


株式のご案内

事業年度 1月1日～12月31日
定時株主総会 3月開催
剰余金の配当基準日 12月31日(中間配当を行う場合は6月30日)
単元株式数 100株
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社本店証券代行部

	証券会社等で株式を保有されている場合	証券会社等で株式を保有されていない場合(特別口座の場合)
住所変更、株式配当金受取り方法の変更及びマイナンバーのお届出などのお問い合わせ	お取引の証券会社等になります。	当社の特別口座の口座管理機関みずほ信託銀行へお問い合わせ願います。 みずほ信託銀行 証券代行部 ホームページ https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00) 電子提供制度専用ダイヤル 0120-524-324 (土・日・祝日を除く9:00～17:00)
未払配当金、その他当社株式関係書類についてのお問い合わせ	右記みずほ信託銀行までお問い合わせ願います。	
ご注意		特別口座では、単元未満株式の買取以外の株式売買はできません。株式の売買にあたっては、証券会社等に口座を開設し、株式の口座振替手続を行っていただく必要があります。
株式等に関するマイナンバーのお届出のお願い	・株式等の税務関係のお手続に関しては、マイナンバーのお届出が必要です。 ・お届出が済んでいない株主様は、上記お問い合わせ先へマイナンバーのお届出をお願いします。	

公告方法 電子公告(<https://www.soir.co.jp/>)
ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

証券コード 8040(東証スタンダード市場)

【単元未満株式(1～99株)の買取制度のご案内】

- お手続き方法
単元未満株式が記録されている口座によってお手続きの窓口が異なりますので、ご注意ください。
- ①証券会社の口座に記録されている単元未満株式
お取引口座のある証券会社(口座管理機関)にお問い合わせください。
 - ②特別口座に記録されている単元未満株式
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部(特別口座の口座管理機関 兼 株主名簿管理人)にお問い合わせください。

お客様相談室

お客様からいただいたお一人おひとりの声を大切に、迅速な対応を心掛けております。いただいたご意見は、さらにお客様に愛されるフォーマルウェアをお届けするために商品やサービスへと反映しています。

03-4531-9880

(土・日・祝日を除く 10時～17時)

ホームページのご案内

当社の最新情報、IR情報など、情報満載のウェブサイトです。



コーポレートサイト



<https://www.soir.co.jp>



サービスサイト



<https://soir.jp>

公式SNS

フォーマルシーンに関する情報や新作のお知らせなどを、いち早く紹介しています。



Instagram
[@tokyosoir_official](https://www.instagram.com/tokyosoir_official)



Facebook
[@tokyosoir](https://www.facebook.com/tokyosoir)

株式会社 東京ソワール

本社 〒104-0061 東京都中央区銀座7-16-12
TEL.03-4531-9881(代)

TOKYO SOIR
東京ソワール



大切な想いの、
すぐそばに。

Business Report 2025

第57期ビジネスレポート

2025年1月1日～2025年12月31日

証券コード：8040

Message From The President ◆ ごあいさつ



代表取締役社長
小泉 純一

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は創業以来、フォーマルウェアのリーディングカンパニーとして市場を牽引し、本質にこだわったものづくりと真摯な姿勢を強みとして、お客様の想いに寄り添ってまいりました。

2025～2027年中期経営計画では「ウェルビーイングな商品・購入体験の拡充」を基本方針に掲げ、①事業領域の拡大、②事業基盤の整備、③効率化の追求に取り組んでおります。

初年度の2025年度は、前年度におけるライフスタイル事業の株式会社キャナルジーンとの連結化も寄与し、増収となった一方で、フォーマル事業における取引店舗の減少や販管費比率の上昇から減益となりました。この状況を真摯に受け止め、直営店の出店を中心とする顧客接点の再構築・強化と事業運営の効率化を重要課題と認識し、対処に努めてまいります。

中間年度となる2026年度は、「成長加速フェーズ」と捉え、フォーマル事業では、ルールやマナーなどの情報やサービスを含む「フォーマルライフ」マーケットへの価値提供を通じて顧客体験を高め、安定的な収益を生み出す基盤へと進化させてまいります。

ライフスタイル事業では、株式会社キャナルジーンを成長ドライバーと位置づけ、収益性の向上と規模の拡充を進めるとともに、kuros'については投資効率の最適化を図りつつ、着実な成長を目指してまいります。今後も、M&Aや業務提携を通じた外部知見の取り込みを柔軟に活用し、成長に向けた戦略の幅を広げてまいります。

加えて、当社は棚卸資産回転率・売上総利益率・販管費比率を重要指標とし、継続的な改善により資産効率及び業務効率の向上を図ってまいります。こうした取り組みにより、資本コストや株価を意識した経営を推進し、企業価値の持続的な向上を目指してまいります。

東京ソワールグループは、経営理念を起点に、事業戦略と企業活動の一貫性を高めながら、変化を恐れず挑戦を続けてまいります。今後とも、株主の皆様のご期待に応えるべく、企業価値の最大化に努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

Philosophy ◆ フィロソフィー

Mission 社会的使命

大切な想いの、すぐそばに。

大切な人を想う。東京ソワールは、そんな大切な想いのすぐそばで、本質にこだわった価値を提供し、一人ひとりの想いが調和した社会を実現します。

Vision 目指す姿

人を想う気持ちに寄り添い、“生きる”をもっと、美しく。

人生の節目と日々の暮らしにおける「人を想う気持ち」に寄り添うことで、誰もが周囲との調和を大切にしながら、自分らしく凛と美しく生きられる世の中へ。それが、東京ソワールが考えるウェルビーイングです。私たちは、これまでもこれからも「人を想う気持ち」を大切にしながら、生活者、従業員、取引先、株主、そして社会や地球環境のウェルビーイングの実現に貢献し続けます。

Value 大切にしている価値観

本質へのこだわり／文化を創り上げた誇り／すべてに真摯な姿勢 ともに創るチーム力／新しいことへの挑戦

モットー

「自分の人生に目標を持って、
いきいきと仕事をしましょう。」

創業精神

「誠実、責任、努力」

原点

日本女性が過去何百年もかけて作り上げてきた日本の着物の文化と技術とその時代に合った最高のマナーに叶った着こなしを受け継いで現代においても日本女性を一番美しく見せる洋服作り。そしてこれからも一番その時代に合った国際的に一流で通る洋服作りに邁進する。



Highlights ◆ 決算ハイライト

当期の経営成績の概況

当連結会計年度における日本経済は、雇用・所得環境の改善が進む中で、景気は緩やかな回復基調にあります。不安定な海外情勢の長期化や資源価格の高止まりなどもあり、先行き不透明な状況が続いております。

当アパレル業界におきましては、賃上げによる個人消費の緩やかな回復傾向が一部で見られるものの、原材料及びエネルギー価格の高騰、度重なる物価上昇に加え、記録的な猛暑やその影響による秋冬商戦の停滞など、厳しい環境にあります。消費者の購買行動においても、節約志向や低価格志向が強まっており、今後の事業環境への影響が依然として懸念されます。

このような経営環境の中、当社は、当連結会計年度を初年度とする中期経営計画に基づき、フォーマルとライフスタイルの両事業を通じて、「ウェルビーイングな商品・購入体験の拡充」の実現に向けて、「事業領域の拡大」、「事業基盤の整備」、「効率化の追求」に取り組んでおります。フォーマル事業においては、冠婚葬祭に限らない、人生の節目となる全てのライフイベントを“フォーマルライフ”と定義し、フォーマルライフのリーディングカンパニーを目指しており、ライフスタイル事業においては、顧客接点の拡大と新規顧客の獲得に向けて、新規出店及びサービスの拡充に注力いたしました。

その結果、当社グループの当連結会計年度の売上高は161億12百万円(前年同期比2.6%増)、営業利益は1億73百万円(同28.5%減)、経常利益は2億95百万円(同15.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は2億36百万円(同52.7%減)となりました。

セグメント別の経営成績の概要は次のとおりです。

<フォーマル事業>

卸売事業におきましては、店舗閉鎖や売場縮小などが続くなか、「tokyo soir ショップ」をはじめとして、新たなお客様の開拓とフォーマルライフマーケットの拡張に向けて、従来とは異なるカテゴリーの商品提案と魅力的な売場づくりやサービスの提供を行っております。あわせて、取引条件交渉や不採算店舗からの撤退、在庫回転率の向上など、事業運営の効率化を継続的に推進しております。

小売事業におきましては、直営店「フォルムフォルマ」では、オリジナル商品やコラボ商品の提案を通じ、お客様の想いに寄り添うショップを目指しており、新たなお客様との接点を拡大すべく、新規出店を進めております。

Eコマース販売では、オフィシャルサイトにおけるマーケティングツールの活用や広告運用の最適化により、堅調に売上を伸ばしております。また、Eコマース限定のオリジナルブランドやコラボ企画を展開することで、新たな顧客層の取り込みに注力いたしました。「kuros」では、各種プロモーションによる認知度向上に加え、リアル店舗での体験価値の提供とECサイトのサービスを拡充することで売上の拡大を進めており、「ZOZOTOWN」への出店や、「ニューマン高輪」でのPOP-UPショップを展開いたしました。

レンタル事業は、マーケティング施策の強化やECサイトの改修によるサービス拡充が奏功し、売上を堅調に伸ばしており、更なる拡大に向けて新規出店への交渉を進めております。

このような結果、売上高は144億87百万円(前年同期比3.5%減)、営業利益は92百万円(同65.5%減)となりました。

<ライフスタイル事業>

「CANAL JEAN」を展開する株式会社キャナルジーンにおきましては、レディースファッションを中心に、ECサイト及びリアル店舗を運営しており、SNSでの積極的な発信によって幅広い世代からの支持を得ております。

気候変動や消費動向を早期に見極めた商品展開に注力することで機会損失を抑制したほか、EC店舗では販促施策を継続的に実施したこともあり、ECサイト及びリアル店舗ともに堅調に推移いたしました。加えて、3月に出店したルミネエスト新宿店も順調に立ち上がっており、更なる事業拡大を進めてまいります。

このような結果、売上高は16億25百万円、営業利益は81百万円となりました。

対処すべき課題

今後の見通しにつきましては、雇用・所得の改善が進む中、景気は緩やかに回復していくことが期待されますが、当社グループを取り巻く事業環境は、原材料やエネルギー価格の上昇、物価や人件費の上昇によるコスト面での影響に加え、衣料品に対する消費者の節約志向や低価格志向が想定されるなど、先行き不透明な状況が続くことが想定されます。

このような状況の中で当社グループは、2027年を最終年度とする中期

経営計画において、フォーマル、ライフスタイルの両事業を通じて、「ウェルビーイングな商品・購入体験の拡充」の実現に向けて、当社グループを取り巻く事業環境から、3つの課題として、「①事業領域の拡大」、「②事業基盤の整備」、「③効率化の追求」に取り組んでおります。

①事業領域の拡大

(A) フォーマル事業においては、冠婚葬祭に限らない、人生の節目となる全てのライフイベントをフォーマルライフと定義し、フォーマルライフのリーディングカンパニーを目指してまいります。

● 狙うべきマーケットの拡張(フォーマルライフマーケットでの価値提案)

フォーマルの枠を超えたオリジナルアイテムの展開拡充を行います。リトルオケージョン(ちょっとしたハレの日)の訴求による新たなニーズを掘り起こします。

ライフイベントに関する情報発信やサービスの開発を行います。

● 顧客体験価値の向上

直営店の出店による顧客接点の拡大を図ります。オフィシャルECサイトのサービス拡充による直営店との連携を図り、シームレスな購入体験やサービスを実現いたします。レンタルサービスやリペアサービス等の販売以外のサービスも提供可能な環境を作ります。

(B) ライフスタイル事業においては、顧客接点の強化・新規顧客の獲得に向けて、新規出店及びサービスの拡充に取り組んでまいります。

● 顧客接点の強化

厳選した地域への出店による顧客接点の拡大を行います。オフィシャルECサイトのリニューアルによる顧客満足度の向上を図ります。

リアル店舗とオフィシャルECサイトとの統合によるシームレスな購入体験を実現いたします。

● ブランド認知度の向上

ブランドアイデンティティの発信を行います。

デジタルマーケティングやイベントを活用いたします。

● M&A、業務提携の推進

②事業基盤の整備

● コーポレートブランドの浸透(アウトワーブランディング)

PR強化による企業価値の向上を図ります。マーケティング戦略の推進による認知拡大と新たな顧客基盤を構築いたします。

● 組織再編と人材戦略の推進

事業戦略の達成に向けた機能別組織を組成いたします。専門的スキルを持つ人材の育成と採用、社員のリスクリングを行います。

● サステナブル経営の実践

持続可能な社会の発展に貢献する取り組みを推進いたします。レンタル事業の拡大を行います。

③効率化の追求

● 資産効率の改善

資本コストや株価を意識した経営を実践してまいります。

● 業務運営の効率化

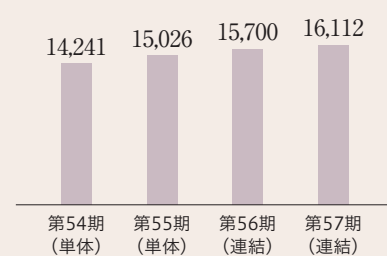
基幹システムの見直しとデータ分析基盤を再構築いたします。店舗運営のデジタル化を推進いたします。

中間年度となる2026年度は、「成長加速フェーズ」と捉え、フォーマル事業では、ルールやマナーなどの情報やサービスを含む「フォーマルライフ」マーケットへの価値提供を通じて顧客体験を高め、安定的な収益を生み出す基盤へと進化させてまいります。

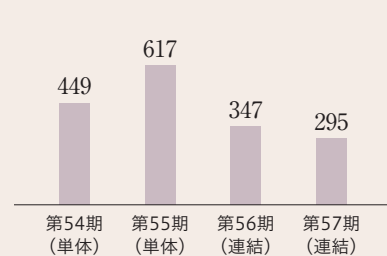
ライフスタイル事業では、株式会社キャナルジーンを成長ドライバーと位置づけ、収益性の向上と規模の拡充を進めてまいります。今後も、M&Aや業務提携を通じた外部知見の取り込みを柔軟に活用し、成長に向けた戦略の幅を広げてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともなお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

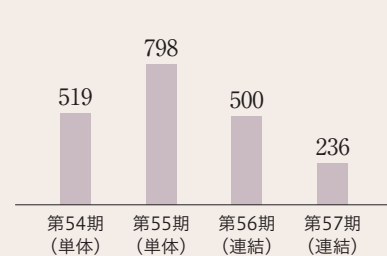
売上高(単位:百万円)



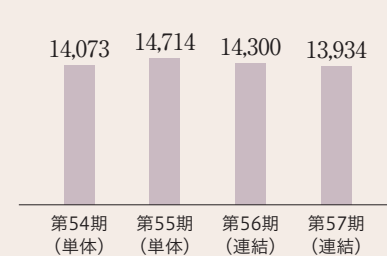
経常利益(単位:百万円)



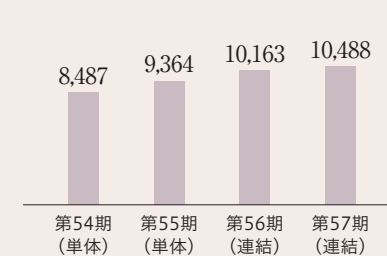
当期純利益または親会社株主に帰属する当期純利益(単位:百万円)



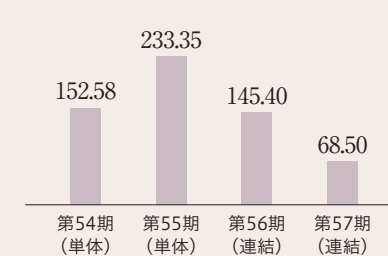
総資産(単位:百万円)



純資産(単位:百万円)



1株当たり当期純利益(単位:円)



Consolidated Financial Statements ◆ 連結財務諸表

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	第57期	第56期	科 目	第57期	第56期
	2025年12月31日現在	2024年12月31日現在		2025年12月31日現在	2024年12月31日現在
資産の部			負債の部		
流動資産	8,314	8,524	流動負債	2,384	2,928
現金及び預金	2,058	1,862	支払手形及び買掛金	332	602
電子記録債権	4	8	電子記録債務	1,064	1,187
売掛金	1,362	1,491	契約負債	108	163
契約資産	33	53	未払法人税等	102	82
商品及び製品	4,229	4,476	その他の流動負債	777	891
原材料及び仕掛品	350	411	固定負債	1,060	1,209
その他の流動資産	276	220	退職給付に係る負債	111	316
固定資産	5,619	5,776	その他の固定負債	949	892
有形固定資産	2,347	2,388	負債合計	3,445	4,137
建物及び構築物	437	469	純資産の部		
土地	1,656	1,656	株主資本	9,510	9,416
その他の有形固定資産	253	262	資本金	4,049	4,049
無形固定資産	421	601	資本剰余金	3,732	3,732
投資その他の資産	2,850	2,786	利益剰余金	2,251	2,180
投資有価証券	1,673	1,563	自己株式	△ 522	△ 546
賃貸不動産(純額)	763	794	その他の包括利益累計額	977	746
その他の投資その他の資産	413	428	その他有価証券評価差額金	739	618
資産合計	13,934	14,300	退職給付に係る調整累計額	238	128
			純資産合計	10,488	10,163
			負債・純資産合計	13,934	14,300

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	第57期	第56期
	2025年1月1日から 2025年12月31日まで	2024年1月1日から 2024年12月31日まで
売上高	16,112	15,700
売上原価	7,680	7,647
売上総利益	8,431	8,052
販売費及び一般管理費	8,257	7,809
営業利益	173	243
営業外収益	181	161
営業外費用	59	56
経常利益	295	347
特別利益	79	85
特別損失	32	6
税金等調整前当期純利益	342	426
法人税、住民税及び事業税	120	113
法人税等調整額	△ 13	△ 188
当期純利益	236	500
親会社株主に帰属する当期純利益	236	500

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	第57期	第56期
	2025年1月1日から 2025年12月31日まで	2024年1月1日から 2024年12月31日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	430	△ 68
投資活動による キャッシュ・フロー	62	△ 535
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 296	△ 294
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	196	△ 898
現金及び現金同等物の 期首残高	1,862	2,760
現金及び現金同等物の 期末残高	2,058	1,862

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

第57期 2025年1月1日から 2025年12月31日まで	株主資本				その他の包括利益累計額			純資産 合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金	退職給付に係る 調整累計額		その他の包括利益 累計額合計
当期首残高	4,049	3,732	2,180	△ 546	9,416	618	128	746	10,163
当期変動額									
剰余金の配当			△ 156		△ 156				△ 156
親会社株主に帰属する 当期純利益			236		236				236
自己株式の取得				△ 0	△ 0				△ 0
自己株式の処分				24	15				15
自己株式処分差損の振替			9	△ 9	—				—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						120	110	231	231
当期変動額合計	—	—	70	23	94	120	110	231	325
当期末残高	4,049	3,732	2,251	△ 522	9,510	739	238	977	10,488

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

Our Business ◆ 事業紹介

創業からのコア事業であるフォーマル事業に加え、ライフスタイル事業を展開。

私たちは、人生の節目と日々の暮らしにおける「人を想う気持ち」に様々なかたちで寄り添うことで、誰もが周囲との調和を大切にしながら、自分らしく凛と美しく生きられる世の中の実現を目指します。

❖ フォーマル事業

日本で初めてブラックフォーマルを開発し、レディースフォーマルの文化を創り上げてきた当社の製品を、様々な販路で展開しています。

▶ フォーマルショップ

全国約650店舗の販売規模を誇る東京ソワールのフォーマルショップ。
全国の百貨店や量販店、また直営店にて様々なサービスとともに、上質なフォーマルウェアをお届けしています。



店舗
検索は ▶▶
こちら



百貨店



量販店



form forma



outlet

▶ オンラインストア



▶ tokyo soir online store

東京ソワール公式オンラインストア。
ブラックフォーマルや結婚式のパーティドレス・卒入学式・七五三のセレモニースーツなど様々なオケージョンに対応するフォーマルウェアを販売しています。



▶ form forma

「もっと気軽に楽しめるフォーマルを」そんなお客様の声から生まれた、フォルムフォルマのオンラインストア。特別な日も日常も、様々なシーンで着回せるアイテムをトータルに、そしてリーズナブルに提案します。



▶ TOKYO SOIR OUTLET ONLINE STORE

「上質なフォーマルを出来る限りのお客様にお届けしたい」という私たちの想いから展開しているアウトレットオンラインストア。高品質なフォーマルアイテムを手に取りやすいプライスで提案しています。



▶ レンタルドレス

▶ TOKYO SOIR RENTAL DRESS

東京ソワール直営のレンタルドレスショップ。
「高品質」「豊富な品揃え」「安心のカスタマーサポート」にこだわり、お客様にご満足いただけるレンタルサービスをご提供しています。
結婚式のお母様・お父様向けご衣裳や、ご親族様・ゲスト様向けドレスはもちろん、式典や卒入学式、お受験など幅広いフォーマルシーンに対応。ドレスもアクセサリも、一括でレンタル可能です。



❖ ライフスタイル事業

多様なライフスタイルに寄り添い、こだわりのある方々へ、上質な商品・サービスを提案し続けます。

▶ kuros' - クロス -

『黒の持つ無限の可能性とエネルギーを、世界に発信する』自分らしく生きる全ての方へ。

心と体が喜ぶもの、愛着を持って
使い続けられるもの、
作り手の情熱から生まれたもの、
凛として美しく本当に良いもの、
そして黒の魅力と力を秘めたものを、
提案し続けます。



- 店舗：KITTE 丸の内店
- オンラインストア
- POP-UPショップ：ニューマン高輪

kuros'



▶ CANAL JEAN - キャナルジーン -

あたり前なカジュアルでは満足できない人の為に提案するセレクトショップ。

カジュアルなライフスタイルの人々に、
トレンドを取り入れながらヘルシーで
ナチュラルな世界観を提案し、
“笑顔でやさしく心豊かに”暮らせる未来を
ともに創る企業を目指します。



- 店舗：神戸店、グランフロント大阪店
ルミネエスト新宿店
- オンラインストア

CANAL JEAN



Topics

社名を冠したブランド
TOKYO SOIR 誕生

アフターコロナで葬儀スタイルが多様化し「どこまでフォーマルであるべきかわからない」と悩む参列者へ向けて、
現代のマナーにふさわしい「フォーマルのスタンダード」を提案いたします。

百貨店・量販店・直営店・ECすべてのチャネルを横断した商品展開をしていきます。



TOKYO SOIR

全店で統一された店頭ビジュアル、ブランド特設サイト、コンセプトムービー
———“TOKYO SOIR が定義するスタンダード”の世界観を発信していきます。



◀ 特設サイト



◀ Instagram

環境への取り組み

環境に配慮したもののづくりや資源を最後まで無駄にしない取り組みを通じて、持続可能な循環型社会実現に貢献します。



リサイクルキャンペーンの実施

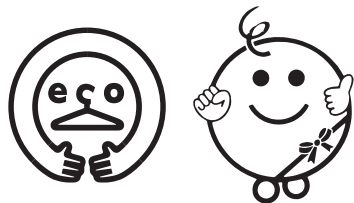
着用されなくなったフォーマルウェアを回収し、新たな資源に生まれ変わらせる「リサイクルキャンペーン」を実施。
様々な方法で市場や消費者の手元にまで循環させ、その循環を軸としたビジネスを展開する「BRING」に参加しています。



「ハンガーリユースシステム」に参加

店頭で目にすることはあまりない、洋服を運搬する時に使用される流通用のハンガーを再利用する仕組み「ハンガーリユースシステム」に参加。
回収されたハンガーを選別・洗浄して再利用しています。
25年間で累計1億8,000万本のハンガーが回収されています。
回収ハンガーをすべて廃棄焼却した場合、40,866tのCO₂が排出されていた想定となり、樹齢40年の杉の木のCO₂の吸収量1,703万本に相当します。

ハンガーに刻印される認定ロゴマーク



エコハン君 エシカルちゃん

資源循環プラットフォーム「CicroMate」に参加

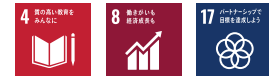
近年注目されているプラスチックの再資源化の観点から、センコーグループホールディングス株式会社を中心となり、アパレル納品物流業務・輸送網を活用して、効率的にプラスチックを回収し再生する資源循環プラットフォーム「CicroMate」に参加しています。

「CicroMate」は、個社では実現が難しい廃棄物の資源循環を、業界や企業の垣根を越え取り組むプロジェクトであり、この取り組みを通じて循環型社会の一翼を担う活動を展開します。



コミュニティ

人生の大切な節目を彩るフォーマルウェアを通じて、人々を笑顔にする社会に取り組み持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けて活動しています。



服育「僕の私のフォーマルウェア」

子ども世代にファッションの楽しさを伝えるためデザイナー職の体験プログラムを提供しキャリア教育の一端を担っています。
学校に出向く「出前授業」、会社に招く「職業体験」や「企業訪問」の他、夏休みを利用した子ども向け体験イベント「職業体験EXPO2025」に出展し、より多くの子ども達に向けて社業を活かした場の提供をしています。
この服育活動は、公益社団法人企業メセナ協議会が主催する「THIS IS MECENAT 2025」にメセナ活動（芸術文化振興による豊かな社会創造活動）として認定されています。



子育て支援

公益財団法人「東京都ひとり親家庭福祉協議会」と協業し「七五三を祝う会」開催時に付き添いの母親にセレモニーウェアを無料で貸し出しプロカメラマンによる記念撮影をしました。
また、「コミュニケーションの充実」や「子育て支援」のサポートを目的として、当社社員の子供達に、ファッション業界を知る機会を提供する「子ども参観日」を開催しました。どちらも社業を活かした支援を継続して実施しています。



寄付支援

社員対象にチャリティーセールを実施し得られた売り上げを寄付に充てています。

支援先

- ・ 令和7年12月青森県東方沖地震青森県義援金
- ・ 公益財団法人東京都ひとり親家庭福祉協議会
- ・ 一般社団法人夢らくぞプロジェクト
- ・ 24時間テレビチャリティー委員会

Corporate Information ◆ 会社概要／役員一覧／沿革／株式の状況

会社概要 (2025年12月31日現在)

商号	株式会社東京ソワール
本社所在地	東京都中央区銀座七丁目16番12号
設立	1969年1月23日
資本金	4,049,077,623円
主な事業内容	婦人用フォーマルウェアの製造・販売ならびにアクセサリー類の販売
従業員	203名、その他販売員及び臨時従業員1,440名
主な事業所	本社 〒104-0061 東京都中央区銀座七丁目16番12号 関西支店 〒542-0081 大阪市中央区南船場二丁目10番30号 川崎商品センター 〒210-0821 川崎市川崎区殿町一丁目19番12号
連結子会社	株式会社チャンネルジーン

役員一覧 (2026年3月27日現在)

代表取締役社長	小泉純一
取締役常務執行役員	小林義和
取締役上席執行役員	大島和俊
取締役上席執行役員	齊藤兼文
社外取締役	牧武彦
取締役監査等委員(常勤)	山田倫司
社外取締役(監査等委員)	野村浩子
社外取締役(監査等委員)	岡本雅弘
社外取締役(監査等委員)	瀧村竜介
上席執行役員	吉村暢晃
上席執行役員	島村聡
執行役員	坂田道朗
執行役員	奥井伴子
執行役員	牟田朱里

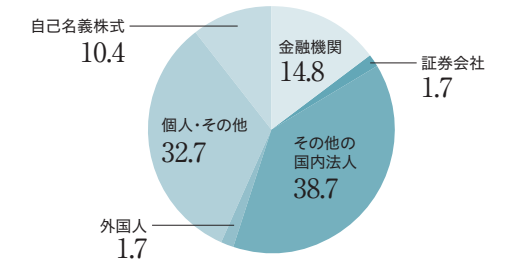
株式の状況 (2025年12月31日現在)

- 発行可能株式総数 14,000,000株
- 発行済株式の総数 3,860,000株
(自己株式400,096株を含む)
- 株主数 3,304名
- 大株主

株主名	持株数	持株比率
フリージア・マクロス株式会社	6,552 百株	18.93 %
田村駒株式会社	1,802	5.21
株式会社みなと銀行	1,651	4.77
株式会社三菱UFJ銀行	1,640	4.74
帝人フロンティア株式会社	1,610	4.65
東京ソワール取引先持株会	1,233	3.56
株式会社みずほ銀行	1,140	3.29
旭化成株式会社	800	2.31
住友生命保険相互会社	706	2.04
株式会社三井住友銀行	545	1.57

(注)1. 当社は、自己株式を400,096株保有しておりますが、上記大株主からは除いております。
2. 株式会社日本カストディ銀行(信託E口)が、基準日現在に所有する当社株式41,600株を自己株式に含んでおります。
3. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

●株式の分布状況(%)



金融機関	573,241 株
証券会社	66,041 株
その他の国内法人	1,493,669 株
外国人	65,559 株
個人・その他	1,261,394 株
自己名義株式	400,096 株

沿革

1954年(昭29年)	児島絹子が東京都世田谷区に「ソワール洋装店」オープン
1969年(昭44年)	「株式会社東京ソワール」を資本金200万円にて設立
1971年(昭46年)	「黒のフォーマル」に製品を特化し、その後の成長基礎を築く
1973年(昭48年)	関西方面取引拡大のため関西出張所を開設
1974年(昭49年)	本社を東京都渋谷区桜丘町に移転。取引店舗全国69店舗となる
1975年(昭50年)	世田谷商品センターを開設 浅丘ルリ子と契約、テレビCMを中心に宣伝を開始しフォーマル市場の拡大を行う 関西出張所を営業所とする
1976年(昭51年)	取引店舗100店舗となる

1978年(昭53年)	本社を東京都港区南青山に移転
1981年(昭56年)	神奈川県川崎市に川崎商品センターを開設
1982年(昭57年)	関西営業所を支店とする
1984年(昭59年)	川崎商品センター増改築工事完成、物流機能の集約化 東京都渋谷区に表参道店開設
1986年(昭61年)	店頭登録による株式公開及び、公募増資の実施
1988年(昭63年)	東京証券取引所市場第二部に上場
1991年(平 3年)	川崎商品センター増改築工事完了による物流体制の拡充
1992年(平 4年)	表参道店新築完成

2006年(平18年)	株式会社ワールドと提携 新ブランド「ランバン ノワール」発表 関西支店を立売堀より南船場へ移転
2007年(平19年)	自己株式の消却を実施 (消却前の発行済株式総数に対する割合は10.32%)
2008年(平20年)	新ブランド「ウンガロ・ソワ」発表
2010年(平22年)	イオンレイクタウンに「フォルムフォルマ」1号店オープン
2013年(平25年)	株式会社ワールドとのライセンス契約ブランド「INDIVI」発表
2015年(平27年)	株式会社ワールドとのライセンス契約ブランド「リフレクト」発表

2017年(平29年)	意思決定の迅速化と収益管理の強化を目指し、機能別組織体制から製販一体の組織体制へ移行
2018年(平30年)	株式会社レナウンとのライセンス契約ブランド「アクアスキュータム」発表
2019年(令元年)	「東京ソワール レンタルドレス 表参道店」を新規出店
2020年(令 2年)	商品供給プロセスの変革とデジタルトランスフォーメーションの推進を目的とした組織体制へ移行
2022年(令 4年)	本社を東京都中央区銀座に移転 東京証券取引所スタンダード市場に移行
2024年(令 6年)	株式会社チャンネルジーンを子会社化
2025年(令 7年)	新ブランド「TOKYO SOIR」発表