はるやまホールディングス

2023年3月期第2四半期　決算説明会資料

2022年12月13日

証券コード
7416

株式会社はるやまホールディングス

目次

1. 会社概要・事業概要
2. 決算のポイント　2023年3月期第2四半期
3. 業績概要　2023年3月期第2四半期
4. 業績予想　2023年3月期
5. 経営戦略
6. appendix

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

会社概要・事業概要

©Haruyama Holdings Inc.

会社概要・事業概要

はるやまホールディングス

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（連結/2022年3月期）
グループ店舗数	396店舗
グループ従業員数	1,370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9月30日現在

ブランド・概要

はるやま	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・鞄等の関連商品、レディススーツ、礼服、ビジネスカジュアルを展開
P.S. FA	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
大きいサイズの店 フォーエル	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
MORI ONE WORLD	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

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

2023年3月期第2四半期　決算のポイント

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

－売上高は、前年同期比10.9%増加の146億59百万円
　新型コロナ感染症の影響が減少し、スーツ・フォーマルウェアが好調に推移

－経常利益は、前年同期比25億19百万円改善し△9億16百万円
　増収・総利益率改善に加え、販管費のコントロールによる成果

売上高	14,659	百万円	(+10.9%)
営業利益	△1,117	百万円	(+2,542百万円)
経常利益	△916	百万円	(+2,519百万円)

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

－通期見通し黒字化は、上半期の利益改善度合いから射程距離に

（単位：百万円）

	2022年3月期			2023年3月期				
					上期		下期	
	通期実績	上期実績	下期実績	通期計画	実績	前年同期比	計画	前年同期比
売上高	36,685	13,218	23,467	36,500	14,659	+10.9%	21,840	△6.9%
営業利益	△2,787	△3,659	872	400	△1,117	+2,542	1,517	+645
経常利益	△2,312	△3,435	1,122	600	△916	+2,519	1,516	+393

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

2023年3月期第2四半期　業績概要

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

－総利益率は、需要に即した販売価格の見直し等により改善
－販管費は、主に広告宣伝費の抑制等により△11.4%改善

（単位：百万円）	2022年3月期 第2四半期累計実績	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 第2四半期累計実績	2023年3月期 前年同期比 増減額/増減率
売上高	13,218	36,685	**14,659**	+10.9%
売上総利益 **（売上総利益率）**	7,452 (56.4%)	20,756 (56.6%)	**8,730** **(59.6%)**	+17.2% （＋3.2ppt）
販管費	11,112	23,544	**9,848**	△11.4%
営業利益	△3,659	△2,787	**△1,117**	+2,542
経常利益	△3,435	△2,312	**△916**	+2,519
四半期（当期）純利益	△3,528	△7,896	**△1,209**	+2,318

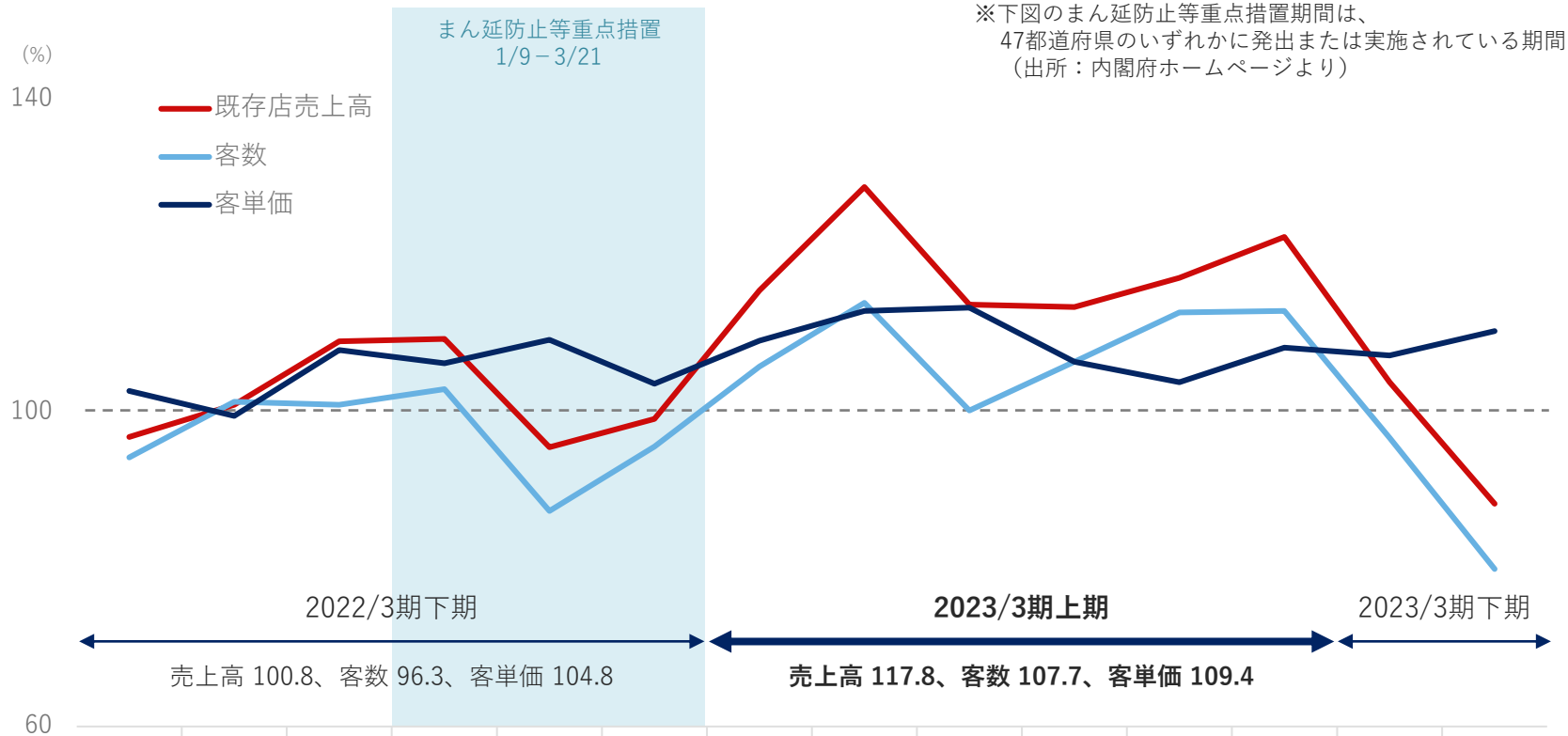
©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

－対前年同月比既存店実績

－ **2023/3期上期**：売上：117.8%　客数：107.7%　客単価：109.4%
4～9月の全ての月で2桁増収と好調に推移

※下図の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）

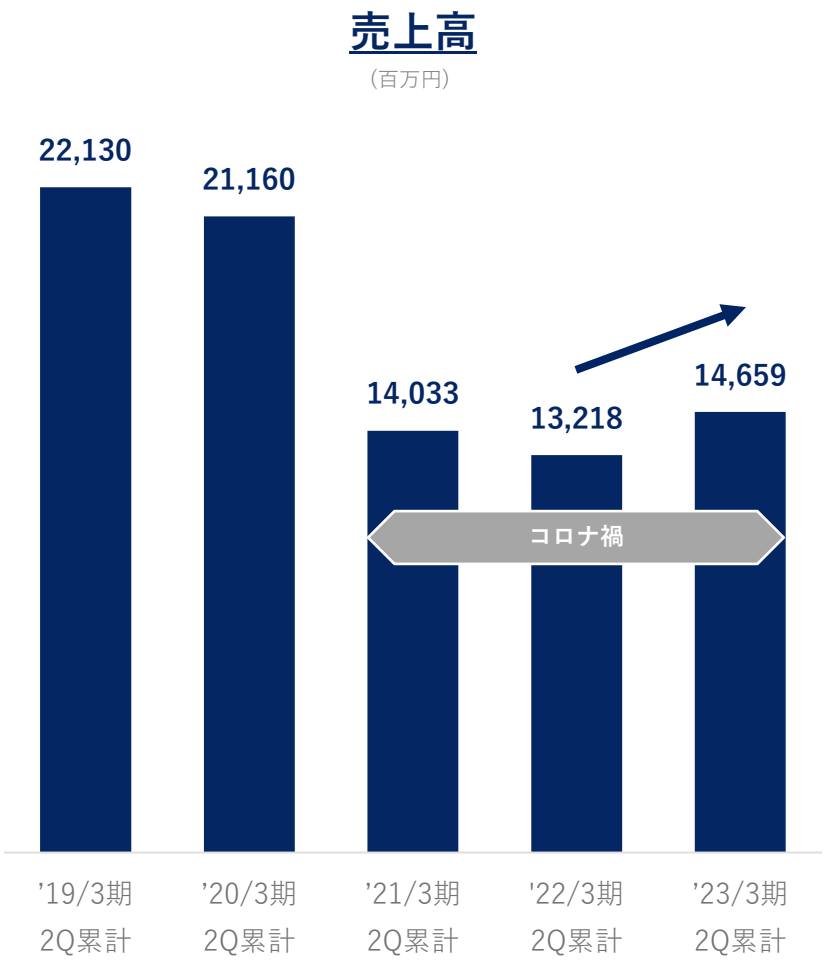


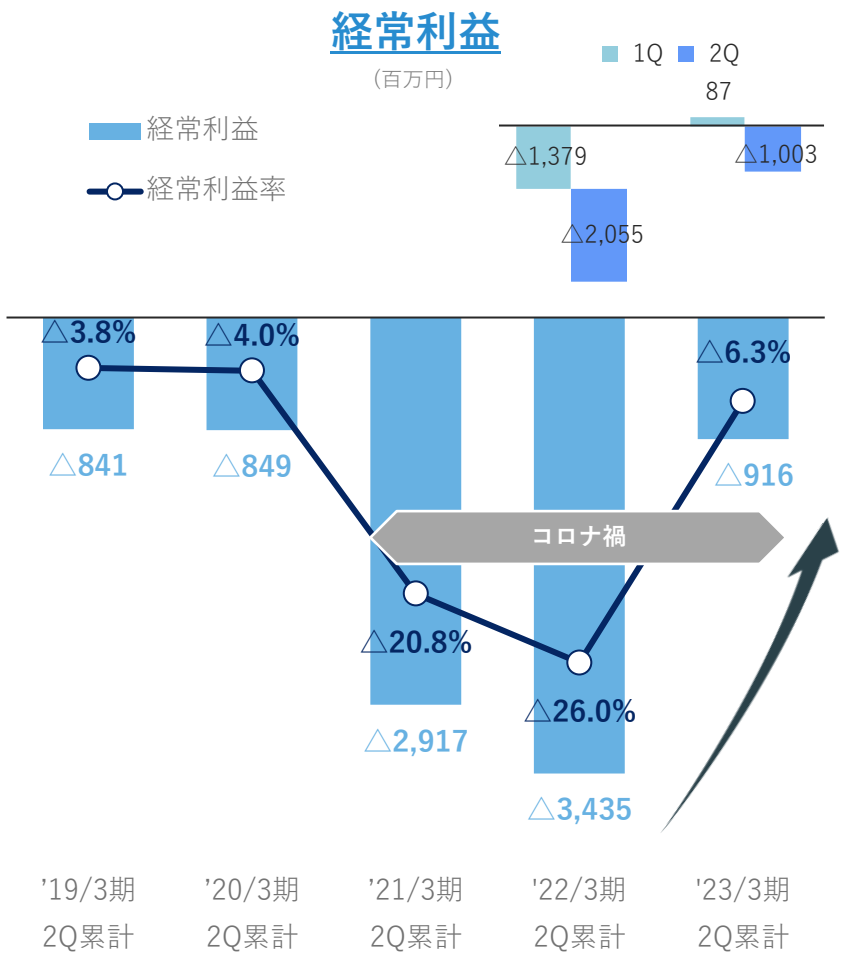
	21年10月	21年11月	21年12月	22年1月	22年2月	22年3月	22年4月	22年5月	22年6月	22年7月	22年8月	22年9月	22年10月	22年11月
既存店売上高	96.9	101.0	109.1	109.4	95.6	99.2	115.6	128.8	113.8	113.5	117.2	122.4	103.9	88.4
客数	94.3	101.4	101.0	103.0	87.5	95.7	105.9	114.0	100.3	106.5	112.8	113.0	96.8	80.1
客単価	102.8	99.6	108.0	106.3	109.3	103.7	109.2	113.0	113.4	106.5	103.9	108.3	107.3	110.4

©Haruyama Holdings Inc.

業績推移

- 売上高は、コロナ禍の影響はあるものの前年同期比増収に転じる。着やすいビジネススーツやオケージョン需要に対応したスリーピーススーツなどが貢献
- 経常利益は、コロナ禍前の水準まで大幅改善。増収と広告宣伝費等の抑制が寄与





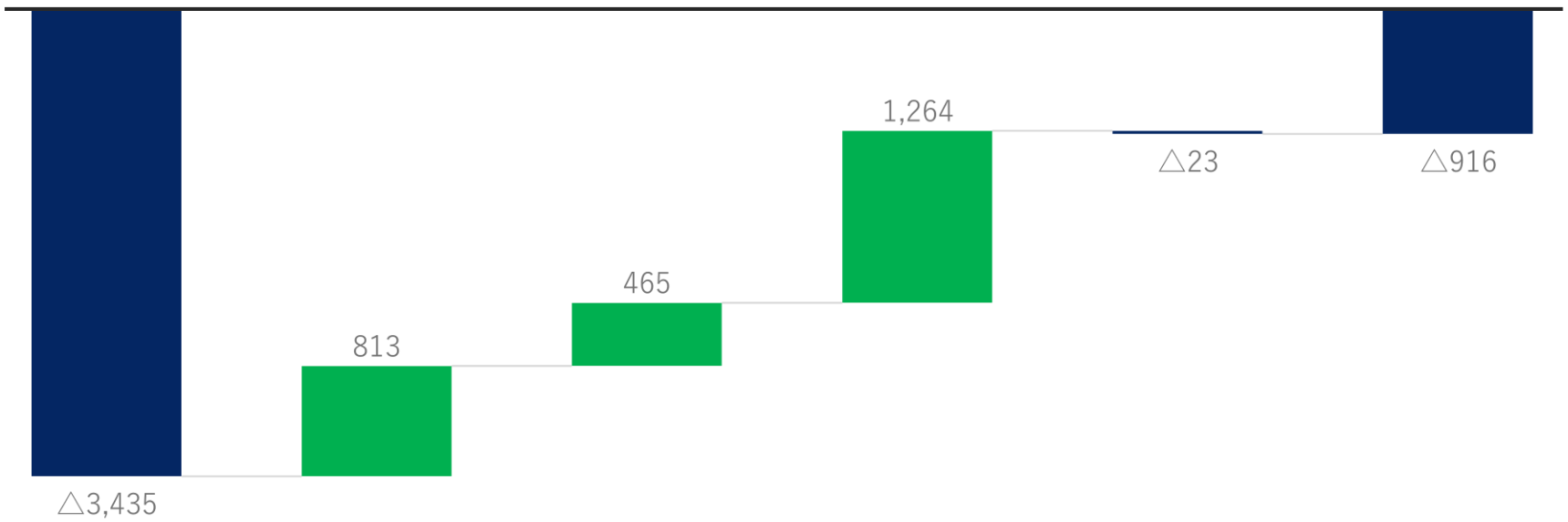
©Haruyama Holdings Inc.

経常利益増減要因分析

はるやまホールディングス

－増収、粗利率上昇及び販管費減少により、総じて経常利益の改善に寄与

（百万円）



2022/3期2Q累計経常利益	増収効果	売上総利益率上昇	販管費減少	営業外損益	2023/3期2Q累計経常利益
	・全店 110.8% ・既存店 117.8% （前年同期比）	・総利益率 +3.2ppt ・客単価 109.4% （前年同期比・既存店）	・広告宣伝費 △42.3% ・減価償却費 △27.0%	・助成金収入減 ・店舗閉鎖損失引当金戻入	

©Haruyama Holdings Inc.

販管費内訳

はるやまホールディングス

－広告宣伝費の費用対効果を見直し、抑制した
－賃借料や減価償却費の減少は、主に不採算店舗の撤退による
－その他販管費は、水道光熱費の高騰もあり、前年同期比5.6％程度の減少に留まる

（単位：百万円）	2022年3月期 第2四半期 累計実績	2023年3月期 第2四半期 累計実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	主な増減要因
給与及び賞与	2,572	**2,379**	△192	△7.5%	
賃借料	3,339	**2,978**	△361	△10.8%	不採算店舗の撤退
広告宣伝費	905	**522**	△382	△42.3%	費用対効果を見直し
減価償却費	397	**290**	△107	△27.0%	不採算店舗の撤退
その他	3,896	**3,677**	△219	△5.6%	
販管費合計	11,112	**9,848**	△1,263	△11.4%	

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

－4~9月末は、繁忙期終了による季節要因で総資産は前期末時点より減少

（単位：百万円）	2022/3期 実績	2023/3期 2Q実績	前期末比 増減額	主な増減要因
現金及び預金	12,357	**10,496**	△1,861	季節要因による売上の差
商品	10,957	**10,755**	△202	
その他	5,417	**2,551**	△2,865	季節要因により売上債権減少
流動資産	28,806	**23,873**	△4,932	
有形固定資産	13,044	**13,039**	△5	
投資その他資産	8,166	**7,540**	△625	不採算店撤退で敷金減少
固定資産	22,326	**21,848**	△478	
資産合計	51,132	**45,721**	△5,411	
支払手形・買掛金	5,784	**3,559**	△2,224	季節要因により仕入債務減少
短期借入金	600	**600**	±0	
長期借入金(含む1年以内)	12,722	**12,729**	+7	約定返済の一方調達を実施
その他	4,092	**2,409**	△1,682	
負債合計	27,644	**23,413**	△4,231	
純資産合計	23,487	**22,307**	△1,180	
負債・純資産合計	51,132	**45,721**	△5,411	

有利子負債依存度
26.1% ⇒ 29.2%

自己資本比率
45.9% ⇒ 48.8%

©Haruyama Holdings Inc.

2023年3月期第2四半期　キャッシュフロー

はるやまホールディングス

－営業CFは、主に大幅な利益改善によりマイナスが縮小。フリーCFも35億89百万円の大幅改善

－現金同等物は7億79百万円増加し、104億96百万円

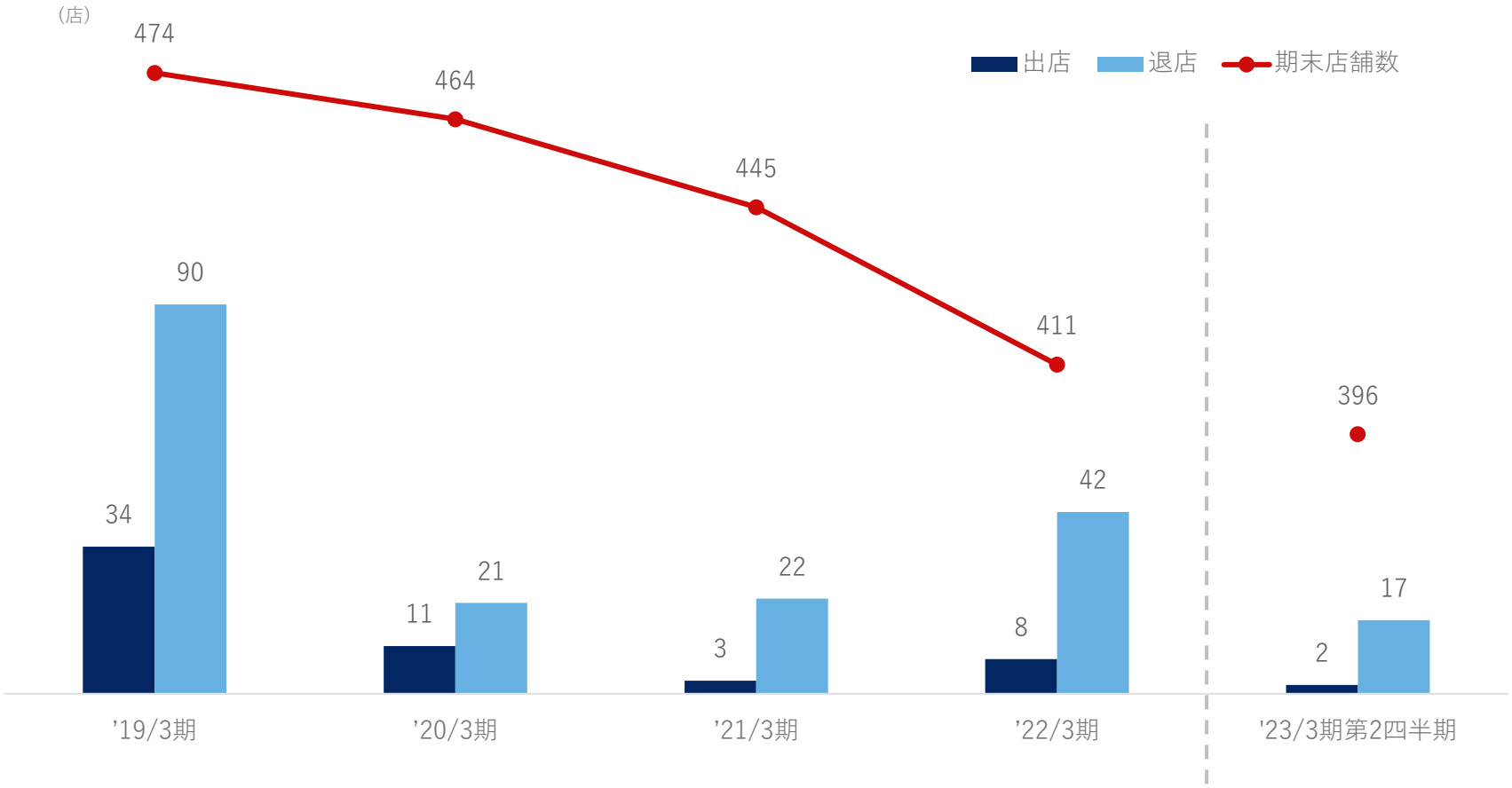
（単位：百万円）	2022年3月期 2Q累計実績	2023年3月期 2Q累計実績	前年同期比 増減額	主な要因
営業ＣＦ	△5,281	**△1,356**	+3,924	
税引前四半期純利益	△3,447	**△769**	+2,677	
減価償却	408	**298**	△110	
売上債権	2,652	**2,959**	+307	売上増により増加
棚卸資産	△394	**206**	+601	在庫見直しにより増加
仕入債務	△2,841	**△2,224**	+616	店数減に伴う仕入見直しにより増加
投資ＣＦ	△4	**△339**	△335	
固定資産取得/売却	119	**△135**	△255	基幹システムの刷新
フリーCF	△5,285	**△1,696**	+3,589	
財務ＣＦ	3,189	**△164**	△3,354	
長期借入金増減	2,534	**12**	△2,522	
現金同等物期末残高	9,717	**10,496**	+779	

©Haruyama Holdings Inc.

出退店の状況

はるやまホールディングス

－2023年3月期第2四半期末は、新規出店2店、退店17店による396店(前期比△15店)
－新店2店舗は、P.S.FAを「イオンモールりんくう泉南」、「ららぽーと福岡」に出店
－前期に続き、収益性改善のため不採算店舗の撤退を積極的に実施



©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

小額投資で、出店初年度から黒字を目指すポップアップショップ
本格出店への移行も視野に

P.S.FAイオンモールりんくう泉南店

P.S.FAリブランディング1号店
新しいVMD*／商品構成で若者の顧客化を狙う

*Visual Merchandising：視覚的販売戦略

P.S.FAららぽーと福岡店

©Haruyama Holdings Inc.

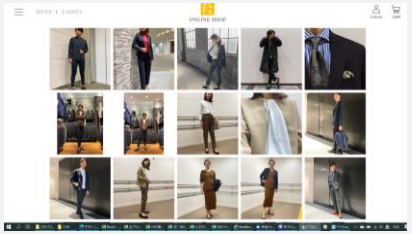
はるやまホールディングス

－2023年3月期売上高目標20億円（全売上高の5.5%）
営業利益黒字化に向けて想定通り堅調に進捗

全社売上の伸長

店舗連動

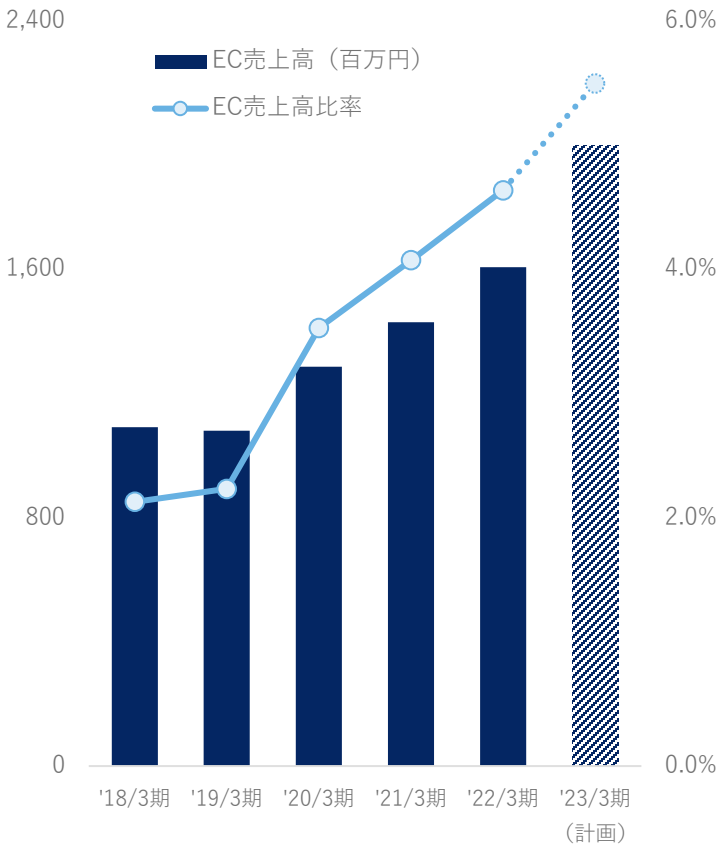
◆ スタッフによるコーディネイト発信
◆ SNS配信
◆ 店舗受け取りの強化



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



©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

2023年3月期　業績予想

©Haruyama Holdings Inc.

2023年3月期　通期業績予想

はるやまホールディングス

－現状では、通期見通しに変更なし
－2023年3月期上期の収益改善は想定以上に順調に進捗
－下期は不透明ではあるが、上期に続き改善に取り組む

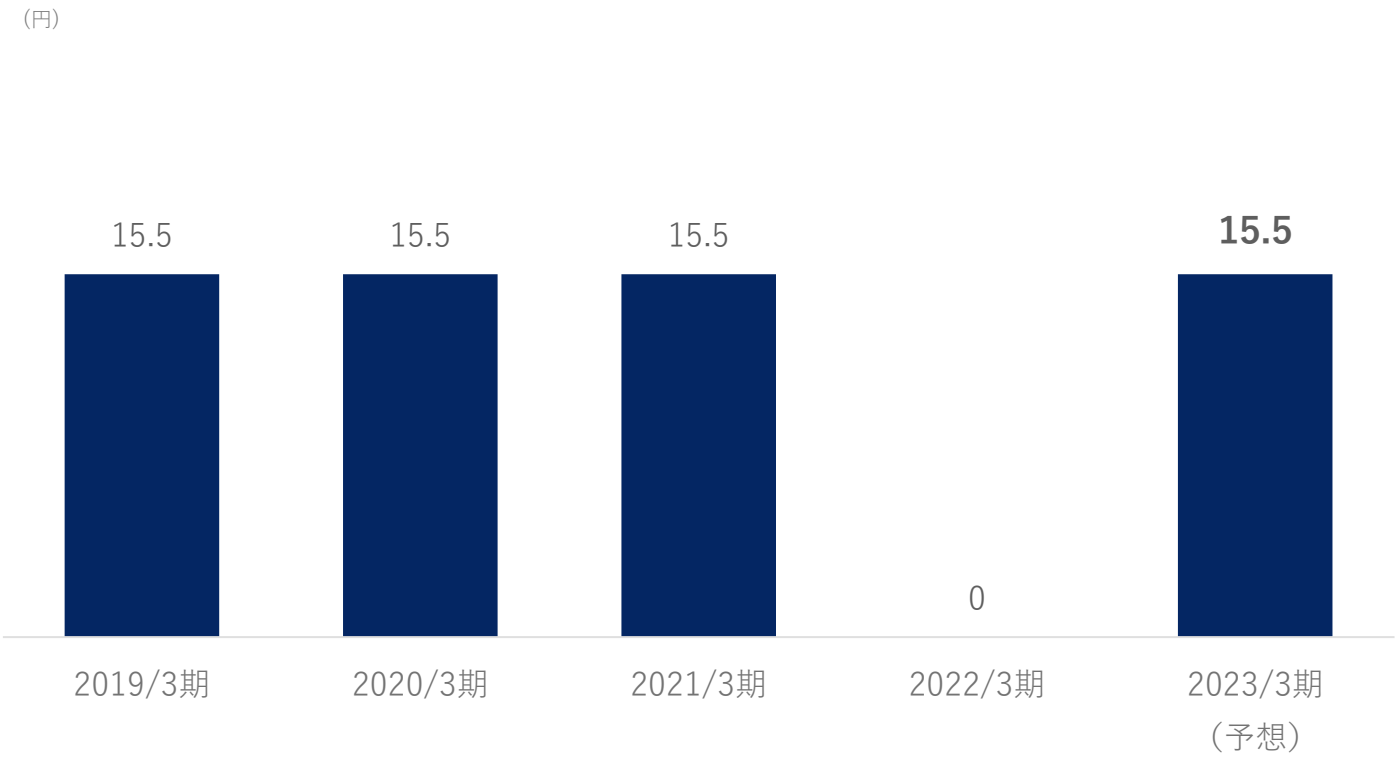
（単位：百万円）	2022年3月期			2023年3月期			
	通期実績	上期実績	下期実績	通期計画	前期比増減額	上期実績	下期計画
売上高	36,685	13,218	23,467	**36,500**	△185	14,659	21,840
営業利益	△2,787	△3,659	872	**400**	+3,187	△1,117	1,517
経常利益	△2,312	△3,435	1,122	**600**	+2,912	△916	1,516
当期純利益	△7,896	△3,528	△4,367	**200**	+8,096	△1,202	1,402

©Haruyama Holdings Inc.

配当方針

はるやまホールディングス

－業績黒字化の見通しを踏まえ、安定配当方針を継続
－2023年3月期は15.5円を想定（復配）



©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

2023年3月期　経営戦略

©Haruyama Holdings Inc.

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

ビジョンである「地域に必要とされる店に ーインフラ企業ー」の実現に向けて、
2023年3月期に全社を挙げて業績改善に取り組む

はるやまのゴールは？

VISION

「地域に必要とされる店に」
―インフラ企業―

MISSION

- より良いものをより安く
- ファッションを通じて、ビジネスパーソンとそのご家族が
  おしゃれで健康に生活できるように応援する企業であり続ける
- 時間を忘れるくらい楽しい店に

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

2022年度　基本方針

ステークホルダーの皆様の信頼回復

業績は順調に回復基調

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）

収益改善は想定通りに順調に進捗

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

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**

©Haruyama Holdings Inc.

事業部の取り組み

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を地域のウエルネス拠点へ
- ◆ 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

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

appendix

©Haruyama Holdings Inc.

戦略①　健康ソリューション企業「HARUYAMA」への進化

はるやまホールディングス

健康ソリューション企業への進化

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

©Haruyama Holdings Inc.

戦略②　店舗と本部組織のスリム化による利益確保

はるやまホールディングス

店舗と組織の改革

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）

©Haruyama Holdings Inc.

戦略③　商品魅力化プロジェクト

はるやまホールディングス

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「サスビズ」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

©Haruyama Holdings Inc.

はるやまホールディングス

リース事業

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

©Haruyama Holdings Inc.

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業メーカー

『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

MID international

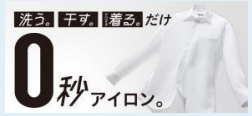
©Haruyama Holdings Inc.

サステナブルへの取り組み①

はるやまホールディングス

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

ECO i-Shirt（エコアイシャツ）が『GOOD DESIGN』受賞

GOOD DESIGN

受賞の評価ポイント

- 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ィ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

©Haruyama Holdings Inc.

サステナブルへの取り組み②

はるやまホールディングス

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
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**
- **厚生労働省「パートタイム労働者活躍推進企業表彰」奨励**
- **厚生労働省「女性活躍推進法に基づく『えるぼし』」認定**
- **岡山市　　「女性が輝く男女共同参画推進事業所」認定**

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

©Haruyama Holdings Inc.

免責事項・お問い合わせ先

- 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ございません。
- 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があり、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

©Haruyama Holdings Inc.