

 はるやまホールディングス

2022年3月期 決算説明会資料

2022年6月8日

証券コード

7416

株式会社はるやまホールディングス

1. 会社概要・事業概要
2. 業績概要 2022年3月期
3. 業績予想 2023年3月期
4. 経営戦略
5. サステナブルへの取り組み

 はるやまホールディングス

会社概要 ・ 事業概要

会社概要

会社名	株式会社はるやまホールディングス (Haruyama Holdings Inc.)
設立	1974年11月6日
事業内容	メンズ・レディス服飾関連商品販売
代表取締役社長	中村 宏明
資本金	39億9136万円
本社所在地	岡山県岡山市北区表町1丁目2番3号
グループ売上高	366億円
グループ店舗数	411店舗
グループ従業員数	1,372名 ※嘱託社員含むパートタイマー・アルバイト除く
主な関連会社	はるやま商事株式会社 株式会社ミック 株式会社モリワン 株式会社マンチェス 株式会社ミッド・インターナショナル 田原コンサート株式会社

連結/2022年3月31日現在

ブランド・概要



当社メインブランドのスーツショップ
西日本を中心に展開
「健康」をキーワードにした高付加価値商品で差別化
靴・鞆等の関連商品、レディススーツ、礼服、ビジネス
カジュアルを展開



都市部中心に展開
20~30代ターゲットのスーツショップ。
Perfect Suit JOY・Perfect Shirt Factory 等の派生ブ
ランドも誕生



ビッグサイズのメンズ・レディス向けショップ
カジュアルからスーツまで、2Lサイズ以上の商品を展開



TRANS CONTINENTS

30代をメインターゲットとしたファッションセレクト
ショップ
仕事でも着ることができる、都会派の新しいドレス
カジュアルを提案



北陸地方を中心に展開
有名ブランドを数多く取り扱う紳士服中心の専門店

 はるやまホールディングス

2022年3月期 **業績概要**

- 多様化してきた消費者のライフスタイルやニーズに応えるべく『健康』をキーワードに差別化戦略を展開
- 売上高は△4%、売上総利益は△2%となったが、割引価格の調整等で総利益率は1.1pt改善
- スクラップアンドビルドを進めて、販管費を5.4%削減し、営業利益と経常利益は前期から改善
- 特別損失と繰延税金資産の取崩しにより当期純利益は△78億円

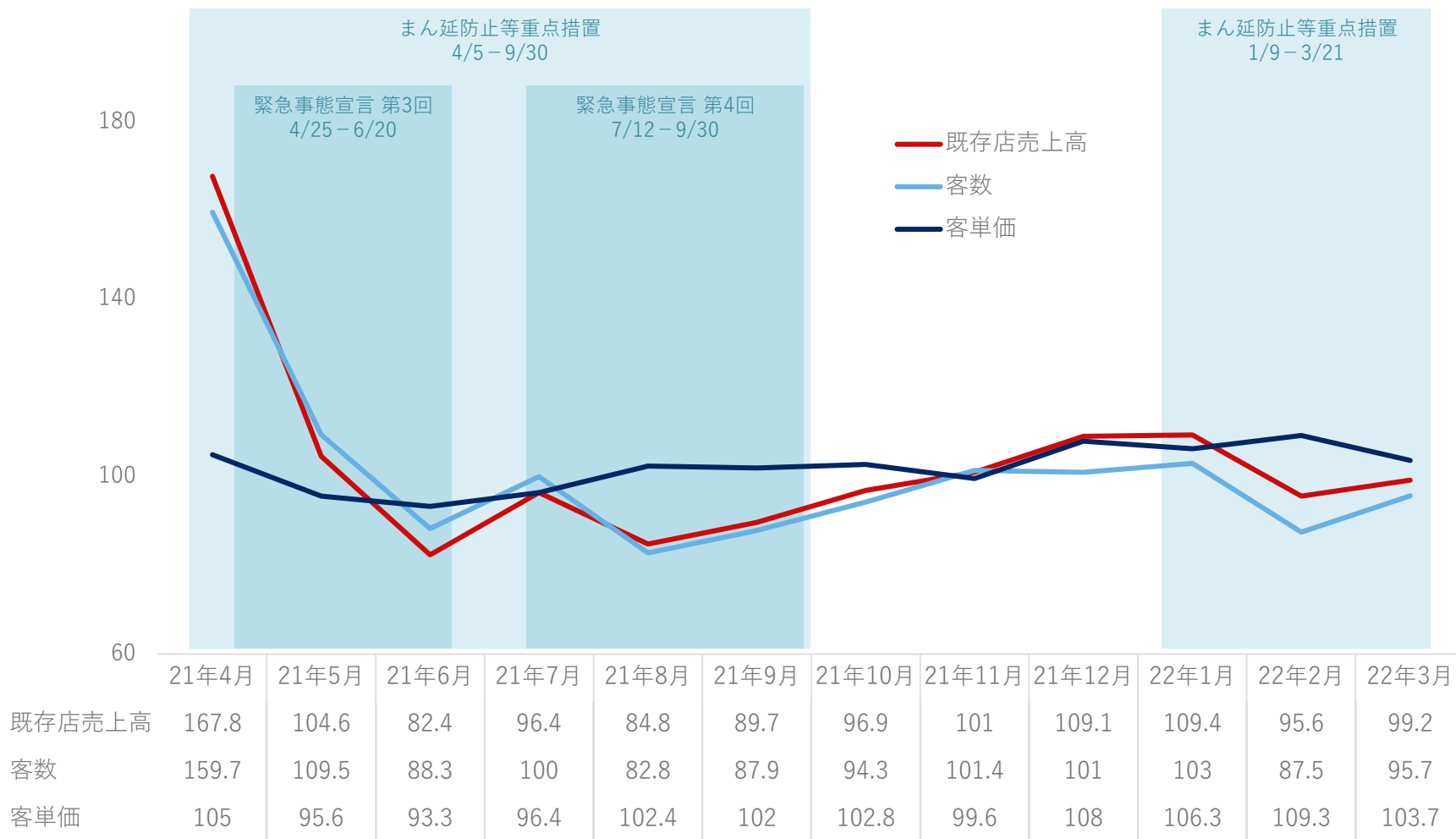
(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想修正*	2022年3月期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	業績予想修正比 増減額
売上高	38,220	36,700	36,685	△1,535	△4.0%	△14
売上総利益 (売上総利益率)	21,188 (55.4%)	-	20,756 (56.6%)	△431 (+1.1pt)	△2.0%	-
販管費	24,875	-	23,544	△1,331	△5.4%	-
営業利益	△3,687	△4,470	△2,787	+899	-	+1,681
経常利益	△3,017	△4,070	△2,312	+705	-	+1,758
当期純利益	△4,880	△5,930	△7,896	△3,016	-	△1,966

*2022年3月16日発表

－ 対前年比既存店実績（前年比）

- － 上期 売上高 99.3%（客数99.7%・客単価 99.6%）
- － 下期 売上高100.8%（客数96.3%・客単価104.8%）
- － 通期 売上高100.4%（客数98.0%・客単価102.5%）

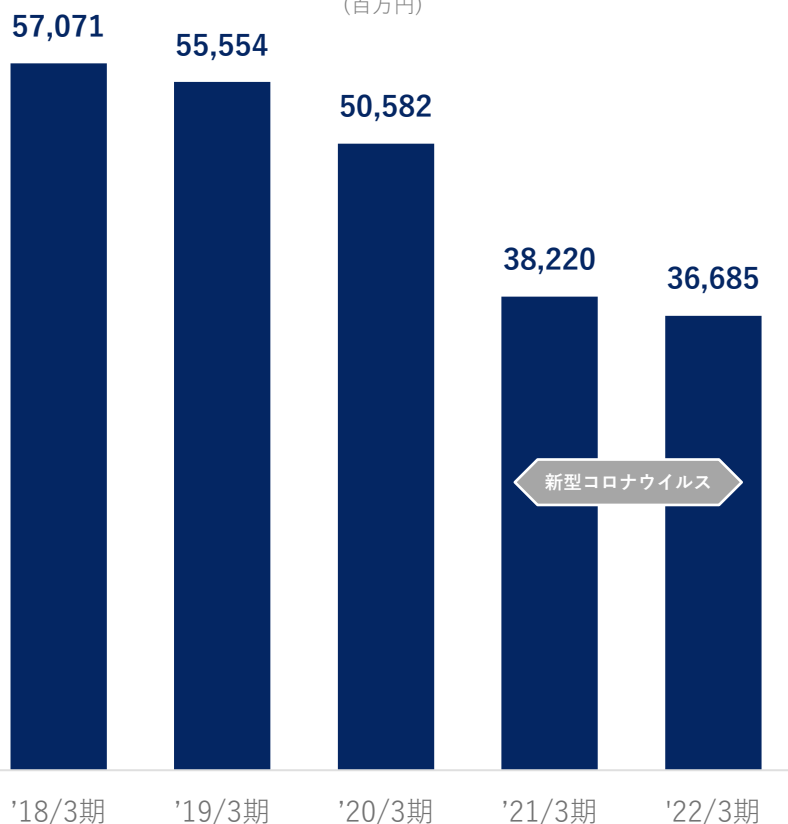
※下図の緊急事態宣言期間、まん延防止等重点措置期間は47都道府県のいずれかに発出または実施されている期間
（出所：内閣府ホームページより）



- 売上高は、前期比4%減の366億円
- 営業利益は、総利益率の改善と販管費削減により赤字幅は縮小し、21年3月期を底に回復基調
- 経常利益は、助成金収入減少により営業外収益は減少したが、赤字幅は縮小し回復基調

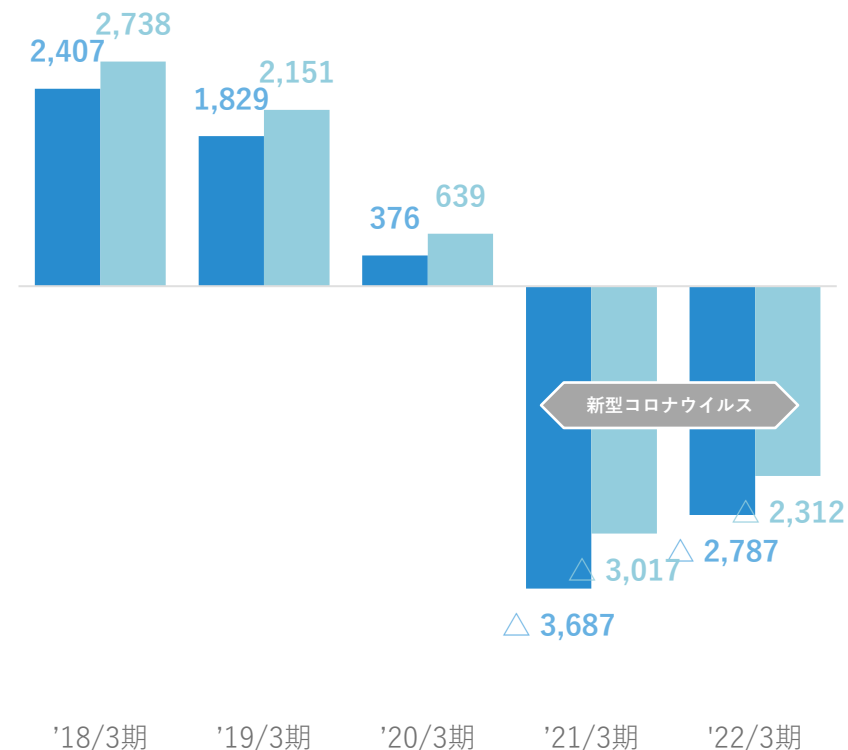
売上高

(百万円)



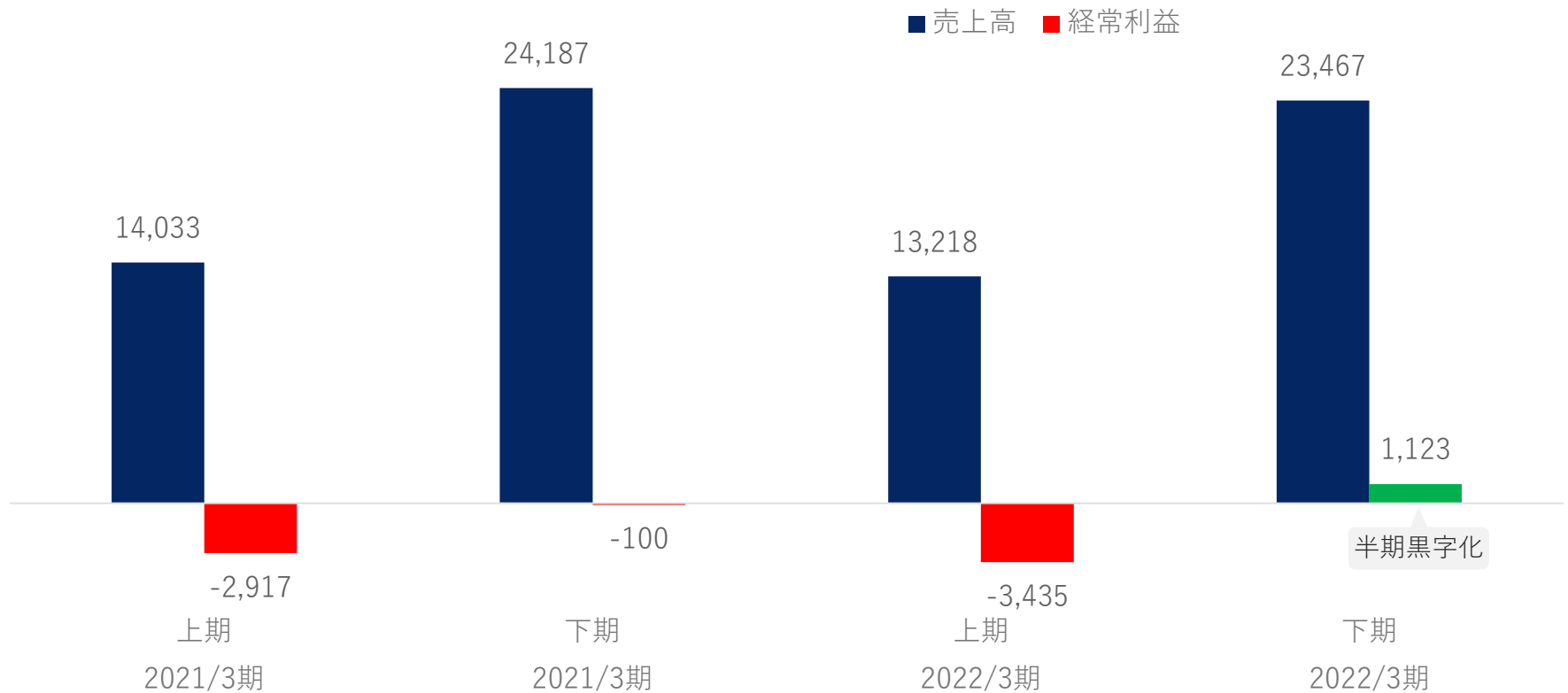
営業利益 経常利益

(百万円)

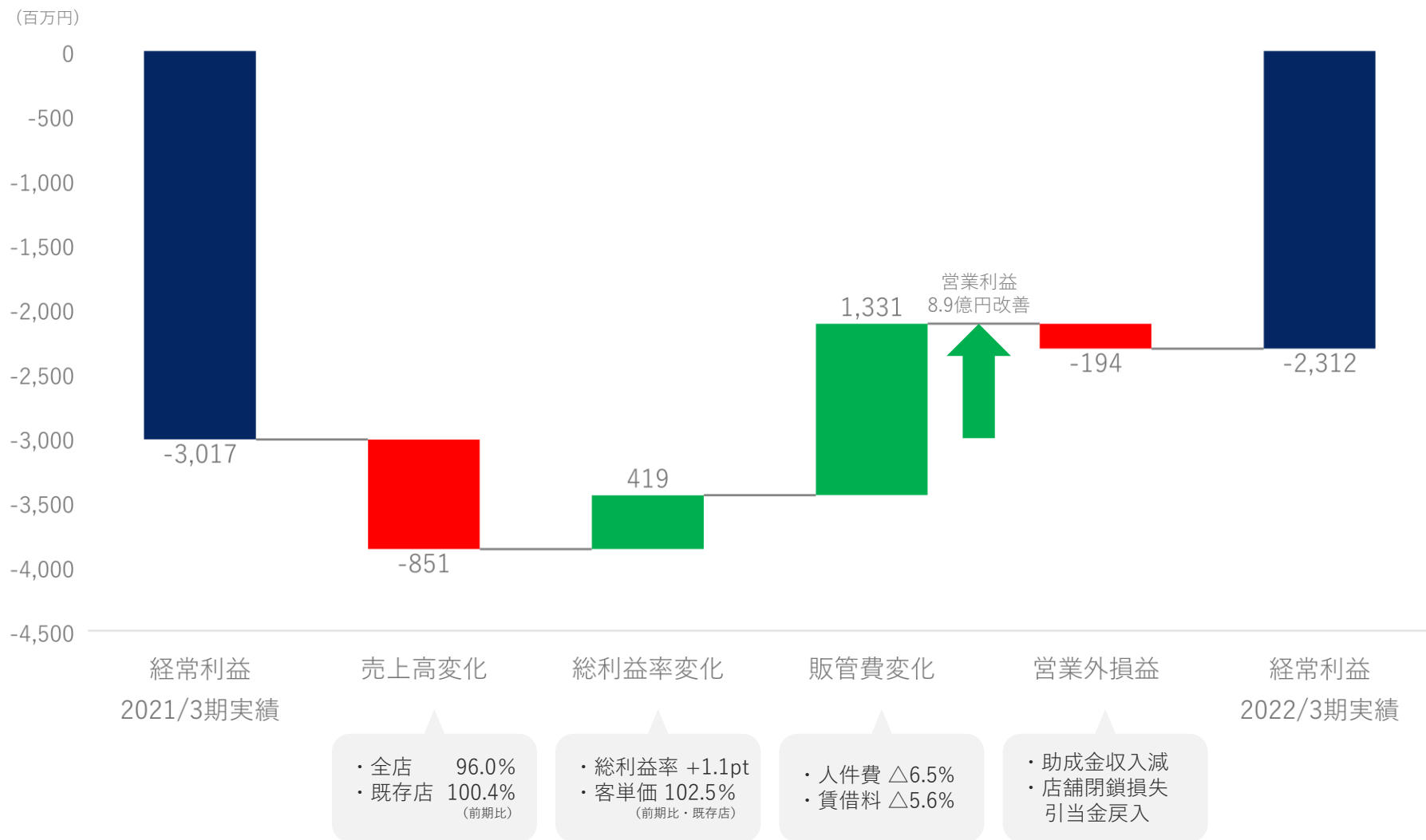


業績推移（半期）

- コロナ禍により2021年3月期上期～2022年3月期上期まで赤字
- 2022年3月期下期は経費削減等をすすめたことで黒字に転換



- 営業利益は総利益率の改善と販管費の削減で8.9億円の改善
- 経常利益は、営業利益が改善した一方で営業外収益減少があり、前期比+7億円の改善



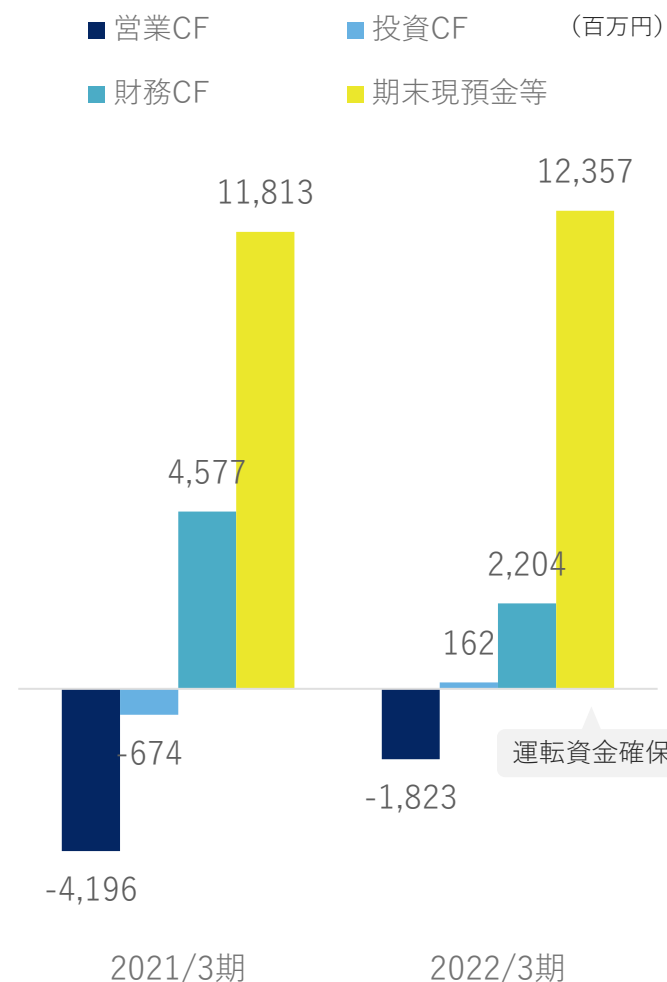
- 人員の見直し、店舗数の減少により人件費と賃借料を削減
- 戦略的に広告宣伝費と営繕費用は維持
- 前期比で△13億円（△5.4%）削減

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
給与及び賞与	5,513	5,154	△359	人員減
雑給	1,786	1,653	△133	人員減・シフト調整等
賃借料	6,926	6,538	△388	店舗数減
広告宣伝費	2,959	2,875	△83	広告宣伝費は維持
減価償却費	1,196	800	△396	前期減損計上
その他	6,495	6,524	29	営繕費用等
販管費合計	24,875	23,544	△1,331	

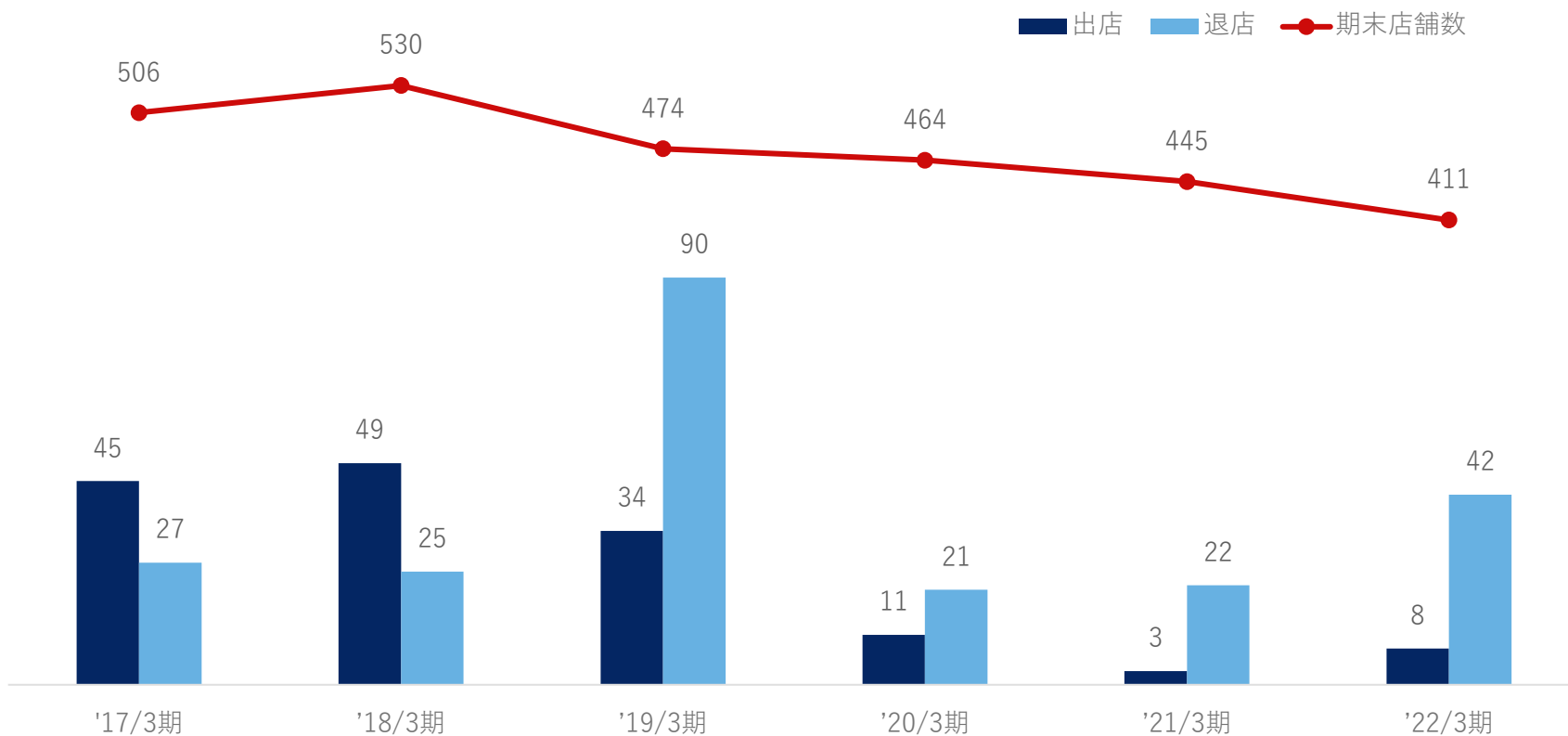
(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
現金及び預金	11,813	12,357	+544	
商品	12,660	10,957	△1,702	適正量への在庫削減
その他	5,106	5,490	+384	
流動資産	29,579	28,806	△773	
有形固定資産	14,834	13,044	△1,789	出店数減
無形固定資産	1,135	1,115	△20	
投資その他資産	12,384	8,166	△4,218	繰延税金資産の取り崩し
固定資産	28,355	22,326	△6,029	
資産合計	57,934	51,132	△6,802	
支払手形・買掛金	6,767	5,784	△982	仕入抑制
短期借入金	600	600	±0	
長期借入金(含む1年以内)	11,006	12,721	+1,715	運転資金調達
その他	7,934	8,531	+604	
負債合計	26,307	27,644	+1,337	
純資産合計	31,626	23,487	△8,139	当期損失計上
負債・純資産合計	57,934	51,132	△6,802	

連結キャッシュフロー

	2021年3月期	2022年3月期	前期比 増減額
	(単位：百万円) 実績	実績	
営業CF	△4,196	△1,823	+2,373
税引前当期純利益	△5,466	△4,262	+1,204
減価償却	1,217	823	△393
減損損失	1,929	1,797	△131
ポイント引当金	△234	△437	△203
店舗閉鎖損失	344	△244	△588
売上債権	△153	△771	△618
棚卸資産	411	1,728	+1,317
仕入債務	△2,066	△982	+1,083
投資CF	△674	162	837
固定資産取得/売却	△496	△1	494
保証金差入/回収	497	527	+30
財務CF	4,577	2,204	△2,372
長期借入金増減	4,733	1,726	△3,007
期末現預金	11,813	12,357	+544

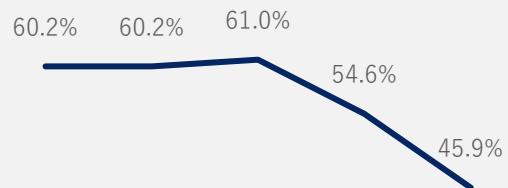


– 2022年3月期 新規出店8店 退店42店

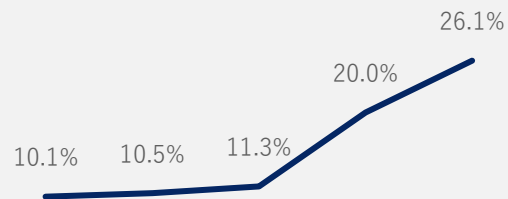


- コロナ禍でもあり、手元流動性の確保を最重要項目として取り組んだ
- 今後は収益構造改革を通して財務体質の改善にも取り組む

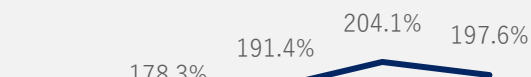
自己資本比率



有利子負債依存度



流動比率



 はるやまホールディングス

2023年3月期 **業績予想**

- 新型コロナウイルス感染症の再拡大懸念、緊迫する世界情勢等依然として先行き不透明な経営環境は継続
- 売上高は前期比△0.5%と微減だが売上総利益の確保と販管費削減により営業利益の黒字化を計画
- 当期純利益の黒字化と年間配当15.5円の復配を目指す

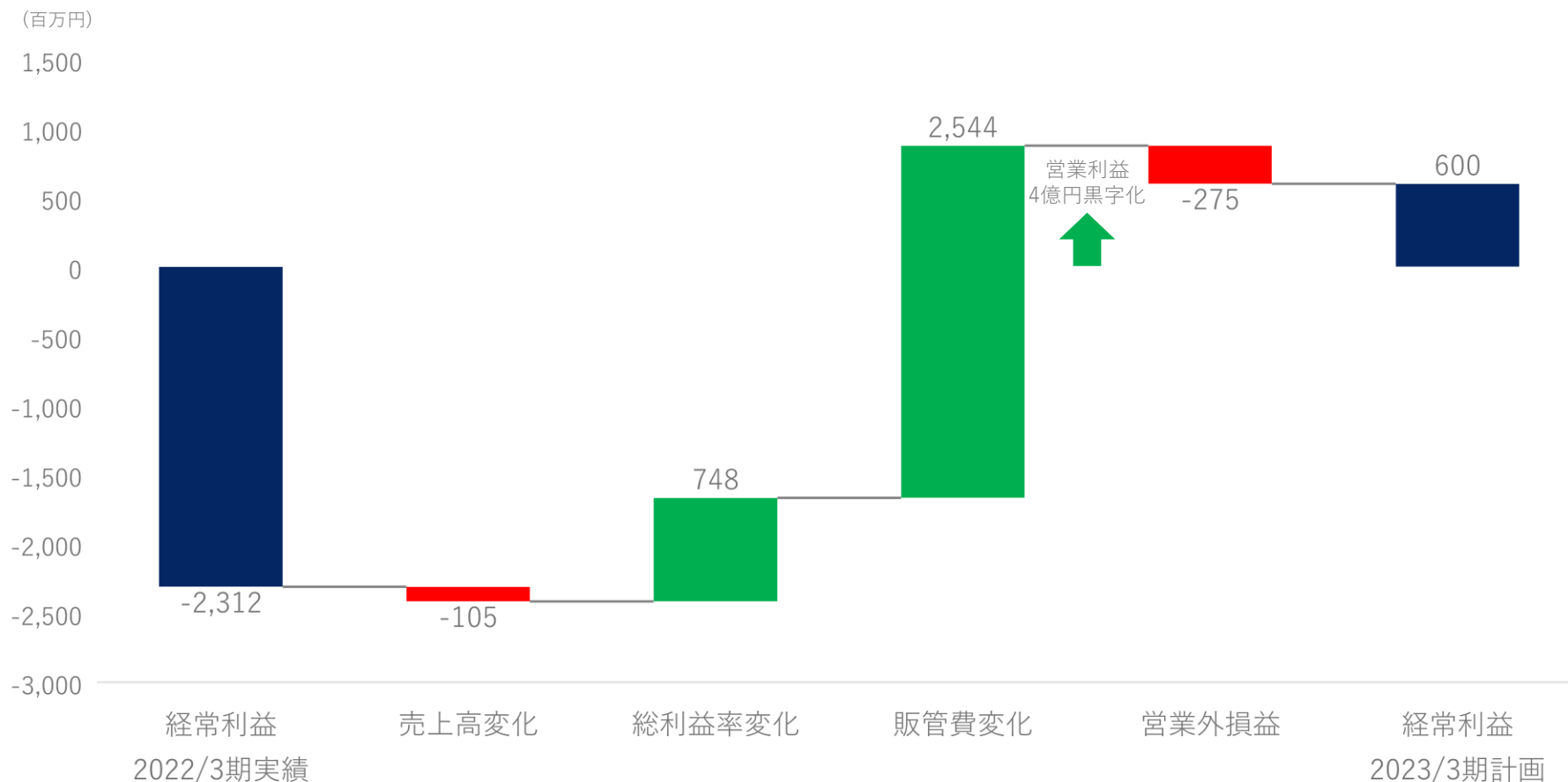
(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	36,685	36,500	△185	△0.5%
売上総利益	20,756	21,400	640	+3.1%
販管費	23,544	21,000	△2,544	-10.8%
営業利益	△2,788	400	黒字化	-
経常利益	△2,312	600	黒字化	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	△4,918	200	黒字化	-
年間配当	0.00円	15.5円	復配	-

– 主要な改善項目は2つ

- ①売上総利益率を確保（在庫削減の進展等により、値引きロスを抑制する）
- ②固定費の削減

– 2022年3月期より進めてきた不採算店舗の退店で、人件費▲4.5億円、賃借料▲9億円

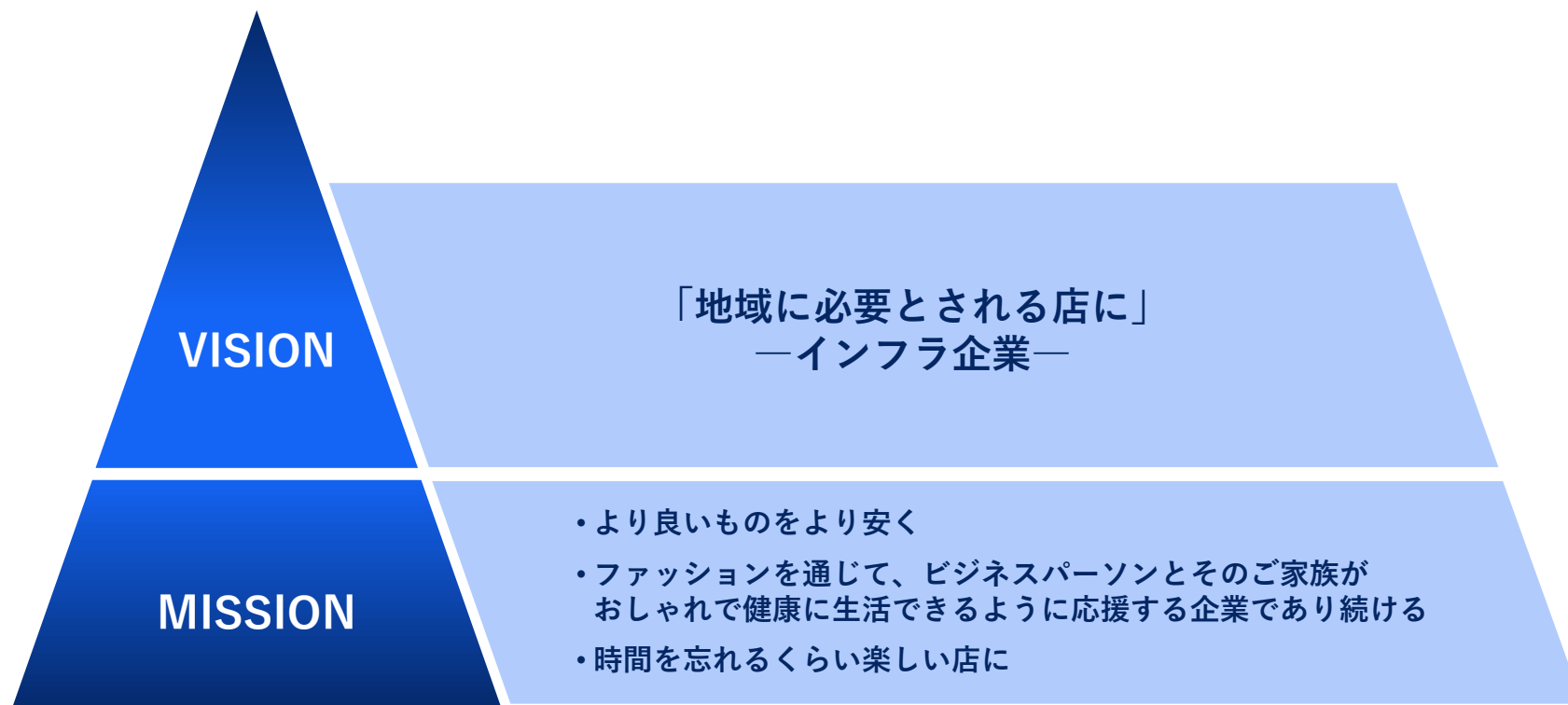
– 広告宣伝費の見直し▲9億円、その他の販管費▲3億円



 はるやまホールディングス

2023年3月期 **経営戦略**

はるやまのゴールは？



コロナ禍で、はるやまグループは創業以来の2期連続赤字、無配に転落
ビジョンである「地域に必要とされる店に —インフラ企業—」を実現するため
まずは、2023年3月期に全社を挙げて業績改善に取り組み、信頼を回復する。

2022年度 基本方針

ステークホルダーの皆様の信頼回復

経営戦略（概要）

キーワードは“共創”

2022年度は新生「HARUYAMA」を共に創り上げる再生初年度
規模拡大より質を磨きあげることに集中する

－ 戦略 －

- ① 健康ソリューション企業「HARUYAMA」への進化
- ② 店舗と本部組織のスリム化による利益確保
- ③ 商品魅力化プロジェクト
- ④ 資産の有効活用（店舗リース事業）

健康サポート 「ビジネスパーソンの健康をサポートする」

◆ 健康を支援する異業種とのコラボレーション

体組成計でおすすめスーツサイズが分かる新サービス

⇒健康チェックと同時に、
おすすめのスーツサイズと商品シルエット(型)を提案する新サービスを開始

2022年4月28日～



◆ 健康を軸としたサブスクビジネス

『ほっとひと息ステーション』 (HHS) 店舗数：全国54店舗 / 会員数：2.7万人



『ほっとひと息ステーション』 ～ 地域の美と健康ステーション ～

健康寿命を延ばし、いつまでもおしゃれ&元気に活躍したいニーズにおしゃれと健康の融合

<サービス>

- ファイテンカプセル・ソラーチ
- 健康関連食品の販売
- パーソナルワークスペース
- 理容美容
- カフェ



◆ 健康を着る『ドラッグウェア』ブランド



<商品>

- TENTIAL『BAKUNE』
- 美容
- 疲労回復グッズ など



店舗関連

投資効率を重視したダウンサイジング

- 店舗規模を見直し、店舗の一部転貸による効率化
- ECと融合し、在庫効率を高めた新モデル店舗の出店
- 店舗の移転リニューアル

組織・人員

スリム化と現場志向の体制構築

- エリアマネージャー体制を再構築し、人員のスリム化と効率化を指向する
- 組織変更・組織階層の削減による本部要員数の見直しと店舗配転
- 管理職研修やエンゲージメントサーベイを行い、問題点抽出と改善活動を始動

インフラ・制度

生産性向上と人的資本への投資

- 基幹システムの刷新（POS、MDシステムの再構築）、セキュリティ強化
- 年齢、性別、勤続年数、国籍などに関係なく、役割に応じて処遇する人事制度
- ES向上への継続的な取り組み（職場環境改善委員会など）

商品力・ブランド力の強化

はるやま事業部

健康（素材・機能・デザイン）

- ・ アイシリーズ
- ・ プレミアムスーツ
- ・ TANITA、ファイテン



P.S.FA事業部

新しさの追求

- ・ TOKYORUN「サズビズ」シリーズ
- ・ 原点回帰のスーツ
- ・ 着回しカセットコーデ



フォーエル事業部

機能拡充とシーン拡大

- ・ 『ELFO』
- ・ ビジネス新PB展開
- ・ 多様性、ダイバーシティ



固定資産の収益化

店舗存在意義の見直しと立地特性の活用

◆ 既存店舗の一部リース・・・複合商業施設へのリニューアル

地域に必要とされる店舗に一部転貸

100円ショップ、フィットネス、24時間無人食品販売店、携帯電話販売店、メガネ専門店等



◆ 閉店店舗の一括リース

閉店店舗の立地特性に合せた業種に転貸

アウトドア用品店、自転車専門店、カー用品店等



リース事業

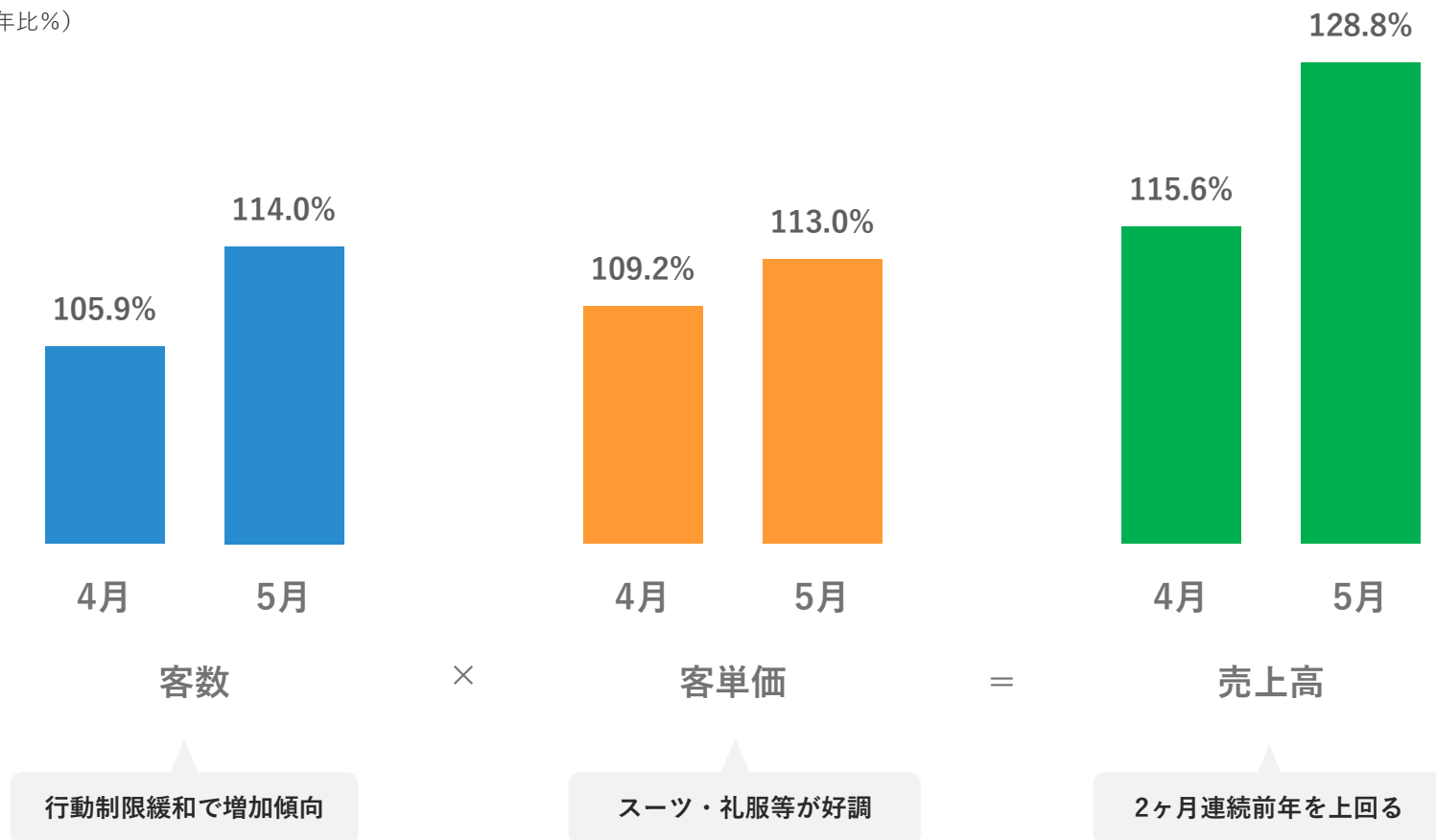
既存店売上高推移（2023年3月期）

－ 2023年3月期は前年比で好調なスタート

－ 対前年比既存店実績

- － 4月 売上高 115.6%（客数105.9%・客単価109.2%）
- － 5月 売上高 128.8%（客数114.0%・客単価113.0%）

（既存店・前年比%）



外部環境の変化を今後の成長機会と捉えた経営戦略

経営環境認識

予測される外部環境の変化

日常生活の取り戻し

- ワクチン接種進展で感染者・重症者減
- イベント需要や外出需要、旅行需要などの回復
- 外国からの入国制限緩和



社会的要因の変化

- サプライチェーン回復で資源争奪激化
- 円安・物価高で品質と価格のバランスが見直される
- 環境や働き方、消費に対する意識変化と多様化
- DXによるマーケティング活動の進化
- SDGsへの意識の高まり



はるやまグループの経営戦略

- ファッションを健康の一部と捉え、魅力ある商品を開発
- お客様のインサイトを追求し、価値ある商品を適正な価格で販売
- ECとリアル店舗との融合
- EC専用商品の企画販売
- 変化する「働き方」に伴う、ビジネスウェア需要の変化へ対応
- レディースウェアの売上拡大
- 環境問題、サステナブルを意識した取り組み

中期的な成長戦略

はるやま事業部

心、体、社会、環境

全てのお客様がより健康に、より美しくなる価値の提供

- ◆ ブランディング戦略：HARUYAMAを地域のウェルネス拠点へ
- ◆ 商品戦略：健康をテーマにしたオンリーワン商品開発
- ◆ 店舗戦略：リアル店舗のデジタルトランスフォーメーション推進
- ◆ 郊外型在庫モデルの改革

P.S.FA事業部

洋服を通じてビジネスパーソンのライフスタイルを豊かにする

- ◆ ブランディング戦略：多様化するビジネス・ライフスタイル型ストアへの展開
- ◆ 商品戦略：マーケットイン新商品開発（ビジカジ、彩貨、レディス）
- ◆ 店舗戦略：ECとの連動強化
- ◆ VMD改革による店格向上、過剰な値引販売抑制、現場力向上

フォーエル事業部

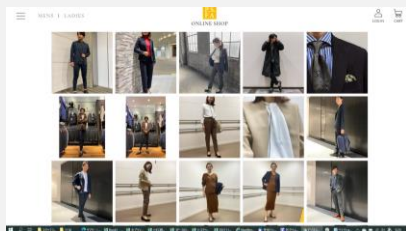
「L&PEACE」～Large & Life、Laugh、Love

- ◆ ブランディング戦略：Large Diversity「みんなのフォーエルプロジェクト」始動
- ◆ 商品戦略：ベーシックかつ高機能の新ブランド「ELFO」のバリエーション開発
- ◆ 店舗戦略：店舗網の集約・未出店地域への出店
- ◆ VMD及び在庫管理精度向上による利益改善、店舗在庫削減による効率化

全社売上の伸長

店舗連動

- ◆ スタッフによるコーディネート発信
- ◆ SNS配信
- ◆ 店舗受け取りの強化

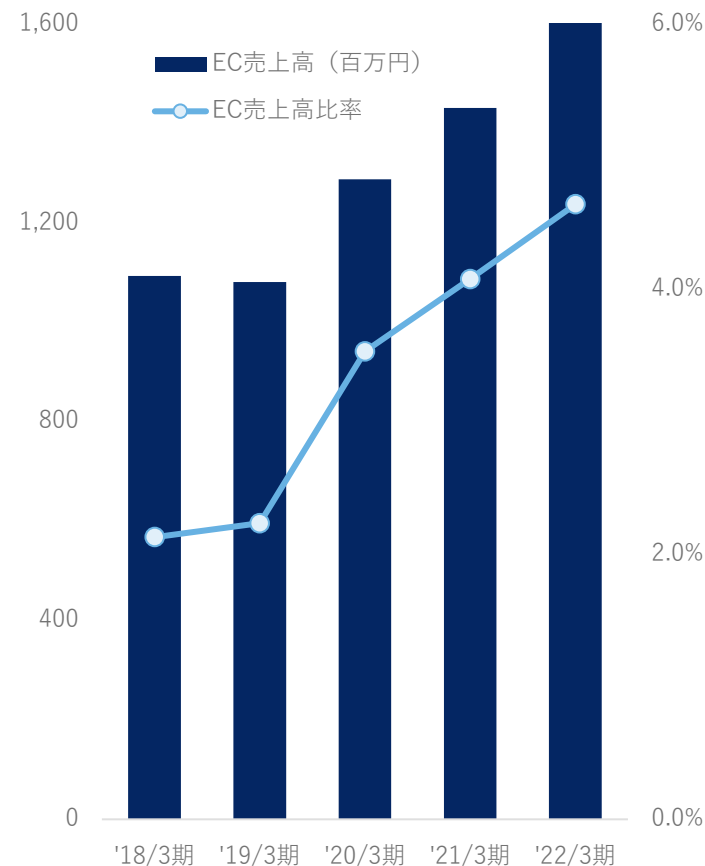


利益体質への改革

- ◆ 主に製作費コストダウン
⇒ 内製化、人材採用によりページ魅力アップ
- ◆ ネット限定商品



EC売上高推移



差別化戦略

田原コンサート

◆国内屈指の縫製、磨き抜かれた職人技

世界的に有名なコレクションブランドのOEM生産で培った高い技術力をもった国内縫製工場
国内屈指の技術力を生かし、こだわりを持ったお客様のオーダースーツを手掛ける
「一針一心」の精神を持った職人集団が心を込めて縫い上げたスーツは、お客さまを虜にする



モリワン

◆北陸（石川・富山）に展開

様々なブランド商品を取り扱っており、
『地元の百貨店』というコンセプトで地域に根差した店を目指す



マンチェス/ミッド・インターナショナル

◆大きいサイズのメンズ専門メーカー

『世界中の大きなサイズのお客様を笑顔にする』

大きいサイズのリーディングカンパニー

JIS規格にはない独自のサイズスペックで全ブランド展開

取引先との在庫連携貸出システムやカタログ販売といった在庫負担の無い販売システムを持つ



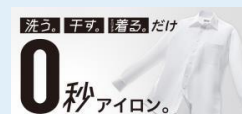
 はるやまホールディングス

サステナブルへの取り組み



取り組み

「スーツ下取りキャンペーン」「洋服のリフォーム」
「0秒アイロン」「サスビズ」など



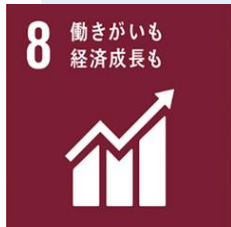
社外評価

2019年「G20持続可能な成長のためのエネルギー転換と地球環境に関する関係閣僚会合」にECO i-Shirt（エコアイシャツ）出展



評価のポイント

- ・ 日常使用頻度の高い白シャツに着目
- ・ 外装も含めリサイクル&リデュースへの真摯な取り組み
- ・ 生地をニットにし着心地を改善
- ・ ノーアイロン機能を盛り込み単なるサステナビリティ製品にとどまらないモノの価値に昇華した点
⇒ 業界へのインパクトも強く、新たなスタンダードな形を想起させた



社外評価

JCSI(日本版顧客満足度指数)調査のビジネス・フォーマル部
2019年度 **2年連続『顧客満足』1位獲得**



社内取り組み

- 職場環境改善プロジェクト
- グランドキャリア制度
- 社内公募制度



社外評価

- 経済産業省「新・ダイバーシティ経営企業100選」選定 (2018年度)
- 厚生労働省「パートタイム労働者活躍推進企業表彰」奨励 (2015年度)
- 厚生労働省「女性活躍推進法に基づく『えるぼし』」認定 (2018年度)
- 岡山市 「女性が輝く男女共同参画推進事業所」認定 (2017年度)



活動・実績

「公益財団法人 はるやま財団」設立

- スポーツの普及・振興に関する事業を実施
- 障害者助成事業

育児休業制度の奨励

- 取得率 87.5% / 継続就業率 100%
- 育児休業取得可能期間 2歳6ヶ月迄、育児短時間勤務可能時間 満6歳迄

- 本資料は株式会社はるやまホールディングスに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることもあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください

IRお問い合わせ先

株式会社はるやまホールディングス 一ノ瀬

TEL：086-226-7102 / FAX：086-225-2709

E-mail：tatsuya_ichinose@haruyama.biz