



2025 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社 白洋舎
代表者名 代表取締役社長 五十嵐 瑛一
(コード番号：9731 東証スタンダード)
問合せ先 広報・IR 室長 石川 誠二
電 話 03 - 5732 - 5111 (代)

2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明動画および書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明動画および書き起こしを公開したことを、お知らせいたします。

動画および書き起こしの URL は、下記の通りとなります。

記

- ・ 2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明動画はこちら
<https://youtu.be/2PIH70b8CnU?si=1BLg934wbbguDr6P>
- ・ 上記動画の書き起こしはこちら
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS06850/819c8a4f/cfbe/46fb/98a6/5132f391f9fb/20250815145308594s.pdf>

以 上

2025年12月期 第2四半期 決算説明

2025年8月15日

皆様、こんにちは。株式会社白洋舎社長の五十嵐でございます。
皆様には平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。
これより当社グループの2025年12月期第2四半期決算についてご説明をさせていただきます。

- 売上高は前年同期比**増収**
- インバウンド需要の拡大等により
レンタル事業が連結業績を牽引
- 自己資本比率は**33.7%に回復**

まず当第2四半期決算のトピックスを抜粋させていただきます。

当第2四半期の業績は売上高は前年同期比で増収となり、特にインバウンド需要の拡大を背景にレンタル事業の業績が連結業績全体を牽引する結果となりました。

また自己資本比率は33.7%まで回復しております。

連結業績概要

- 売上高はインバウンド需要の拡大等を背景とする法人得意先の堅調な稼働等により前年同期比**増収**
- 中間純利益は、投資有価証券売却益の減少等により前年同期比減益

	2024年 第2四半期	2025年第2四半期			2025年 通期見通し (2025年2月開示)
		実績	前年同期比		
			増減	増減率	
売上高	21,326	21,649	323	1.5%	44,000
営業利益	991	931	△60	△6.1%	2,350
経常利益	1,086	1,004	△82	△7.6%	2,570
親会社株主に 帰属する中間純利益	942	761	△181	△19.2%	1,950

それでは当第2四半期における白洋舎グループの連結決算の概要をご説明させていただきます。

業績数値についてはお示しの表の通りでございます。

売上高はインバウンド需要の拡大を背景とする法人得意先の堅調な稼働により216億4900万円と前年同期比で増収となりました。

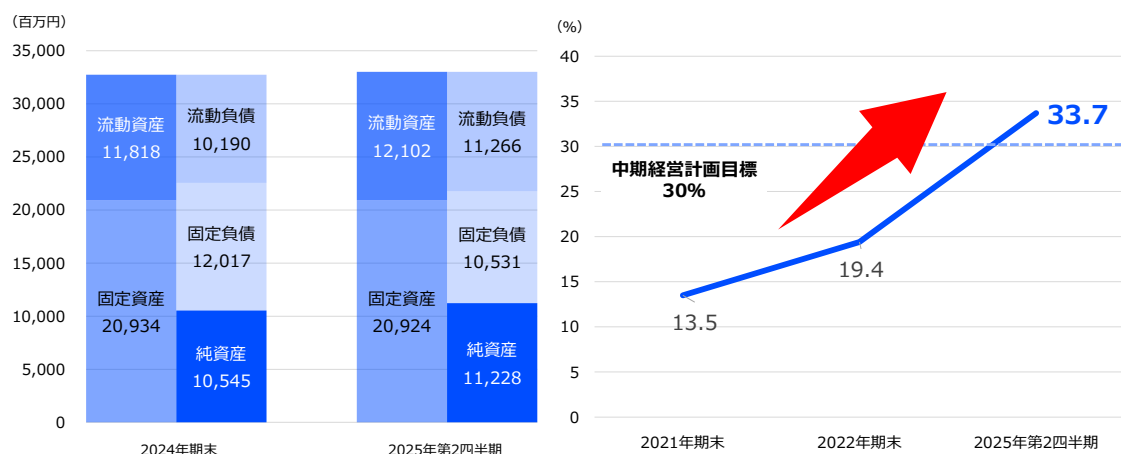
営業利益は人件費やレンタル品償却費の増加などにより9億3100万円と前年同期比で減益となりました。

経常利益は10億400万円と前年同期比で減益となりました。

親会社株主に帰属する中間純利益は投資有価証券売却益の減少などにより7億6100万円と前年同期比で減益となりました。

連結業績（BS）

● コロナ禍で大きく毀損した自己資本比率も33.7%まで回復

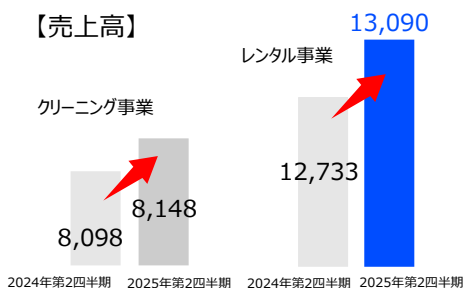


続いて、こちらは連結の貸借対照表の抜粋です。
 当第2四半期末時点においては利益剰余金の積み増しにより純資産は順調に増加しております。
 コロナ禍で大きく毀損した自己資本比率も33.7%まで回復しております。

連結セグメント別売上高・営業利益

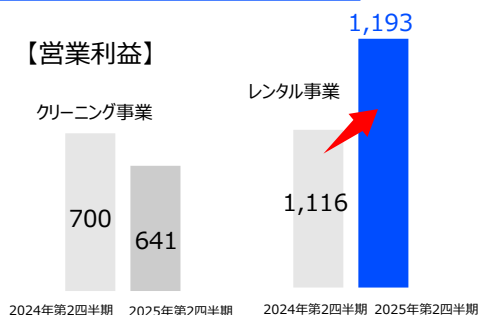
- インバウンド需要の拡大等によりレンタル事業が連結業績を牽引

【売上高】



	2024年第2四半期	2025年第2四半期	前期比
クリーニング	8,098	8,148	50
レンタル	12,733	13,090	357
不動産・その他	493	409	△84
合計	21,326	21,649	323

【営業利益】



	2024年第2四半期	2025年第2四半期	前期比
クリーニング	700	641	△59
レンタル	1,116	1,193	77
不動産・その他	193	187	△6
調整額（セグメント間消去）	△1,019	△1,091	△72
合計	991	931	△60

続きまして、各セグメントの決算概要についてご説明いたします。
セグメント別の売上高、営業利益は表の通りです。
お示しの通りレンタル事業が連結業績全体を牽引する形となりました。

クリーニング事業

- 売上高は、4月1日からの料金改定等により、前年同期比**増収**
- 営業利益は、人件費、資材費等が増加し、前年同期比**減益**

(金額単位：百万円)

	2024年 第2四半期	2025年第2四半期	
		実績	前年同期比
売上高	8,098	8,148	50
営業利益	700	641	△59

※セグメント別営業利益は、調整額（セグメント間消去及び全社費用配賦）控除前の額

- * 個人のお客さまからお預かりした品物（衣類、ふとん等）をクリーニングする事業
- * 店舗、自社スタッフがお客さまのご自宅までお伺いする集配サービス、「らくらく宅配便」等複数の営業窓口を展開



クリーニング事業についてご説明いたします。

こちらは主に個人のお客さまからお預かりした衣服などをクリーニングする事業であり、直営店舗やフランチャイズ店舗の他、自社スタッフがお客さまのご自宅までお伺いする集配サービスや、宅配便を用いてお預かりとご返送を行う「らくらく宅配便」など、複数の営業窓口を展開いたしております。

4月1日からの料金改定により売上高は81億4800万円と前年同期比で増収となりましたが、人件費・資材費が増加したことなどからセグメント利益は6億4100万円と前年同期比で減益となりました。

レンタル事業

- インバウンド需要を背景とした得意先の堅調な稼働や取引価格の改定等により、前年同期比**増収・増益**

(金額単位：百万円)

	2024年 第2四半期	2025年第2四半期	
		実績	前年同期比
売上高	12,733	13,090	357
営業利益	1,116	1,193	77

※セグメント別営業利益は、調整額（セグメント間消去及び全社費用配賦）控除前の額

- * 法人のお客さまへ、当社グループが保有するリネン品やユニフォームを、クリーニング付でレンタルする事業
- * ホテル等のリネン品を取り扱うリネンサプライ事業と、コンビニエンスストア、食品工場等のユニフォームを取り扱うユニフォームレンタル事業を展開



続いてレンタル事業についてです。

こちらは主に法人のお客さまへ、当社グループが保有するリネン品やユニフォームをクリーニング付きでレンタルする事業であり、ホテルなどのリネン品を取り扱うリネンサプライ事業と、コンビニエンスストア・食品工場のユニフォームを取り扱うユニフォームレンタル事業の2つの事業を展開しております。

当第2四半期の業績につきましてはインバウンド需要の拡大を背景として法人得意先の堅調な稼働に支えられたほか、諸経費の高騰を受けた取引価格の改定を進めたことなどから、130億9000万円と前年同期比で増収となり、セグメント利益は、レンタル品償却費や集配車両費などの上昇はあったものの、11億9300万円と前年同期比で増益となりました。

中期経営計画

ここからは中期経営計画の状況についてご説明いたします。

－ビジョン－

世界の人々の清潔で快適な空間づくりに貢献し、
感動を与え続ける企業集団

－ミッション－

奉仕の精神を胸に、変革を恐れず
世界の人々の生活環境を向上させ、循環型社会の一翼を担う

－バリュー－

- ・ 白洋舎精神である奉仕の精神を胸に、顧客満足と収益性を両立させ、顧客と共に栄える。
- ・ 循環型社会に貢献する事業を営んでいることを誇りに思い、社会の一翼を担う。
- ・ 開拓者精神を忘れず、未知のものへのチャレンジを厭わずに、日本(人)のみではなく、世界の人々に時流にあったサービスを提供し、感動を与える。

* ビジョン：当社が目指す「あるべき姿」、未来像 * ミッション：当社が果たすべき使命・社会的存在意義 * バリュー：ミッション、ビジョンを達成するための行動指針・行動基準

当社は白洋舎のあるべき姿、果たすべき使命、そしてそれらを達成するための行動指針として、お示しの通りビジョン、ミッション、バリューを掲げております。

2033年までの各中期経営計画の位置づけ

私たちは、持続可能な社会と
人々の清潔で快適な日常を創造する
“グローバルカンパニー”へと進化していきます

2031
→2033

目指す姿

- * 総合力を発揮し、世界の人々へ
オンリーワンの付加価値を提供
- * さらなる成長を志向し、国内のみ
ならず海外の売上比率も拡大

2027
→2030

2ndステップ

- * 事業の成長に向けた投資
(組織改革・人的投資・システム)
- * 新たな事業領域への拡大

セカンドステップでは、
組織改革及び事業領域拡大への
積極投資を実現

2024
→2026

1stステップ

- * 構造改革の完遂と
オペレーションの磨き上げ
- * マーケティングによる収益性向上
- * 事業ポートフォリオの最適化

ビジョン実現のためのファーストステップとなる本中計期間は、
将来の成長と分配の好循環実現に向けて
必要な投資を着実に実行

そして2033年に目指す姿と、それまでの各中期経営計画の位置づけをお示しの通り定めております。

現在は2024年から2026年の3か年の中期経営計画を遂行中であり、その基本方針として構造改革の完遂とオペレーションの磨き上げ、マーケティングによる収益性向上、事業ポートフォリオの最適化を掲げております。

ビジョン実現のためのファーストステップである本中計期間においては、将来の成長に向けて必要な投資を機を逃さず着実に実行してまいります。

2026年までに目指す経営指標

経営指標	2023年期末実績	2026年期末目標
売上高（連結）	43,272百万円	44,800百万円
経常利益（連結）	2,149百万円	2,700百万円（※）
ROIC（個別）	7.7%	8.0%以上
ROE（連結）	27.0%	12.0%以上
PBR	1.07倍	1.25倍以上
自己資本比率（連結）	25.1%	30.0%

※2025年1月29日 目標数値修正開示済

現中期経営計画に定める2026年末までの数値目標はお示しの通りでございます。

連結売上高は448億円、連結経常利益は現在の業績動向を鑑み、本年1月に上方修正を行っており、27億円を目標としております。

また個別ROICは8%以上、連結ROEは12%以上、PBRは1.25倍以上、連結自己資本比率は30%以上を最終年度までの目標としております。

収益性の向上



経営資源の選択と集中

- ・ 拠点の集約・統合を通じた業務効率の改善
- ・ 商圏ポテンシャルやエリア特性に即した機動的なリソースシフト
- ・ 他事業との融合戦略推進
- ・ デジタルマーケティングによるサービス向上など

服装のカジュアル化や在宅勤務の普及等を背景に、
中長期的に需要が低下する傾向

【具体的な取り組み】

- ・ 関東4支店を「首都圏本部」として統合
- ・ クリーニングロッカー・セミセルフレジ設置店舗の開設*
- ・ マーケティングによるブランド認知向上、戦略的な出店



*スマートプラス榴岡店
(仙台市)

クリーニング事業に関する成長戦略についてご説明いたします。

当事業を取り巻く市場環境は、服装のカジュアル化や在宅勤務の普及を背景に中長期的に需要が低下する傾向にあります。

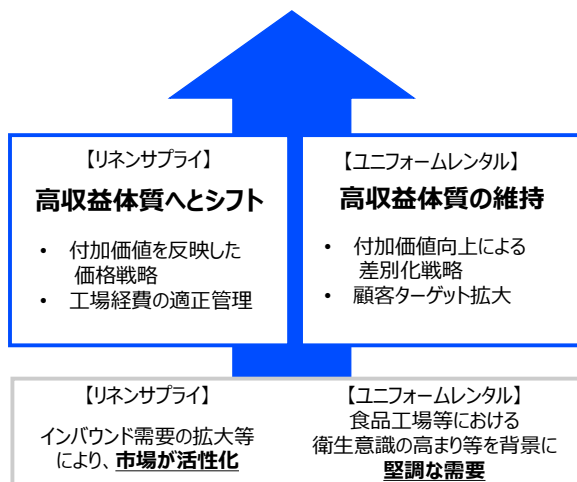
こうした状況を受け、拠点の集約・統合を通じた業務効率の改善、商圏ポテンシャルやエリア特性に即した機動的なリソースシフト、他事業との融合戦略推進、デジタルマーケティングによるサービス向上など、経営資源の選択と集中を徹底し、収益性の向上を目指しております。

具体的な取り組み事例として、首都圏エリア総体での運営体制の効率化と戦略的な営業展開を図るべく従来の関東4支店を本年1月より首都圏本部として統合しております。

また利便性と省人化の両立を追求した新しい営業窓口として本年7月に仙台市にクリーニングロッカーとセミセルフレジを備えた新店舗を開設しております。

さらにマーケティング活動によるブランド認知の向上にも取り組んでおり、今後はデータに基づき地域の特性に合わせた戦略的な出店も進めてまいります。

収益性の向上



【具体的な取り組み】

- 各工場でのオペレーションの改善
- ホームページでの導入事例の掲載
- マーケティングツールの活用
- 地方拠点におけるクリーニング工場の有効活用



次にレンタル事業に関する成長戦略についてご説明いたします。

当事業を取り巻く市場環境は、リネンサプライ事業においては政府の観光立国化政策を背景とするインバウンド需要の拡大により市場の活性化が進んでおり、ユニフォームレンタル事業においては食品工場における衛生意識の高まりなどを背景に堅調な需要が見られる状況にあります。

こうした状況を受け、リネンサプライ事業においては付加価値を反映した価格戦略、工場経費の適正管理などに取り組み、高収益体制へのシフトを図っており、ユニフォームレンタル事業においては、付加価値向上による差別化戦略と顧客ターゲット拡大を通じた事業規模の拡大により高収益体制の維持を図っております。

具体的な取り組み事例として、各工場におけるオペレーションの改善に取り組み、生産効率と品質の向上を図っています。

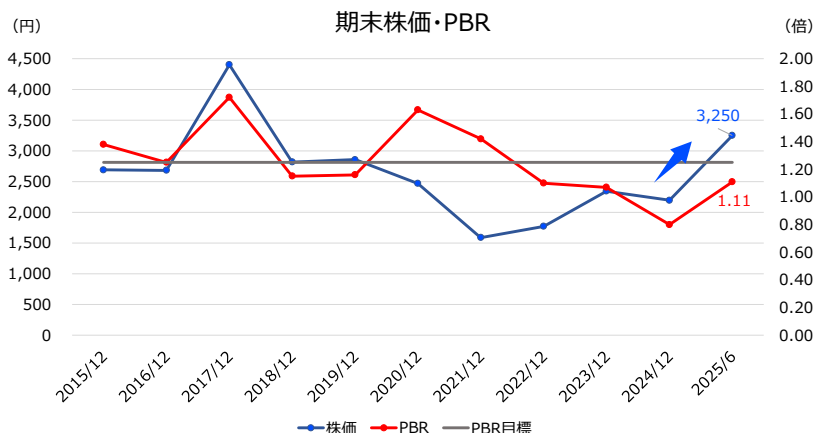
また当社の利用を検討されている法人様への情報発信として、導入事例をホームページで積極的に掲載しております。

加えてマーケティングツールを活用することでより効果的な営業活動を推進し、新規顧客の獲得や既存顧客との関係強化に役立てています。

さらに業容拡大や生産・物流の効率化のため地方拠点にあるクリーニング事業の工場の有効活用にも注力しております。

株価・PBRの状況

- PBRは、2024年12月期末で0.8倍と1倍を下回ったが、2025年第2四半期における株価上昇により1倍を回復



続きまして、当社の株価・PBRの状況についてです。

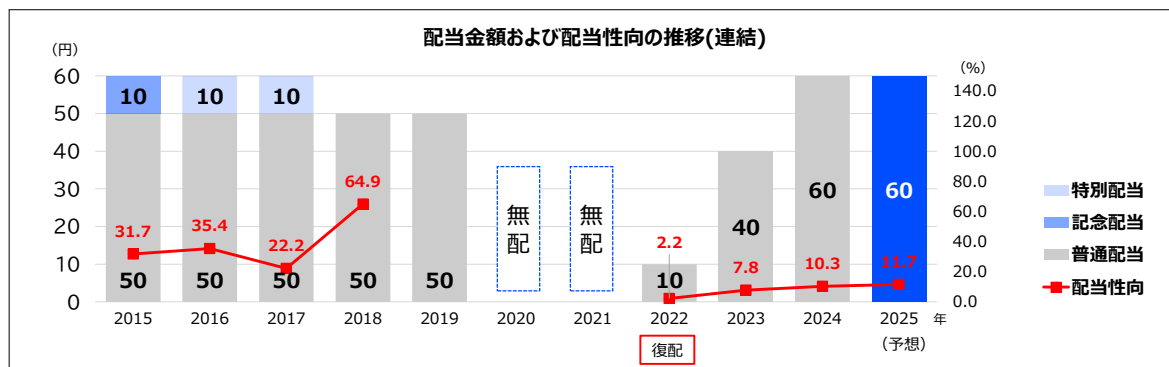
推移はお示しのグラフの通りでございます。

昨年末時点のPBRは0.8倍と、1倍を下回っておりましたが、当第2四半期における株価上昇により、本年6月末時点ではPBRが1倍を超える状況となっております。

株主還元・配当

- 基本方針「業績に対応して安定的に配当することを基本としつつ、事業展開に必要な内部留保の充実にも努める」

⇒自己資本比率30%への回復を達成していることも鑑み、業績動向を踏まえて成長投資と株主還元のバランスを適切にとりながら、**段階的に配当水準の引き上げを進めていく**



続いて株主様への還元、配当についてです。

当社の剰余金配分の基本方針は、業績に対応して安定的に配当することを基本としつつ長期的な事業展開に必要な内部留保の充実にも努めることとしております。

当期におきましては中間配当を1株あたり30円としております。

また期末配当予想は1株あたり30円としており、年間配当予想は1株あたり60円となります。

また近年の配当金額と配当性向の推移はグラフの通りでございます。

今後の方針としましては、依然投資余力の確保に向けて内部留保を充実にすべきステージにある一方、中期経営計画目標である自己資本比率30%への回復をすでに達成していることも鑑み、業績動向を踏まえて成長投資と株主還元のバランスを適切に取りながら、段階的な配当水準の引き上げを進めてまいりたく存じます。

株主優待制度



- 100株以上かつ半年以上継続保有の株主様を対象に、①～③のいずれかをご選択いただく制度（年2回実施）
【2024年12月末日の基準日分より、長期保有優待制度を追加】
200株以上かつ3年以上継続保有の株主様を対象に、クリーニング券をご選択いただいた場合「クリーニング無料券」を追加で贈呈

① クリーニング 無料券・優待券



	保有株式数	【30,000株超過分】
無料券	100株以上で1枚、以降200株ごとに1枚進呈	500株ごとに1枚
3割引券	100株ごとに1枚進呈	100株ごとに1枚

② 「kids smile 笑顔でつなぐ 未来基金」 QUOカード



1枚につき50円を株式会社クオカード
「笑顔でつなぐ未来基金」に寄付

保有株式数	金額
100株以上1,000株未満	500円
1,000株以上5,000株未満	1,000円
5,000株以上	2,000円

③ 緑の募金への 寄付



森林整備や緑化推進事業等に活用

保有株式数	金額
100株以上1,000株未満	500円
1,000株以上5,000株未満	1,000円
5,000株以上	2,000円

続いて株主優待制度についてご説明いたします。

当社の株主優待制度は、株主の皆様の多様なニーズ及び社会貢献・環境配慮といったESGを意識し、「クリーニングの無料券・優待券」、社会貢献カードである「kids smile 笑顔でつなぐ 未来基金」QUOカード、「緑の募金への寄付」の3つよりお選びいただける選択制を導入いたしております。

また昨年12月末日の基準日分より、長期的に株式を保有いただくことを目的として200株以上かつ3年以上保有の株主様にはクリーニング券を選択された場合、保有株数に応じて追加の無料券を贈呈するよう優待制度の改定を行っております。

サステナビリティ



- サステナビリティを巡る課題への対応は重要な経営課題であるという認識のもと、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

【例】

- **男性の育児休業取得推進**

子の生まれた男性従業員の所属部署への育児休業取得勧奨、フォローアップの実施



所属長から手渡される「おめでとうカード」



男性育児休業取得率	
2024年実績	2026年目標
54.0%	70.0%

- **女性向けキャリア形成支援研修の実施**

管理職候補である女性係長を対象に、中長期的な視点で自身のキャリアを見つめ直し、キャリアアップへの意識を醸成する研修を実施

女性管理職比率	
2024年実績	2026年目標
10.2%	15.0%

- **業界初・クリーニング品包装用プラスチックのマテリアルリサイクルプロジェクトへ参画**

レコテック株式会社が運営する「pool」を活用し、包装用プラスチックを物流梱包資材やレジ袋、ボトルなどに生まれ変わらせるプロジェクトに参画



次は当社のサスナビリティへの取り組みに関してご説明いたします。

当社では、サスナビリティを巡る課題への対応は重要な経営課題であるという認識の元、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指しております。具体的な取り組みをいくつかご紹介いたします。

まず男性の育児休業取得を推進するため、子の生まれた男性従業員の所属部署に対し、人事部門から育児休業の取得勧奨やフォローアップを実施しております。

当社は男性育児休業取得率を2026年までに70%とすることを目標としており、昨年末時点での状況は54%となっております。

また女性活躍推進施策の一環として、管理職候補である女性係長を対象に、中長期的な視点で自身のキャリアを見つめ直し、キャリアアップへの意識を醸成するための、キャリア形成支援研修を実施しております。

当社は女性管理職比率を2026年までに15%とすることを目標としており、昨年末時点での状況は10.2%となっております。

こうした取り組みの結果、白洋舎は本年6月、子育てサポート企業として厚生労働大臣が認定する「くるみん認定」を受けております。

他、環境への取り組みとしてレコテック株式会社が運営する「pool」を活用し、クリーニング品包装用のプラスチックを物流梱包資材やレジ袋、ボトルなどに生まれ変わらせるマテリアルリサイクルプロジェクトにクリーニング業界で初めて参画しております。

質疑応答

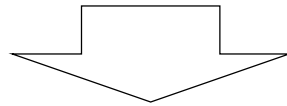
以上、私からの決算説明とさせていただきます。
続きまして、皆様から事前にご質問を頂戴しておりますので回答いたします。

Q1. クリーニングとレンタルの 資源配分見直しの状況 について教えてください。

1つ目は、「クリーニングとレンタルの資源配分見直しの状況について教えてください」とのご質問をいただいております。

Q1.クリーニングとレンタルの資源配分見直しの状況について教えてください。

- 両事業を合わせてより大きな力を発揮できるよう、常に改善
- 各事業の収益性をチェック、無駄な投資が無いを確認
 - 地域のマーケットに合わせて、クリーニングとレンタルのどちらに力を入れるべきか、どこで展開すべきかを柔軟に考慮



両事業の強みを活かしながら、効率的に資金や人材を配分

クリーニング事業とレンタル事業の資源配分については両方の事業を合わせてより大きな力を発揮できるように常に改善を進めています。
具体的にはそれぞれの事業の収益性をしっかりチェックしながら無駄な投資が無いを確認しています。
また地域のマーケットに合わせてクリーニングとレンタルのどちらに力を入れるべきか、どこで展開するべきかを柔軟に考えています。
このように両事業の強みを生かしながら効率的に資金や人材を配分することで、会社全体としてより良い成果を出せるように努めています。

Q2. 株主構成安定化に関する 取り組みについて教えてください。

2つ目は「株主構成安定化に関する取り組みについて教えてください」とのご質問をいただいております。

Q2. 株主構成安定化に関する取り組みについて教えてください。

株主構成の安定化には、企業価値の向上が最重要

- ・中期経営計画の着実な実行
→持続的成長と企業価値向上に努める
- ・IR活動の強化
→ホームページでの事業内容の開示
→重要事項の報道機関への適時開示 等
- ・株主優待制度の一部改定
→長期保有優待を追加（2024年12月末日基準日分より）

株主構成の安定化に関しましては企業価値の向上が最も重要であると考えております。

中期経営計画を着実に実行し、持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

ホームページでの事業内容の開示、重要事項の報道機関への適時開示といったIR活動にも一層力を入れ、より多くの方に当社の株主になっていただくために注力しております。

また株主優待制度を一部改定し、継続して保有してくださる株主様向けに長期保有優待を追加いたしました。

Q3. 店舗統廃合の考え方と 今の状況を教えてください。

3つ目は「店舗統廃合の考え方と今の状況を教えてください」とのご質問を
いただいております。

Q3. 店舗統廃合の考え方と今の状況を教えてください。

これまで不採算店舗の閉鎖や移転等の構造改革を実施
→概ね完了

来店客数が減少している店舗
→今後も採算状況を厳しく見極め、必要に応じて閉鎖を継続

一方、将来的に市場拡大が見込まれるエリアへは、積極的に出店
→成長市場での存在感を高め、お客さまの基盤をさらに拡大

これまで採算の合わない店舗の閉鎖や移転といった構造改革を進めてきましたが、これは概ね完了しています。
しかし、今後も高齢化が進み、来店客数が減少している店舗については採算状況を厳しく見極め、必要に応じて閉鎖を継続していきます。
一方で将来的に市場拡大が見込まれるエリアへは積極的に新しい店舗を出店していきます。
これにより成長市場での存在感を高め、お客さまの基盤をさらに拡大していく方針です。

Q4. 政策保有株式の売却は ひと段落したという認識 でよいでしょうか。

4つ目は「政策保有株式の売却はひと段落したという認識で良いでしょうか」とのご質問をいただいております。

Q4. 政策保有株式の売却はひと段落したという認識でよいでしょうか。

政策保有株式

- 保有意義が認められる場合を除き、保有しない
- 株価変動リスクが財務上与える影響も鑑み、縮減を図る方針

個別銘柄ごとに毎年取締役会で検証

- 保有目的が適切か
- 保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか 等

政策保有株式については、取引関係の維持・発展など保有意義が認められる場合を除き、保有しないこととしており、株価変動リスクが財務上与える影響も鑑み、縮減を図っていく方針であります。

個別銘柄ごとに保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているかなどを毎年取締役会で検証しております。

Q5. 第2四半期決算の率直な 感想を教えてください。

5つ目は「第2四半期決算の率直な感想を教えてください」とのご質問をいただいております。

Q5. 第2四半期決算の率直な感想を教えてください。

増収減益

→売上が堅調に伸びている点については手応え

減益の要因

→原材料費や物流費の上昇、成長に向けた一時的な先行投資

利益面で課題はあるが、想定範囲内でコントロールできている

下期に向けて収益性改善施策を着実に実施

→通期での着地に向け対応

第2四半期は増収減益という結果でしたが、売上が堅調に伸びている点については手応えを感じています。

一方で減益の要因としては原材料費や物流費の上昇、また成長に向けた一時的な先行投資などが影響しています。

利益面では課題もありますが、想定範囲内でコントロールできており、大きな懸念は持っていません。

下期に向けては、収益性改善のための施策も着実に進めており、通期での着地に向けてしっかり対応してまいります。

ご質問ありがとうございました。

質疑応答は以上といたします。
ご質問ありがとうございました。

ご清聴ありがとうございました

*本資料に記載されている内容については、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業務等の結果は、今後の様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性があります。

それでは以上を持ちまして、白洋舎グループの2025年12月期第2四半期の決算説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。