデミーと東京ガイダンスの長所を生かしつつ、教育事業の経営基盤を確立
- 2024年3月期の取り組み**
- ▶ 「スクールE」のブランド特色である「点数アップに強い」を活かし、他社差別化を図る
 - ▶ 市場規模が縮小しているエリアに対してはICT教育を活用し、従来の対面授業のみならずオンラインでの教育コンテンツを充実
 - ▶ さまざまなキャリアアップ研修の充実やインセンティブ制度の構築、及び自立型社員の育成プログラムの展開をすることでサービスレベルを向上



教育事業



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

当社グループでは、事業拡大・収益拡大への取り組みを推進する一方で、企業に求められる法的責任、経済的責任、社会貢献についても重視しており、中長期的な視点での持続可能な成長と企業価値向上が重要であると認識しております。

従来からの取り組みとしましては、美容事業では医療用ウィッグ作成プロジェクトであるヘアドネーション「つな髪」への協賛提携を継続して行っており、また和装事業では、純国産の生糸を守る活動としての桑苗の植樹活動や、振袖を親から子へ受け継ぎつつ現代に蘇らせる「ママ振り」の提案を行うなど、日本の伝統文化の伝承に努めてまいりました。

今後、サステナビリティを巡る取り組みについて企業が果たすべき社会的責任は一層重要度を増すと考えており、自社のサステナビリティに関する基本的な方針を定め、適切な対応を進めることが重要であると認識しております。

当社では、従来の社会貢献活動を維持しつつ、サステナビリティ経営への取り組みを深化させるため、SDGsの17ゴールと関連付けた当社の目標設定の検討を進めてまいります。具体的な取り組みについてグループ内での意識共有を図りつつ、グループ重点戦略とも連動し、事業面においても持続可能な社会の実現につながるビジネスモデルの構築を積極的に進め、企業価値向上に努めてまいります。

