



（代表取締役社長 保元道宣）

保元です。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。

まず、私の方から2026年第1四半期の連結実績ハイライト、続きまして上期・通期の連結予想ハイライト、それから最後に、トピックスとして、3点ほどお話をさせていただきたいと思いますので、よろしくお願いします。

2026年度 第1四半期 連結実績ハイライト

売上高	営業利益	純利益	EBITDA*
635 億円	56 億円	50 億円	70 億円
前年同期比 +5.5% +33億円	前年同期比 +5.5% +3億円	前年同期比 +18.1% +8億円	前年同期比 +5.3% +4億円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等

- 売上高は、前年同期比で5.5%増収の635億円となった。特に、オンワードパーソナルスタイル（38.5%増収）、チャコット（16.4%増収）、アメリカ事業（82.5%増収）、アジア事業（16.4%増収）が、二桁の大幅増収と好調だった。オンワード壺山（2.0%増収）、ウィゴー（7.2%増収）も堅調に推移した。
- ブランド別では、戦略強化ブランドである『アンフィーロ』（25.7%増収）、『カシヤマ』（38.5%増収）、『チャコット・コスメティクス』（45.4%増収）が、デジタルマーケティングやプロモーションの強化等によって、二桁の大幅増収を達成した。『23区』（1.0%増収）、『WEGO』（7.2%増収）も堅調だった。
- 販路別では、百貨店が店舗廃止の影響等で4.5%の減収となったが、直営店等が11.7%の大幅増収、ECが5.2%の増収となった。
- 営業利益は5.5%増益の56億円となった。売上総利益率は、夏物の早期投入や在庫水準の適正化を進めたこと等から、0.9%低下して56.1%となった。販管費率は、店舗運営の効率化の徹底等により、0.9%低下して47.2%となった。
- 以上の結果、純利益は18.1%増益の50億円、EBITDAは5.3%増の70億円となった。

ちょうどこの第1四半期が始まる直前の2月末に、中東エリアで紛争が勃発し、消費マインドへの影響等も心配されたスタートでした。それから5月は、例年よりかなり気温の高い、夏が前倒しでやってきたという感覚もありました。かなりスタートから波乱含みの第1四半期でしたが、なんとか増収、各段階利益で増益となりました。売上高につきましては、635億円と前年同期比5.5%の増収で着地いたしております。

この増収を牽引したのが、オーダースーツ事業を展開するオンワードパーソナルスタイルで、38.5%の大幅増収となっております。またチャコットではコスメティクス事業が好調で、バレエ事業等と合わせて16.4%の増収となりました。また、アメリカ事業、これはほぼ『J.PRESS』ですが、Eコマースを中心に、82.5%と大幅な増収を実現しております。また、アジアでは生産事業でオーダースーツの工場稼働率が上がり、アジア事業全体で16.4%の増収となりました。また、中核会社のオンワード壺山も2%の増収、ウィゴーが7.2%の増収と堅調に推移いたしました。

ブランド別では、戦略強化ブランドと位置づけておりますオンワード壺山の『アンフィーロ』が25.7%の増収と好調を維持しておりますし、先ほど申し上げたオーダースーツの『カシヤマ』も38.5%の増収、チャコットの中でもコスメティクス事業が45.4%の増収となっており、いずれもデジタルマーケティング、プロモーションの強化等が功を奏しております。中核基幹ブランドの23区が1%の増収、『WEGO』も7.2%の増収と堅調でした。

販路別では、館の廃止や当社の不採算店舗の廃止もあり、百貨店流通が4.5%の減収となりました。一方で、直営店等が11.7%の2桁増収、Eコマースが5.2%の増収と堅調に推移しております。

営業利益は56億円と前年同期比5.5%の増益となりました。粗利率は、0.9ポイント低下の56.1%となっております。5月の気温が高く推移しましたが、比較的粗利率を抑えた夏物の早期投入が進んだこと、コロナ禍で在庫水準が若干大きめになっておりましたので、この在庫処分を進めたことが主な要因です。一方で、販管費率は、0.9ポイント改善の47.2%に抑えることができております。これは従来から進めておりますブランド複合店舗の運営力の向上、あるいはクリック＆トライト施策の推進で店舗運営の効率化を更に徹底したことが主な要因で、結果、営業利益率は横ばいとなっております。

以上の結果、純利益は50億円、前年同期比で18.1%の増益。EBITDAも、前年同期比5.3%増の70億円という形で着地しております。

2026年度 上期・通期 連結予想ハイライト

	売上高	営業利益	純利益	EBITDA*
上期	1,175 億円 前年同期比 +4.3% +49億円	64 億円 前年同期比 +11.6% +7億円	56 億円 前年同期比 +16.1% +8億円	93 億円 前年同期比 +10.6% +9億円
通期	2,470 億円 前期比 +4.3% +102億円	128 億円 前期比 +10.3% +12億円	112 億円 前期比 +10.9% +11億円	188 億円 前期比 +9.3% +16億円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等

- 地政学リスクやマクロ経済環境の不透明感が継続していること等から、上期および通期の業績予想を据え置く。
- 第2四半期期間において、事業環境の変化に対応したマーケティング施策等を推進し、上期の売上高は前年同期比で4.3%増収の1,175億円、営業利益は11.6%増益の64億円、純利益は16.1%増益の56億円、EBITDAは10.6%増の93億円を予想する。
- その結果、通期の売上高は4.3%増収の2,470億円、営業利益は10.3%増益の128億円、純利益は10.9%増益の112億円、EBITDAは9.3%増の188億円を予想する。

続きまして、パワーポイント資料の5ページ目、予想のハイライトに移らせていただきます。これは結論から言いますと上期・通期ともに当初の業績予想を据え置いております。

第2四半期においても、事業環境の変化に対応した様々なマーケティング施策を推進いたします。

上期の売上高につきましては、前年同期比で4.3%増収の1,175億円、営業利益は11.6%増益の64億円、純利益は16.1%増益の56億円、EBITDAは10.6%増の93億円。これは当初の予想を維持しております。

また、通期につきましても、売上高は4.3%増収の2,470億円、営業利益は10.3%増益の128億円、純利益は10.9%増益の112億円、EBITDAは9.3%増の188億円、これも当初の予想を据え置く形で予想しております。以上が、連結予想のハイライトでございます。

TOPICS①

ウィゴー | 海外展開に向けた台湾1号店が好調スタート

- ウィゴーは、2026年度より海外展開を本格化する。その第一弾として、台湾および中国マーケットの開拓を目指す。
- 本年5月末には、台湾において自社ECサイトを開設した上で、台北市内の誠品生活武昌店に台湾1号店を出店。6月末までの売上高（店舗＋EC）は、計画比で約4.4倍と好調なスタート。
- 今期中に、台北市内の路面旗艦店を含む3店舗を追加で出店する予定。2030年度までには20店舗体制を構築する計画。
- 中国においては、淘宝网（Taobao）、天猫（Tmall）上でのEC展開に続いて、年内には上海市内に路面旗艦店をオープンする予定。



続きまして、足元の成長戦略に繋がる3つのトピックスについてご説明させていただきます。

1つ目は、戦略強化ブランドの一角を占めるウィゴーでございます。

ウィゴーは、2024年の秋に完全子会社化をして1年半が経過をしておりますが、PMIは順調に進んでおります。

完全子会社化をした当初から海外展開は大きなビジョンでしたが、アジアを中心とした海外展開を、この2026年度から本格化していきます。その第一弾として、台湾エリアおよび中国マーケットの開拓を目指します。

ちょうどこの第1四半期の一番最後の週になりましたが、5月末にまずは台湾において、自社ECサイトの開設と、台北市内の誠品生活という商業施設の武昌店にリアル店舗の1号店のオープンできました。6月末までの約1か月間で、店舗とEC売上合計の実績が計画比で約4.4倍となり、非常に好調なスタートとなっております。今期中には、1号店に加えて、路面旗艦店を含む3店舗の出店をし、2030年度までには20店舗体制を構築する計画ですが、1号店の反響が良く、好調ですので、台湾国内のデベロッパーさんからの引き合いも非常に増えているという状況で、出店計画を前倒しで達成できるように進めていきたいと考えております。

一方、中国におきましては、現状、淘宝网（Taobao）、天猫（Tmall）上でのEC展開を行っておりますが、リアル店舗の常設店はございませんでした。年内、現在は10月の初めを予定しておりますけれども、上海の中心エリアに路面旗艦店をオープンし、ECマースとの相乗効果を目指していきたいと考えております。

TOPICS②

チャコット・コスメティクス | プロモーション強化等を通じたブランド認知の拡大

- テレビやインターネット等を通じたプロモーションの強化により、1Q売上高は前年同期比で45.4%増収と大きく伸長。
- バラエティストアやドラッグストア等において、プロモーションと連動した売場展開を実行し、顧客接点が拡大。
- 永年バレエ界において培った商品の高い品質や機能性への認知が広がった結果、「コンプレクションクリエイター」や「クールシリーズ」等の販売が好調に推移。



2つ目は『チャコット・コスメティクス』です。

チャコットはバレエ事業をもともと祖業としておりましたけれども、コスメ事業に絞ったプロモーションの強化は、あまり力を入れておりませんでした。

今年度、池田エライザさんを起用しプロモーションを強化しております。チャコットとして初めてテレビCMを放映し、インターネット等と合わせたプロモーションを展開をいたしました。その結果、第1四半期の売上高は45.4%の増収と大きく伸長することができております。

主要な販路としては、バラエティストアやドラッグストアがメインですが、こうしたプロモーションの計画をご説明をして、売り場展開も拡大していただき、顧客接点が全国で拡大できております。

商品面では、バレエ界で培った高品質、高機能の商品力にはもともと自信を持っておりますけれども「コンプレクションクリエイター」や「クールシリーズ」等の定番的な一番自信のある商品の認知度が上がりまして、販売も好調に推移をしております。

TOPICS③

しろたん | 地上波アニメ化をいかした事業成長の加速

- クリエイティブヨーコが展開するキャラクター事業である「しろたん事業」の1Q売上高は、物販事業とライセンス事業を中心に、前年同期比4.9%増収と堅調に推移。
- 本年10月にスタートする地上波アニメ（株式会社テレビ朝日様）への期待もあり、本年6月に開催された「ライセンシングジャパン」ブースへの国内外からの来訪社数が、前年比で約40%増加。（10を超える国・地域から約60社が来訪）
- 同じく6月には、「サンリオキャラクター大賞」（株式会社サンリオ様主催）のパートナー部門において第1位を獲得する等、今後のコラボレーションの機会が拡大。

サンリオキャラクター大賞パートナー部門第1位



TVアニメキャラクター紹介（TVアニメ「しろたん」ホームページより）



ライセンシングジャパン しろたんブースの様子



次に「しろたん事業」の成長の加速についてです。

クリエイティブヨーコはペットのファッションやグッズが基幹事業ですが、1999年から、独自のIPとして『しろたん』という、タゲゴトアザラシのキャラクターを育成してまいりました。その結果、非常に熱い、強いファン層を27年かけて形成しております。

第1四半期の物販事業、ライセンス事業は堅調に推移し、4.9%の増収で着地しております。

春にリリースをしましたが、今年10月から地上波のアニメがテレビ朝日様のネットワークで、配信をされることが決まっております。これで一般の方に『しろたん』キャラクターの知名度が大幅に上がることが期待されます。これに合わせて、物販事業、それから特にライセンス事業を様々な企業様とのコラボレーションで飛躍的に拡大していく第一歩にしたいと考えております。

6月に東京ビッグサイトで開催された「ライセンシングジャパン」、これはライセンサーとライセンシーの出会いの場で、毎年『しろたん』も出店していますが、しろたんブースへの国内外からの来訪者数は、今年は前年比で約40%増加し、海外からは10を超える国・地域から約60社が来訪されました。地上波アニメ化には様々な業界・企業から熱い期待を寄せられているという状況でございます。現在、海外も含めまして、この事業を展開するためのパートナー選びをテレビ朝日様と共同で進めているところでございまして、この秋からの展開にはなりますが、ご期待いただきたいと思います。

また、合わせて同じ6月ですけれども、国内においても、これはサンリオ様が長らく主催されております「サンリオキャラクター大賞」の中で、パートナー部門で第1位を獲得することもできました。この受賞によって様々なパートナー様とのコラボレーションの機会も拡大することが期待されます。

この「しろたん事業」は今着々と準備を進めておりますが、リアル店舗網でもアニメ化を機に『しろたん』関連の商材を目に触れやすいところに展開するような売り場の再編成も進めておりますので、ぜひご期待いただきたいと思います。

2026年度 第1四半期 主要事業会社別実績

第1四半期実績

単位：百万円		2026年度	2025年度	増減額	増減率
1	オンワード樫山+HD	売上高 31,410	30,794	+616	+2.0%
	営業利益	3,397	3,098	+299	+9.7%
2	ウィゴー	売上高 8,188	7,665	+523	+6.8%
	営業利益	546	469	+77	+16.4%
3	オンワード パーソナルスタイル	売上高 3,337	2,410	+927	+38.5%
	営業利益	276	177	+99	+55.9%
4	国内ファッション領域計	売上高 44,979	43,025	+1,954	+4.5%
	営業利益	4,382	3,810	+572	+15.0%
5	ヨーロッパ計	売上高 2,727	2,539	+188	+7.4%
	営業利益	△ 323	△ 329	+6	➡
6	アメリカ計	売上高 604	331	+273	+82.5%
	営業利益	8	△ 43	+51	➡
7	アジア計	売上高 2,311	1,986	+325	+16.4%
	営業利益	40	89	△ 49	△ 55.1%
8	海外ファッション領域計	売上高 5,642	4,856	+786	+16.2%
	営業利益	△ 275	△ 283	+8	➡
9	ファッション領域計	売上高 50,621	47,881	+2,740	+5.7%
	営業利益	4,107	3,527	+580	+16.4%
10	チャコット	売上高 3,195	2,745	+450	+16.4%
	営業利益	390	389	+1	+0.3%
11	クリエイティブヨーコ	売上高 1,698	1,594	+104	+6.5%
	営業利益	197	178	+19	+10.7%
12	大和	売上高 6,038	5,996	+42	+0.7%
	営業利益	336	748	△ 412	△ 55.1%
13	コスメ・デ・ボーテ	売上高 465	-	-	-
	営業利益	146	-	-	-
14	ウェルネス領域計	売上高 11,858	10,820	+1,038	+9.6%
	営業利益	1,169	1,395	△ 226	△ 16.2%
15	コーポレートデザイン領域計 (オンワードコーポレートデザイン)	売上高 5,418	5,396	+22	+0.4%
	営業利益	744	729	+15	+2.1%
16	連結合計	売上高 63,466	60,158	+3,308	+5.5%
	営業利益	5,647	5,353	+294	+5.5%

※グループの内訳は単純合算。連結合計には相殺消去含む。なお、ウィゴーは、2026年度より、国内、海外（アジア計に含む）に分けて記載。

（取締役 財務・経理・IR担当 吉田昌平）

経理・財務・IR担当の吉田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

早速ですが、私からは11ページ、第1四半期の主要事業会社別実績からご説明申し上げます。ハイライトにおいてご説明ありましたとおり、連結合計の第1四半期実績は、売上高で635億円、営業利益は56億円という結果でございました。本年度よりその内訳をビジョンに沿って領域別に並べ替えております。

まず4番国内ファッション領域計は売上高が450億円となり営業利益は約44億円となりました。オンワード樫山は、百貨店が減収ながら直営店やECの売上が伸長し、2%の増収、店舗の効率性が上がり販管比率が改善、営業利益は約9.7%の増益となりました。

2番ウィゴーの国内は、主にレディースのコラボ企画アイテムが好調に推移したことなどから、既存店売上が6.9%と伸び、増収増益となりました。

3番のオーダーメイド事業のオンワードパーソナルスタイルも、新規11店舗に加え、既存店舗でも12%増となり、売上で38.5%、営業利益で55.9%と、大幅な増収増益となりました。

8番海外ファッション領域計売上高は56億円、営業利益は赤字ながら、800万円の改善となりました。5番ヨーロッパのJOSEPH事業において、リアル店舗は紛争の影響もあり鈍化いたしました。EC等が伸長しました。

6番アメリカのJ.PRESS事業では、引き続きEC中心に売り上げが大幅伸長し、黒字化いたしました。

7番アジア計においては、オーダースーツの大連工場の売上増に加え、本格的に海外展開を開始したウィゴーで上海のECが好調。16.4%の増収となりました。台湾出店関連の経費が先行したことで減益となっておりますが、通期のアジア計では増益を計画しております。

14番ウェルネス領域計では、売上高は10億円の増収となりましたが、営業利益は約2億円の減益となりました。10番チャコットでは、プロモーションによりコスメティクスが大幅伸長、経費は先行いたしました。下期にかけて利益貢献の見込みでございます。

13番コスメ・デ・ボーテは、当第1四半期より新規連結となるネイルの事業会社ですが、売上高で約5億円、営業利益で1.5億円の実績となりました。

15番のコーポレートデザイン領域は、第1四半期堅調な結果で着地することができました。

2026年度 第1四半期 販路別売上高				
販路別売上高 第1四半期実績				
単位：百万円		2026年度	2025年度	増減額
				増減率
1	百貨店	13,598	14,235	△637
	構成比	24.1%	26.7%	△ 2.6%
2	直営店他	27,526	24,634	+2,892
	構成比	48.8%	46.2%	+2.7%
3	リアル販路計	41,124	38,869	+2,255
	構成比	73.0%	72.9%	+0.1%
4	自社EC	11,926	11,408	+518
	構成比	21.2%	21.4%	△ 0.2%
5	他社EC	3,307	3,075	+232
	構成比	5.9%	5.8%	+0.1%
6	EC販路計	15,233	14,483	+750
	構成比	27.0%	27.1%	△ 0.1%
7	自社EC比率	78.3%	78.8%	△ 0.5%
8	売上高計	56,357	53,352	+3,005
				+5.6%
※Eコマースを運営している以下の国内事業会社10社 オンワード樫山、ウィゴー、オンワードバーソナルスタイル、アイランド、ティアクラッセ、チャコット、クリエイティブヨコ、大和、 KOKOBUY、コスメ・デ・ポーチ				
©Copyright ONWARD HOLDINGS CO.,LTD.				12

次に、12ページ、販路別売上高になります。

百貨店売り上げは、4.5%減収。ショッピングセンターを含む直営店ほかで、11.7%の増収があり、リアル販路計で5.8%の増収となりました。ECについては、自社ECが4.5%、他社ECが7.5%伸び、EC販路計で5.2%の増収となりました。なお、EC構成比は27.0%、自社EC化率は78.3%となりました。

2026年度 上期・通期 連結業績予想

上期予想					通期予想			
単位：百万円								
	2026年度	2025年度	増減額	増減率	2026年度	2025年度	増減額	増減率
1 売上高	117,500	112,636	+4,864	+4.3%	247,000	236,804	+10,196	+4.3%
2 売上総利益	65,200	62,508	+2,692	+4.3%	135,100	129,415	+5,685	+4.4%
	対売上高比率	55.5%		+0.0%	54.7%	54.7%		+0.0%
3 販管費	58,800	56,772	+2,028	+3.6%	122,300	117,811	+4,489	+3.8%
	対売上高比率	50.0%		△ 0.4%	49.5%	49.8%		△ 0.3%
4 営業利益	6,400	5,736	+664	+11.6%	12,800	11,604	+1,196	+10.3%
	対売上高比率	5.4%		+0.3%	5.2%	4.9%		+0.3%
5 経常利益	6,200	5,521	+679	+12.3%	12,300	11,176	+1,124	+10.1%
	対売上高比率	5.3%		+0.4%	5.0%	4.7%		+0.3%
6 当期純利益	5,600	4,822	+778	+16.1%	11,200	10,094	+1,106	+11.0%
	対売上高比率	4.8%		+0.5%	4.5%	4.3%		+0.2%
7 EBITDA※	9,300	8,408	+892	+10.6%	18,800	17,195	+1,605	+9.3%
	対売上高比率	7.9%		+0.4%	7.6%	7.3%		+0.3%

※ EBITDA＝営業利益+減価償却費等

©Copyright ONWARD HOLDINGS CO.,LTD.

14

14ページ、上期・通期連結業績予想につきましては、第1四半期がおおむね計画どおりで推移したことから、連結合計としては、上期・通期に予想変更はございません。振り返りにはなりますが、通期で売上高は4.3%の増収、営業利益で10.3%の増益、当期純利益で11.0%の増益、EBITDAで9.3%の増加を計画しております。

2026年度 第1四半期 連結貸借対照表

単位：億円		2026年度1Q末	2025年度末	増減率	
1	資産合計	1,865	1,892	△ 27	■ 現金及び預金
2	流動資産	896	925	△ 29	配当および法人税等の支払などにより減少。
3	現金及び預金	125	197	△ 72	
4	売掛金	210	187	+23	■ 無形固定資産
5	棚卸資産	496	497	△ 1	コスメ・デ・ボーテ社の連結子会社化に伴うのれんの増加。
6	固定資産	968	966	+2	
7	有形固定資産	438	434	+4	■ 投資その他の資産
8	無形固定資産	141	115	+26	投資有価証券の売却および時価の変動に伴う減少。
9	投資その他の資産	389	416	△ 27	
10	負債合計	920	956	△ 36	■ 買掛金
11	買掛金	165	185	△ 20	仕入コントロール、中小受託取引適正化法（取適法、2026年1月施行）に伴う支払サイクル短縮により減少。
12	借入金	472	463	+9	
13	その他	283	308	△ 25	■ 自己資本比率
14	純資産合計	944	935	+9	自己資本比率50.6%。前年度末より1.2%増加。
15	自己資本比率	50.6%	49.4%	+1.2%	
16	流動比率	137.8%	134.8%	+3.0%	

17ページ、連結貸借対照表については、第1四半期において、大きな変動要素はございませんが、トピックといたしましては、記載以外にもコスメ・デ・ボーテ社の株式取得等もありキャッシュが減少したこと。また、政策保有株式の売却により、投資その他の資産の減少があったことが、トピックでございました。

2026年度 第1四半期 当期純利益影響項目				
	単位：百万円	2026年度1Q	2025年度1Q	増減率
1 営業利益		5,647	5,353	+ 5.5%
2 営業外収益		216	146	+47.9%
3 受取利息・配当金		14	18	△ 22.2%
4 持分法による投資利益		11	3	+266.7%
5 為替差益		41	-	-
6 その他		150	125	+20.0%
7 営業外費用		242	282	△ 14.2%
8 支払利息		141	127	+11.0%
9 為替差損		-	73	-
10 その他		101	82	+23.2%
11 営業外損益計		△26	△136	-
12 経常利益		5,621	5,217	+ 7.7%
13 特別利益		1,389	-	-
14 投資有価証券売却益		1,389	-	-
15 特別損失		50	310	△ 83.9%
16 減損損失		49	293	△ 83.3%
17 その他		1	17	△ 94.1%
18 特別損益		1,339	△310	-
19 税前利益		6,960	4,907	+ 41.8%
20 法人税等		1,917	636	+201.4%
21 当期純利益		5,043	4,271	+18.1%

当期純利益影響項目

- 営業外収益は、政策保有株式売却に伴い「受取配当金」は減少するも、為替差益の計上により、70百万円の増加。
- 営業外費用は、金利上昇に伴い支払利息が増加したが、為替差益の計上もあり、40百万円の減少。
- 以上の結果、経常利益は、前年同期比+7.7%増の56億円となった。
- 特別損益は、当第1四半期に子会社の保有する投資有価証券を売却したことによる売却益14億円や減損損失等の減少により前年同期から約16億円の増加。
- 以上の結果、当期純利益は前年同期比18.1%増の50億円となった。

18ページ、当期純利益の影響項目です。営業外収益につきましては、為替差益の影響で若干の増加、営業外費用は逆に、前年の為替差損の減少により、改善となりました。特別損益は、先ほど申し上げました有価証券の売却益が14億円発生し、特別損失は、減損損失の減少がありました。法人税等は、対前年に対して、課税所得の増加がありましたが、結果として、当期純利益は18.1%の増益となりました。

2026年度 第1四半期 キャッシュフロー/設備投資/減価償却費

■ キャッシュ・フロー

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益、および仕入債務の減少等により16億円の支出。
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、コスメ・デ・ボーテ社の株式取得、有形固定資産の取得等により38億円の支出。
- 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、19億円の支出。

■ 設備投資

- 設備投資額は、前年同期から3億円減少の15億円。
- DX関連や出店関連など投資を厳選し、効率的に実施。

単位：百万円			
2026年度1Q	2025年度1Q	増減	増減率
1,487	1,800	△ 313	△ 17.4%

■ 減価償却費

- 減価償却費は、前年同期と同水準。

単位：百万円			
2026年度1Q	2025年度1Q	増減	増減率
1,056	1,060	△ 4	△ 0.4%

最後になりますが、19ページ、キャッシュフロー。営業キャッシュフローは16億円の支出で、決算期末の土日の影響で、約50億円超ずれがあり、対前年で78億円の支出増加となりました。投資キャッシュフローは、コスメ・デ・ボーテ社の株式取得などにより、38億円の支出対前年で29億円の支出増加でした。財務キャッシュフローは、19億円の支出となり、対前年では、66億円の支出減少、借入金の返済額が減少した四半期でございました。

下段、設備投資、並びに減価償却費については、おおむね計画どおりで推移しております。

以上、私からの説明を終えさせていただきます。



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。