

2026年3月期第2四半期（中間期）

# 決算説明資料

株式会社ベガコーポレーション

証券コード：3542





# INDEX

## 目次

- 1 2026年3月期 第2四半期（中間期）  
決算概要
- 2 LOWYA事業の報告
- 3 DOKODEMO事業の報告
- 4 2026年3月期 業績予想



# 1

2026年3月期

第2四半期（中間期）決算概要



全社業績概況

LOWYA事業は実店舗出店の効果により旗艦店＋実店舗（OMO）が好調。  
DOKODEMO事業はユーザビリティの向上に取り組み、前年同期と同水準を維持。

	第2四半期（中間期）	YoY
売上高	8,289 百万円	116.4 %
売上高（LOWYA）	8,112 百万円	116.7 %
売上高（DOKODEMO）	177 百万円	101.9 %
営業利益	443 百万円	150.2 %

LOWYA事業

概況

- ・ 実店舗出店の効果により売上高は8,112百万円で着地。
- ・ 当第2四半期会計期間における実店舗の新規オープンはなし。2025年9月末時点で計10店舗を展開中。
- ・ 実店舗数の増加に伴い客数も増加傾向。
- ・ 第1四半期に旗艦店会員数2百万人を突破し、引き続き増加中。
- ・ 基幹システムリプレイスに関する費用を計上。

DOKODEMO事業

概況

- ・ 米国の非課税基準額（デミニミス）ルール廃止に伴う影響はあったものの、OMS連携等のユーザビリティ向上に取り組んだ結果、GMVは1,099百万円（YoY 98.5%）、売上高は177百万円（YoY 101.9%）で着地。

※GMV：Gross Merchandise Value（流通総額）  
※OMS：Order Management System（複数のECサイトからの受注から出荷までの一連のプロセスを管理するためのシステム）



（単位：百万円）

	2025年3月期 第2四半期 （中間期）	2026年3月期 第2四半期 （中間期）	YoY	2026年3月期 上期計画	2026年3月期 上期進捗率
売上高	7,123	8,289	116.4%	8,000	103.6%
売上総利益	3,674	4,308	117.3%	—	—
売上総利益率	51.6%	52.0%	—	—	—
販管費	3,379	3,865	114.4%	—	—
販管費率	47.4%	46.6%	—	—	—
営業利益	294	443	150.2%	400	110.8%
営業利益率	4.1%	5.3%	—	—	—
経常利益	298	451	150.9%	400	112.8%
中間純利益	191	295	154.7%	240	123.2%



(単位：百万円)

	2025年3月期				2026年3月期	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
売上高	3,598	3,525	4,113	4,697	4,351	3,937
売上総利益	1,880	1,794	2,075	2,412	2,248	2,059
売上総利益率	52.2%	50.9%	50.5%	51.4%	51.7%	52.3%
販管費	1,677	1,701	1,863	1,993	1,984	1,881
販管費率	46.6%	48.3%	45.3%	42.4%	45.6%	47.8%
営業利益	202	92	212	419	264	178
営業利益率	5.6%	2.6%	5.2%	8.9%	6.1%	4.5%
経常利益	203	95	213	425	267	183
四半期純利益	130	60	136	264	178	117

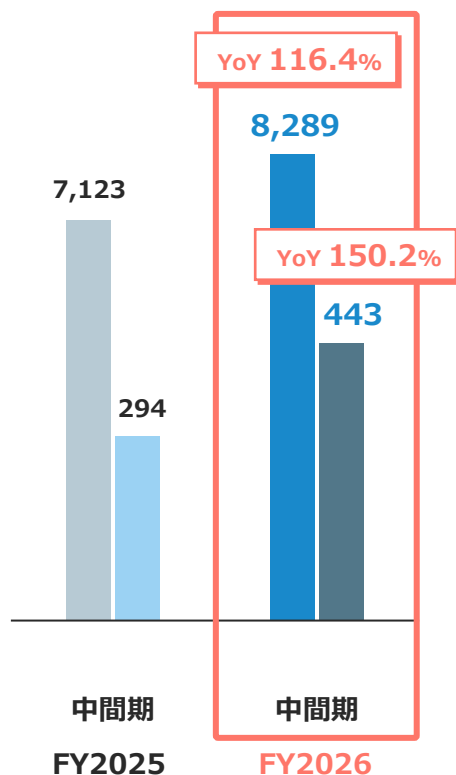


中間期の売上高は8,289百万円（YoY 116.4%）、営業利益は443百万円（YoY 150.2%）で着地。  
また、2Qの売上高は3,937百万円（YoY 111.7%）、営業利益は178百万円（YoY 193.5%）で着地。

## 中間期

（単位：百万円）

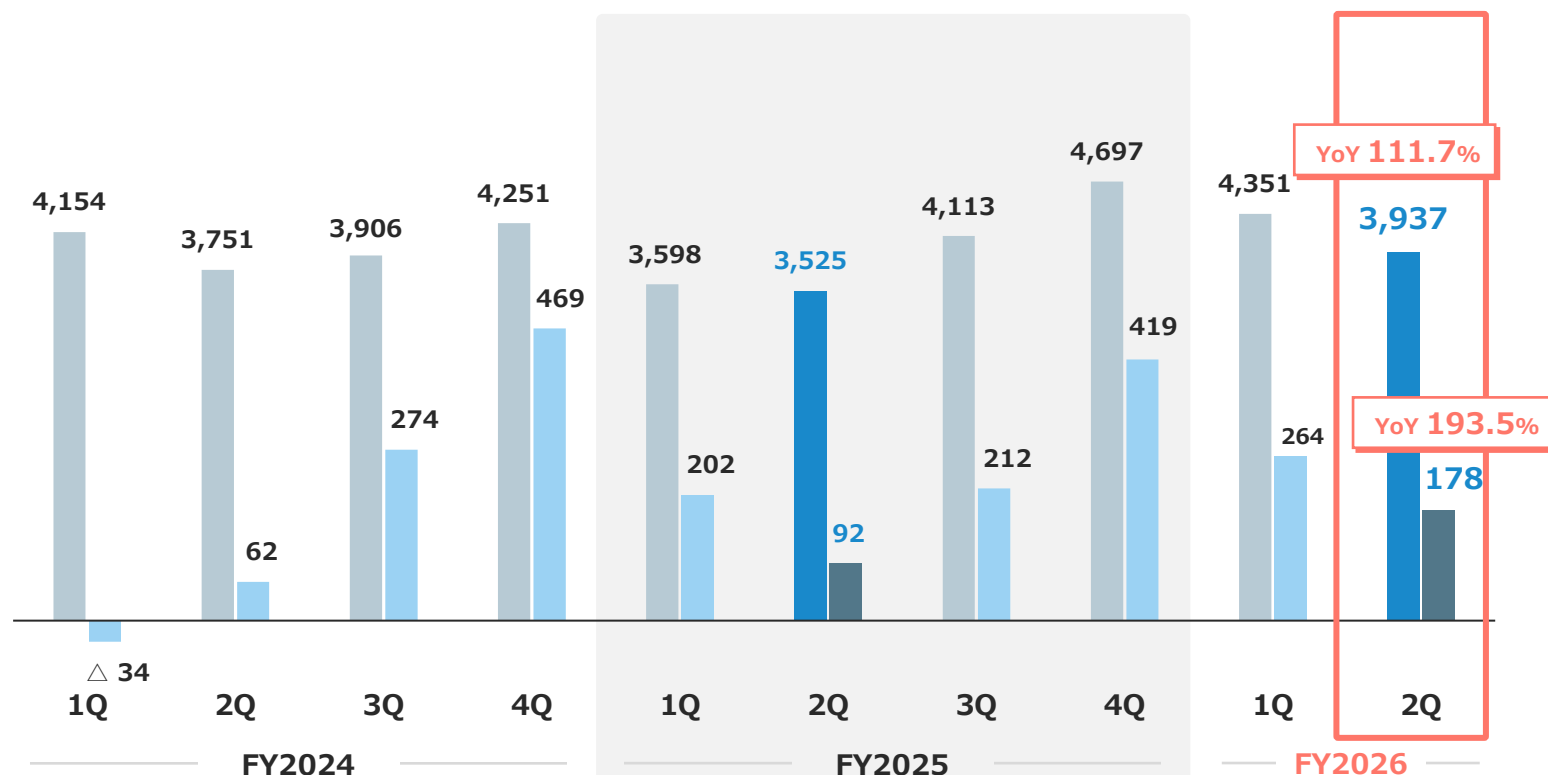
■ 売上高 ■ 営業利益



## 四半期

（単位：百万円）

■ 売上高 ■ 営業利益





(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期 (中間期)		2025年3月期	2026年3月期 第2四半期 (中間期)
流動資産	6,611	6,394	流動負債	2,000	1,582
うち、現預金	1,835	1,698	うち、買掛金	373	342
うち、売掛金	2,016	1,279	うち、未払金	823	686
うち、商品	2,312	2,944	うち、借入債務	—	—
固定資産	1,462	1,930	固定負債	114	125
うち、有形固定資産	494	563	負債合計	2,114	1,708
うち、無形固定資産	199	230	株主資本	5,945	6,554
うち、投資その他の資産	768	1,136	純資産合計	5,958	6,616
資産合計	8,073	8,324	負債純資産合計	8,073	8,324

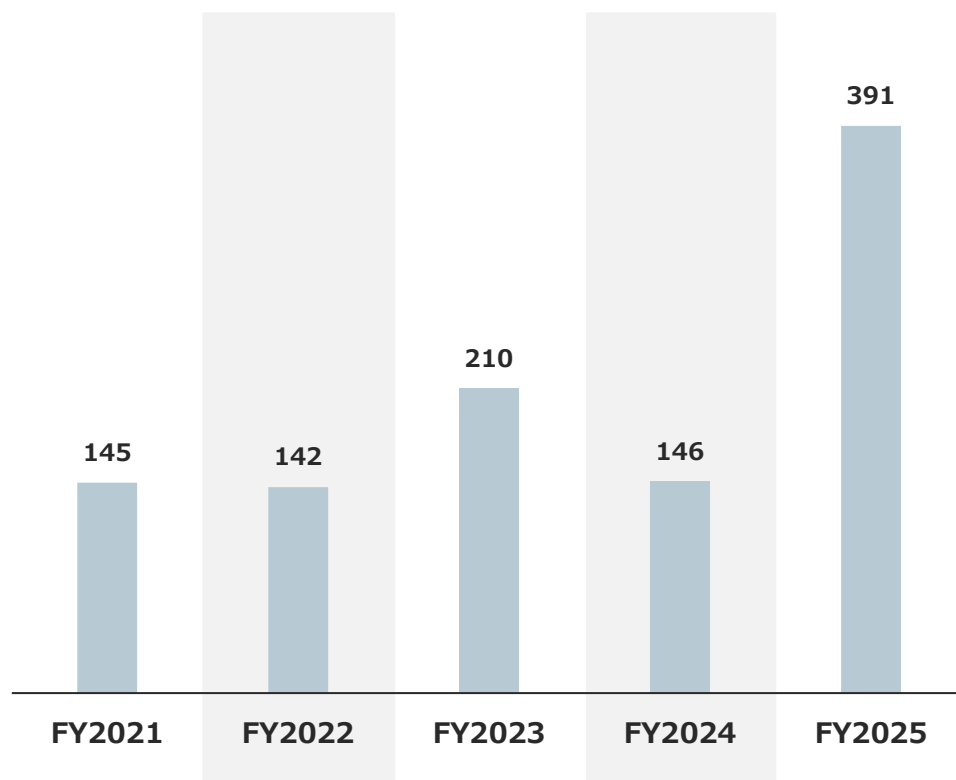




2025年3月期は、主に**実店舗への設備投資**を実施。  
利益重視の方針で運営したことにより営業活動によるキャッシュフローは増加したが、  
実店舗への設備投資や配当金の支払いにより**実質フリーキャッシュフロー**は**144百万円**で着地。

## 設備投資の推移

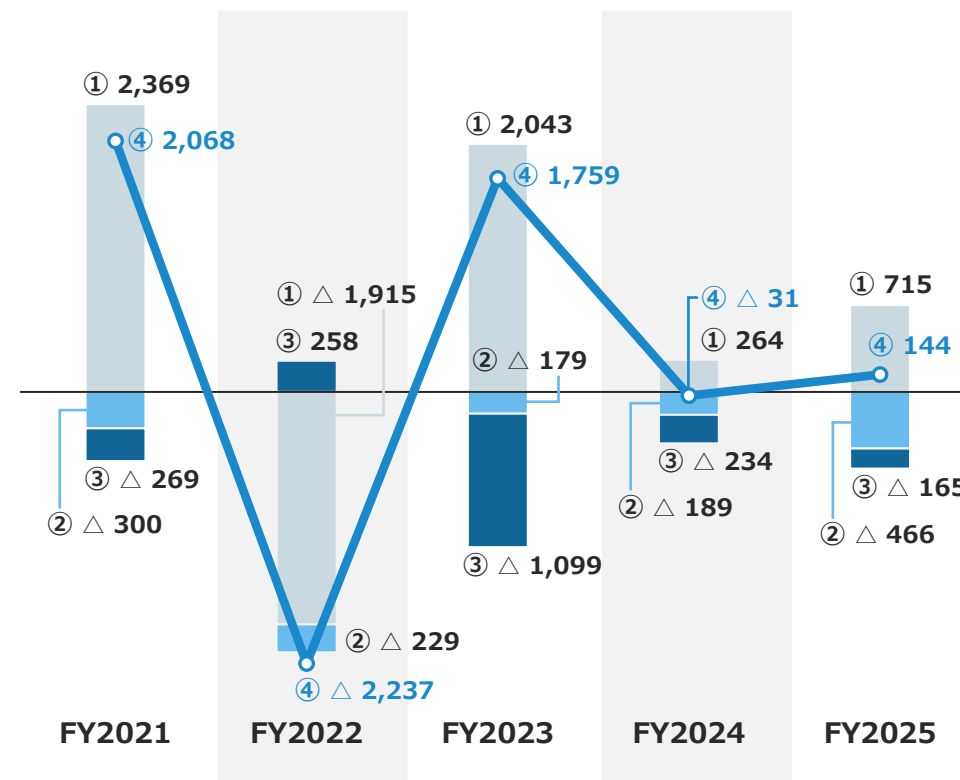
(単位：百万円)



## キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

① 営業活動によるキャッシュフロー  
② 投資活動によるキャッシュフロー  
③ 財務活動によるキャッシュフロー  
④ 実質フリーキャッシュフロー (①+②-配当金による支出)



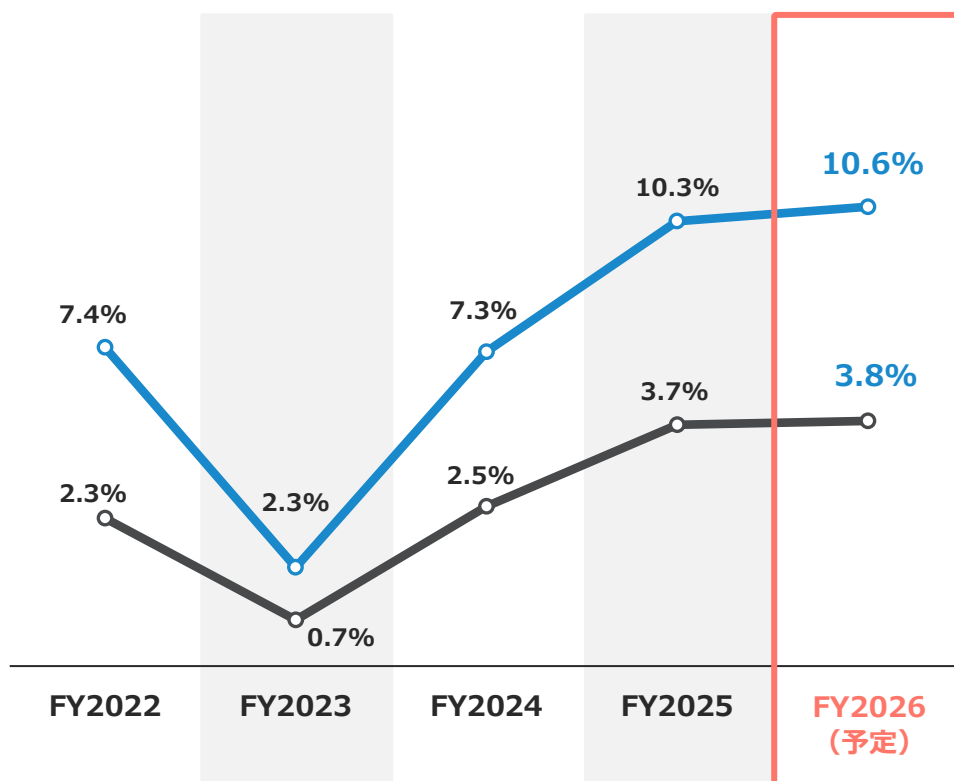


2026年3月期はROE 10.6%、当期純利益率 3.8%の計画。

配当は1株当たり12円を予定。DOE2.0%を目安とした継続的な配当を実施し、残りは成長投資へ回す方針。

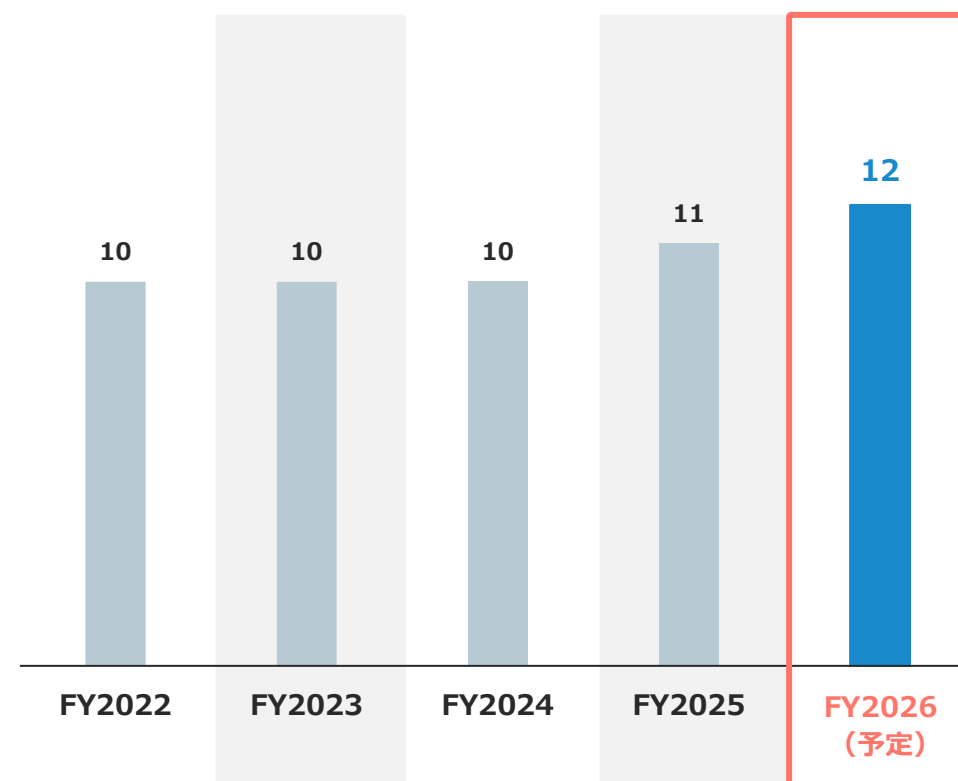
## ROE・当期純利益率の推移

(単位：%) ROE 当期純利益率



## 1株当たり配当金の推移

(単位：円)





ESGの中でも環境・社会に関する活動を実施。  
CO<sub>2</sub>排出量削減やガバナンス強化に向けた施策を含めて引き続き検討。

## 撮影品寄付

2025年 8月

福岡県内の福祉施設へ撮影時に利用した家具を寄贈。



## サステナブルな商品のリリース

2025年 7月

家庭用生ごみ処理機を発売。  
生ごみの量を最大90%削減。処理した生ごみは肥料としても使用可。



2025年 7月

新発売したソファの梱包サイズを縮小し  
コンパクトで受け取りやすい状態でお届け。  
配送の効率化によりCO<sub>2</sub>排出量削減に貢献。





# 2

## LOWYA事業の報告



実店舗の増加により売上高は**8,112百万円（YoY 116.7%）**で着地。

当四半期における実店舗の新規オープンはなし。2025年9月末時点で**計10店舗**を展開中。

**旗艦店会員数、エンゲージメントアカウント数**ともに順調に増加。

**売上高****8,112** 百万円YoY **116.7%****営業利益****440** 百万円YoY **148.4%****客数****390** 千人YoY **113.2%****客単価 ※1****21,855** 円YoY **102.5%****実店舗数****10** 店舗前期末比 **+2** 店舗**旗艦店会員数 ※2****2,181** 千人YoY **128.9%****APP DL数 ※2****1,892** 千件YoY **117.3%****エンゲージメント  
アカウント数 ※2、3****2,235** 千アカウントYoY **136.7%**

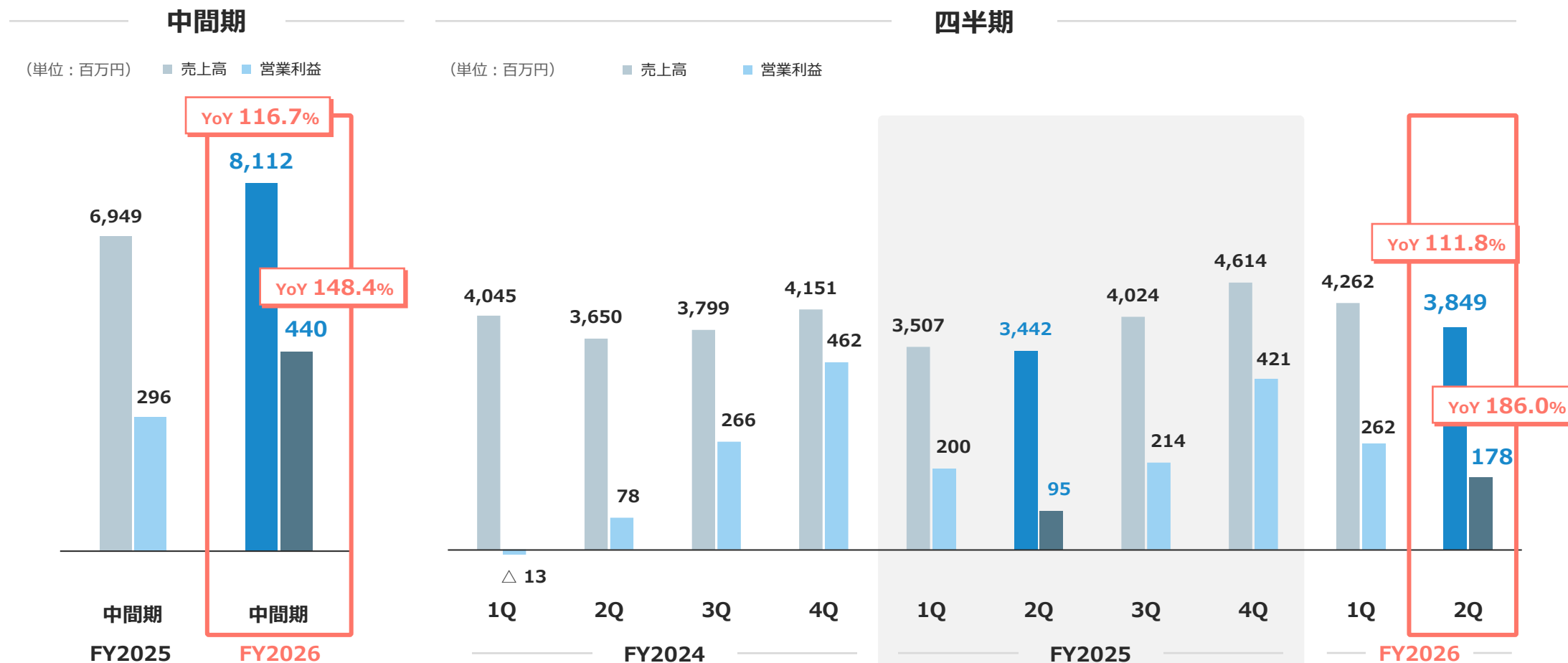
※1. 受注GMV（Gross Merchandise Value（流通総額））を受注件数で除すことにより算出

※2. 2025年9月末時点

※3. Instagram、TikTok、X、Lemon8、Threadsフォロワー数、YouTube登録者数、THE 608 HOTELアカウント数の合計。なお、Threadsは2024年11月より運用を開始しております。また、THE 608 HOTELは2025年1月末で運用を終了いたしました。



実店舗の出店効果により、中間期の売上高は8,112百万円（YoY 116.7%）、営業利益は440百万円（YoY 148.4%）で着地。また、2Qの売上高は3,849百万円（YoY 111.8%）、営業利益は178百万円（YoY 186.0%）で着地。





実店舗出店の効果により、全ての月でYoY 100%を上回り推移。

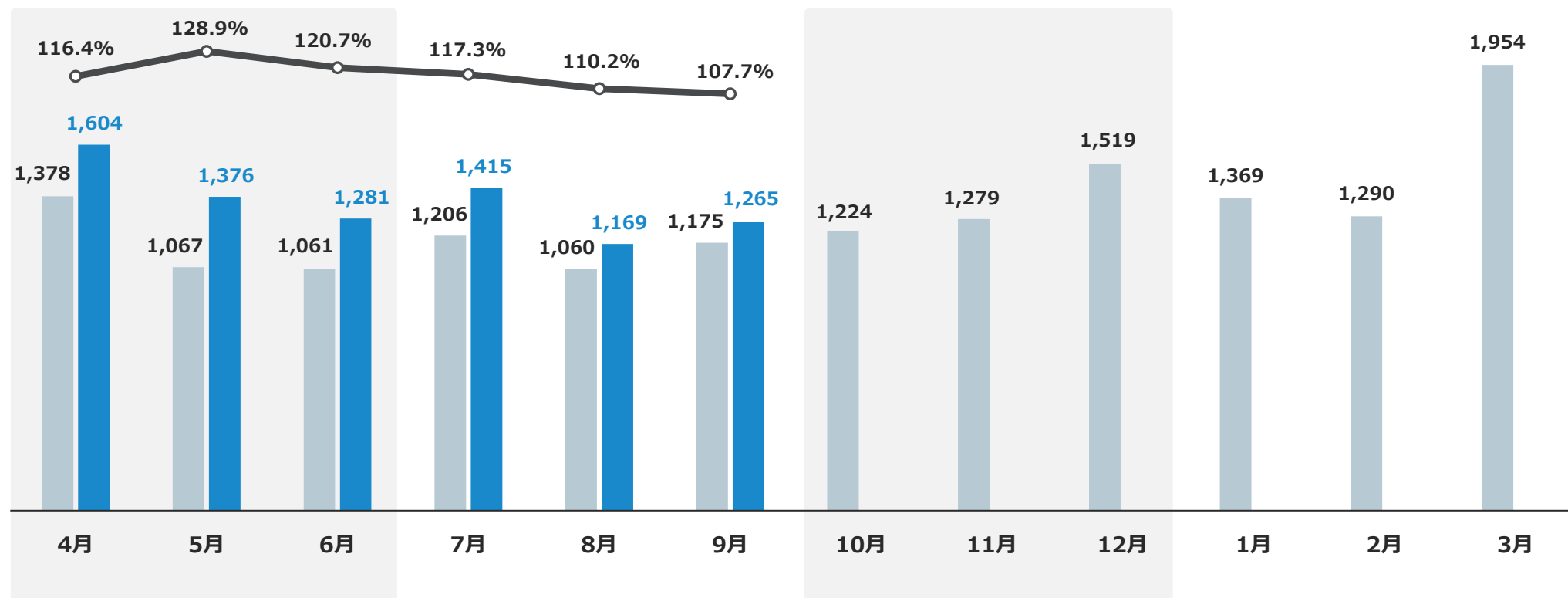
### 売上高（月次）

（単位：百万円）

2025年3月期

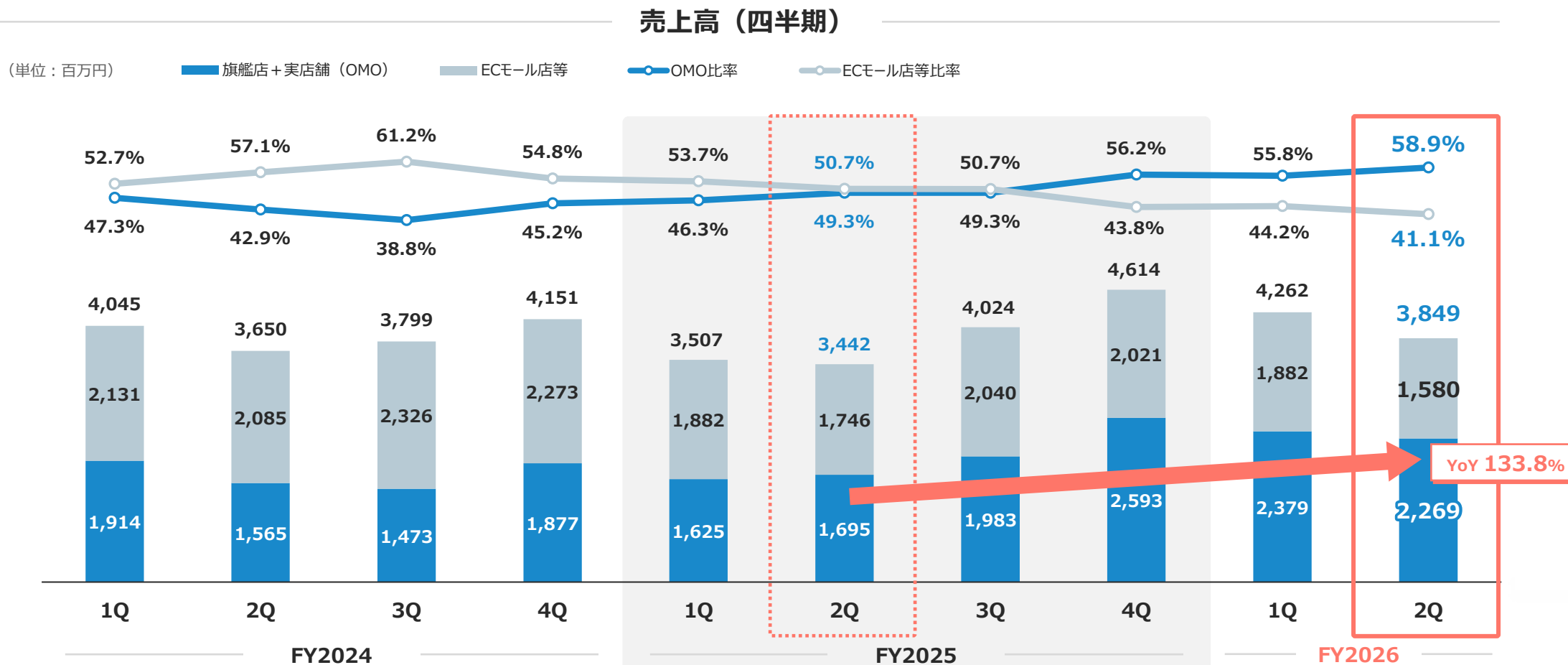
2026年3月期

YoY





実店舗出店の効果により**旗艦店+実店舗（OMO）**が好調。  
**旗艦店+実店舗（OMO）**が**2,269百万円（YoY 133.8%）**となり、  
当四半期の**OMO比率**は**58.9%（YoY 9.6pt増）**となった。





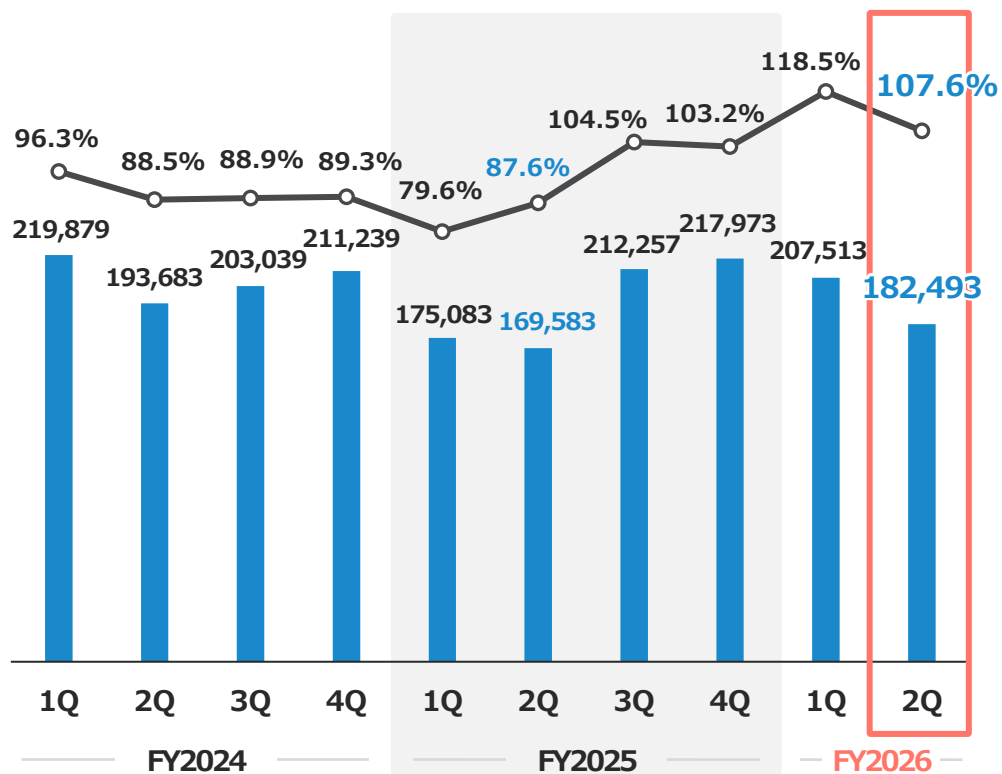


前年同四半期と比較して、**客数**は実店舗の増加により増加。また、**客単価**は微増。

### 客数

(単位：人)

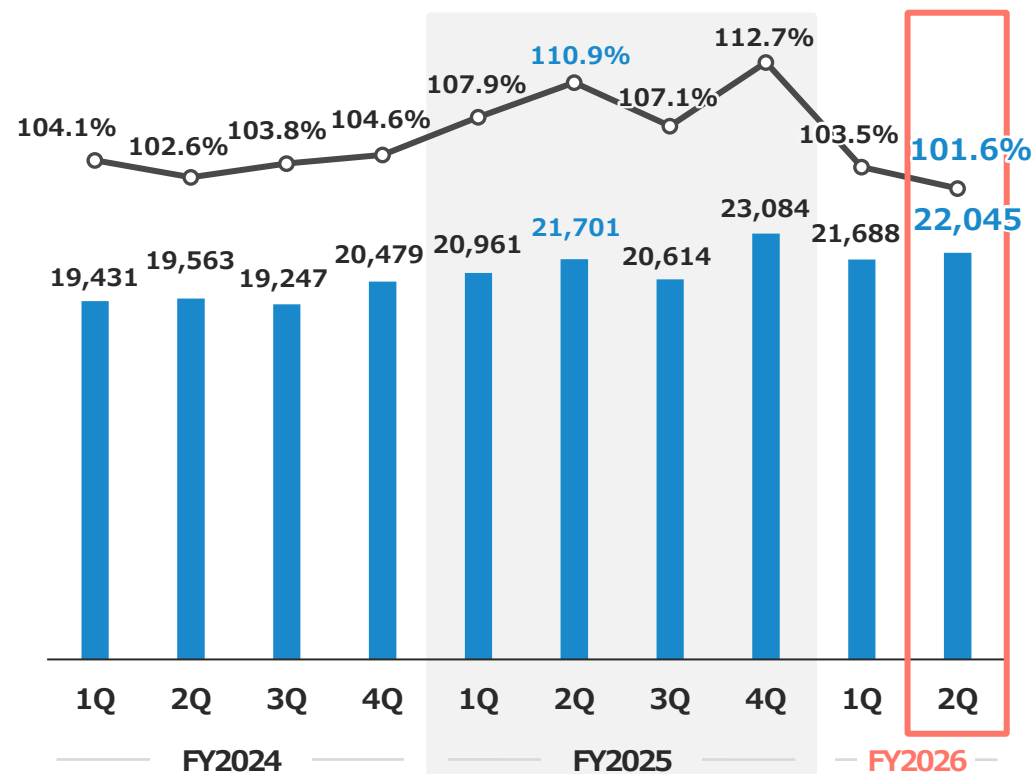
■ 客数    ● YoY



### 客単価

(単位：円)

■ 客単価    ● YoY



※1. 客単価は、EC及び実店舗の受注GMV（Gross Merchandise Value（流通総額））を受注件数で除すことにより算出しております。

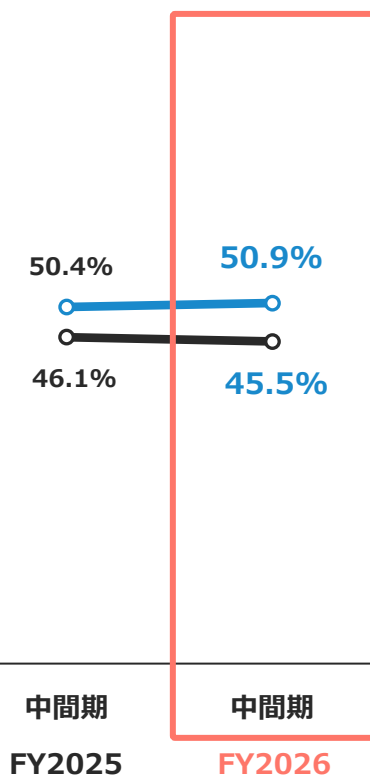
※2. 前第2四半期において客数、客単価の算出方法を変更（実店舗分を加算）したことに伴い、遡及修正して表示しております。



中間期の売上総利益率は**50.9%**（YoY 0.5pt増）、販管費率は**45.5%**（YoY 0.6pt減）で着地。  
また、2Qの売上総利益率は**51.2%**（YoY 1.5pt増）、販管費率は**46.6%**（YoY 0.3pt減）で着地。

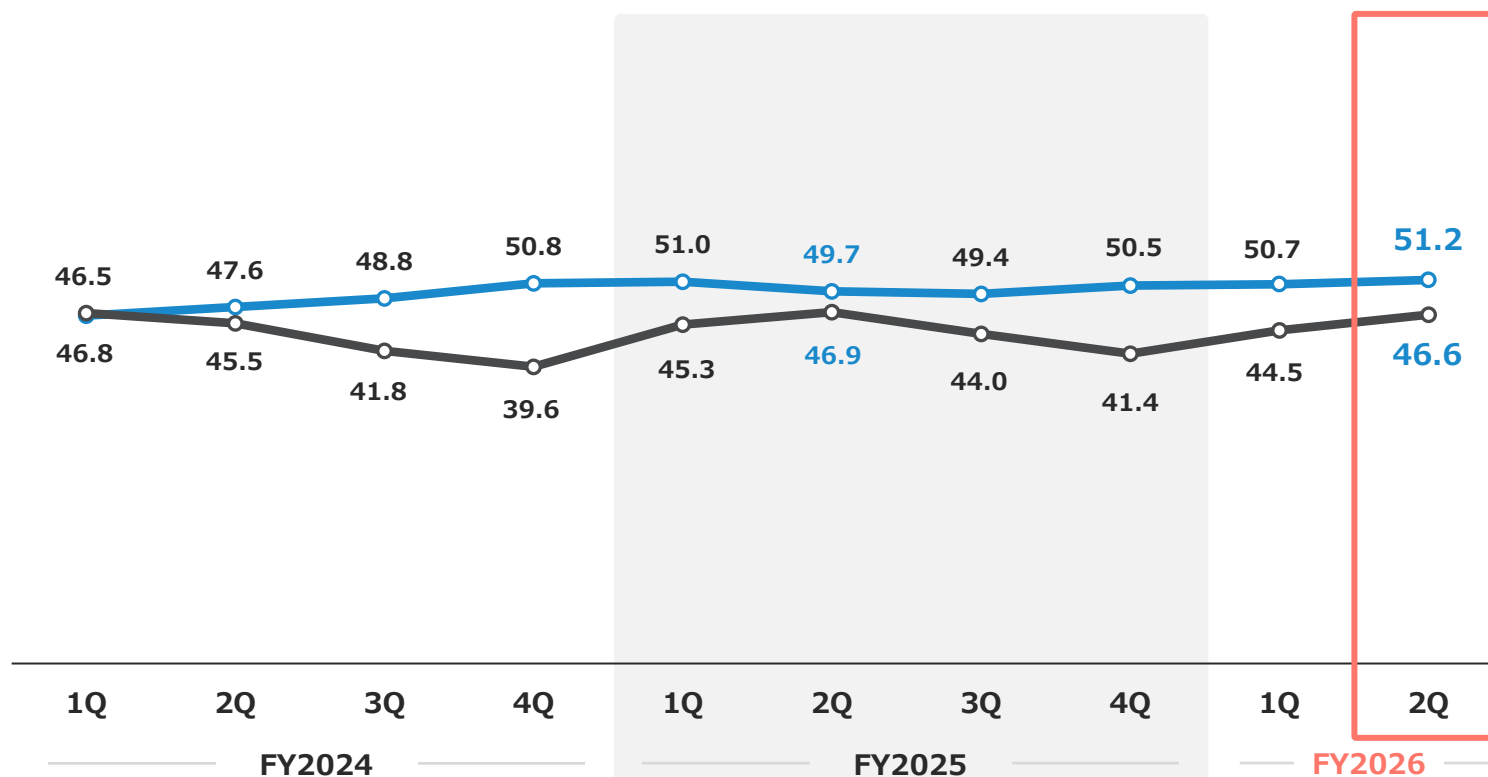
## 中間期

(単位：%) ● 売上総利益率 ● 販管費率



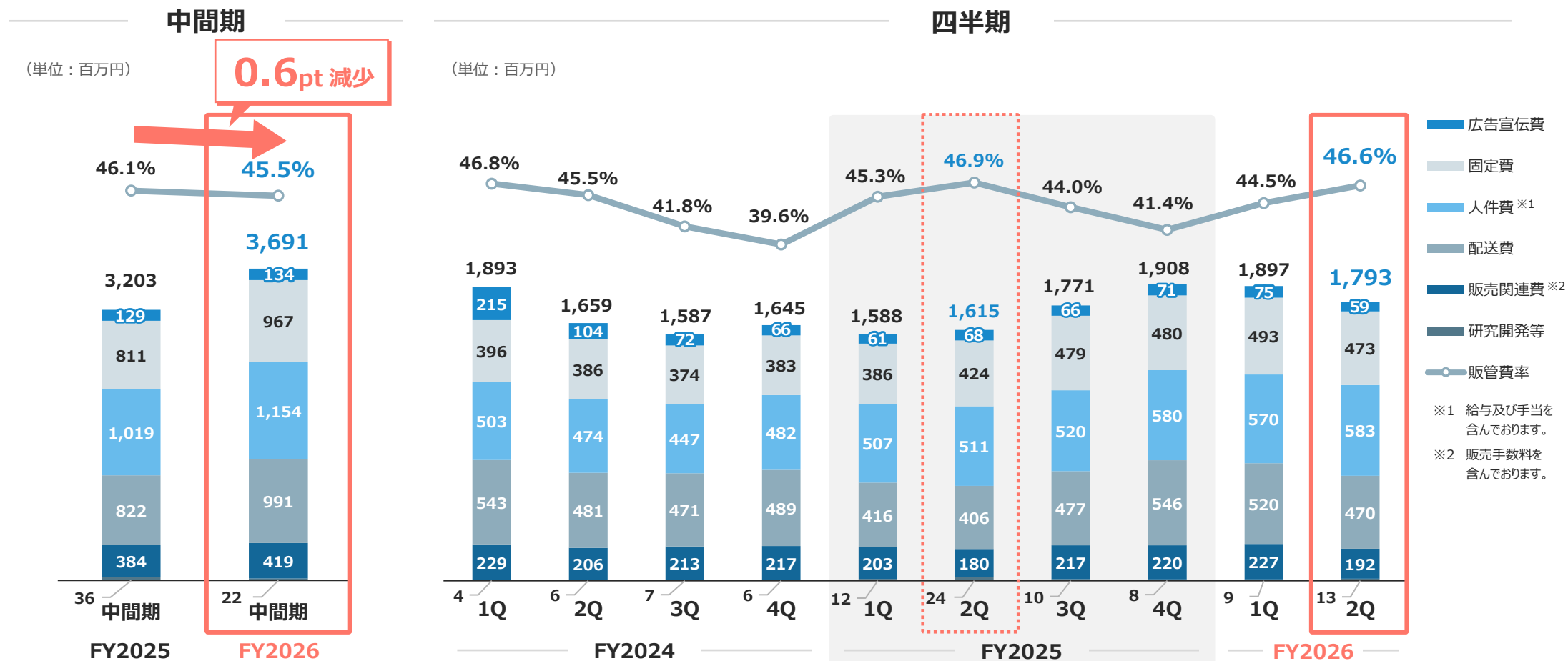
## 四半期

(単位：%) ● 売上総利益率 ● 販管費率





実店舗運営費や基幹システムリプレイスに向けた準備の実施によるコスト増加の影響で  
 中間期の販管費は**3,691百万円 (YoY 115.2%)**、販管費率は**45.5% (YoY 0.6pt減)**で着地。  
 2Qの販管費は**1,793百万円 (YoY 111.0%)**、販管費率は**46.6% (YoY 0.3pt減)**で着地。



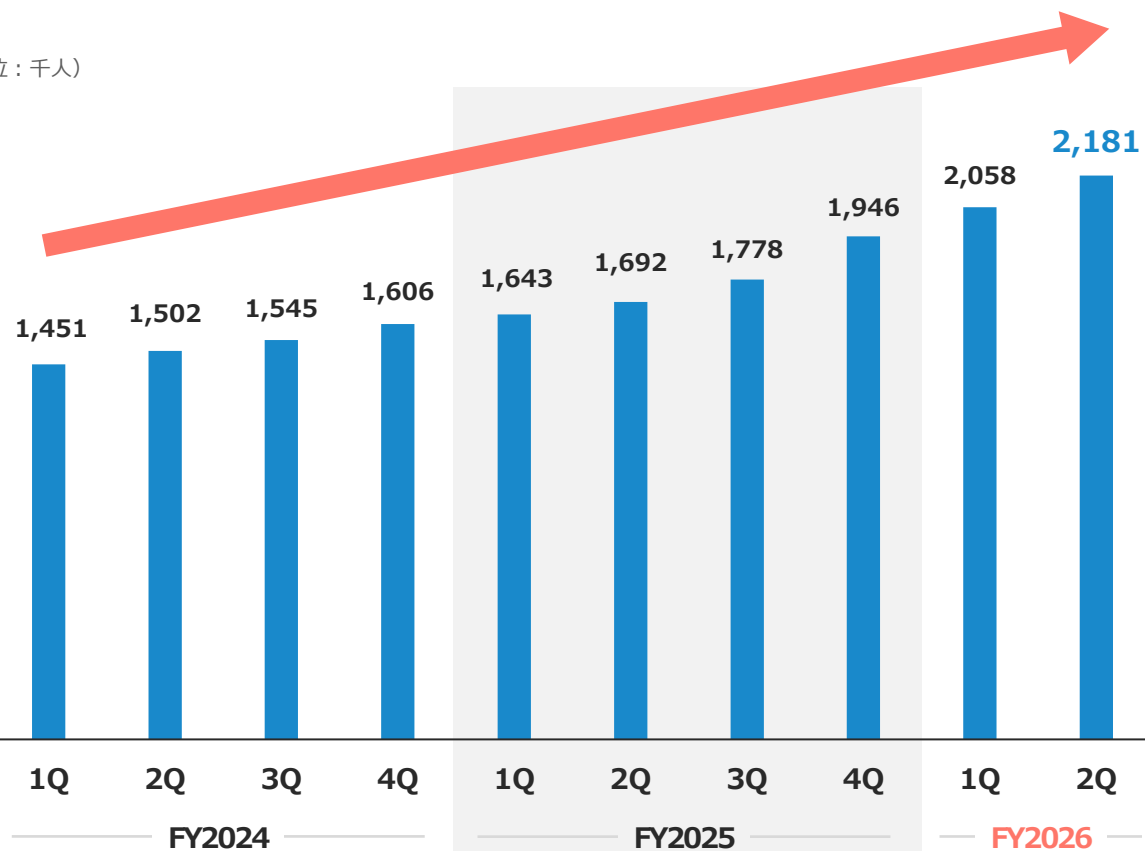
※算定基準となる売上高はDOKODEMO事業及び研究開発費に係る収益を除いた金額となるため、損益計算書上の販管費比率とは一致いたしません。



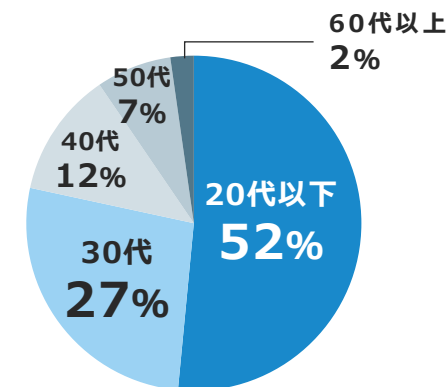
旗艦店の会員数は**2百万人**を突破し着実に増加。  
20代～30代の支持が厚い。

旗艦店の会員数推移

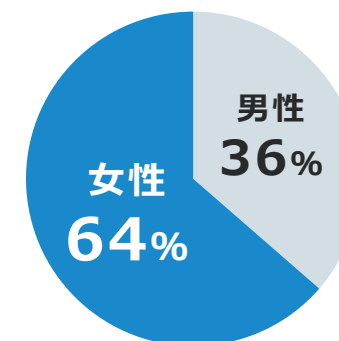
(単位：千人)



世代分布



男女比



※会員数は旗艦店で会員登録した全ての会員。

※世代分布及び男女比は、直近四半期から過去12か月の旗艦店における購入者のうち、属性を回答している会員のデータ。



デザイン性・トレンド性にこだわった**自社PB商品**を中心に投下し、コスト競争力で**リーズナブルな価格訴求**。

## 家具



2人掛けソファベッド  
59,000円(税込)



トラバーチン柄ネストテーブル  
29,990円(税込)



2人掛けフロアソファ ブークレ生地  
79,990円(税込)



ゴミ箱収納付きキッチンカウンター  
49,990円(税込)

## その他



Snoozy (スヌージー) ルームウェア/ブランケット  
3,990円～7,990円(税込)



家庭用生ゴミ処理機  
24,990円(税込)

※2025年10月時点での販売価格を記載しております。そのため現在の販売価格とは異なる場合がございます。



内製化している公式アプリやSNS運用が、集客の要として機能。

LOWYA旗艦店アプリダウンロード数は189万、Instagramフォロワー数は123万を突破し、順調に増加中。

世界観を広範なユーザーに届けるエンゲージメント・チャンネルの規模  
(2025年9月末現在)

 LOWYA旗艦店アプリ **189**万 ダウンロード（累計）

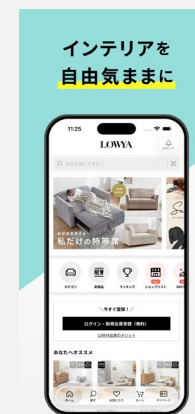
 Instagram **123**万 フォロワー

 TikTok **42**万 フォロワー

 YouTube **22**万 チャンネル登録者

 おくROOM®アプリ **59**万 ダウンロード（累計）

LOWYA旗艦店  
アプリ



おくROOM®  
アプリ



LOWYAの公式SNS





当四半期における新規オープンはなし。2025年9月末時点で**計10店舗**を展開中。  
新たに2025年12月に**東京都渋谷区**、2026年春に**埼玉県富士見市**へ出店決定。

2026年3月期

出店予定

**店舗名** : LOWYAららぽーと新三郷店

**開業日** : 2025年11月（予定）

**出店場所** : ららぽーと新三郷（埼玉県三郷市）

**店舗名** : LOWYAイオンモール福岡店

**開業日** : 2025年12月（予定）

**出店場所** : イオンモール福岡（福岡県糟屋郡）

**店舗名** : LOWYA渋谷宮益坂店（仮称）

**開業日** : 2025年12月（予定）

**出店場所** : 東京都渋谷区

NEW

**店舗名** : LOWYAららぽーと富士見店（仮称）

**開業日** : 2026年春（予定）

**出店場所** : ららぽーと富士見（埼玉県富士見市）

NEW

福岡県

イオンモール  
福岡店

関東

NEW

ららぽーと  
富士見店

ららぽーと  
新三郷店

NEW

渋谷宮益坂店

イオンモール  
むさし村山店

前期以前

出店済み

- |                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 1 LOWYA九大伊都店         | 5 LOWYA二子玉川ライズ店    |
| 2 LOWYAなんばパークス店      | 6 LOWYAイオンモール広島府中店 |
| 3 LOWYA名古屋みなと店       | 7 LOWYAイオンモール茨木店   |
| 4 LOWYAMARKETみなとみらい店 | 8 LOWYAMARKET静岡店   |

2026年3月期

出店済み

**店舗名** : LOWYAららぽーと安城店

**開業日** : 2025年4月18日

**出店場所** : ららぽーと安城（愛知県安城市）

**店舗名** : LOWYAイオンモールむさし村山店

**開業日** : 2025年6月27日

**出店場所** : イオンモールむさし村山（東京都武蔵村山市）



# 3

## DOKODEMO事業の報告





米国の非課税基準額（デミニミス）ルール廃止に伴う影響はあったものの、**OMS連携**等のユーザビリティ向上に取り組んだ結果、GMVは**1,099百万円（YoY 98.5%）**、売上高は**177百万円（YoY 101.9%）**で着地。  
**会員数**や**アプリダウンロード数**は順調に推移。

## GMV ※1

1,099 百万円

YoY 98.5%

## 売上高

177 百万円

YoY 101.9%

## 会員数 ※2

1,210 千人

YoY 107.7%

## APP DL数 ※2

1,697 千件

YoY 103.7%

## 客数

72 千人

YoY 94.2%

## 客単価

12,469 円

YoY 102.5%

## 取扱商品数 ※2

54,981 点

YoY 118.9%

## 配送実績 ※2、3

124 か国

YoY 103.3%

※1. Gross Merchandise Value（流通総額）

※2. 2025年9月末時点

※3. 国と地域の配送実績数（過去累積）

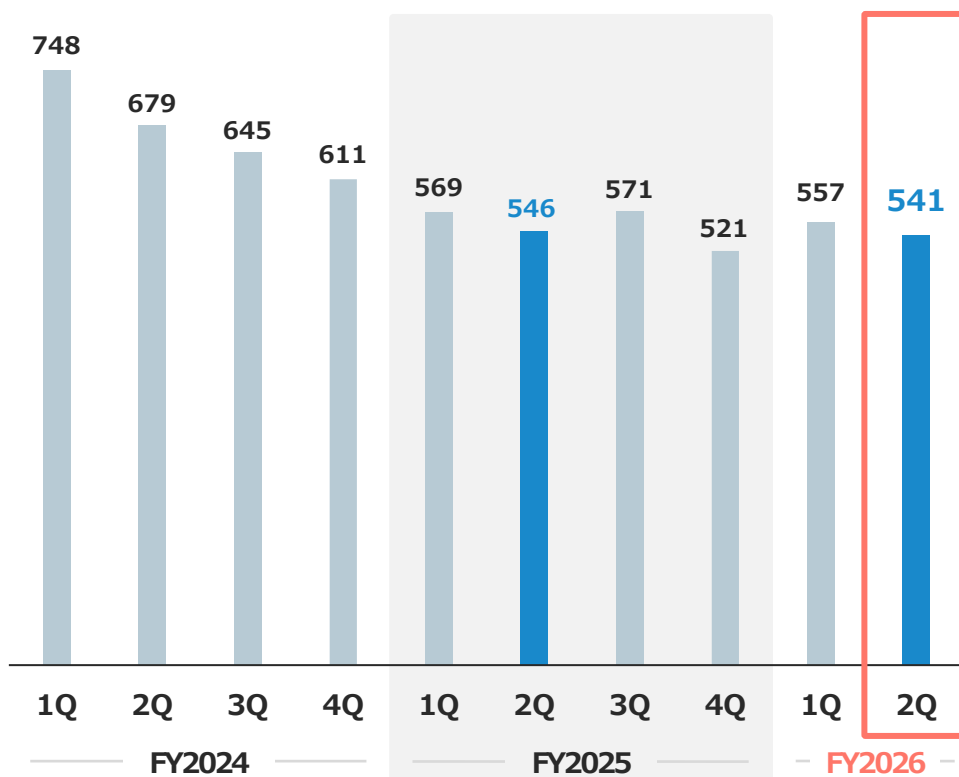
※4. OMS：Order Management System（複数のECサイトからの受注から出荷までの一連のプロセスを管理するためのシステム）



米国の非課税基準額（デミニミス）ルール廃止に伴う影響はあったものの、**OMS連携**等のユーザビリティ向上に取り組んだ結果、GMVは**541百万円**、事業収支は**0百万円**で着地。

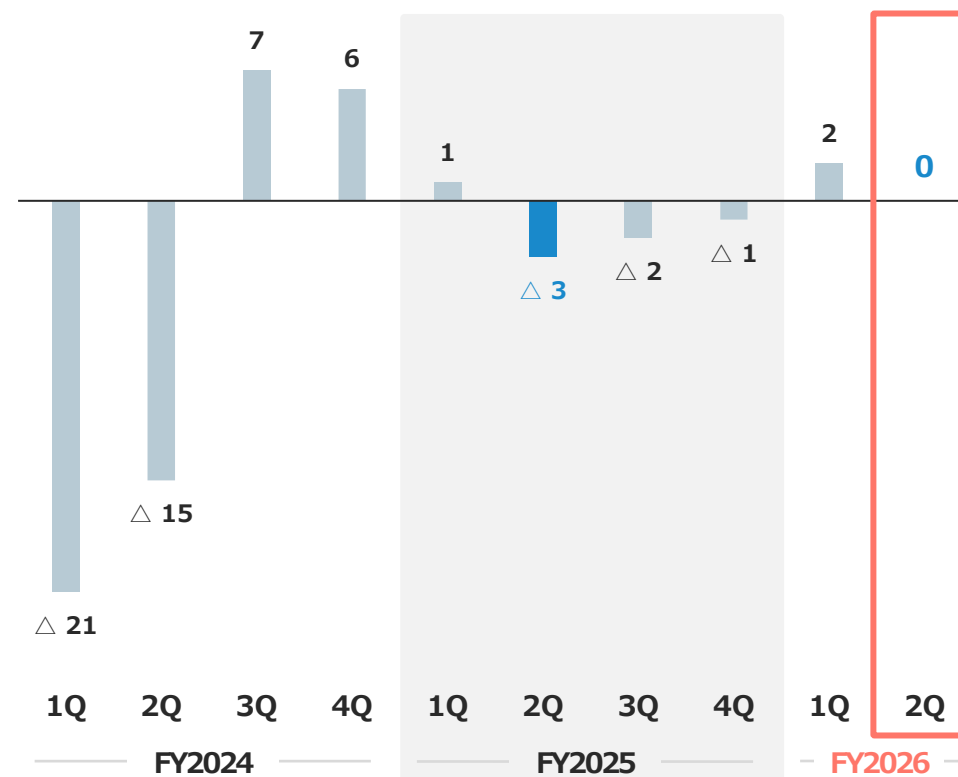
## GMV

(単位：百万円)



## 事業収支

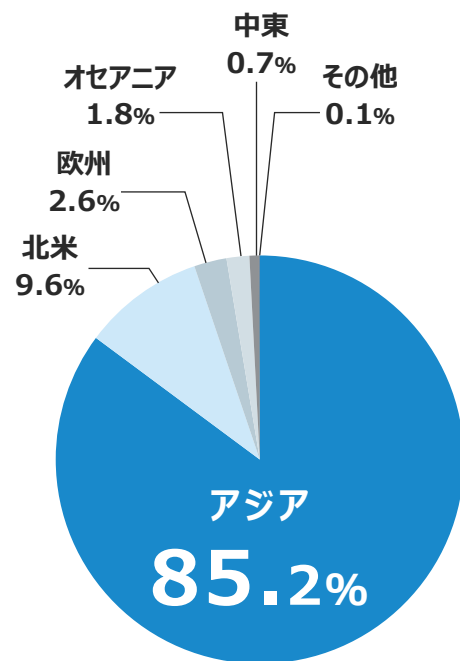
(単位：百万円)



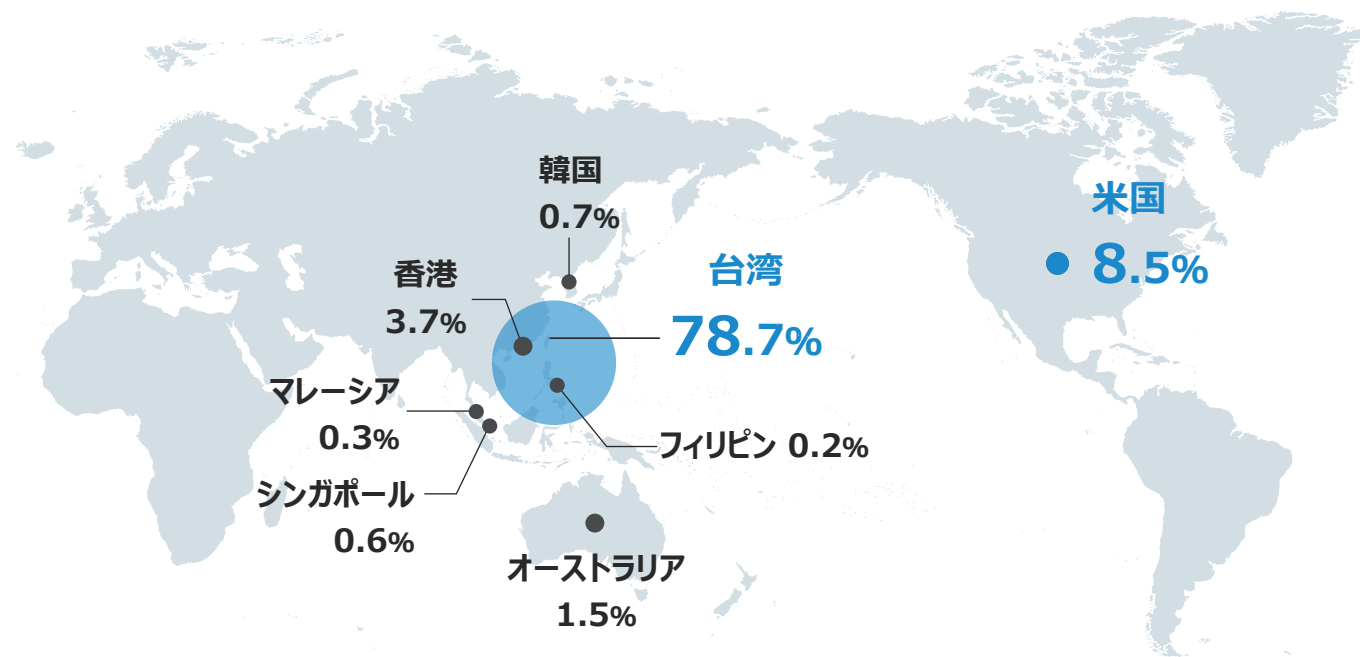


台湾を中心にアジア向けの配送がGMVの8割超、米国への配送が1割弱を占めている。

地域別



国別



※配送国割合は、2025年4月～2025年9月のGMVにおける割合において算出



# 4

## 2026年3月期 業績予想



2025年5月15日開示の業績予想から変更なし。

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	増減額	増減比
売上高（百万円）	15,935	17,500	1,564	109.8%
営業利益（百万円）	926	1,100	173	118.7%
経常利益（百万円）	938	1,100	161	117.3%
当期純利益（百万円）	591	660	68	111.5%
1株当たり当期純利益（円）	57.23	64.19	—	—

## IRに関するお問い合わせ

<https://www.vega-c.com/contact/ir/>

当資料に記載されている意見や予測は、当資料作成時点における当社の判断に基づき作成しております。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招く不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる情報の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。