第52期（2025/9期）
第2四半期（中間期）
決算説明会

2025年5月30日　株式会社コナカ

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

本日のご説明

1．第52期(2025/9期) 上期実績報告
取締役常務執行役員CFO管理本長兼財務部長
湖中　龍介

2．当社グループ現状報告
代表取締役社長CEO
湖中　謙介

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved.

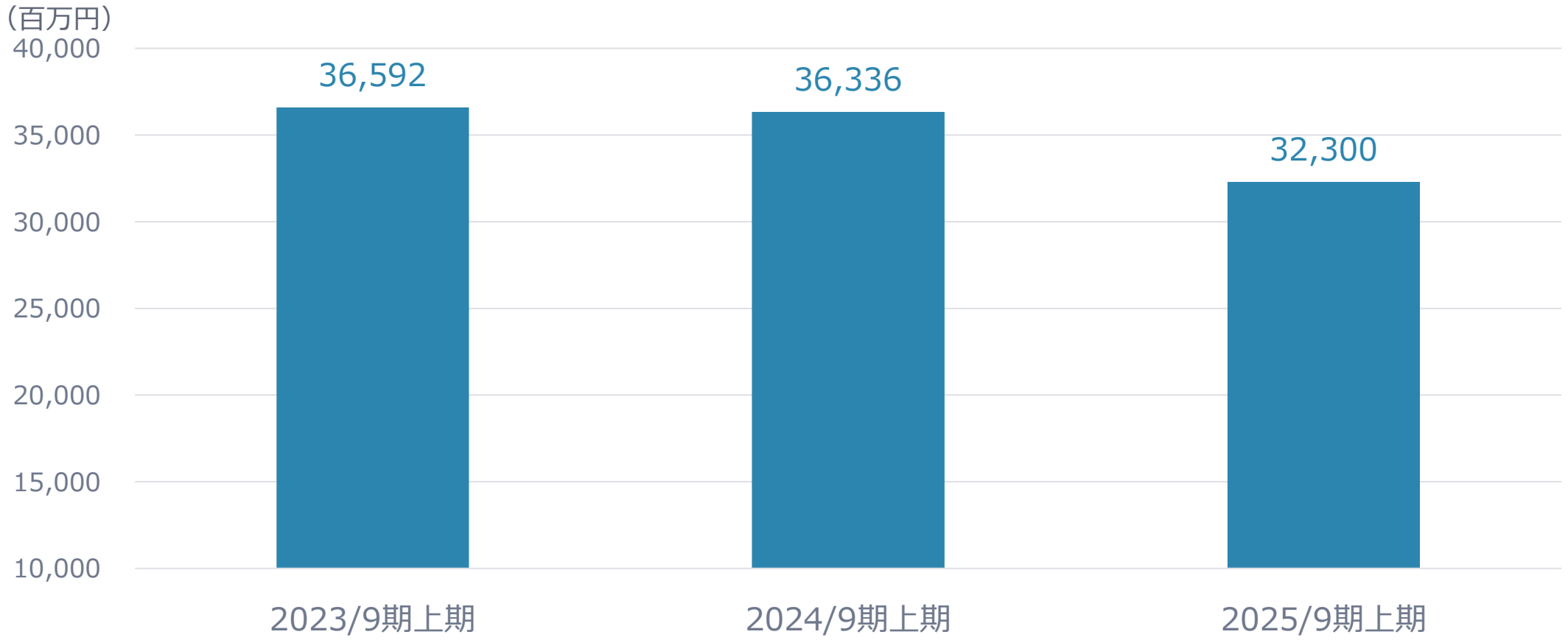
1.第52期(2025/9期)
上期実績報告

取締役常務執行役員CFO管理本部長
兼財務部長
湖中　龍介

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□2025/9期上期　売上高（連結）

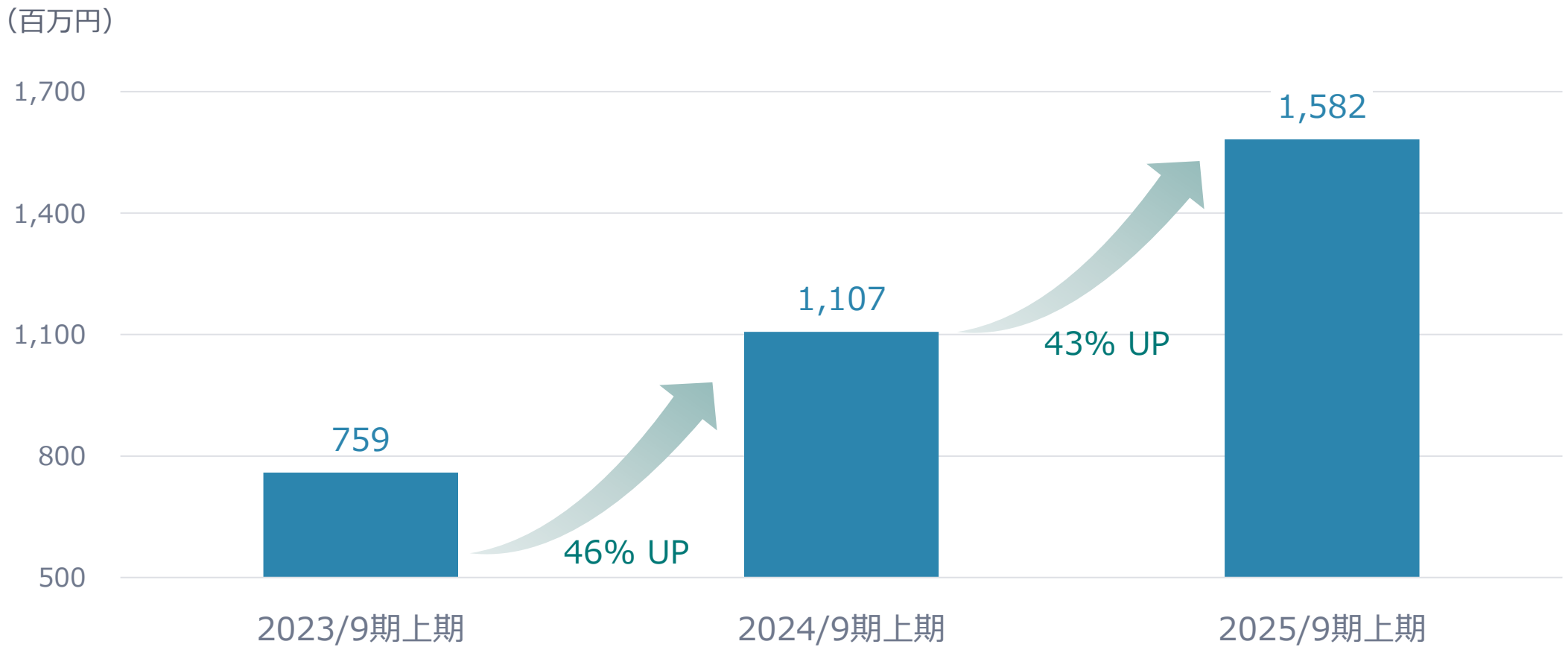
・サマンサタバサ社の退店と、サマンサ韓国の子会社が連結から持分法適用会社となったため、前年から売上高が減少いたしました



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□2025/9期上期　営業利益（連結）

・サマンサ社の不採算店舗の撤退の効果により、営業利益は大幅に改善しました



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□店舗数推移

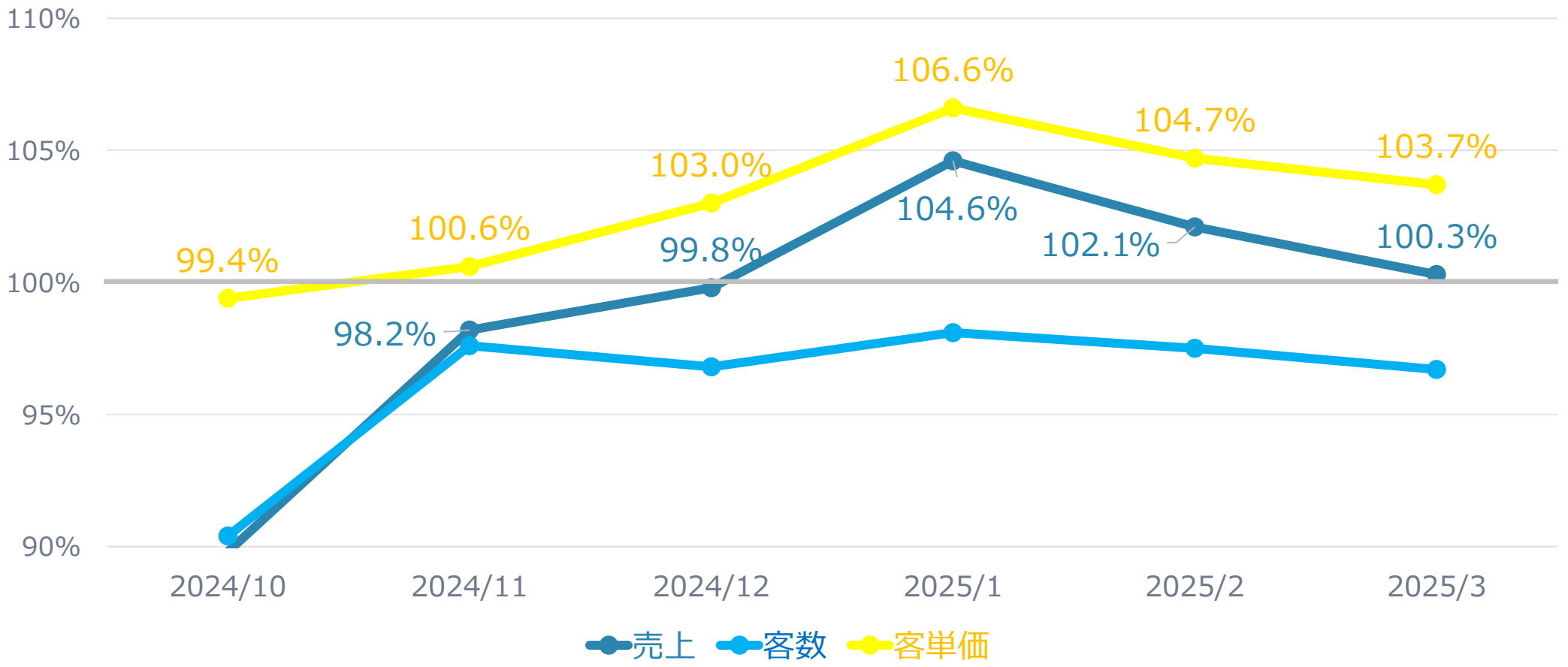
・4月にコナカ・フタタで1店舗SUIT SELECTで3店舗退店いたしました
・SUIT SELECTで今期中に1店舗の退店を予定しています

ブランド	期首店舗数	出店	退店	3月末日現在店舗数
コナカ FUTATA	171	0	2	169
SUIT SELECT	180	2	0	182
DIFFERENCE	65	1	1	65
Samantha Thavasa Japan Limited	176	2	19	159

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□既存店売上高・客数・客単価の前年同月比較

上期スタート月の10月は気温が高かったため、重衣料が苦戦いたしましたが、11月以降は、客単価は前年同月を上回り続けました



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

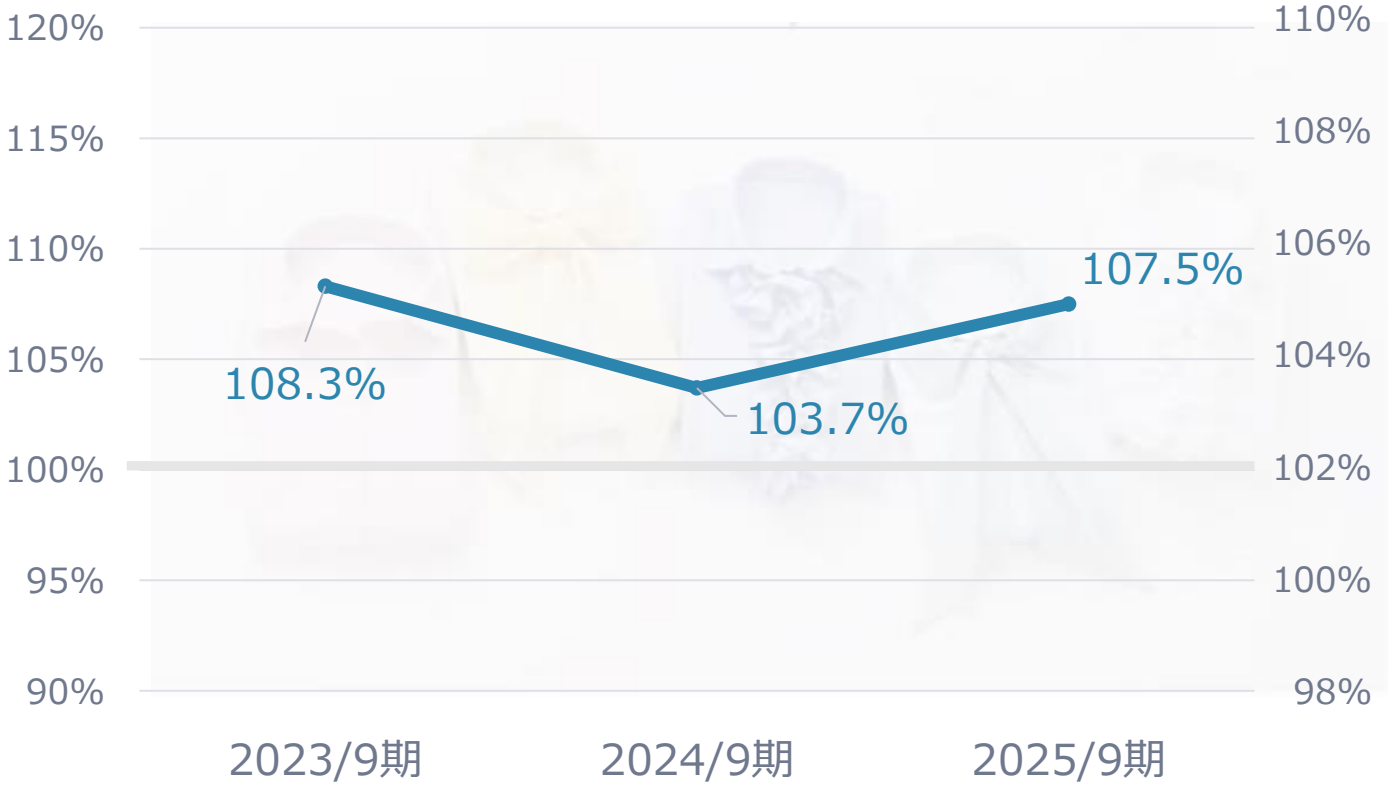
上期売上分析①
フレッシャーズ商戦について

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

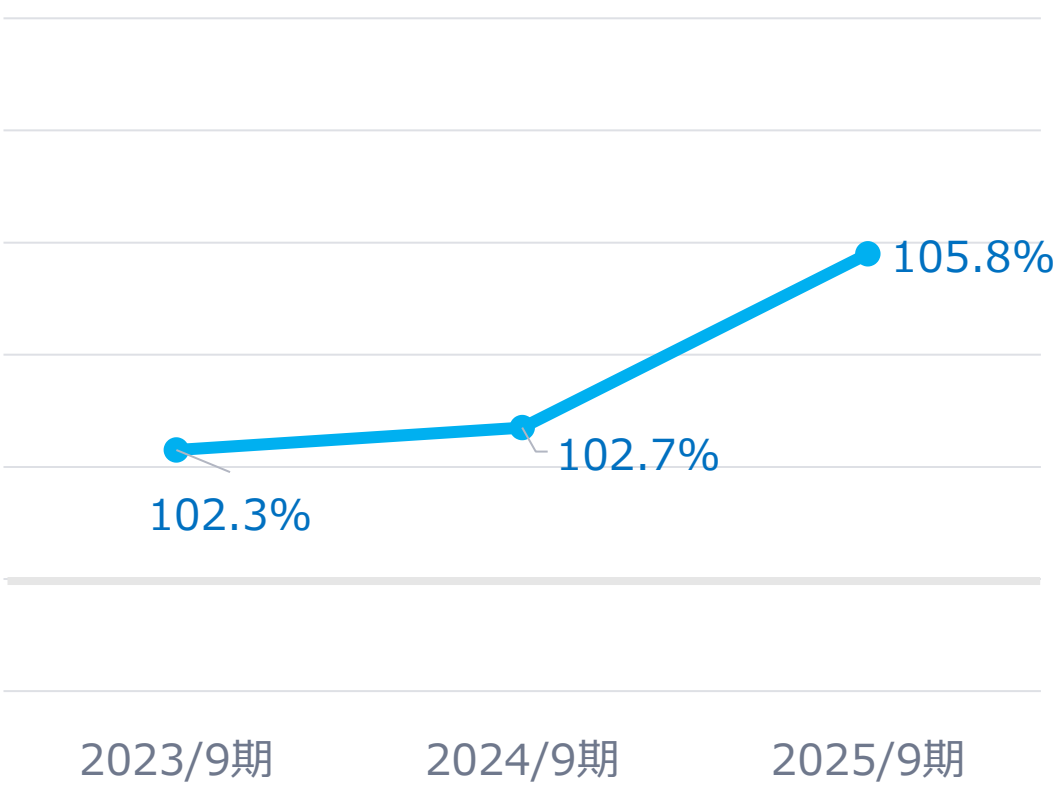
□フレッシャーズの取り込み

・販促活動を前年よりも更に早期にスタートし、フレッシャーズの取り込みに注力しました
・スーツ以外の関連アイテムもコーディネート提案により好調に推移し、売上を押し上げました

フレッシャーズの売上高成長率推移（2月～3月）



フレッシャーズ客数成長率推移（2月～3月）



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

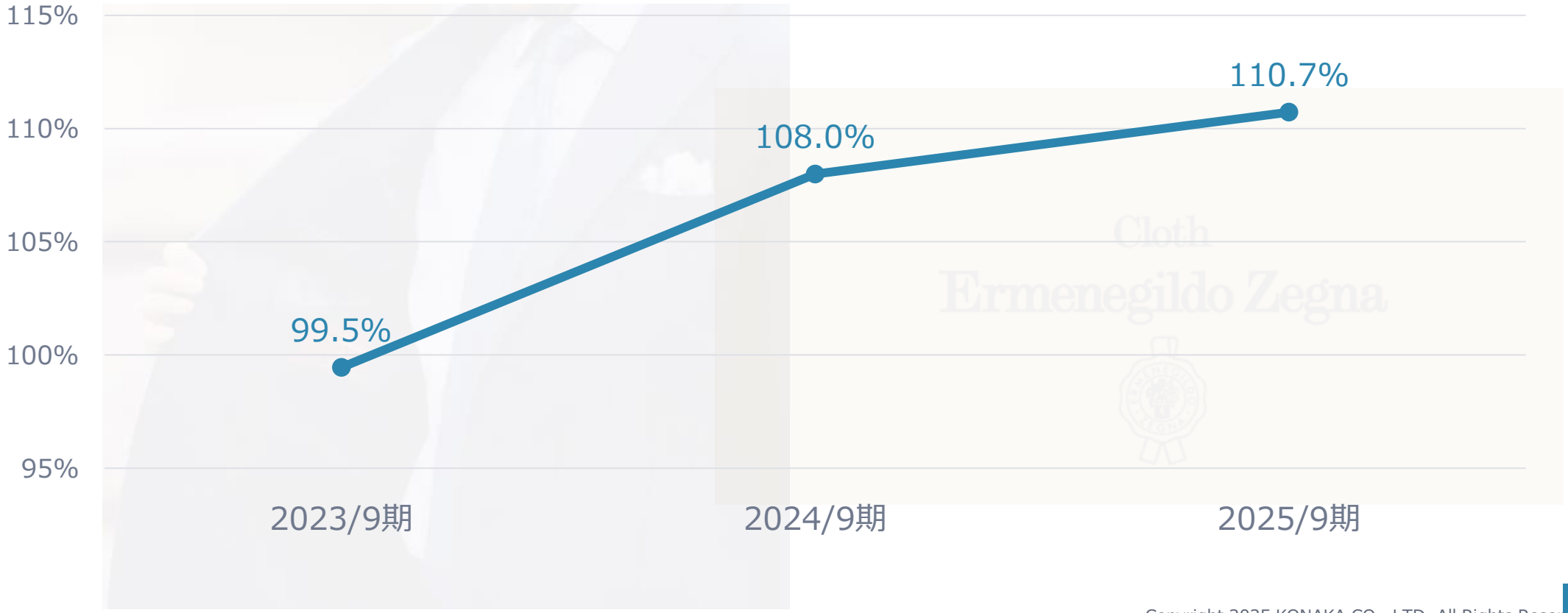
上期売上分析②
DIFFERENCEについて

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□DIFFERENCEの客単価の向上

中心価格帯とプレミアム価格の生地の取り扱い品番数の増加が客単価を押し上げました

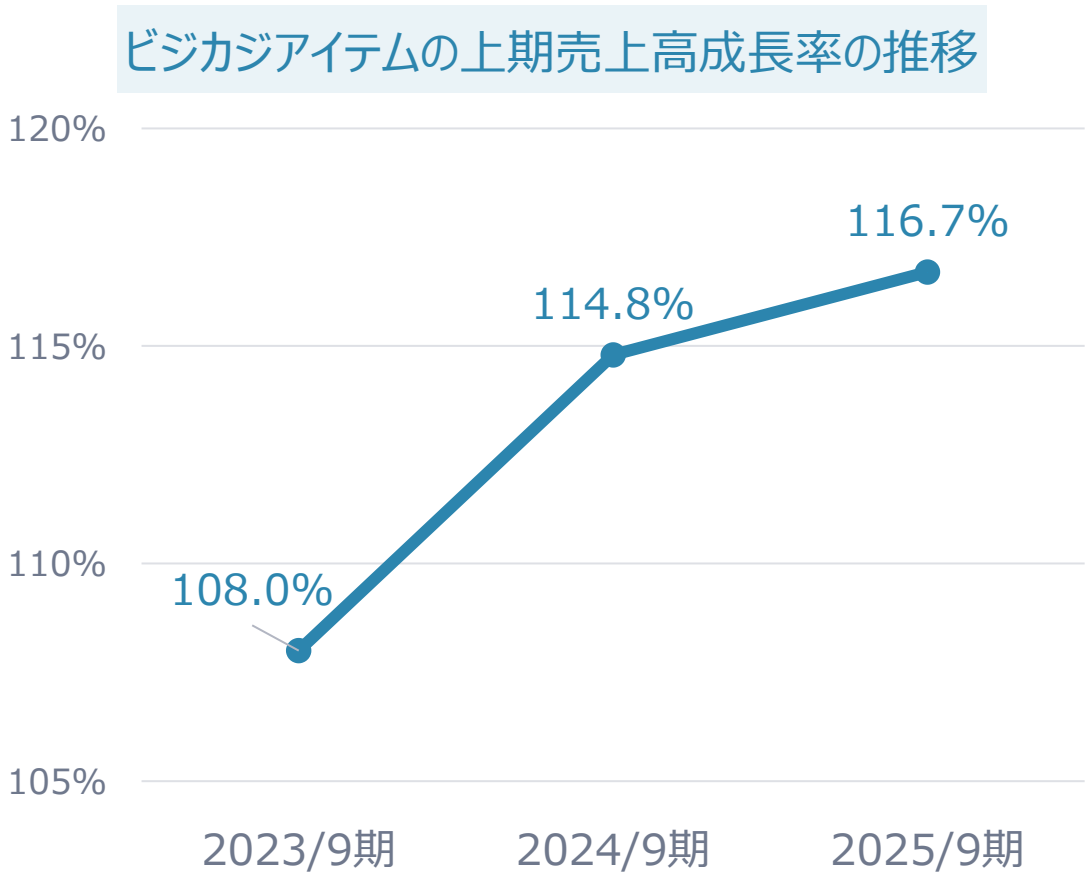
DIFFERENCEの3月度客単価成長率推移



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□DIFFERENCE　BUSINESS CASUAL

DIFFERENCE　BUSINESS CASUALを立ち上げ、DIFFERENCE流のビジカジの着こなしがお客様からご好評をいただいております



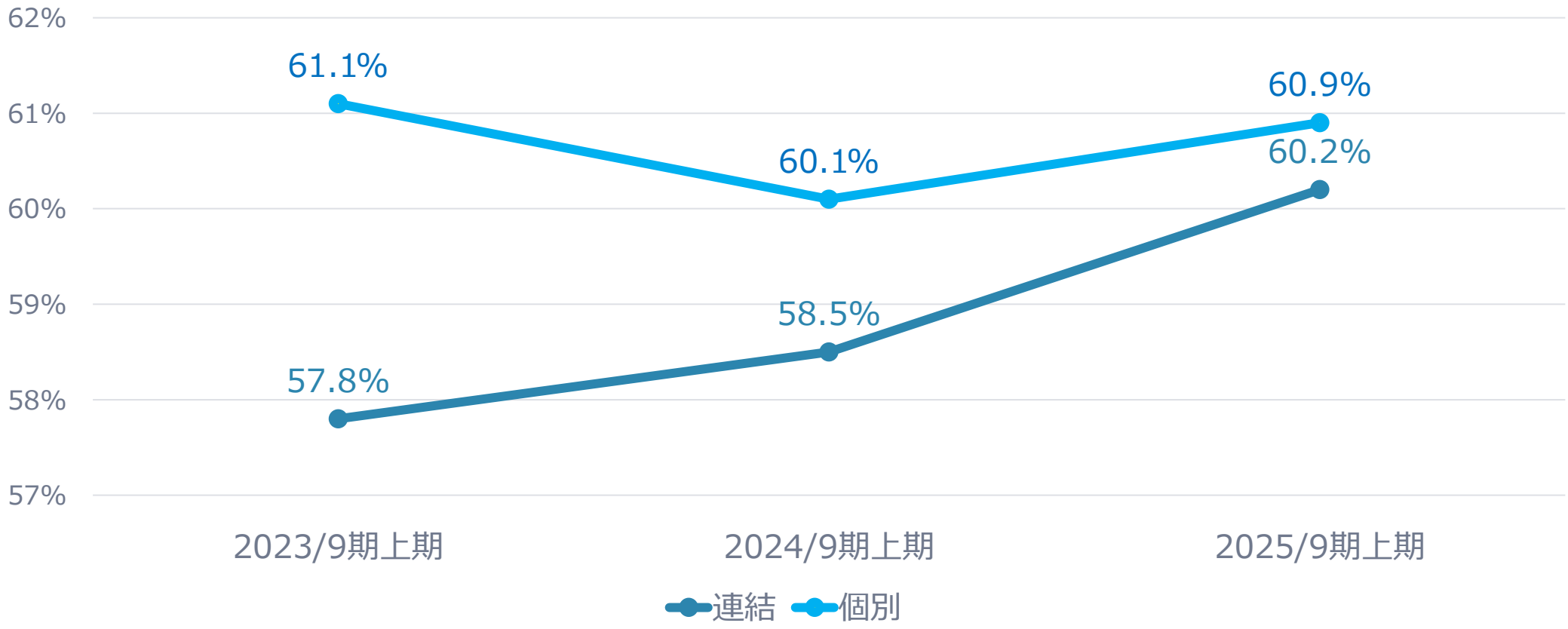
Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

上期売上分析③
売上総利益率について

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□売上総利益率の改善

・連結はサマンサ社の大幅改善により、売上総利益率が上昇いたしました
・コナカ個別も、各種施策により一昨年並みに回復いたしました



Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

下期への課題

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved

□下期への課題

- 粗利益率の確保
  →価格・販売戦略の適正化

- ビジカジアイテムの強化
  →セットアップ企画やビズポロ等
  ビジカジ需要に対応商品の充実

Copyright 2025 KONAKA CO., LTD. All Rights Reserved