



Yamano Holdings

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月13日

株式会社ヤマノホールディングス
(東証スタンダード 7571)

目次

- I. 2026年3月期 上期総括
- II. 2026年3月期 2Q決算概要
- III. 中期計画 重点取り組みの進捗
- IV. 通期業績予想
- V. Appendix

会社概要

商 号	株式会社ヤマノホールディングス
設 立	1987年2月20日
資 本 金	10,000千円
代表者名	代表取締役社長CEO 山野 義友
本 社	東京都渋谷区代々木1-30-7ヤマノ24ビル
株式上場	1997年11月 日本証券業協会 上場 (現 東京証券取引所JPXスタンダード)
従業員数	単体224名、連結578名 (女性比率 約70%)
事業内容	・美容室、ネイルサロンの運営 ・和装品、宝飾品、毛皮、洋装品、寝装品、 健康関連商品の販売 ・学習塾の運営 ・古着の買取/販売、フォト事業
主 要 グ ル ー プ 会 社	株式会社すずのき 株式会社マンツーマンアカデミー 東京ガイダンス株式会社 株式会社灯学舎 株式会社OLD FLIP 株式会社ヤマノセイビング 株式会社薬師スタジオ 株式会社ニューヨークジョーエクスチェンジ

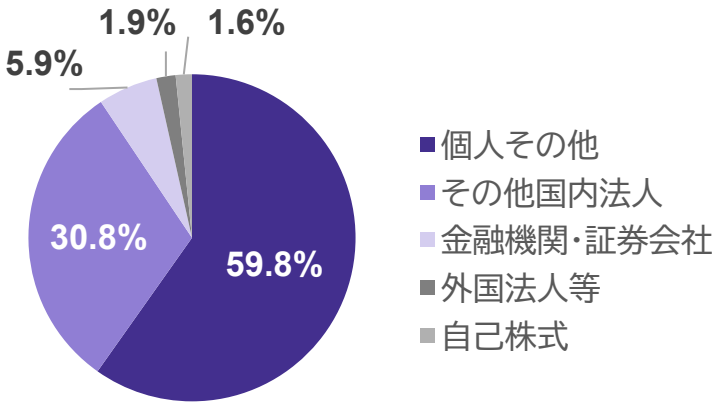
株式の状況

発行可能株式総数	88,000,000 株
発行済株式総数	35,830,058 株
株 主 数	7,046 名

主要株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
(株)ヤマノネットワーク	4,838	13.7
山野義友	3,848	10.9
(株)ヤマノビューティメイトグループ	3,400	9.6
山野功子	2,118	6.0
山野美容商事株式会社	1,919	5.4

所有者別株式分布状況



企業理念

美道五原則(髪、顔、装い、精神美、健康美)

「髪」「顔」「装い」「精神美」「健康美」という五つの要素が内面と外見の両方で調和し合い、相互に影響し合って、真の人間の本当の美しさが生まれると定義した人類学における理念

ミッション

(私たちの使命)

『豊かさと彩りあるライフスタイルを創造』

美道の精神を現代に継承し、豊かで彩りある人生の実現をサポート

ビジョン

(2030年に向けた
ビジョン)

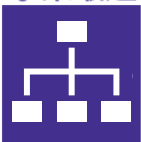
『従業員が投資したくなる会社へ』

社員の誇りと信頼が、お客様や社会から選ばれる原動力に

中計 テーマ 成長期待感を醸成し、 市場からの評価を獲得する

重点取り組み(2026年3月期～)

事業最適



事業ポートフォリオの最適化

- 2つの戦略的セグメント体制の構築による成長ステージへの移行

人的資本



人的資本をより活かす経営

- 成長力を支える人財力の強化・蓄積したノウハウの共有による生産性の向上

資本/株価



資本コストや株価を意識した経営

- 情報発信力の強化・投資家との建設的な対話による適正な株価形成の推進

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

組織
活性化

人財投資から始まる
『Goodサイクル』の実現

ステーク
ホルダー
へ還元

業績の
向上

2027

2026

2025

2027年3月期 計画

売上高 : 175～185億円
EBITDA : 7～8億円

- 長年の“Win-WinのM&A”実績で後継者不足の中小企業を支援
- 対象企業の強みを引き出し、グループ全体の価値と事業基盤を強化

戦略的価値

割安な取得・・・第三者承継ニーズの高まりによる、戦略的取得の好機
安定収益・・・実績ある事業と固定顧客基盤の活用
即戦力化・・・既存人財、オペレーションを活かした早期収益貢献

当社の強み

- 50社超のM&A実績に基づくPMIノウハウと、蓄積した実務知見
- 経営管理の提供により、対象企業が営業に集中できる環境を整備
- 人財と文化を尊重し、対象企業の価値を引き出す友好的承継モデル

成長プロセス



対象企業の強み最大化（独自性・競争優位性・ブランド力・ノウハウの活用）



ポートフォリオの拡張と質的進化（成長性の高い事業の選択と分散化）



グループ企業価値の向上（収益・事業基盤の安定化）

M&A成功の再現性を高めていく（PMIノウハウの蓄積と標準化）

目次

- I. 2026年3月期 上期総括**
- II. 2026年3月期 2Q決算概要
- III. 中期計画 重点取り組みの進捗
- IV. 通期業績予想
- V. Appendix

上期業績 総括

売上高 **7,161** 百万円(前年比 **+4.6%**)

EBITDA **184** 百万円(前年比 **+271.1%**)

営業利益 **100** 百万円(黒字転換)

- 収益基盤の強化が着実に進展し、**増収・大幅増益**を達成
- **新規M&Aの関連費用を吸収**した上で、営業利益は**3期ぶり黒字化**

中計重点取組 の進捗

- **事業ポートフォリオの最適化**
ニューバリュー：M&Aによる成長投資を通じ**事業領域を拡大**
コアバリュー：構造改革、業務改善により**利益体質を強化**
- **人的資本の活用**
階層別スキル可視化・研修制度強化で社員成長、組織力強化を推進
- **資本コスト・株価を意識した経営**
機関投資家との対話を通じ、経営方針の検討と市場理解に活用

今期見通し

- **通期業績予想は変更なし**
- **2026年3月期 配当金予想 1.5円(増配予定)**
和装の新システム効果は下期に一部ずれ込むも、通期では全て反映見込み

目次

I. 2026年3月期 上期総括

II. 2026年3月期 2Q決算概要

III. 中期計画 重点取り組みの進捗

IV. 通期業績予想

V. Appendix

2026年3月期 2Q業績サマリー

- 新セグメント双方で増収、**売上高は前年比4.6%増**。成長基盤は着実に進展
- M&A費用を吸収し、**EBITDAは同271.1%増**。営業利益は3期ぶり**上半期黒字化**

(単位:百万円)

	2025/2Q 実績	2026/2Q 実績	増減	増減比
売上高	6,845	7,161	+ 315	+ 4.6%
売上総利益	3,415	3,611	+ 195	+ 5.7%
(売上総利益率)	(49.9%)	(50.4%)	(+ 0.5p)	—
EBITDA	49	184	+ 134	+ 271.1%
(EBITDAマージン)	(0.7%)	(2.6%)	(+ 1.9p)	
営業利益	△5	100	+ 106	—
(営業利益率)	(△0.1%)	(1.4%)	(+ 1.5p)	
経常利益	△13	69	+ 82	—
当期純利益	△63	13	+ 77	—

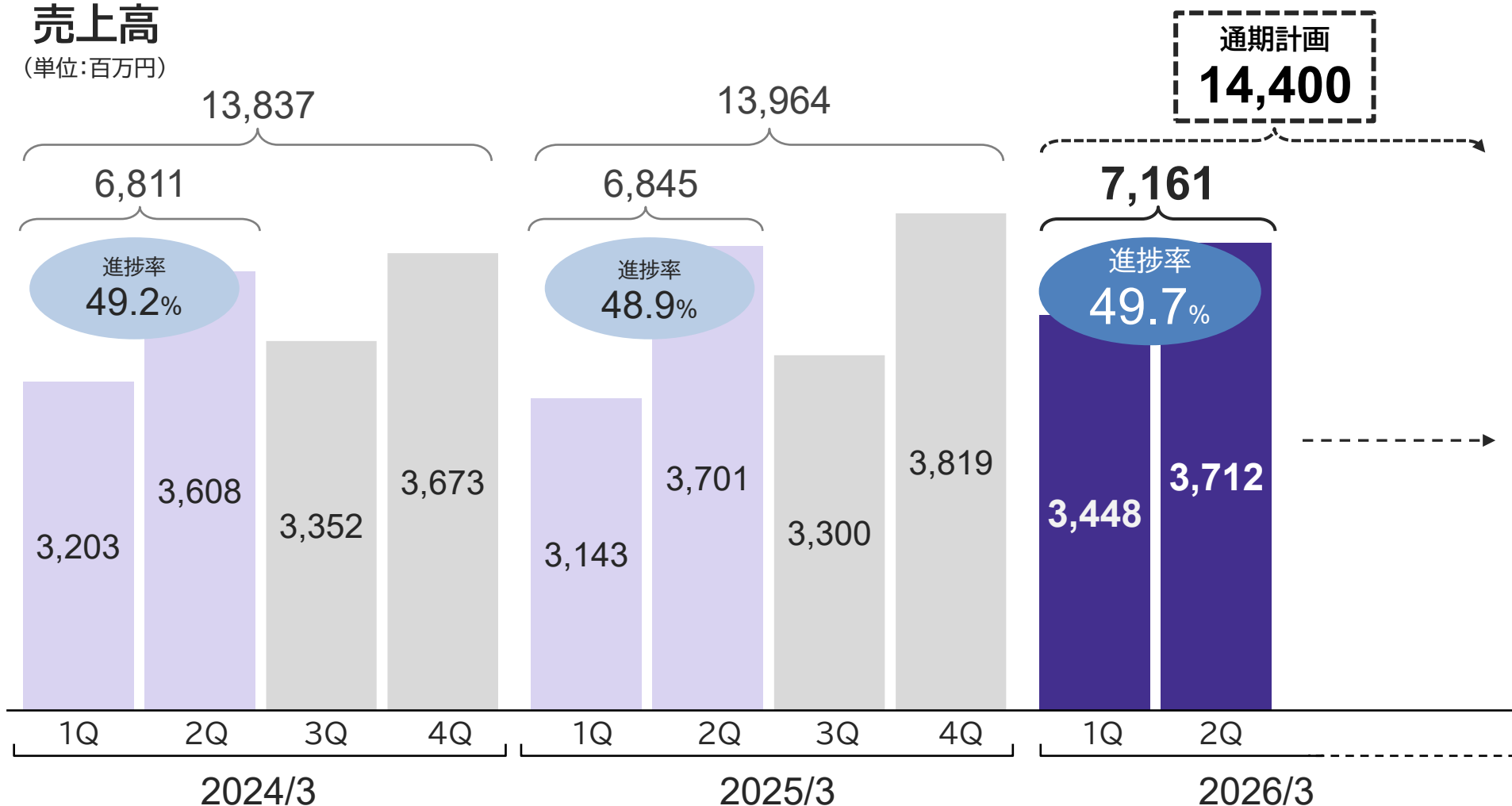
※EBITDA 営業利益と減価償却費（のれんに係る償却費含む）の合計額

売上高推移および通期進捗率

- 四半期は季節性を織り込むも、**半期で安定進捗**。通期で増収確度の高い基盤を構築
- 和装の引渡し早期化と新規2社が寄与。**成長基盤を着実に拡充**し、下期も増収を見込む

売上高

(単位:百万円)



EBITDA推移(四半期／累計)



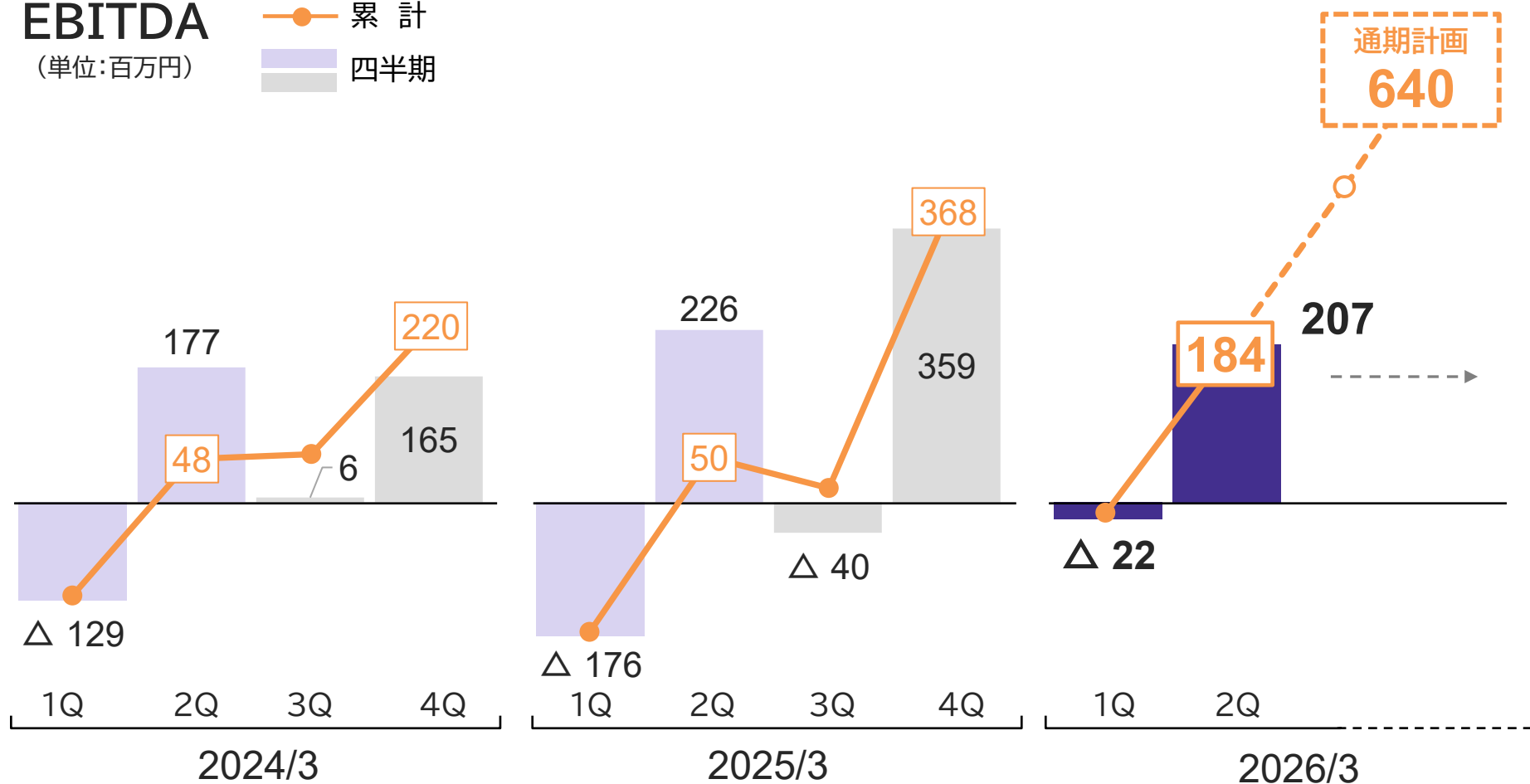
Yamano Holdings

- システム導入効果は下期へスライドしたが、**通期での貢献は計画通り**の見込み
- 構造的な収益強化が進展しM&A費用を吸収。着実な基盤構築で**増益トレンドを堅持**

EBITDA

(単位:百万円)

● 累計
■ 四半期



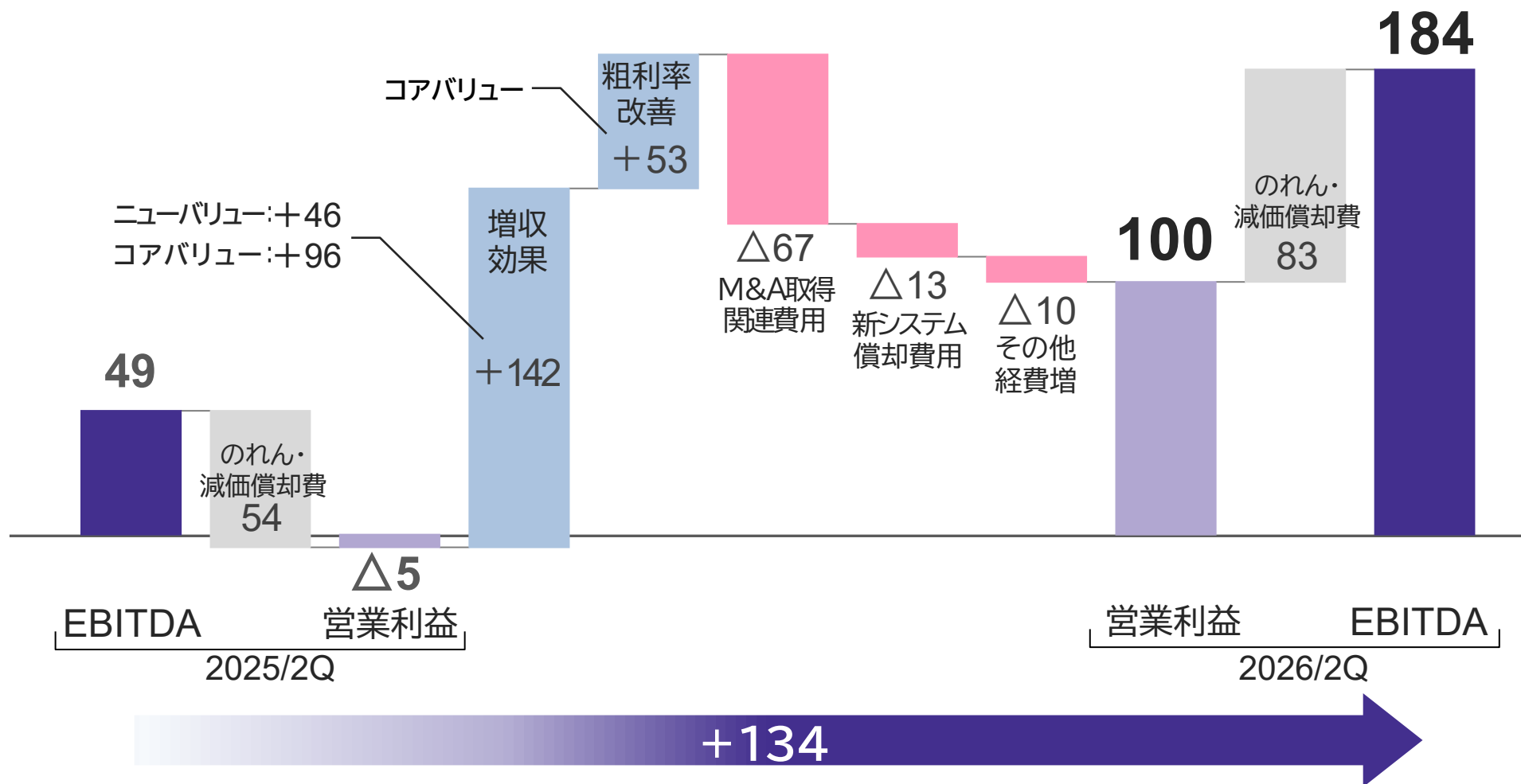
EBITDA／営業利益 増減要因



Yamano Holdings

- 営業利益の改善は増収効果が牽引。**粗利率改善**は前期からの構造的な成果
- **67百万円のM&A費用発生**の状況下でも、収益安定化施策が奏功し、**黒字確保**

(単位:百万円)



連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)

	2025/3末	構成比	2025/9末	構成比	増減
資産合計	7,956	100.0%	8,121	100.0%	+163
流動資産	6,077	76.4	6,051	74.5	△25
固定資産	1,879	23.6	2,070	25.5	+191
有形固定資産	353	4.4	392	4.8	+38
無形固定資産	426	5.4	613	7.6	+186
投資その他	1,098	13.8	1,063	13.1	△34
負債・純資産合計	7,956	100.0%	8,121	100.0%	+163
負債合計	6,628	83.3	6,823	84.0	+190
流動負債	4,817	60.6	4,491	55.3	△329
短期借入金※	1,385	17.4	1,369	16.9	△15
固定負債	1,811	22.8	2,331	28.7	+520
長期借入金	1,299	16.3	1,757	21.6	+457
純資産合計	1,327	16.7	1,298	16.0	△28

主な変動要因

総資産

- ・借入金の増加等による現預金の増加(+255)
- ・M&A実行に伴うのれんの増加(+165)
- ・売掛金の減少(△205)

負債

- ・商品引渡し促進等による前受金の減少(△395)
- ・長期借入金の借入による増加(+457)
- ・電子記録債務の増加(+108)

※1年以内返済予定長期借入金含む

純資産

- ・四半期純利益の計上(+13)
- ・配当金(△35)
- ・その他有価証券評価差額金の減少(△7)

自己資本比率 16.0%(△0.7pt)

- 営業キャッシュフロー：和装の引渡し促進による前受金の減少および税金関連※の影響
※前期は法人税還付を計上
- 投資キャッシュフロー：M&A実行に伴う株式取得による投資影響
- 財務キャッシュフロー：M&A資金確保および手元資金拡充に伴う借入金増

(単位:百万円)

	2025/2Q	2026/2Q	主な当期キャッシュフローの増減要因
営業キャッシュフロー	129	45	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前利益+67 ・売上債権の減少+234 ・前受金の減少△396 ・法人税等の支払△113
投資キャッシュフロー	△98	△76	<ul style="list-style-type: none"> ・連結子会社株式取得による支出△271 ・投資有価証券売却による収入+76 ・連結子会社株式取得による収入+90
財務キャッシュフロー	△378	286	<ul style="list-style-type: none"> ・短期、長期借入金の増減+343 ・配当金の支払△34
現金及び現金同等物の増減額	△347	255	
現金及び現金同等物の期末残高	1,896	2,205	

セグメント別業績(売上高／営業利益)

(単位:百万円)

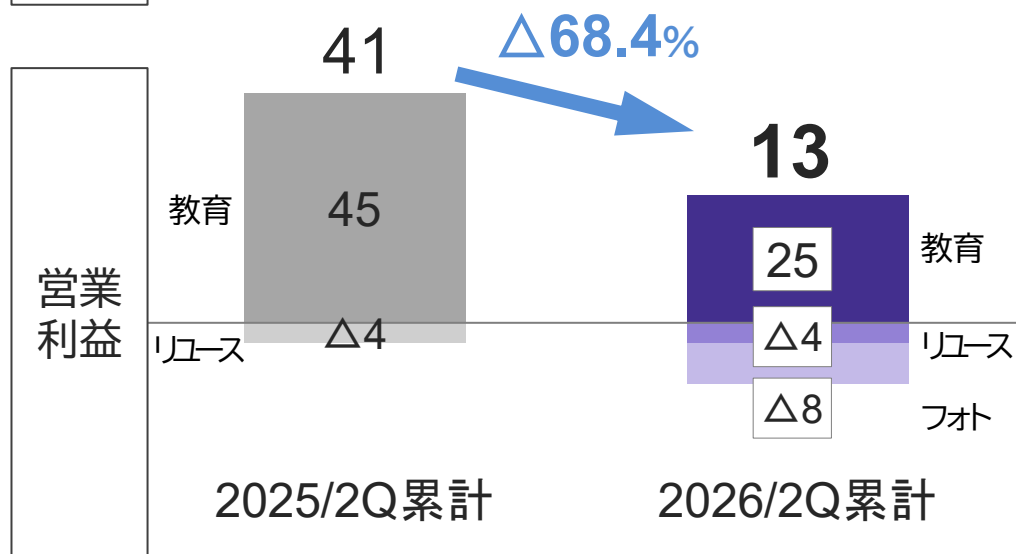
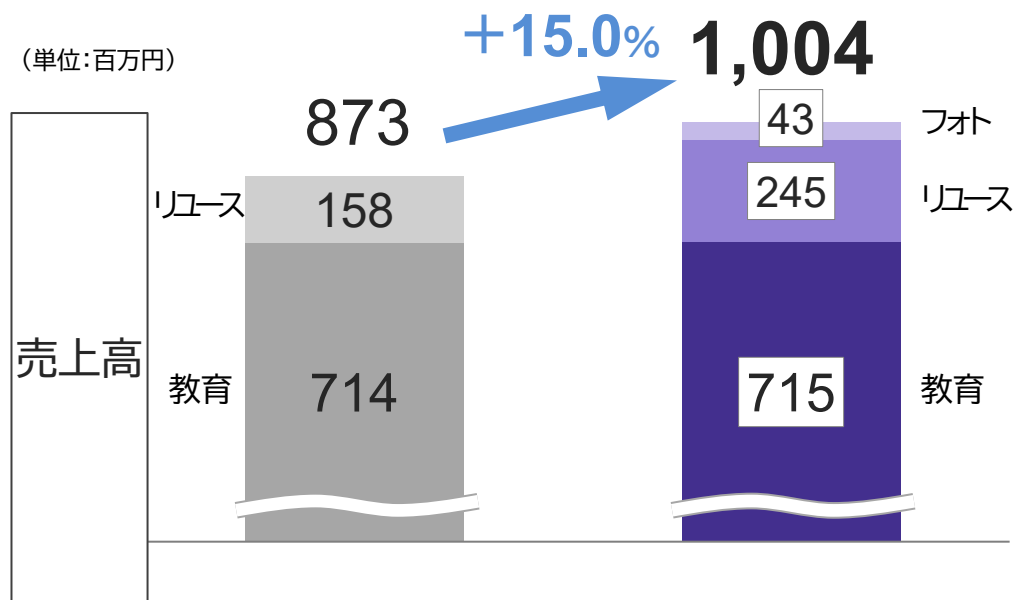
	売上高				営業利益			
	2025/2Q	2026/2Q	前年比		2025/2Q	2026/2Q	前年比	
			増減額	増減比			増減額	増減比
ニュー バリュー	873	1,004	+131	+15.0%	41	13	△28	△68.4
	※1 12.8%	14.0%	+1.2pt		※2 5.3%	1.3%	△4.0pt	
コア バリュー	5,971	6,156	+184	+3.1%	△41	189	+230	—
	87.2%	86.0%	△1.2pt		△0.8	3.1%	+3.9pt	
調整額	—	—	—	—	△4	△101	△96	—
合計	6,845	7,161	+315	+4.6%	△5	100	+106	—

※1 売上構成比

※2 セグメント別利益率

セグメント別概況（ニューバリュー）

（単位：百万円）



売上面

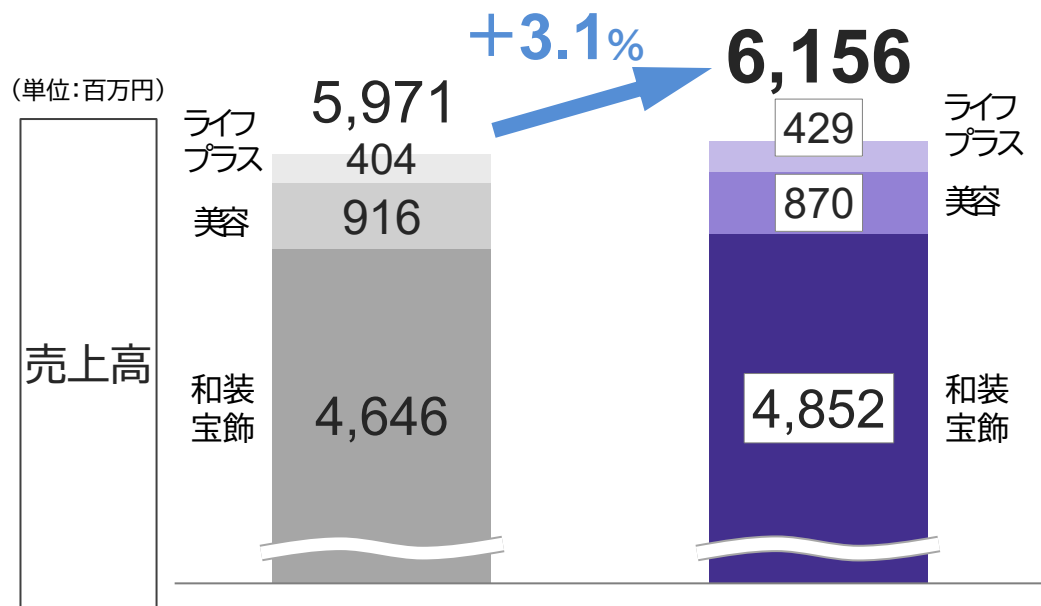
- 教育事業は売上基盤を堅固に維持。生徒数最大化と人財採用・育成を継続強化
- OLD FLIPは前期から収益構造改革が着実に進捗。販売チャネル整備を推進
- 収益性の高いNYJ※と薬師スタジオを組み入れ。機動的なポートフォリオの拡充を加速

※ (株)ニューヨークジョーエクスチェンジの略

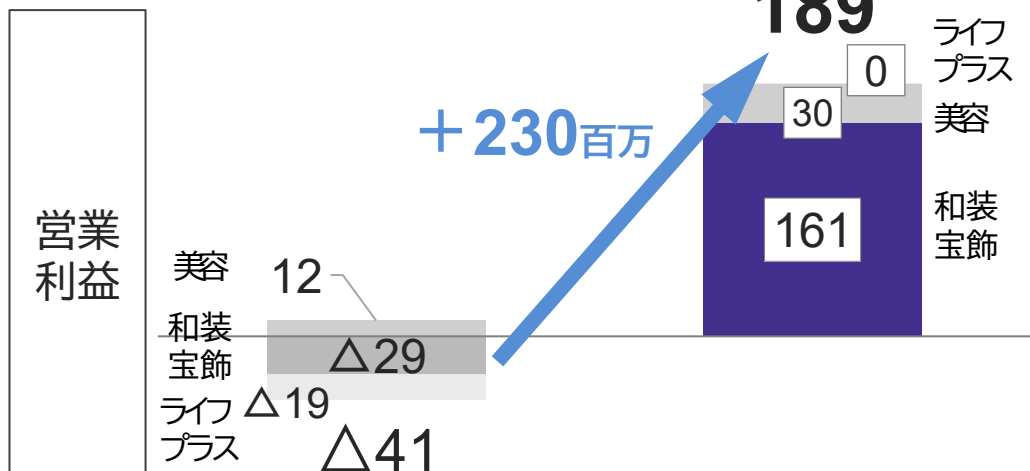
利益面

- 積極的な人財採用強化と時給上昇で人件費が増加。収益基盤への先行投資
- 新規参画した薬師・NYJのPMI先行費用の計上が、セグメント利益の一時的な減少要因
- 先行投資は計画通りの戦略実行。これらの利益貢献を来期以降に着実に獲得する見込み

セグメント別概況（コアバリュー）



※その他事業除く



※その他事業除く

2025/2Q累計

2026/2Q累計

売上面

- 和装宝飾は構造改革継続。店舗減も平均売上高と粗利率が改善し、販売効率が向上
- 美容は店舗最適化で売上減も、価格改定と仕入強化により売上構成比が改善
- ライフプラスは構造的課題に対し、拠点統廃合と販路拡大を推進。上半期黒字化を達成

利益面

- 前期損失から大幅な黒字転換を達成。構造改革と業務見直しによる改善効果が着実に進展
- 和装新システムは現場対応に時間を要すも、早期化効果は上期寄与。全効果は下期反映見込み
- 粗利率管理とコスト抑制を通じ、一時的要因に左右されない収益体質の健全化を推進

目次

- I. 2026年3月期 上期総括
- II. 2026年3月期 2Q決算概要
- III. 中期計画 重点取り組みの進捗**
- IV. 通期業績予想
- V. Appendix

新セグメント体制の戦略的役割

▶ 成長軸と安定軸を両立する2軸戦略を推進、持続可能な企業体制へ進化



ニューバリューセグメント

【役割】グループ成長を牽引するエンジン
(高収益性)

戦略フォーカス

積極的M&Aによる新規事業の継続的な取込

- ・成長ポテンシャルの高い領域に資源を集中投下し、企業規模の拡大を図る

財務的価値

- ・収益力を最大限に引き上げ、企業価値の最大化を牽引

対象事業

教育、リユース、フォト事業
⇒2020年以降に開始した高収益領域



コアバリューセグメント

【役割】安定した収益基盤の構築
(効率化と利益安定)

戦略フォーカス

成熟市場における事業効率の最適化を徹底

- ・安定的な利益の創出と、それに伴うキャッシュ・フローの最大化を目指す

財務的価値

- ・安定的な資金供給源を創出し、成長投資の確実な原資に

対象事業

和装宝飾、美容、ライフプラス事業
⇒安定収益を継続的に生み出す既存事業群

上期の進捗状況

- M&Aを通じた成長領域の拡大と、既存事業の収益基盤強化を着実に推進
- 両領域で進捗が進み、中期的な成長ステージへの移行が順調

ニューバリュー

- 2社のM&Aを実行し、事業領域を拡張
- 売上成長への貢献と新収益基盤の創出

✓ 2025/4 グループイン

(株)薬師スタジオ

(フォトスタジオ事業) ※新規事業

✓ 2025/6 グループイン

(株)ニューヨークジョーエクスチェンジ

(リユース事業) ※当事業2社目

コアバリュー

- 収益性向上を見据えた構造改革を推進
- 3事業すべてで収益改善が進展

和装宝飾 ➤ 粗利率が改善(+0.3p)

美容 ➤ 営利率が上昇(1.3→3.5%)

ライフプラス ➤ 増収増益、黒字化達成

■ ライフイベントに寄り添うフォト事業を通じた事業領域の拡充

YAKUSHI
STUDIO

事業内容 写真撮影、衣装レンタル、ヘア、メイク、着付
店舗数 スタジオ 4店、レンタル専門店 1店
直近業績 売上高1億72百万円
※2024年10月期

✓ 高品質と独自性を兼ね備えた競争優位性

- 「一流」へのこだわりによる高品質な顧客体験
- 犬専門スタジオ、マタニティ・ニューボーンフォト等、多様なニーズに応える撮影サービスを展開
- SNS活用とトレンド対応による若年層の集客力

✓ 事業承継型M&Aによるフォトスタジオ事業に進出

- 友好的な事業承継でライフスタイル領域を拡充
- 全従業員を受け入れ、自主性を尊重した支援を実施
- ノウハウやブランド資産を活かし、継続的成長を後押し

✓ グループ連携によるシナジーと新たな価値創出

- 美容・和装との親和性を活かし、統合サービスを推進
- 相互送客・技術交流で顧客接点とLTVを最大化
- 成長が見込まれるペットフォトで新たな収益機会を創出



■ 先進的リユースブランドの獲得による持続的成長基盤の強化



事業内容:古着売買業

店舗数: 3店舗
下北沢・吉祥寺・渋谷

直近業績 ※2024年11月期
売上高4億92百万円

✓ 革新的なブランドで若年層への強い訴求力

- SNSを活用し、感度の高い若年層を中心にファンを拡大
- 独自の店舗設計による高い空間価値で顧客満足度を向上
- 販売、買取に加え、商品交換可能なトレード方式を導入

✓ 事業承継型M&Aを通じたリユース事業の強化

- リユース事業の拡大を見据えた事業基盤を構築
- サステナブル志向の広がりを捉え事業ポートフォリオを形成
- ブランド力・運営力を活かし、グループ全体の競争力を向上

✓ シナジーの創出と市場ポジションの拡大

- グループ連携による仕入・販売の効率化と収益性の向上
- ブランド価値の融合で顧客の信頼と共感を強化
- 顧客基盤の拡大と新たな成長エンジンの創出を図る

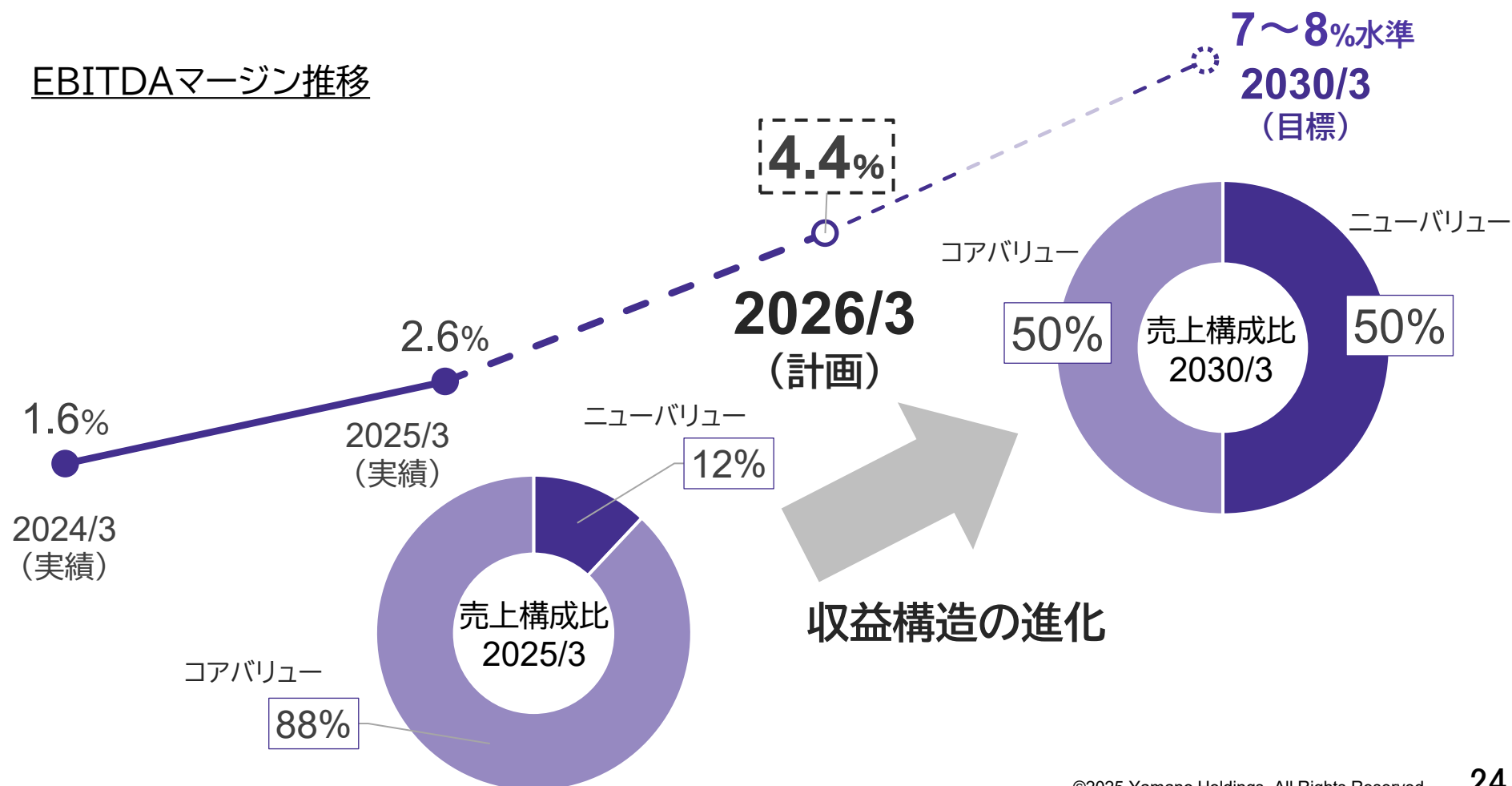


重点取組み① 事業ポートフォリオの最適化

目指すポートフォリオの深化 –2030年に向けた方向性–

- **ニューバリューを強化**し、新たな市場価値と収益基盤を構築
- 戦略的投資により、**独自性**と**競争優位**を持つ事業群を早期に形成
- 事業承継型M&Aを通じて、グループ全体の収益力と競争力を加速

EBITDAマージン推移



人財力の強化が急務：機会損失という成長のボトルネック

- PBR・ROE向上と成長実現を妨げる、「機会損失」という構造的課題
- 中期計画達成を支える、不可欠な人的資本の構造改革
- 戦略的重点施策として、全社への仕組みの共有と展開

【具体的な課題の状況(和装店舗運営の構造的課題)】

項目	課題の深刻性	財務・成長へのインパクト
店長・幹部社員の不足	慢性的な不足、組織運営能力の限界	・組織ガバナンスの空洞化 ・収益効率の頭打ち
従業員基盤の高齢化	世代交代の遅延、優秀層の流出	・ノウハウの属人化と継承の断絶 ・生産性向上を阻害
新規出店機会の逸失	人財要因による好条件出店機会の逸失	・トップライン成長の直接的阻害 ・成長投資の機会損失

➡ ボトルネック克服、機会損失ゼロに向けたTDM(人財育成マップ)戦略的導入を推進

戦略的解決策：階層別「タレント・ディベロップメント・マップ」(TDM)の導入

TDM: 属人化排除、再現性追求の戦略的人財育成システム

【TDMの構造と効果】

	収益直結スキル	組織能力・リーダーシップ	経営課題解決への貢献
店長	顧客戦略立案 (LTV最大化)	P/L責任・人財育成 (組織目標達成)	➤ 幹部候補の安定輩出
副店長	高付加価値提案 (リレーション構築)	店舗運営補佐 (在庫・労務管理)	➤ 店長不足の解消
チーフ	応用提案・収益創出 (専門知識活用)	ノウハウ形式知化 (非定型業務対応)	➤ 中堅層の離職防止
担当職	基礎接客・新規客創造	基本的なチーム貢献 (報連相・協調)	➤ 基礎スキルの向上

評価の公正性・
透明性の向上

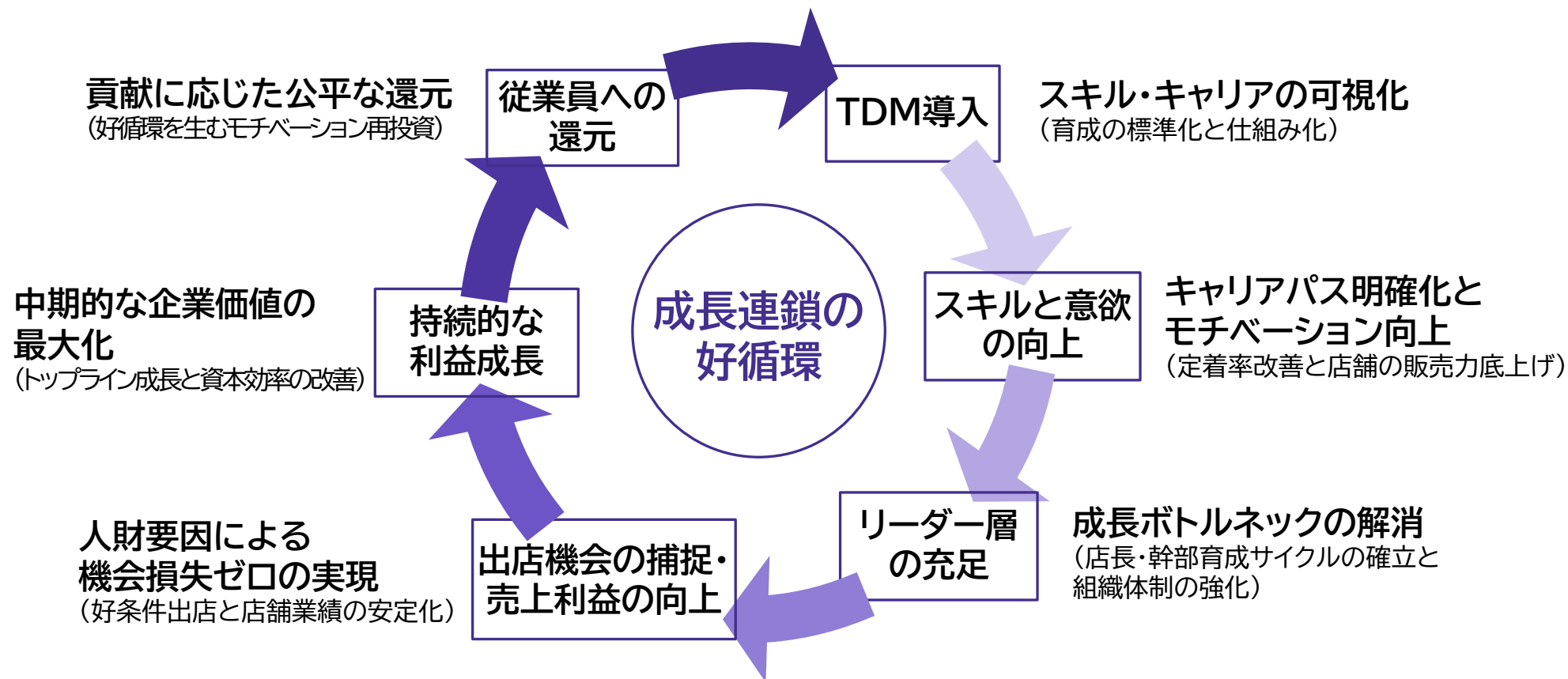
- ・ 販売実績偏重型から脱却し、プロセス・能力重視の評価へ移行
- ・ 明確なキャリアパス提示による、従業員エンゲージメントと定着率の改善

販売力・生産性の
恒常的な底上げ

- ・ スキルギャップの可視化に基づいた、個別最適型の研修を仕組み化
- ・ 女性管理職を含む多様なリーダーシップ育成を加速

TDMが実現する持続的な企業価値創造サイクル

▶ 人的資本投資が、成長を加速させるポジティブな好循環を生む



従業員の「所属意義」を成長の原資に変え、機会捕捉と店舗生産性の向上を通じて、持続的な企業価値の最大化を目指していく

情報開示・市場対話の深化：資本コスト低減と信頼関係の構築を推進

- ✓ 戦略的なポートフォリオ最適化を加速し、**資本コストを上回る収益性**の達成を目指す
- ✓ 積極的な情報開示と建設的な対話を通じて、企業価値の**理解促進と信頼構築**を推進



1. 収益性向上に向けた ポートフォリオ最適化

- 高収益「ニューバリュー」比率向上と「コアバリュー」の連携
- 資本コストを上回る収益性の向上を追求
- 通期業績達成に向けた事業計画の着実な推進



2. 情報開示と市場対話 による資本コスト低減

- 情報発信体制の継続強化(情報量・質の向上)
- 透明性向上と対話深化(投資家対話の推進、決算説明動画・Q&A等公開)
- 外部視点の経営活用(役員会の定期報告)



3. 市場における定量的な 反応と指標の評価

- 時価総額の伸長：市場評価の**転換期**(25億→40億円台)
- 流動性・株主基盤の拡大：市場の期待感高まる(**出来高3倍超・株主3割増**)
- バリュエーション追求：更なる収益率向上と資本効率最大化

➡ **経営戦略と対話型IRの連動を深化させ、市場期待を超える持続的な価値創造を目指す**

目次

- I. 2026年3月期 上期総括
- II. 2026年3月期 2Q決算概要
- III. 中期計画 重点取り組みの進捗
- IV. 通期業績予想**
- V. Appendix

2026年3月期 通期業績予想

- 2025年5月15日に公表した通期業績予想から変更はございません。
※通期計画に対しては、各事業とも概ね計画通りで推移

(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	増減額	増減比(%)
売上高	13,964	14,400	+ 435	+3.1
EBITDA※	368	640	+ 271	+73.9
EBITDAマージン	2.6%	4.4%	+ 1.8P	—
営業利益	256	500	+ 243	+ 95.3
経常利益	236	450	+ 213	+ 90.4
当期純利益	41	320	+ 278	+ 665.1
EPS(円)	1.20円	9.18円	+ 7.98	—
1株配当(円)	1.0円	1.5円	+ 0.5	—

※EBITDA 営業利益と減価償却費(のれんに係る償却費含む)の合計額

目次

- I. 2026年3月期 上期総括
- II. 2026年3月期 2Q決算概要
- III. 中期計画 重点取り組みの進捗
- IV. 通期業績予想
- V. Appendix**

グループ全体の事業別店舗構成



古着の買取・販売事業を関東中心に展開。商品廃棄ゼロを目指し、リユースファッションを楽しむ新しいライフスタイル提案型のビジネスモデル

リユース
7

フォト
スタジオ
5



地域密着の記念撮影サービスを提供。スタジオ4店、レンタル専門店1店を展開

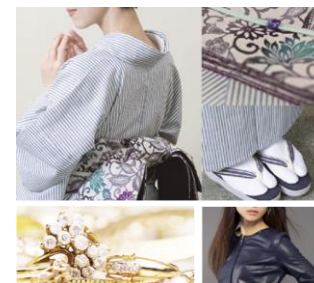
ライフプラス



健康関連商品、家電、洋装、宝飾品等の催事・訪問販売を全国25拠点で展開

25

和装宝飾



和装用品店を中心に、宝飾店・毛皮店も展開する専門店チェーン 全国96店舗

96

グループ店舗数
270店舗
(2025年9月時点)

66

教育



やる気スイッチグループ「スクールIE」のFC加盟事業のメガフランチャイジー。首都圏を中心に、個別指導教室を68教室展開

71

美容

首都圏・関西圏を中心に、幅広い年齢層に対応した美容室を67店舗。さらに、ネイルサロンを4店舗展開



沿革と戦略的成長のステップ



Yamano Holdings

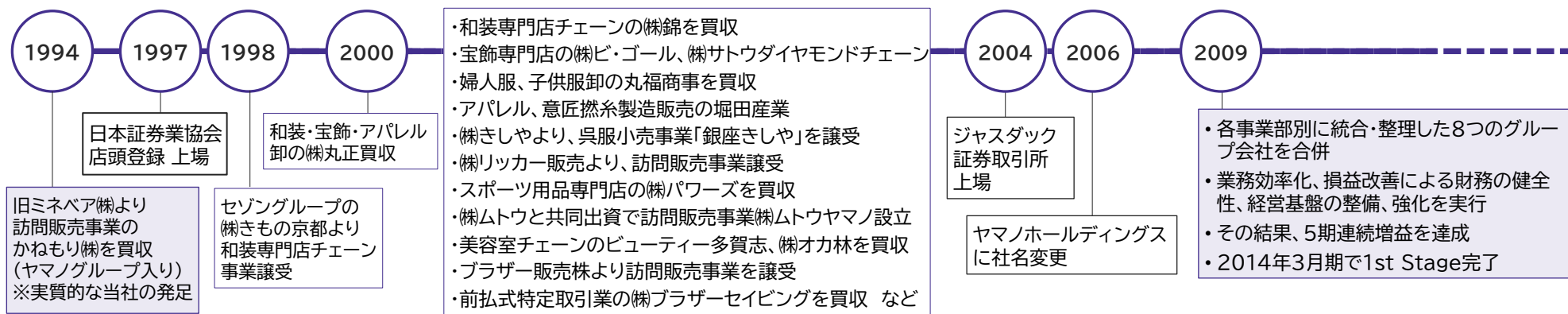
創業

M&Aで事業領域の拡大に乗り出す

第2創業1st Stage

<2001～2007年に買収、事業譲受した主な会社、事業>

<持株会社制から事業本部制に移行>



第2創業2st Stage

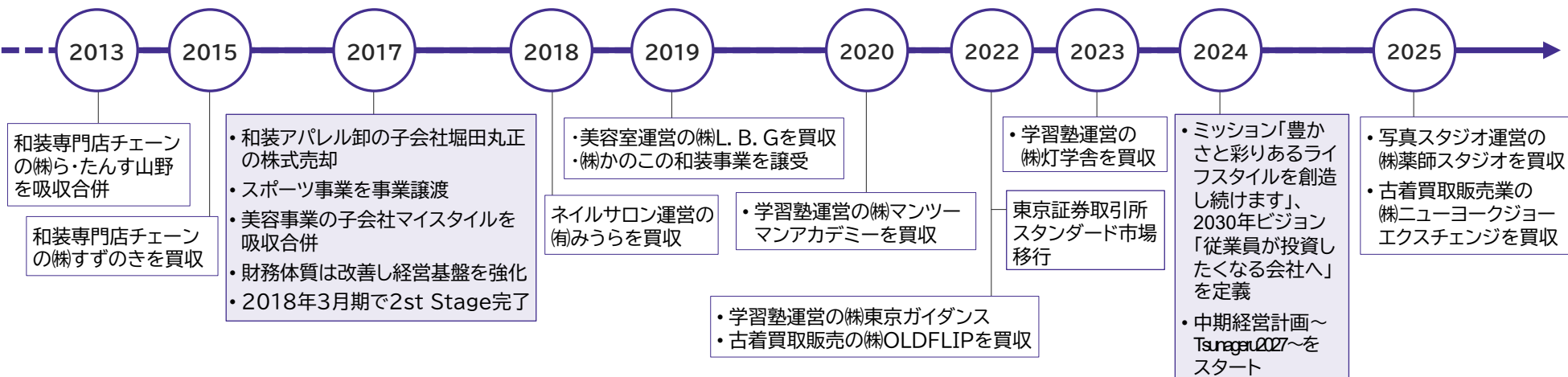
第2創業3rd Stage

中期経営計画 2027

<本格的な事業再編を実行>

<M&Aを継続、新規事業領域への投資拡大>

<成長期待感を醸成、市場の評価獲得>

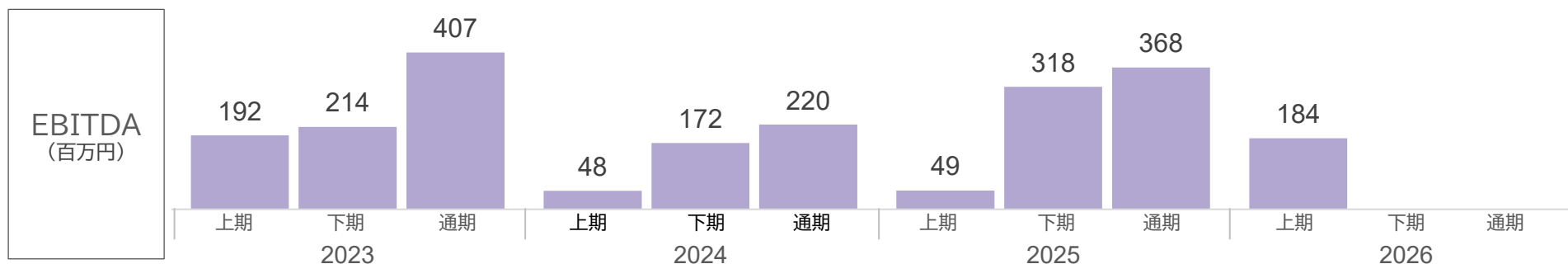
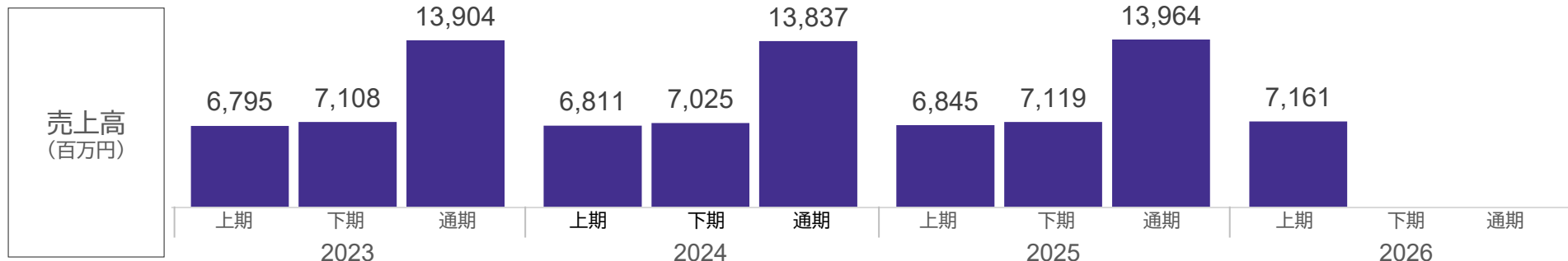


連結業績推移



Yamano Holdings

	2023年3月期			2024年3月期			2025年3月期			2026年3月期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	6,795	7,108	13,904	6,811	7,025	13,837	6,845	7,119	13,964	7,161		
EBITDA	192	214	407	48	172	220	49	318	368	184		
営業利益	144	153	297	△8	109	100	△5	261	256	100		
経常利益	140	146	286	4	97	102	△13	249	236	69		
当期純利益	54	119	173	△9	△19	△28	△63	105	41	13		
EBITDAマージン	2.8%	3.0%	2.9%	0.7%	2.4%	1.6%	0.7%	4.5%	2.6%	2.6%		
営業利益率	2.1%	2.2%	2.1%	△0.1%	1.6%	0.7%	△0.1%	3.7%	1.8%	1.4%		
経常利益率	2.1%	2.1%	2.1%	0.1%	1.4%	0.7%	△0.2%	3.5%	1.7%	1.0%		
当期純利益率	0.8%	1.7%	1.2%	△0.1%	△0.3%	△0.2%	△0.9%	1.5%	0.3%	0.2%		

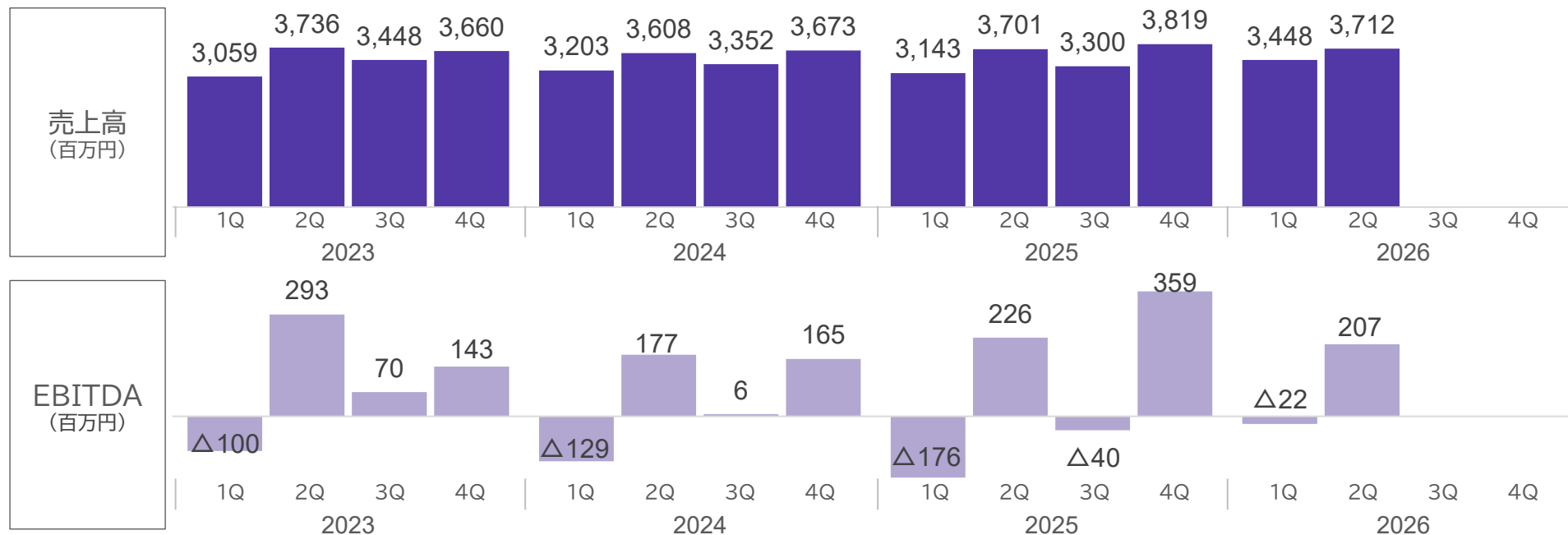


四半期業績推移



Yamano Holdings

	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,059	3,736	3,448	3,660	3,203	3,608	3,352	3,673	3,143	3,701	3,300	3,819	3,448	3,712		
EBITDA	△100	293	70	143	△129	177	6	165	△176	226	△40	359	△22	207		
営業利益	△119	264	39	113	△157	148	△20	129	△204	199	△68	329	△58	158		
経常利益	△124	264	36	109	△158	163	△24	121	△209	196	△74	324	△72	142		
当期純利益	△162	217	1	117	△124	115	△23	4	△171	107	△158	264	△78	91		
EBITDAマージン	△3.3%	7.8%	2.0%	3.9%	△4.0%	4.9%	0.2%	4.5%	△5.6%	6.1%	△1.2%	9.4%	△0.6%	5.6%		
営業利益率	△3.9%	7.1%	1.1%	3.1%	△4.9%	4.1%	△0.6%	3.5%	△6.5%	5.4%	△2.1%	8.6%	△1.7%	4.3%		
経常利益率	△4.1%	7.1%	1.0%	3.0%	△4.9%	4.5%	△0.7%	3.3%	△6.6%	5.3%	△2.2%	8.5%	△2.1%	3.8%		
当期純利益率	△5.3%	5.8%	0.0%	3.2%	△3.9%	3.2%	△0.7%	0.1%	△5.4%	2.9%	△4.8%	6.9%	△2.3%	2.5%		



連結貸借対照表/キャッシュフロー計算書推移



Yamano Holdings

(単位:百万円)

B/S	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産合計	7,740	7,624	7,900	7,477	7,482	7,699	7,153	6,865	6,790	6,135	6,571	6,077	6,262	6,051		
現金及び預金	3,373	3,499	3,581	3,194	3,249	3,525	2,898	2,732	2,585	2,384	2,573	2,438	2,712	2,694		
売掛金	2,550	2,486	2,621	2,561	2,495	2,533	2,627	2,551	2,407	2,109	2,357	2,127	2,033	1,922		
固定資産合計	1,864	1,853	1,855	1,880	1,901	1,865	2,001	1,781	1,830	1,767	1,796	1,879	2,168	2,070		
有形固定資産合計	389	382	375	339	337	323	341	317	316	319	326	353	390	392		
無形固定資産合計	388	377	360	344	328	339	426	363	369	353	400	426	646	613		
のれん	368	354	339	325	311	318	395	338	322	306	291	300	492	465		
投資その他の資産の合計	1,086	1,093	1,119	1,196	1,234	1,201	1,233	1,100	1,144	1,095	1,069	1,098	1,132	1,063		
資産合計	9,604	9,477	9,756	9,357	9,383	9,564	9,155	8,647	8,620	7,903	8,367	7,956	8,431	8,121		
流動負債合計	6,282	5,965	6,345	5,901	6,248	6,449	5,977	5,560	5,761	5,043	5,464	4,817	5,023	4,491		
仕入債務	1,557	1,633	1,838	1,475	1,652	1,827	1,637	1,684	1,789	1,491	1,640	1,444	1,507	1,486		
短期借入金(1年以内含)	2,153	2,151	2,108	2,134	2,333	2,492	2,089	1,753	1,674	1,547	1,506	1,385	1,657	1,369		
固定負債合計	2,356	2,310	2,202	2,124	1,984	1,852	1,944	1,863	1,800	1,707	1,843	1,811	2,201	2,331		
長期借入金	1,924	1,879	1,756	1,707	1,584	1,465	1,535	1,462	1,379	1,300	1,384	1,299	1,618	1,757		
負債合計	8,639	8,275	8,547	8,025	8,232	8,301	7,922	7,423	7,562	6,751	7,308	6,628	7,225	6,823		
純資産合計	965	1,201	1,208	1,331	1,151	1,262	1,232	1,223	1,058	1,152	1,059	1,327	1,206	1,298		
株主資本	1,023	1,240	1,242	1,359	1,182	1,297	1,273	1,278	1,107	1,214	1,055	1,319	1,206	1,298		
評価・換算差額等	△57	△38	△33	△28	△31	△34	△41	△54	△48	△62	3	7	0	0		
負債及び純資産合計	9,604	9,477	9,756	9,357	9,383	9,564	9,155	8,647	8,620	7,903	8,367	7,956	8,431	8,121		

(単位:百万円)

C/F	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末
営業活動によるC/F	△120	△108	199	209	129	384	45	
投資活動によるC/F	△211	△219	△48	9	△98	△126	△76	
財務活動によるC/F	54	△129	54	△806	△378	△551	286	
フリーC/F	△331	△328	151	219	31	258	△30	
C/F増減額	△277	△457	205	△587	△347	△293	255	
C/F期末残高	3,010	2,830	3,036	2,243	1,896	1,950	2,205	

ディスクレマー

本資料は、当社の業績概要、ならびに今後の経営ビジョン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。また、本資料は注記のない限り開示時点の決算データ及び直近の事業データに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

お問い合わせ
経営企画部
Tel: 03-6743-9377
Mail: ir@yhc-net.com