



2026年2月期（2025年度）
上期

決算説明資料

2025年10月2日
ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

（代表取締役社長 保元道宣）

代表取締役社長の保元でございます。

今日は大変お忙しい中お集まりいただきましてありがとうございます。

冒頭に私の方から連結実績、連結業績予想ハイライト、アメリカにおけますJ.PRESS成長戦略も含めましてご説明をさせていただきますと思います。よろしくお願いします。

MISSION STATEMENT

オンワードグループのミッションステートメント

ヒトと地球に 潤いと彩りを

「社員の多様な個性をいかしたお客さま中心の経営」により

地球と共生する「潤いと彩り」のある生活づくりに貢献する

『生活文化創造企業』

として前に進み続ける



01	連結実績・連結業績予想ハイライト	P4
02	2025年度 上期 連結実績	P9
03	2025年度 通期 連結業績予想	P13
04	Topics	P16
05	財務状況	P20
06	Sustainability	P25
07	Appendix	P30



01

連結実績・連結業績予想
ハイライト

2025年度 第2四半期・上期 連結実績ハイライト

—ONWARD—

	売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
2Q	525 億円 前年同期比 +20.0% +88億円	4 億円 前年同期比 +111.6% +2億円	6 億円 前年同期比 +519.1% +5億円	17 億円 前年同期比 +19.9% +3億円
上期	1,126 億円 前年同期比 +18.4% +175億円	57 億円 前年同期比 +9.2% +5億円	48 億円 前年同期比 +17.4% +7億円	84 億円 前年同期比 +9.3% +7億円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却等

- 2Q期間の売上高は、長期化する夏季に対応した機能性商品の販売好調等により、前年同期比で20.0%の増収となった。その結果、上期の売上高は、18.4%増収の1,126億円となった。『アンフィーロ』（+46.8%増収）、『KASHIYAMA』（+27.2%増収）、『チャコット・コスメティクス』（+34.8%増収）等の戦略強化ブランドを中心に、商品ラインナップの強化や新規出店の加速等が寄与した。昨年の秋に連結子会社化したワイゴー社も、マーケティング精度の向上等により大幅増収に貢献した。
- 上期の営業利益は9.2%増益の57億円となった。在庫管理の徹底等により、粗利益率は0.1%改善したが、社員の賃金アップ等の人的資本投資の強化や、DX関連投資の推進等により、販管費率が0.5%上昇した。
- 上期の当期純利益は、17.4%増益の48億円で着地した。政策保有株式の縮減等に伴う特別利益を計上した一方で、事業構造改革等が一段落したこと、特別損失が縮小した。EBITDAは9.3%増の84億円となった。
- 以上の結果、増収および全段階利益での増益を達成した。

まず決算説明資料5ページ目をお開きください。

2025年度第2四半期と上期の連結実績ハイライトを記載しております。

まず2Qでございますが、売上高が前年同期比で20%増収の525億円となりました。

営業利益111.6%増益の4億円、当期純利益につきましては519.1%増の6億円、EBITDA19.9%増の17億円となりました。その結果、上期におきましては売上高が前年同期比18.4%増収の1126億円、営業利益が前年同期比9.2%増益の57億円、当期純利益が前年同期比17.4%増益の48億円、EBITDAが9.3%増の84億円となっております。

増収および全段階利益での増益を達成できております。

2025年度 上期 戦略強化ブランド事業の実績

—ONWARD—

23区

上期増収率（前年同期比）**+0.6%**

トレンド性の高い意匠性トップスや
長い夏対応商材の展開強化により
増収。

23区



UNFILO

上期増収率（前年同期比）**+46.8%**

東レ共同開発BREEZEMOVEや
水際服等、新規開発商品が売上を
牽引。

UNFILO
アンフィーロ



KASHIYAMA

上期増収率（前年同期比）**+27.2%**

デジタル広告強化により客数増。
新規開発商品「コンフォートスーツ」
が好調。

KASHIYAMA



WEGO

上期増収額 **+164^{※1}億円**（前年同期比 **+7.1%^{※2}**）

※1 前年3Qより連結化のため、前年上期実績なし
※2 連結前のウィゴグループ決算数値と当社連結後決算数値の単純比較

店舗特性を捉えたマーケティングの強化に
より最大商戦の夏休み
期間中の売上が拡大。

WEGO
YOUR FAN



CHACOTT COSMETICS

上期増収率（前年同期比）**+34.8%**

定番ラステイングベースや季節限
定品「クールシリーズ」が好調に
推移。

Chacott
COSMETICS



大和

上期増収率（前年同期比）**+14.1%**

注力している法人ビジネスと
大型案件の受注が伸長。

P PRESENTERS ROOM



この要因につきましては6ページ目に、当社グループの戦略強化ブランド事業の実績を記載しております。6つ記載しておりますが、上段の二つが中核会社オンワード樫山の戦略ブランドでございます。

『23区』につきましては、2Qでは長く暑い夏の対応商材の投入を積極的に行いました。まだいろいろ課題、反省点もありますが、一定の成果を感じております。増収率につきましては0.6%の微増収でございますが、何とか上期におきまして前年実績はクリアをしております。

『アンフィーロ』につきましては引き続き46.8%の増収ということで、好調に推移をしております。

東レ様との共同開発素材や水際服などの新規開発商品が売り上げを牽引いたしました。

また、中段の二つにつきましてはグループ内のオンワード樫山以外の戦略ブランドでございます。オンワードパーソナルスタイルのオーダースーツブランド『KASHIYAMA』も上期で27.2%の増収ということで堅調に推移をしております。

また昨年の秋に連結子会社化をしましたウィゴにつきましては、昨年上期の実績はございませんが、164億円の売上となっております。昨年の実績との比較は難しいのですが、連結前と後では、単純に比較しますと7.1%の増収となっております。中高生中心のブランドで、夏休み期間中が最大の商戦期ということで、この期間に対するマーケティング強化が効果を発揮したという状況でございます。

下段の二つはグループ内のアパレル以外のウェルネスと呼んでいる事業領域でございますが、『CHACOTT COSMETICS』が34.8%の増収、ギフトサービスの大和が14.1%という形で業績を牽引しております。

2025年度 第2四半期・上期 連結実績ハイライト

—ONWARD—

	売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
2Q	525 億円 前年同期比 +20.0% +88億円	4 億円 前年同期比 +111.6% +2億円	6 億円 前年同期比 +519.1% +5億円	17 億円 前年同期比 +19.9% +3億円
上期	1,126 億円 前年同期比 +18.4% +175億円	57 億円 前年同期比 +9.2% +5億円	48 億円 前年同期比 +17.4% +7億円	84 億円 前年同期比 +9.3% +7億円

※ EBITDA=営業利益+減価償却等

- 2Q期間の売上高は、長期化する夏季に対応した機能性商品の販売好調等により、前年同期比で20.0%の増収となった。その結果、上期の売上高は、18.4%増収の1,126億円となった。『アンフィーロ』（+46.8%増収）、『KASHIYAMA』（+27.2%増収）、『チャコット・コスメティクス』（+34.8%増収）等の戦略強化ブランドを中心に、商品ラインナップの強化や新規出店の加速等が寄与した。昨年の秋に連結子会社化したワイゴー社も、マーケティング精度の向上等により大幅増収に貢献した。
- 上期の営業利益は9.2%増益の57億円となった。在庫管理の徹底等により、粗利益率は0.1%改善したが、社員の賃金アップ等の人的資本投資の強化や、DX関連投資の推進等により、販管費率が0.5%上昇した。
- 上期の当期純利益は、17.4%増益の48億円で着地した。政策保有株式の縮減等に伴う特別利益を計上した一方で、事業構造改革等が一段落したことから、特別損失が縮小した。EBITDAは9.3%増の84億円となった。
- 以上の結果、増収および全段階利益での増益を達成した。

5ページ目に戻りますが、このような戦略強化ブランドを中心に、商品ラインナップの強化、新規出店の加速などが増収増益に寄与しております。

利益面では、先ほど申し上げました通り営業利益が9.2%増益の57億円となりました。在庫管理の徹底などによりまして、粗利益率が0.1%改善しております。ただ1Qも同様でしたが、社員の賃金アップ等の人的資本投資の強化、DX関連投資の推進などによりまして、販管費率が0.5%上昇しております。売上・粗利の伸びにより、結果として増益を確保したという状況でございます。

上期の当期純利益は48億円で着地をいたしました。政策保有株式の縮減を継続的に進めたことにより特別利益を計上した一方で、特別損失が大幅に減少しております。これは事業構造改革等に伴う特別損失が一段落したということで、損失が大幅に縮小しているということでございます。この結果、特別損益が大幅に改善しまして、当期純利益17.4%増益という形に繋がっております。

重視しておりますEBITDAにつきましても、9.3%増の84億円となっております。

2025年度 通期 連結業績予想ハイライト

—ONWARD—

	売上高	営業利益	当期純利益	EBITDA
下期	1,174 億円 前年同期比 +3.6% +41億円	58 億円 前年同期比 +17.7% +9億円	52 億円 前年同期比 +17.5% +8億円	86 億円 前年同期比 +10.7% +8億円
通期	2,300 億円 前期比 +10.4% +216億円	115 億円 前期比 +13.3% +13億円	100 億円 前期比 +17.4% +15億円	170 億円 前期比 +10.0% +15億円

※ EBITDA=営業利益+減価償却等

- 上期の実績は当初計画を上回ったが、内外の経営環境が引き続き不透明な状況であること等を踏まえて、通期の業績予想は維持する。
- 下期においても、経営環境の激変に対応した柔軟な事業運営を継続するとともに、販管費の効率化を一層徹底する。下期の売上高は前年同期比で3.6%増収の1,174億円、営業利益は17.7%増益の58億円、当期純利益は17.5%増益の52億円、EBITDAは10.7%増の86億円を予想する。
- 通期の売上高は、前期比で10.4%増収の2,300億円、営業利益は13.3%増益の115億円、当期純利益は17.4%増益の100億円、EBITDAは10.0%増の170億円を予想する。「2026年度に当期純利益100億円以上」との中期経営計画の目標を、1年前倒しで達成する見通し。

次に7ページ目をご覧くださいと思います。通期予想です。

上期の実績は当初計画を上回っておりますけれども、やはり国内外の経営環境が非常に不透明な状況が今後も継続すると見通しております、通期の業績予想については据え置いております。

記載の通り下期の計画は、売上高が1,174億円、営業利益が58億円、当期純利益が52億円、EBITDAが86億円。結果、通期予想につきましては、2,300億円の売上高、営業利益115億円、当期純利益につきましては中期経営計画で2026年度に計画をしておりました100億円を1年前倒しで達成をしたいと考えております。

EBITDAにつきましても、170億円を確保するということで、2桁の増収、増益を通期において実現をしていきたいと考えております。

以上が通期の業績予想のハイライトです。

■ 中間配当の実施

- 株主への利益還元を経営の最重要課題の一つと位置づけ、配当性向の目安を通期で40%以上とし、安定的で業績に連動した適正な利益配分を行う方針。
- 今期から新たに実施する中間配当については、期初予想通り1株当たり14円とし、期末に16円、通期合計で30円の配当予想も維持する（前年度から4円の増配、配当性向は 40.7%）。

■ 自己株式の消却

- 2025年10月16日に、自己株式1,600万株（発行済株式総数の10.1%）を消却する予定。なお、2025年8月末現在における自己株式数は、2,192万株（同 13.9%）。

■ 成長投資の継続

- 2024年度および2025年度上期において、ウィゴー社の完全子会社化、DX関連投資や新規出店投資の実行、大連工場の設備拡充等、成長のための戦略投資を実行。
- 2025年度下期以降も、国内および海外において、成長のための戦略投資を積極的に継続する方針。
- 特にアメリカにおいては、123年の歴史をもつトラッドブランドであるJ.PRESS事業の飛躍的な拡大を目指して、2030年度に向けた戦略投資計画を積極的に推進する予定（別掲資料を参照）。

次に8ページ目をご覧くださいと思います。

株主還元の強化、株価を意識した経営、成長戦略の実行について引き続き力を入れてまいります。

中間配当につきましては今期から初めて導入させていただきます。期初の予想通り、1株あたり14円の間中間配当を実施してまいります。

また期末に1株あたり16円、通期合計で過去最高水準の30円の配当予想も維持をさせていただいております。前年度から4円の増配、配当性向は40.7%を予定しております。

また本日付でプレスリリースも出しておりますが、自己株式の消却を実行したいと考えております。従来取得した自己株式については、必ずしも全てを消却せず、今年の8月末現在で発行済株式総数の13.9%にあたる2,192万株を自己株式として保有しておりました。財務戦略として精査しておりましたが、今後役職員へのRS等の株式報酬等に必要な最低限の自己株式を除きまして、消却する方針といたしました。発行済株式総数の10.1%にあたります1,600万株の消却を予定しております。

最後になりますが、「ONWARD VISION 2030」の達成に向けまして、下期以降、国内外で成長投資を一層加速してまいりたいと考えております。

2024年度および2025年度上期におきまして、ウィゴー社の完全子会社化、DX関連の投資、OMO型店舗を含む新規出店、それからオンワードパーソナルスタイル社の『KASHIYAMA』事業を支える大連工場の設備拡充、第2工場の稼働等、成長のための戦略投資を様々な角度から実行してまいりました。

下期以降も国内および海外におきまして、成長のための戦略投資を継続する方針です。



EST. 1902

アメリカ J.PRESS事業の 成長戦略について

2025年10月2日
ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

特にアメリカにおきまして、123年の歴史を持つトラッドブランドである『J.PRESS』のアメリカ国内における飛躍的な拡大を目指していきたいと考えております。

お手元に別資料でアメリカJ.PRESS事業の成長戦略についてという資料がございますので、こちらに沿ってご説明をさせていただきます。

アメリカで123年の歴史と確かな価値を持つ、J.PRESS事業の拡大を推進

■ アメリカでのJ.PRESS INC.とオンワードグループの沿革概要

■ J.PRESSについて

1902年にコネチカット州ニューヘブンで創業。
アイビーリーグスタイルを生み出し、フランク・シナトラなどの文化人や、フランクリン・ルーズベルト、ジョン・F・ケネディ、ジョージ・H・W・ブッシュなどの歴代大統領を含む、アメリカを象徴する多くの人物たちが愛用。
現在、ニューヨーク、ニューヘブン、ワシントンD.C.、東京に旗艦店を構える。



創業時のJ.PRESSニューヘブン旗艦店



創業者ジャコビー・プレス氏
(1908年)

■ オンワードグループとの関わり

アメリカの歴史あるトラッドブランド事業を展開したいとの思いから、1974年に、J.PRESSの日本におけるライセンス契約を締結。
1986年に、J.PRESS創業家のアービン・プレス氏から提案を受け、全株式を円満に取得。



アービン・プレス氏 (1985年)

この資料の2ページ目でございますけれども、アメリカのJ.PRESSについて記載しております。

123年の歴史と確かな価値を持つ、1902年にコネチカット州のニューヘブンで創業したトラッドブランドです。イエール大学の正門のすぐ近くで生まれたということで、イエール大学の学生さんや先生に愛されて育ったブランドなのですが、いわゆるアイビーリーグスタイルを生み出し、フランク・シナトラなどの文化人、フランクリン・ルーズベルト、J.F.ケネディ、ジョージ・H.W.ブッシュなどの歴代大統領を含むアメリカのシンボルとなる多くの方たちに愛用されたブランドでございます。現在ニューヨーク、ニューヘブン、ワシントンDC、そして東京青山に旗艦店を構えております。

オンワードグループとの関わりといたしましては、1974年、もう半世紀近く以上前になりますけれども、オンワード榎山が日本におけるライセンス契約を締結いたしました。その後、日本国内において順調にJ.PRESS事業の拡大をいたしまして、12年後の1986年にJ.PRESS創業家のアービン・プレス氏からご提案を受けまして、全株式を取得させていただきました。以後、約40年近くになるわけですが、主に日本国内のJ.PRESS事業に注力をし、アメリカにおける事業規模はそれほど大きくはしてこなかったという歴史がございます。

■ 2030年度売上計画

2024年度実績 売上高15億円（1千万ドル）を10倍に拡大し、
2030年度 売上高150億円（1億ドル）を目指す

(百万円)

	店舗売上	EC売上	その他売上 (ライセンス等)	売上計
2024年度	750 (3店舗)	700	30	1,480
2030年度	6,000 (20店舗)	7,500	1,500	15,000
構成比	40%	50%	10%	100%

2030年度までにアメリカでの店舗数を20店舗とし、
店舗売上比率40%、ECについては売上比率50%を計画

次の3ページ目をご覧いただきたいのですが、アメリカ国内におけるJ.PRESS事業は、2024年度の実績が売上高は約15億円、1,000万ドルで、店舗もニューヘブン、ニューヨーク、ワシントンDCの3店舗に絞っております。ECの売り上げが半分ぐらいありますけれども、小さくてもキラリと光るブランドという形で長らく愛されてきました。今般、2030年度には、まず売上高10倍増、1億ドルに拡大したいということで、事業計画の推進を始めたところでございます。店舗売上げは、現在の3店舗を、米国全土で順次20店舗、60億円に拡大。EC売上は75億円、その他ライセンス事業等で15億の合計150億、1億ドルを目指していきたいと考えております。

■ 計画達成のための施策

■ 実績ある現地人財の登用

今後のアメリカ J.PRESS 事業の飛躍的な拡大に向けて、

**ジャック・カールソン氏をJ.PRESS INC.の
クリエイティブディレクター兼プレジデントに登用**

【経歴】

ニューヨーク発のブランド、「Rowing Blazers（ローイングブレザーズ）」の創設者であり、同ブランドの元CEO兼クリエイティブディレクター。(24年に事業譲渡) ECを中心に同ブランドを急成長させ、デジタルマーケティングのノウハウを持つ。セレブリティやメディアとのコネクションがあり、有名ブランドとのコラボレーションを数多く実現。

ジョージタウン大学で学士号、オックスフォード大学で博士号を取得。

ローイング（ボート競技）の元アメリカ代表。現在38歳。



クリエイティブディレクター兼プレジデント
ジャック・カールソン

ジャック・カールソンによる新体制の構築。
主要ポジションに経験豊富な人財を登用し、
これまでのノウハウを活かして事業拡大を推進。

この拡大戦略の中心となるのが、4ページ目に記載しており、先般9月の頭にリリースも出させていただいておりますが、若干38歳の気鋭のジャック・カールソン氏で、彼をアメリカJ.PRESS INC.のクリエイティブディレクター兼プレジデントに採用することができております。

彼は「ローイングブレザーズ」、これはオンラインが中心のニューヨーク発のブランドですけれども、これを創業し、昨年事業譲渡した後に、J.PRESSに参画いただきました。彼はECを中心に、非常にデジタル技術ノウハウ、マーケティングノウハウにも優れておりますし、何よりも彼自身が大学時代、ボストンで生まれ育ち『J.PRESS』を小さい頃から愛して育ったと、その後ジョージタウン大学やオックスフォード大学で学んでいるわけですが、特にアメリカのボート競技ローイングのアメリカ代表も務めるなど、まさに『J.PRESS』の世界観に大変適した人物です。彼が非常に熱い情熱を持ってこのJ.PRESSに参画していただけるということで、J.PRESSはオンワードグループの海外事業の大きな柱の一つにすべく展開していきたい、このように考えております。

■ 計画達成のための施策

■ 新コレクションの開発

① ブランドの世界観を強く表現できるキーアイテムの追加



② ブランドにふさわしいコラボレーションの定期的なローンチ



③ アメリカ、カナダ、イングランドや日本などプレミアムな地域での生産によるブランディングとコンパチターとの差別化

④ ユニセックスで着用できる商品の拡充、および将来に向けてウィメンズ商品の展開も検討

5ページ目には、「計画達成のための施策」として新コレクションの開発について記載しております。

ブランドの世界観を強く表現できるキーアイテムの追加、それからコラボレーション、ジャック氏はこの分野にも非常に長けた方ですので、様々な、異業種も含めたコラボレーションを進めていきたいと考えています。また、アメリカ、カナダ、イングランド、日本などのプレミアムなリージョンでの生産を掲げていますが、トラッドを冠するコンパチターとの差別化にもつながりますので、徹底したいと思っています。また『J.PRESS』という、アメリカではメンズウェアのイメージが強いのですが、ユニセックスで着用できる商品の拡充、将来はウィメンズ商品への展開も検討したいと考えております。

■ 計画達成のための施策

■ ニューヨークファッションウィークへの公式参加

9月11日にニューヨークで34ルックスのランウェイショーを開催し、200名以上の招待者が来場。多くのアメリカメディアが取り上げ、高い評価を得るとともにブランド認知を促進。



また認知度拡大戦略としては、9月11日にニューヨークファッションウィークに『J.PRESS』として123年目で初めて参画しましたが、このようなマーケティング活動にも継続的に力を注いでまいりたいと考えております。

■ 計画達成のための施策

■ リアル店舗の積極的な出店

① 既存店舗の好立地への移転

来年度、ニューヨーク店、ワシントンD.C.店ともに、より集客が見込める目抜き通りへの移設オープンを計画。

ジャック・カールソンの新ディレクションによる内装を予定。



現J.PRESS ワシントンD.C.店



新ディレクション案

② アメリカの主要都市およびその郊外の高所得者層が多い地域への新規出店

過去に店舗のあったマサチューセッツ州ケンブリッジを候補に、東海岸や西海岸の主要都市にも積極的に出店。
また主要都市の郊外に広がる閑静な高所得者が多い地域のショッピングエリアへの出店も検討。



今後の主要出店検討エリア

7ページで記載しているリアル店舗の積極的な出店ですが、2026年度に、ニューヨーク店、それからワシントンD.C.店ともに、より集客が見込める目抜き通りへの移設を計画しております。

ニューヘブロン店につきましては3年前に既に大きく拡大してリニューアルオープンを済ませておりますので、今後基軸となるニューヨーク、ワシントンD.C.店をアップデートすること、それからその後アメリカの主要都市、郊外の高所得者層が多い地域への新規出店を計画しております。ジャック氏が生まれ育ったマサチューセッツ州ケンブリッジを筆頭に、東海岸西海岸の主要都市に積極的にまずは20店舗を目途に展開をしていきたい、このように考えております。

■ 計画達成のための施策

■ EC売上の更なる拡大

①ECサイトの大幅刷新

全ての商品について画像の差し替えと情報の充実。



②デジタルマーケティングの強化

デジタルマーケティングやSNSでの発信に注力し、幅広い客層にアプローチ。
ECのみならず店舗への送客を促進。



③組織体制の刷新

EC、デジタルマーケティングに精通した経験豊富な人財を採用し、組織体系を強化。

■ ライセンス事業の展開

ブランドを毀損しない、百貨店など有力リーターとのJ.PRESSのライセンス事業を計画。

またECマースは当然アメリカにおいては基準となる流通でございます。4月のジャック氏着任以降、ECサイトの大幅刷新を既に断行しており、月次の売上は前年比で倍以上に増え、早速成果が出てきております。デジタルマーケティングや組織体制の強化も継続的に図っていきたいと考えております。こういった成果の上に立って、百貨店など有力リーターに『J.PRESS』をライセンスするといった事業にも乗り出すことを計画しております。

このように商品面、マーケティング面、それからデジタル戦略全て含めた123年目の大きな成長戦略を生み出したと、これは将来的に日本をはじめアメリカ以外のJ.PRESS事業のリブランディングにも繋がってくると考えておりまして、海外事業は今期ヨーロッパとアジアにおきましては黒字転換の計画でございますが、唯一アメリカだけが若干の赤字が残る計画です。これを2026年度、アメリカも黒字転換して全エリアで黒字化していききたい、海外事業全体としては今期も黒字転換になりますけれども、来期、全地域で黒字化していききたいと、このように考えております。

そのための投資を積極的に実行するということで、国内のM&A、デジタル投資等に加えて、この海外事業への投資というのを、「ONWARD VISION 2030」に沿って今後加速をしていきたい、このように考えております。

私からは以上になります。よろしくお願いします。



02

2025年度 上期
連結実績

（取締役 財務・経理・IR担当 吉田昌平）

財務・経理・IR担当の吉田でございます。よろしくお願いします。

私からは決算説明資料の連結実績から財務状況までご説明差し上げたいと思いますので、よろしくお願いします。

2025年度 上期 連結実績



- 上期の売上高は、18.4%増収の1,126億円となった。『アンフィーロ』（+46.8%増収）、『KASHIYAMA』（+27.2%増収）、『チャコット・コスメティクス』（+34.8%増収）等の戦略強化ブランドを中心に、商品ラインナップの強化や新規出店の加速等が寄与した。昨年の秋に連結子会社化したワイゴ-社も、マーケティング精度の向上やEC事業の好調等により大幅増収に貢献した。
- 上期の営業利益は9.2%増益の57億円となった。在庫管理の徹底等により、粗利益率は0.1%改善したが、社員の賃金アップ等の人的資本投資の強化や、DX関連投資の推進等により、販管費率が0.5%上昇した。
- 上期の当期純利益は、17.4%増益の48億円で着地した。政策保有株式の縮減等に伴う特別利益を計上した一方で、事業構造改革等が一段落したことから、特別損失が縮小した。EBITDAは9.3%増の84億円となった。

(百万円)	上期実績			対2024年度		対公表値	
	2025年度	2024年度	公表値	増減額	増減率	増減額	増減率
1 売上高	112,636	95,102	110,400	+17,534	+18.4%	+2,236	+2.0%
2 売上総利益	62,508	52,709	61,700	+9,799	+18.6%	+808	+1.3%
(対売上高比率)	(55.5%)	(55.4%)	(55.9%)		(+0.1%)		(Δ 0.4%)
3 販管費	56,772	47,454	56,000	+9,318	+19.6%	+772	+1.4%
(対売上高比率)	(50.4%)	(49.9%)	(50.7%)		(+0.5%)		(Δ 0.3%)
4 営業利益	5,736	5,255	5,700	+481	+9.2%	+36	+0.6%
(対売上高比率)	(5.1%)	(5.5%)	(5.2%)		(Δ 0.4%)		(Δ 0.1%)
5 経常利益	5,521	5,213	5,500	+308	+5.9%	+21	+0.4%
(対売上高比率)	(4.9%)	(5.5%)	(5.0%)		(Δ 0.6%)		(Δ 0.1%)
6 当期純利益	4,822	4,108	4,500	+714	+17.4%	+322	+7.2%
(対売上高比率)	(4.3%)	(4.3%)	(4.1%)		(+0.0%)		(+0.2%)
7 EBITDA※	8,408	7,690	8,500	+718	+9.3%	△ 92	Δ 1.1%
(対売上高比率)	(7.5%)	(8.1%)	(7.7%)		(Δ 0.6%)		(Δ 0.2%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等

10ページの上期連結実績については、ハイライトの説明と重複いたしますので、11ページの主要事業会社の実績からご説明申し上げたいと思います。

2025年度 上期

主要事業会社別実績

ONWARD

		(百万円)	上期実績			対2024年度		対公表値	
			2025年度	2024年度	公表値	増減額	増減率	増減額	増減率
1	オンワード樫山+HD	売上高	54,724	54,722	55,000	+2	+0.0%	△ 276	△ 0.5%
		営業利益	2,516	2,938	3,000	△ 422	△ 14.4%	△ 484	△ 16.1%
2	ウィゴー	売上高	16,364	-	12,800	-	-	+3,564	+27.8%
	(2024年10月より連結)	営業利益	1,202	-	450	-	-	+752	+167.1%
3	オンワード	売上高	3,834	3,051	3,630	+783	+25.7%	+204	+5.6%
	パーソナルスタイル	営業利益	21	△ 38	10	+59	✖	+11	+110.0%
4	オンワード	売上高	9,004	8,952	9,100	+52	+0.6%	△ 96	△ 1.1%
	コーポレートデザイン	営業利益	908	990	1,000	△ 82	△ 8.3%	△ 92	△ 9.2%
5	チャコット	売上高	5,754	5,358	5,800	+396	+7.4%	△ 46	△ 0.8%
		営業利益	749	645	660	+104	+16.1%	+89	+13.5%
6	クリエイティブヨーコ	売上高	3,199	3,140	3,420	+59	+1.9%	△ 221	△ 6.5%
		営業利益	204	303	320	△ 99	△ 32.7%	△ 116	△ 36.3%
7	大和	売上高	11,531	10,108	11,810	+1,423	+14.1%	△ 279	△ 2.4%
		営業利益	973	795	1,160	+178	+22.4%	△ 187	△ 16.1%
8	国内グループ会社計	売上高	54,760	35,959	52,140	+18,801	+52.3%	+2,620	+5.0%
	(オンワード樫山+HD除く)	営業利益	4,136	3,159	4,030	+977	+30.9%	+106	+2.6%
9	ヨーロッパ計	売上高	5,996	6,116	6,200	△ 120	△ 2.0%	△ 204	△ 3.3%
		営業利益	△ 211	△ 259	△ 240	+48	✖	+29	✖
10	アメリカ計	売上高	728	1,153	740	△ 425	△ 36.9%	△ 12	△ 1.6%
		営業利益	△ 41	△ 175	△ 50	+134	✖	+9	✖
11	アジア計	売上高	3,222	3,613	3,750	△ 391	△ 10.8%	△ 528	△ 14.1%
		営業利益	161	120	130	+41	+34.2%	+31	+23.8%
12	海外グループ会社計	売上高	9,946	10,882	10,690	△ 936	△ 8.6%	△ 744	△ 7.0%
		営業利益	△ 91	△ 314	△ 160	+223	✖	+69	✖
13	連結合計	売上高	112,636	95,102	110,400	+17,534	+18.4%	+2,236	+2.0%
		営業利益	5,736	5,255	5,700	+481	+9.2%	+36	+0.6%

※グループの内訳は単純合算

連結合計には相殺消去含む

Copyright © ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

11

Copyright © ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

まずオンワード樫山ですけれども、売上高が547億円、対前年100%、営業利益が4億円減益、25億円と減収減益となりました。流通ではショッピングセンターが増収、ECが堅調ながら、百貨店が苦戦したというような上期でございました。

ウィゴーについては、前年実績はございませんが、売上高164億円、営業利益が12億円となり、公表値予想を大きく上回ることができました。

オンワードパーソナルスタイルはオーダースーツのKASHIYAMAを展開しておりますが、対前年で8億円、25.7%の増収、営業黒字となり、公表予想値も売上、利益ともにクリアいたしました。

オンワードコーポレートデザインは、ユニフォームやセールスプロモーション、スペースデザインを提供するBtoB事業の会社です。上期においては微増収・微減益となりましたが、企業PRの効果もあり、下期は新規大型案件の獲得を図ってまいります。

チャコットはバレエ、コスメ、フィットネスウェアの事業会社です。継続的にコスメ事業が牽引し、上期では4億円、7.4%の増収、営業利益は10億円、16%の増益となり、公表予想の営業利益を上回ることができました。

クリエイティブヨーコはペット関連商品、または『しろたん』というキャラクターのライセンスや「なごみ雑貨」を取り扱っております。上期はインバウンド売上の鈍化などがあり、微増収・減益となり、公表予想は未達という結果ではございましたが、下期はイベントや広告宣伝の強化により通期公表値は達成する見込みでございます。

大和はギフト商品の企画制作・販売を行っている事業会社です。販路の入れ替えや拡大を当期より加速しておりますが、上期実績では14億円、14%の増収、営業利益は約2億円、22%の増益となりました。リリースさせていただいている通り、9月12日にニューマン高輪に選べるを送るというコンセプトショップである「PRESENTERS ROOM」を出店いたしました。今後も出店を加速して、オンラインストアと合わせてOMO戦略を加速していきます。

以上の結果、オンワード樫山+ホールディングスを除く国内グループ会社小計では、売上対前期比で188億円、52%の増収、営業利益は10億円、31%の増益という上期の結果となりました。

こちらは公表予想値を上回る進捗でございます。

海外について、まずジョゼフを有するヨーロッパ事業ですが、米国関税の影響もあり売上は微減となりましたが、構造改革の効果もあり営業利益は増益となりました。

アメリカ事業は、前年度末に売却したグアムのゴルフ場と『J.PRESS』で構成されております。グアムの前年実績である売上高約5億円、営業赤字約1億円を除いた『J.PRESS』の前年同期と比較いたしますと、増収増益で進捗しております。今後は、積極的な投資により、下期からの成長を加速させてまいります。

アジアについては、香港の市況が厳しかったことで、対前年同期は減収、対公表予想は売上未達となっておりますが、オンワードパーソナルスタイルの売上アップに伴い、大連の工場の収益性が大幅に改善したため、アジア事業計といたしましては対前年同期比4,000万円の増益となりました。

以上の結果、上期の海外グループ会社小計では、減収ながら2億円の増益、公表予想の利益水準もクリアという結果でございました。

2025年度 上期 販路別売上高



(百万円)		① オンワード樫山				② 国内EC対象事業会社8社*				合計 (①+②)			
		2025年度	2024年度	増減額	増減率	2025年度	2024年度	増減額	増減率	2025年度	2024年度	増減額	増減率
1	百貨店	18,793	20,029	△1,236	△ 6.2%	6,102	5,524	+578	+10.5%	24,895	25,553	△658	△ 2.6%
	構成比	34.3%	36.6%		△ 2.3%	13.8%	21.7%		△ 7.9%	25.2%	31.9%		△ 6.7%
2	SC他	19,850	19,019	+831	+4.4%	26,746	12,009	+14,737	+122.7%	46,596	31,028	+15,568	+50.2%
	構成比	36.3%	34.8%		+1.5%	60.6%	47.2%		+13.4%	47.1%	38.7%		+8.4%
3	リアル販路計	38,643	39,048	△405	△ 1.0%	32,848	17,533	+15,315	+87.3%	71,491	56,581	+14,910	+26.4%
	構成比	70.6%	71.4%		△ 0.7%	74.4%	68.9%		+5.5%	72.3%	70.6%		+1.7%
4	自社EC	13,556	13,492	+64	+0.5%	8,025	6,688	+1,337	+20.0%	21,581	20,180	+1,401	+6.9%
	構成比	24.8%	24.7%		+0.1%	18.2%	26.3%		△ 8.1%	21.8%	25.2%		△ 3.3%
5	自社EC比率	84.3%	86.1%		△ 1.8%	71.0%	84.5%		△ 13.5%	78.8%	85.5%		△ 6.7%
6	他社EC	2,525	2,182	+343	+15.7%	3,282	1,231	+2,051	+166.6%	5,807	3,413	+2,394	+70.1%
	構成比	4.6%	4.0%		+0.6%	7.4%	4.8%		+2.6%	5.9%	4.3%		+1.6%
7	EC計	16,081	15,674	+407	+2.6%	11,307	7,919	+3,388	+42.8%	27,388	23,593	+3,795	+16.1%
	構成比	29.4%	28.6%		+0.7%	25.6%	31.1%		△ 5.5%	27.7%	29.4%		△ 1.7%
8	売上高計	54,724	54,722	+2	+0.0%	44,155	25,452	+18,703	+73.5%	98,879	80,174	+18,705	+23.3%

※ECマースを運営している以下の国内事業会社8社
アイランド、ティアクラッセ、オンワードバーソナルスタイル、チャコット、クリエイティブヨーコ、大和、KOKOBUY、ウィゴー

12ページ上期の販路別売上高、こちらはウィゴーが含まれている実績となっております。
オレンジの囲いをご覧ください。
右から4番目の構成比について、百貨店構成比は25.2%、対前年で6.7%減、ショッピングセンター他は47.1%で構成比が8.4%増加、自社EC化率については78.8%で 6.7%減、EC合計では27.7%と対前年1.7%となっております。これは、EC比率の低いウィゴーが含まれたことによる影響でございます。一番右端、リアル販路系の対前期増減率では、26.4%の増収、ECにつきましては16.1%の増収という上期の結果になりました。



03

2025年度 通期
連結業績予想

2025年度 通期

連結業績予想

ONWARD

■ 上期の実績は当初計画を上回ったが、内外の経営環境が引き続き不透明な状況であること等を踏まえて、通期の業績予想は維持する。

■ 下期においても、経営環境の激変に対応した柔軟な事業運営を継続するとともに、販管費の効率化を一層徹底する。下期の売上高は前年同期比で3.6%増収の1,174億円、営業利益は17.7%増益の58億円、当期純利益は17.5%増益の52億円、EBITDAは10.7%増の86億円を予想する。

■ 通期の売上高は、前期比で10.4%増収の2,300億円、営業利益は13.3%増益の115億円、当期純利益は17.4%増益の100億円、EBITDAは10.0%増の170億円を予想する。【2026年度に当期純利益100億円以上】との中期経営計画の目標を、1年前倒しで達成する見通し。

(百万円)	通期予想			対2024年度		対公表値	
	2025年度	2024年度	公表値	増減額	増減率	増減額	増減率
1 売上高	230,000	208,393	230,000	+21,607	+10.4%	+0	+0.0%
2 売上総利益	126,000	113,575	126,000	+12,425	+10.9%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(54.8%)	(54.5%)	(54.8%)		(+0.3%)		(+0.0%)
3 販管費	114,500	103,422	114,500	+11,078	+10.7%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(49.8%)	(49.6%)	(49.8%)		(+0.2%)		(+0.0%)
4 営業利益	11,500	10,153	11,500	+1,347	+13.3%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(5.0%)	(4.9%)	(5.0%)		(+0.1%)		(+0.0%)
5 経常利益	11,000	10,084	11,000	+916	+9.1%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(4.8%)	(4.8%)	(4.8%)		(Δ 0.0%)		(+0.0%)
6 当期純利益	10,000	8,516	10,000	+1,484	+17.4%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(4.3%)	(4.1%)	(4.3%)		(+0.2%)		(+0.0%)
7 EBITDA※	17,000	15,452	17,000	+1,548	+10.0%	+0	+0.0%
(対売上高比率)	(7.4%)	(7.4%)	(7.4%)		(Δ 0.0%)		(+0.0%)

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費等

Copyright © ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

14

続いて14ページ。

こちらは通期予想でございますが、繰り返しになりますが売上高が通期で2,300億、営業利益115億円、当期純利益100億円ということで、当初公表値を維持いたします。

売上高は10.4%の増収、並びに営業利益でプラス13.3%、当期純利益でプラス17.4%と、売上ともに全段階利益の増益を見込んでおります。

2025年度 通期 主要事業会社別予想

		通期予想				
		(百万円)	2025年度	2024年度	増減額	増減率
1	オンワード樫山+HD	売上高	115,000	113,613	+1,387	+1.2%
		営業利益	7,200	7,190	+10	+0.1%
2	ウィゴー (2024年10月より連結)	売上高	31,300	12,828	+18,472	+144.0%
		営業利益	1,400	123	+1,277	+1038.2%
3	オンワード パーソナルスタイル	売上高	7,550	6,215	+1,335	+21.5%
		営業利益	140	18	+122	+677.8%
4	オンワード コーポレートデザイン	売上高	18,600	18,452	+148	+0.8%
		営業利益	1,750	1,726	+24	+1.4%
5	チャコット	売上高	11,000	10,169	+831	+8.2%
		営業利益	860	845	+15	+1.8%
6	クリエイティブヨーコ	売上高	7,250	6,798	+452	+6.6%
		営業利益	830	821	+9	+1.1%
7	大和	売上高	23,400	20,832	+2,568	+12.3%
		営業利益	1,440	1,234	+206	+16.7%
8	国内グループ会社小計 (オンワード樫山+HD除く)	売上高	109,880	86,123	+23,757	+27.6%
		営業利益	6,920	5,431	+1,489	+27.4%
9	ヨーロッパ計	売上高	13,500	12,407	+1,093	+8.8%
		営業利益	300	173	+127	+73.4%
10	アメリカ計	売上高	1,900	2,374	△ 474	△ 20.0%
		営業利益	△ 60	△ 379	+319	↗
11	アジア計	売上高	7,200	7,047	+153	+2.2%
		営業利益	140	91	+49	+53.8%
12	海外グループ会社小計	売上高	22,600	21,828	+772	+3.5%
		営業利益	380	△ 115	+495	↗
13	連結合計	売上高	230,000	208,393	+21,607	+10.4%
		営業利益	11,500	10,153	+1,347	+13.3%

※グループの内訳は単純合算 連結合計には相殺消去含む

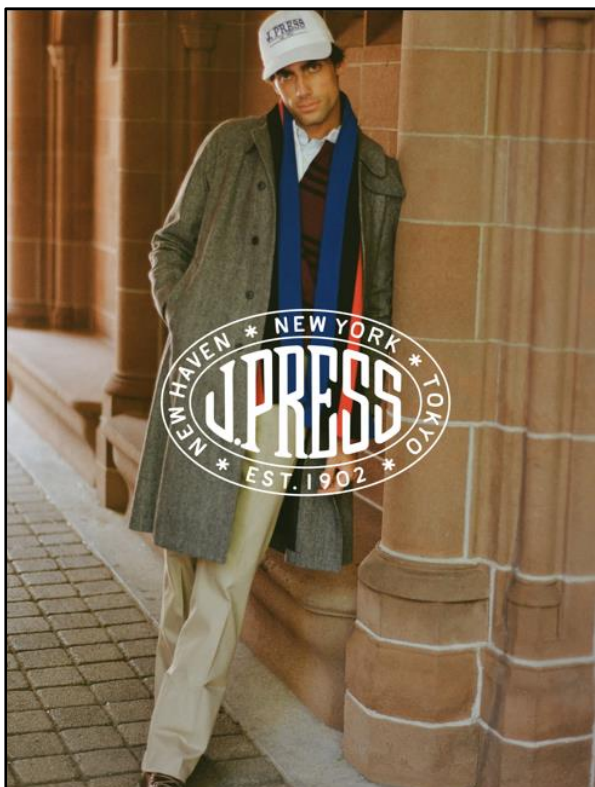
Copyright © ONWARD HOLDINGS CO., LTD.

15

その内訳としての会社別が15ページになります。

こちら会社間で濃淡がございますが、全体といたしましてはアメリカ計に含まれる、先ほどご説明しましたが、グアムのゴルフ場の売却による売上減少が年間で約8億円ございまして、これを除くと全ての会社で増収または増益を計画、特に海外については通期での黒字化を達成する見込みが高まっている状態でございます。

各社の数値の細かい部分については後ほどご確認いただければと思いますが、中核事業会社であるオンワード樫山の部分は人件費アップや投資先行的な部分もあり、営業利益の伸びを比較的控えめに計画しています。引き続き自社ECまたはOMOの店舗の拡大をさらに加速させて、来期に繋げていく年度と位置づけております。



04

Topics

23区 (オンワード樫山)

新業態「**SALON 23区**」を展開

『23区』の新レーベル「GOLD LABEL」を含むフルラインナップと、国内外からセレクトしたバイイングアイテムを展開し、単なる洋服販売の場ではなく、上質な空間、厳選された品揃え、そして心地よいサービスを通じてブランドの世界観を五感で体感できる体験型フラッグシップストア。

2025年9月3日に第一弾として阪急うめだ本店内にオープン。来春には東京・青山に路面店の開設を予定。



KASHIYAMA (オンワードパーソナルスタイル)

大連 第2工場稼働

『KASHIYAMA』は、生産基盤の拡大のため、2025年8月から大連工場を2工場体制にし、併せて工員も増員した。

これにより、1日あたりの生産量が増加し、繁忙期でも納期の安定化を図る。

今後は更にシステム改修を進め、スマートファクトリーの進化を追求する。



次に17ページをお願いいたします。

こちら2025年度に期初に掲げさせていただいた重点施策の進捗状況のアップデートをさせていただきたいと思えます。

左の『23区』はラグジュアリーラインである「GOLD LABEL」をリリースしておりまして、全てのラインを含む「SALON 23区」を、第一段階として阪急うめだ本店に9月3日にオープンしました。2026年の春には東京の青山に路面店をオープンし、より世界観を際立たせ、新規顧客の獲得を目指し、売上拡大を図ってまいります。

右のオンワードパーソナルスタイルの『KASHIYAMA』については、大連の自社工場と同じ敷地内の第2工場を2025年8月に稼働させました。オーダースーツの業容拡大を支えるための生産体制、システムを安定化させてまいります。

WEGO (ウィゴー)

新しい成長軌道へ

2024年10月の連結化以降、商品や人的資本、EC・マーケティングへの積極的な投資効果により業績が大きく伸長。
下期は、コラボ販促施策による閑散期対策と、ライブコマース等の中国拡大策で、更なる成長を目指す。



PRESENTERS ROOM (大和)

新ビジネスモデルの確立

“選べる”を贈る、ギフトの専門店『PRESENTERS ROOM (プレゼンターズルーム)』を展開。
贈る人とその先の贈られる人、どちらにとっても特別な体験をお届けする、世界でも珍しいギフト専門店。
2025年9月1日 オンラインストアオープン。
2025年9月12日 ニュウマン高輪店オープン。



18ページ、左側。

ウィゴーについては継続的に商品強化や人的資本、ECやマーケティングなどの積極投資を行い、上期で一定の成果が得られました。下期においても様々な施策を打ち、また中国地域等の拡大策を進めていきたいと考えております。

右側は先ほどもご説明しました大和の『PRESENTERS ROOM』でございます。BtoB中心であった事業から小売りへの挑戦ということで、9月1日にオンラインストア、9月12日にニュウマン高輪に、ギフトに加えて雑貨を陳列するギフト専門店をオープンしました。今後も出店を加速し、顧客との直接の接点を持つということで更なる顧客獲得、売上の拡大を図っていきます。

クリック&トライ

■ 導入店舗数・予約点数の推移

	2025年度上期	2024年度上期	増減
導入店舗数	428	407	+21
導入率	66.7%	63.2%	+3.5%
利用客数（名）	68,587	65,090	+5.4%
予約点数（点）	141,910	131,296	+8.1%
売上客数（名）	28,693	27,565	+4.1%
売上点数（点）	65,186	59,129	+10.2%
売上（百万円）	1,227	1,088	+12.8%

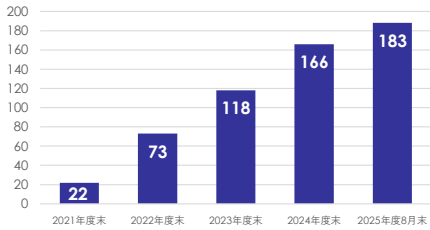
■ 導入店舗・未導入店舗の売上高（前期比）

	2025年度上期	2024年度上期
導入店舗	103%	114%
未導入店舗	97%	96%
差	+6%	+18%

「クリック&トライ」サービスとは
「ONWARD CROSSET」の商品を実店舗でご試着いただけるお取り寄せサービスです。
全国のサービス対象店舗からご近隣の店舗をお選びいただき、オンラインストアで気になるアイテムを着てみて、納得してお買い物を楽しんでいただけます。
普段取り扱いのないブランドを取り寄せたり、サイズ・色欠品にも対応でき、コーディネート幅が広がって、客単価のUPにつながっています。

オンワード・クロゼットセレクト (OCS)

■ OCS店舗数の推移



■ OCS売上高（前期比）

	2025年度上期
※アットレット・路面店を除く オンワード・クロゼットセレクト（OCS）	109%
OCS除く店舗	92%
差	+17%

オンワード・クロゼットセレクト（OCS）とは
ブランドの垣根を越えて様々な商品を取り揃えており、幅広い品揃えのなかで
お買い物を楽しまいただけるブランド複合型店舗です。
ご愛用いただいたオンワード製品を店頭にてお引き取りし、リサイクル・リユース
に活用する「オンワード・グリーンキャンペーン」を毎日実施（一部店舗を除く）。
「クリック&トライ」サービスはOCS全店舗で導入しています。
点在していたオンワードショップを、一か所にまとめることにより、店舗効率（
人頭効率・坪効率）が格段に上がります。

19ページをお願いします。

継続的にアップデートさせていただいておりますオンワード樫山を中心としたOMOサービスの進捗状況アップデートでございます。クリック&トライの導入は上期で21店舗増加し、導入店舗は売上高の前期比で103%を確保できている状況でございます。右側のオンワード・クロゼットセレクトについては2025年8月末で183店舗、下段の売上でございますと売上高の前期比で109%を確保できている状況でございます。

以上ビジネス系のご説明で、次に財務状況のアップデートをさせていただきたいと思います。



05

財務状況

2025年度 上期 当期純利益影響項目				ONWARD	
(百万円)		2025年度 上期	2024年度 上期	増減率	
1	営業利益	5,736	5,255	+9.2%	■ 営業外損益は、為替差損の計上や金利上昇に伴う支払利息の増加等により、2億円の悪化。
2	営業外収益	325	306	+6.2%	
3	受取利息・配当金	156	172	△ 9.3%	
4	持分法による投資利益	-	65	-	■ 経常利益は前年同期比+5.9%増の55億円となった。
5	その他	168	68	+147.1%	
6	営業外費用	539	349	+54.4%	
7	支払利息	256	173	+48.0%	■ 特別損益は、2Qでの政策保有株式の縮減による特別利益17億円の計上等により、前年同期から約9億円増加。
8	持分法による投資損失	66	-	-	
9	為替差損	84	8	+950.0%	
10	その他	131	166	△ 21.1%	■ 以上の結果、当期純利益は前年同期比17.4%増の48億円となった。
11	営業外損益計	△214	△42	-	
12	経常利益	5,521	5,213	+5.9%	
13	特別利益	1,708	1,767	△ 3.3%	
14	固定資産売却益	-	902	-	
15	投資有価証券売却益	1,708	865	+97.5%	
16	特別損失	730	1,700	△ 57.1%	
17	減損損失	714	243	+193.8%	
18	関係会社整理損	-	1,445	-	
19	その他	15	10	+50.0%	
20	特別損益	978	67	+1359.7%	
21	税前利益	6,500	5,280	+23.1%	
22	法人税等	1,677	1,110	+51.1%	
23	少数株主損益	-	61	-	
24	当期純利益	4,822	4,108	+17.4%	

21ページ財務状況のうち、当期純利益への影響項目、先ほどのハイライトでご説明させていただいた内容です。こちら営業利益が対前年増減で9.2%増に対して、当期純利益が17.4%であったという説明のページでございます。営業外損益は為替差損と金利上昇の支払利息の増加により2億円悪化し、結果経常利益は前年同期比で5.9%の増益ということでございました。特別損益では、政策保有株式の縮減を上期においても実施しましたので、特別利益で17億円の売却益が発生し、また前期に海外関連の事業構造改革による特別損失がございましたので特損益で9億円の改善ということで、結果当期純利益では7億円、17.4%の増益という結果でございました。

2025年度 上期 連結貸借対照表

ONWARD

	(億円)	2025年度 上期	2024年度 期末	前期末比±
1	資産合計	1,790	1,792	△ 2
2	流動資産	847	801	+46
3	現金及び預金	103	135	△ 32
4	売掛金	165	159	+6
5	棚卸資産	496	458	+38
6	固定資産	942	991	△ 49
7	有形固定資産	475	476	△ 1
8	無形固定資産	122	128	△ 6
9	投資その他の資産	344	385	△ 41
10	負債合計	953	949	+4
11	買掛金	217	197	+20
12	借入金	466	485	△ 19
13	その他	269	267	+2
14	純資産合計	836	842	△ 6
15	自己資本比率	46.7%	47.0%	△ 0.3%
16	流動比率	127.8%	127.7%	+0.1%

- 棚卸資産
オンワード樫山・ウィゴーの仕入強化等による増加。
- 買掛金
支払いサイトの短縮化による一時的な増加。
- 投資その他の資産
政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券の減少。
- 借入金
返済による減少。

22ページ、バランスシートの状況でございます。

棚卸資産が期首に対して38億円増加しておりますが、こちら8月末という季節要因と、また店舗数の増加等による仕入れ強化によるもので、期末に向けてはしっかり調整していきたいと考えております。買掛金も同様ですが、8月末が休日という影響もあり一時的に増加しております。投資その他の資産で41億円が減少しておりますが、こちらは政策保有株式の縮減の結果でございまして、借入金についてはグループのCMSなどを進めることにより19億円返済したことに伴う減少でございます。

2025年度 上期 主要財務指標

- EBITDAは、前年同期比9.3%増加の84億円。
- 純資産は、非支配株主持分の減少等により、前期末より0.7%減少（△6億円）の837億円。
- 自己資本比率は、前期末より0.3%減少の46.7%。
- 流動比率は、前期末より0.1%上昇の127.8%。

EBITDA

(百万円)

2025年度 上期	2024年度 上期	増減	増減率
8,408	7,690	+718	+9.3%

自己資本比率

2025年度 上期末	2024年度 期末	増減
46.7%	47.0%	△ 0.3%

純資産

(百万円)

2025年度 上期末	2024年度 期末	増減	増減率
83,658	84,287	△ 629	△ 0.7%

流動比率

2025年度 上期末	2024年度 期末	増減
127.8%	127.7%	+0.1%

23ページをお願いします。

こちら継続的にアップデートしている財務指標でございます。EBITDAは記載の通りでございます、純資産は6億2,900万円の減少ということで、こちら前期末の配当が35億円ありましたので、上期末では0.7%減少、自己資本比率も同様に0.3%の減少と、いずれも一時的なものと理解しております。流動比率については先ほどの借入金が多返済というところが多少進んだことで0.1%改善というような結果でございました。

■ キャッシュ・フロー

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前利益および棚卸資産の増加等により40億円の収入。
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の取得等により12億円の支出。
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の減少および配当金の支払い等の結果、59億円の支出。

■ 設備投資

- 設備投資額は、前年同期より1億増加の29億円。
- DX関連や出店関連など投資を厳選し、効率的に実施。

(百万円)			
2025年度 上期	2024年度 上期	増減	増減率
2,883	2,761	+122	+4.4%

■ 減価償却費

- 減価償却費は、前年同期より1億円増加の21億円。

(百万円)			
2025年度 上期	2024年度 上期	増減	増減率
2,145	2,007	+138	+6.9%

最後キャッシュフロー等の状況、24ページをお願いします。

キャッシュフローについては上期、前年同期が62億円のキャッシュフローの収入でしたが今期については40億円の収入という結果です。投資活動は12億円、政策保有株式売却の入金が第3四半期にずれた影響がございます。財務活動については、借入金の返済または配当金の支払いということで、59億円の支出という結果でございました。設備投資についてはほぼ予定通りの進捗ですが、28億円、前期比で1億円の増加、それに伴って減価償却費も1億3,800万円の増加となりました。

以上、駆け足となりましたが私からの説明を終えさせていただきます。



06

Sustainability

【キャリアオーナーシップ経営AWARD2025優秀賞を受賞】

https://www.onward-hd.co.jp/release/2025/20250516_1.html 2025年5月 オンワードホールディングス

当社は、2019年より、制度整備と組織風土の醸成を両輪とし、業務効率化とワーク・ライフ・バランスの実現により生産性をあげることを目的とした「働き方デザイン」プロジェクトを実施。平均勤続年数の大幅な向上や、男性育休取得率の上昇・取得日数の増加に加え、女性執行役員の登用につながった等の社員の自律的成長を支える取り組みが高い評価を得て、「キャリアオーナーシップ経営AWARD2025」の優秀賞を受賞した。



■「キャリアオーナーシップ経営 AWARD」とは

「キャリアオーナーシップ経営 AWARD」は、個人と組織の持続的な成長を実現するため、キャリアオーナーシップ経営の3つの視点（キャリアオーナーシップ人材を「可視化する（見える）」、「増やす」、「（経営や事業と）つなぐ」）を実践し、「個人と企業の新しい関係づくり」を推進する企業を表彰するものです。2025年度は、従業員1,000名以上の企業を「大企業の部」、1,000名未満の企業を「中堅・中小企業の部」として審査され、33社・団体が選出されました。

キャリアオーナーシップ経営AWARD 2025 特設ページ：
<https://co-consortium.persol-career.co.jp/com-award/>

【ワークショップ交流会とバレエ公演鑑賞へ

夢を追いかける小中学生14名を招待】

https://www.onward-hd.co.jp/release/2025/20250702_2.html 2025年7月 オンワードホールディングス / チャコット

バレエへの情熱にあふれる小中学生14名を第2回「バレエみらいシート」に招待した。新国立劇場バレエ研修所のアクティング・ディレクター本島美和さんから、台詞のないバレエだからこそ重要な“表現の大切さ”を学ぶワークショップ交流会を開催した後、新国立劇場バレエ団『不思議の国のアリス』公演を鑑賞。また、公演の幕間（休憩時間）には、本島さんとの交流会も実施した。



【北陸支援プロジェクト「北陸×オンワード ～想いを、手間に～」】

https://www.onward-hd.co.jp/release/2025/20250422_2.html

2025年4月 オンワード樺山

北陸のメーカーが手がけた素材を使用した当社の対象商品の売上の一部が「令和6年能登半島地震災害義援金」として日本赤十字社を通じて寄付され、被災地の暮らしの再建や復興支援に役立てられる「北陸×オンワード ～想いを、手間に～」プロジェクトを2025年4月22日～8月31日実施。J.PRESS MEN'S、GOTAIRIKU、JOSEPH ABBOUD、JOSEPH HOMME、23区GOLFのメンズ5ブランドで、計50アイテムが対象。



■対象商品に付帯する特別タグ



■プロジェクト対象商品に今回素材を使用している北陸メーカー（五十音順）

<石川県> 小松マテール株式会社、株式会社サンクスコーポレーション、株式会社ハクサンケミカル、丸井織物株式会社、株式会社YOSHITA TEX
<福井県> 株式会社カツクラ、有限会社熊工房、サイオーベックス株式会社、株式会社ダナックス、トヨシマセイ株式会社、広燃株式会社、
福井経編興業株式会社、株式会社ミツヤ

サステナブル経営の取り組み

—ONWARD—

【 飛行機の廃シートカバーを再活用したパッチワーククッションを販売 】

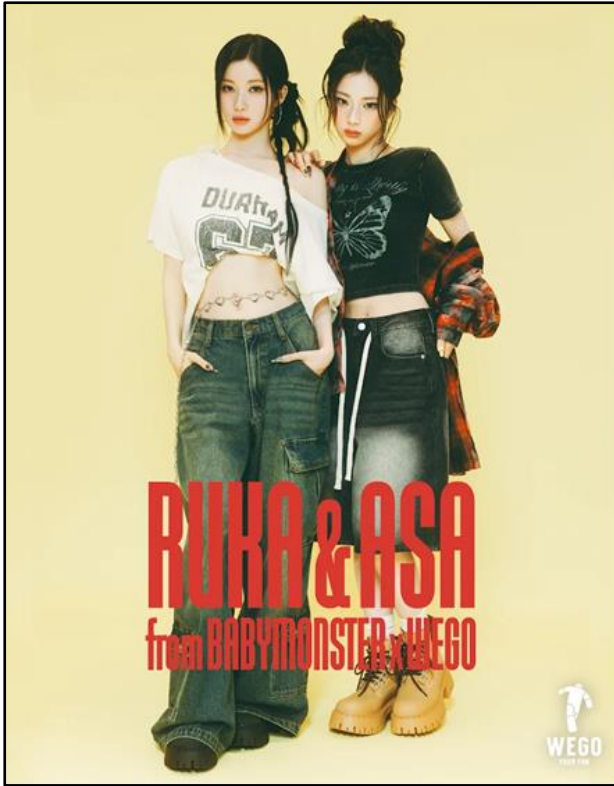
<https://www.onward-hd.co.jp/release/2025/20250804.html> 2025年8月 オンワードコーポレートデザイン

株式会社オンワードコーポレートデザインは、ANAホールディングス株式会社との共同アップサイクルの取り組みとして、廃棄対象のシートカバーから「ANA特製パッチワーククッション」を製作。

2022年、廃棄対象のシートカバーで製作したルームシューズが大好評となり、そのルームシューズの製作過程で残った「端切れ」を再活用したパッチワーククッションを、第2弾として販売した。これにより、廃棄対象となるシートカバー1枚の中から、約85%をルームシューズやパッチワーククッションにアップサイクルして製品化することを実現した。



商品名：ANA特製パッチワーククッション
販売サイト：ANA Mall内ANAワクワクショップ（※現在は販売終了）
価格：1個15,000円（税込）※送料込
サイズ：約34x34cm



07

Appendix

2025年度 上期 連結販管費



(百万円)					ウィゴ-社除く	
		2025年度上期	2024年度上期	増減率	2025年度上期	増減率
1	人件費	21,364	18,378	+16.2%	18,655	+1.5%
2	賃借料	15,409	12,719	+21.1%	12,548	△1.3%
3	運賃運搬費	3,803	3,149	+20.8%	3,439	+9.2%
4	広告宣伝費	4,104	3,258	+26.0%	3,558	+9.2%
5	減価償却費	1,760	1,606	+9.6%	1,604	△0.1%
6	その他	10,332	8,344	+23.8%	9,193	+10.2%
7	販管費計	56,772	47,454	+19.6%	48,997	+3.3%

【増減要因】

- 人件費 … 賃金アップ等の人的資本投資強化による増加
- 賃借料 … 流通経路の構成比の変化や店舗運営効率の改善による減少
- 運賃運搬費 … EC売上、カタログギフト販売の増加等に伴う配送料の増加
- 広告宣伝費 … プロモーション施策やデジタル広告施策など積極投資による増加

2025年度 セグメント別実績・予想



		(百万円)	上期実績				下期予想				通期予想			
			2025年度	2024年度	増減額	増減率	2025年度	2024年度	増減額	増減率	2025年度	2024年度	増減額	増減率
オンワード + H D	1	売上高	54,724	54,722	+2	+0.0%	60,276	58,891	+1,385	+2.4%	115,000	113,613	+1,387	+1.2%
	2	売上総利益 (対売上高比率)	32,160 (58.8%)	31,898 (58.3%)	+262 (+0.5%)	+0.8% (+0.5%)	33,413 (56.4%)	+577 (Δ 0.3%)	+1.7% (57.5%)	+1.7% (Δ 0.3%)	66,150 (57.5%)	65,311 (57.5%)	+839 (+0.5%)	+1.3% (+0.0%)
	3	販管費 (対売上高比率)	29,644 (54.2%)	28,960 (52.9%)	+684 (+1.3%)	+2.4% (+1.3%)	29,306 (48.6%)	+145 (49.5%)	+0.5% (Δ 0.9%)	+0.5% (Δ 0.9%)	58,950 (51.3%)	58,121 (51.2%)	+829 (+0.1%)	+1.4% (+0.1%)
	4	営業利益 (対売上高比率)	2,516 (4.6%)	2,938 (5.4%)	Δ 422 (Δ 0.8%)	Δ 14.4% (Δ 0.8%)	4,684 (7.8%)	+432 (7.2%)	+10.2% (+0.6%)	+10.2% (+0.6%)	7,200 (6.3%)	7,190 (6.3%)	+10 (+0.0%)	+0.1% (+0.0%)
国内グループ + 会社小計	5	売上高	54,760	35,959	+18,801	+52.3%	55,120	50,164	+4,956	+9.9%	109,880	86,123	+23,757	+27.6%
	6	売上総利益 (対売上高比率)	28,074 (51.3%)	18,051 (50.2%)	+10,023 (+1.1%)	+55.5% (+1.1%)	26,626 (48.3%)	+2,289 (48.5%)	+9.4% (Δ 0.2%)	+9.4% (Δ 0.2%)	54,700 (49.8%)	42,388 (49.2%)	+12,312 (+0.6%)	+29.0% (+0.6%)
	7	販管費 (対売上高比率)	23,938 (43.7%)	14,892 (41.4%)	+9,046 (+2.3%)	+60.7% (+2.3%)	23,942 (43.4%)	+1,877 (44.0%)	+8.5% (Δ 0.6%)	+8.5% (Δ 0.6%)	47,880 (43.6%)	36,957 (42.9%)	+10,923 (+0.7%)	+29.6% (+0.7%)
	8	営業利益 (対売上高比率)	4,136 (7.6%)	3,159 (8.8%)	+977 (Δ 1.2%)	+30.9% (Δ 1.2%)	2,684 (4.9%)	+412 (4.5%)	+18.1% (+0.4%)	+18.1% (+0.4%)	6,820 (6.2%)	5,431 (6.3%)	+1,389 (Δ 0.1%)	+25.6% (Δ 0.1%)
海外グループ + 会社小計	9	売上高	9,946	10,882	Δ 936	Δ 8.6%	12,654	10,946	+1,708	+15.6%	22,600	21,828	+772	+3.5%
	10	売上総利益 (対売上高比率)	4,442 (44.7%)	4,718 (43.4%)	Δ 276 (+1.3%)	Δ 5.8% (+1.3%)	5,708 (45.1%)	+479 (47.8%)	+9.2% (Δ 2.7%)	+9.2% (Δ 2.7%)	10,150 (44.9%)	9,947 (45.6%)	+203 (Δ 0.7%)	+2.0% (Δ 0.7%)
	11	販管費 (対売上高比率)	4,533 (45.6%)	5,032 (46.2%)	Δ 499 (Δ 0.6%)	Δ 9.9% (Δ 0.6%)	5,237 (41.4%)	+207 (46.0%)	+4.1% (Δ 4.6%)	+4.1% (Δ 4.6%)	9,770 (43.2%)	10,062 (46.1%)	Δ 292 (Δ 2.9%)	Δ 2.9% (Δ 2.9%)
	12	営業利益 (対売上高比率)	Δ 91 (-)	Δ 314 (-)	+223 (+1.9%)	↗ (+1.9%)	471 (3.7%)	199 (1.8%)	+272 (+136.7%)	+272 (+136.7%)	380 (1.7%)	Δ 115 (-)	+495 (+1.9%)	↗ (+1.9%)



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、
その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。
この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任
を負いませんのでご承知おきください。