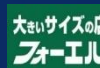


 はるやまホールディングス

2023年3月期 決算説明会資料

2023年6月9日



証券コード

7416

株式会社はるやまホールディングス

2023年3月期業績概要

- 2期連続赤字から売上総利益率の改善とダウンサイジングに取組み、黒字化を達成
- 売上高経常利益率は 3.0%、営業CFは41億円を計上

2024年3月期通期業績見通し

- 売上高は37,500百万円で 1.6%の増収、引き続き売上総利益率の改善を見込む
- 店舗内外装の改修・システム刷新投資等で、販売管理費の増加を見込むため減益見通し

経営戦略

- 営業基盤の整備と強化を進めて、中長期的な成長基盤を固める
- 店舗力と店舗サポート力の向上、商品力、人材育成、EC連携を強化

1. 会社概要・事業概要
2. 業績概要 2023年3月期
3. 業績予想 2024年3月期
4. 経営戦略
5. appendix

 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・レディー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	368.9億円 (連結/2023年3月期)
グループ店舗数	378店舗
グループ従業員数	1,223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/2023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
レディススーツ、礼服、ビジネスカジュアル、靴・鞆等を展開



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 等の派生ブランドも誕生



ビッグサイズ of メンズ・レディース向けショップ
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



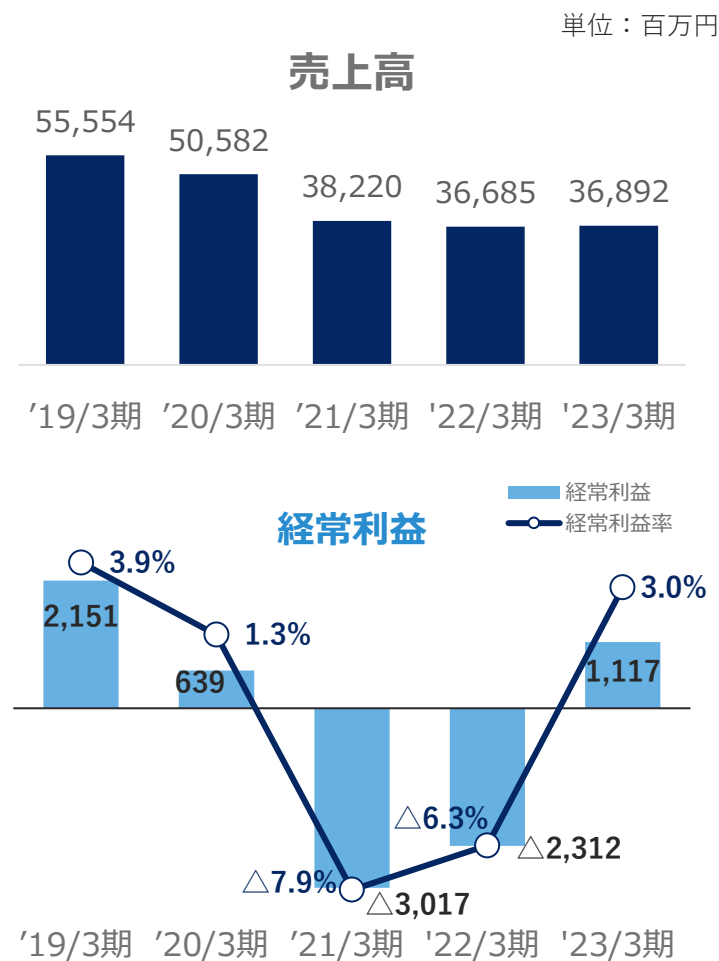
北陸地方を中心に展開
有名ブランドを数多く取り扱う紳士服中心の専門店

 はるやまホールディングス

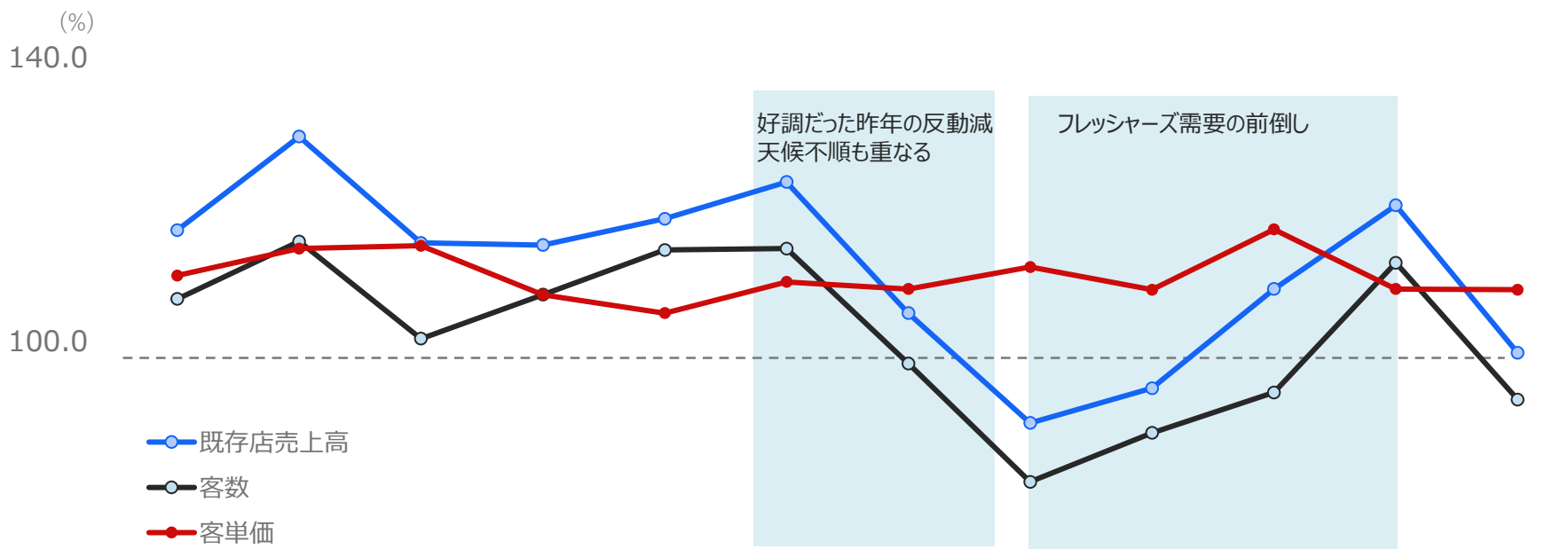
2023年3月期 **業績概要**

- 3期ぶりに経常利益が黒字化し経常利益率はコロナ禍前を上回る
- 売上高は微増収

(単位：百万円)	2022年3月期実績	2023年3月期実績 (前期比増減額、率)
売上高	36,685	36,892 (+207 +0.6%)
売上総利益 (売上総利益率)	20,756 (56.6%)	22,003 (+1,247 +6.0%) (59.6%)
販管費及び 一般管理費	23,544	21,264 (△2,280 △9.7%)
営業利益	△2,787	739 (+3,526)
経常利益	△2,312	1,117 (+3,429)
親会社株主に帰属 する当期純利益	△7,896	247 (+8,143)

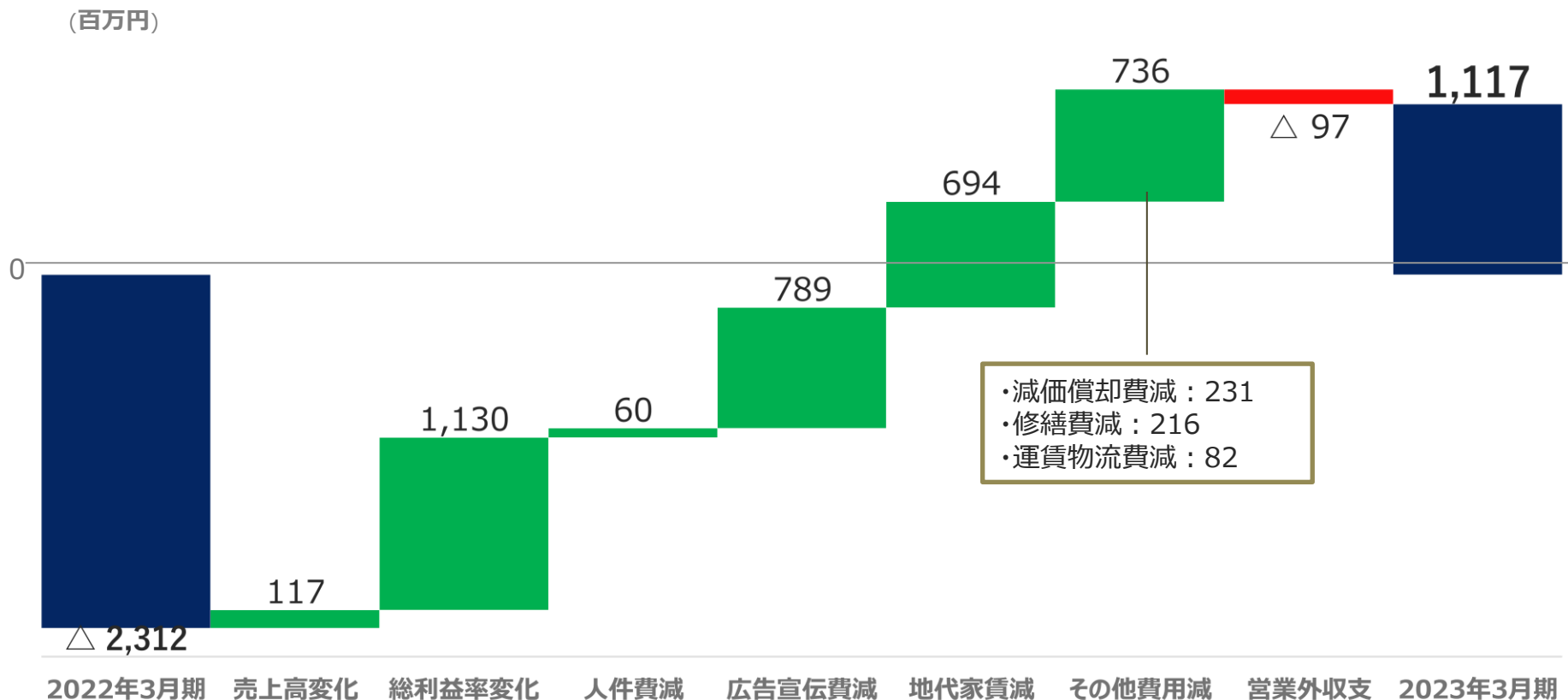


－お客様の買い上げ単価は通期で前年比108.8%となり、高水準を維持



	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	22年12月	23年1月	23年2月	23年3月
既存店売上高	115.6	128.8	113.8	113.5	117.2	122.4	103.9	88.4	93.3	107.3	119.1	98.3
客数	105.9	114.0	100.3	106.5	112.8	113.0	96.8	80.1	87.0	92.7	111.0	91.7
客単価	109.2	113.0	113.4	106.5	103.9	108.3	107.3	110.4	107.2	115.7	107.3	107.2

- 販売アイテムの絞り込み、値引き施策の見直しを進めて売上総利益率は3.0P向上
- 経常利益段階では各販管費の削減で、+11.1億円の黒字を計上



- 不採算店舗の退店、広告宣伝費の見直しを進め販売管理費は22.8億円の削減
- 水道光熱費1.1億円増加するが、修繕費、減価償却費、物流費等の削減で吸収

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
人件費	7,097	7,036	△60	・ 店舗数減少
広告宣伝費	2,875	2,086	△789	・ 広告宣伝費の効果見直し
地代家賃	6,538	5,843	△694	・ 店舗数減少
水道光熱費	838	954	+115	・ 電気料金の値上げ
減価償却費	800	568	△231	・ 店舗数減少
その他経費	5,394	4,774	△620	・ 修繕費や物流費の減少
販管費合計	23,544	21,264	△2,279	

- 総資産は、売上債権、商品在庫、店舗退店等の【ダウンサイジング】により圧縮

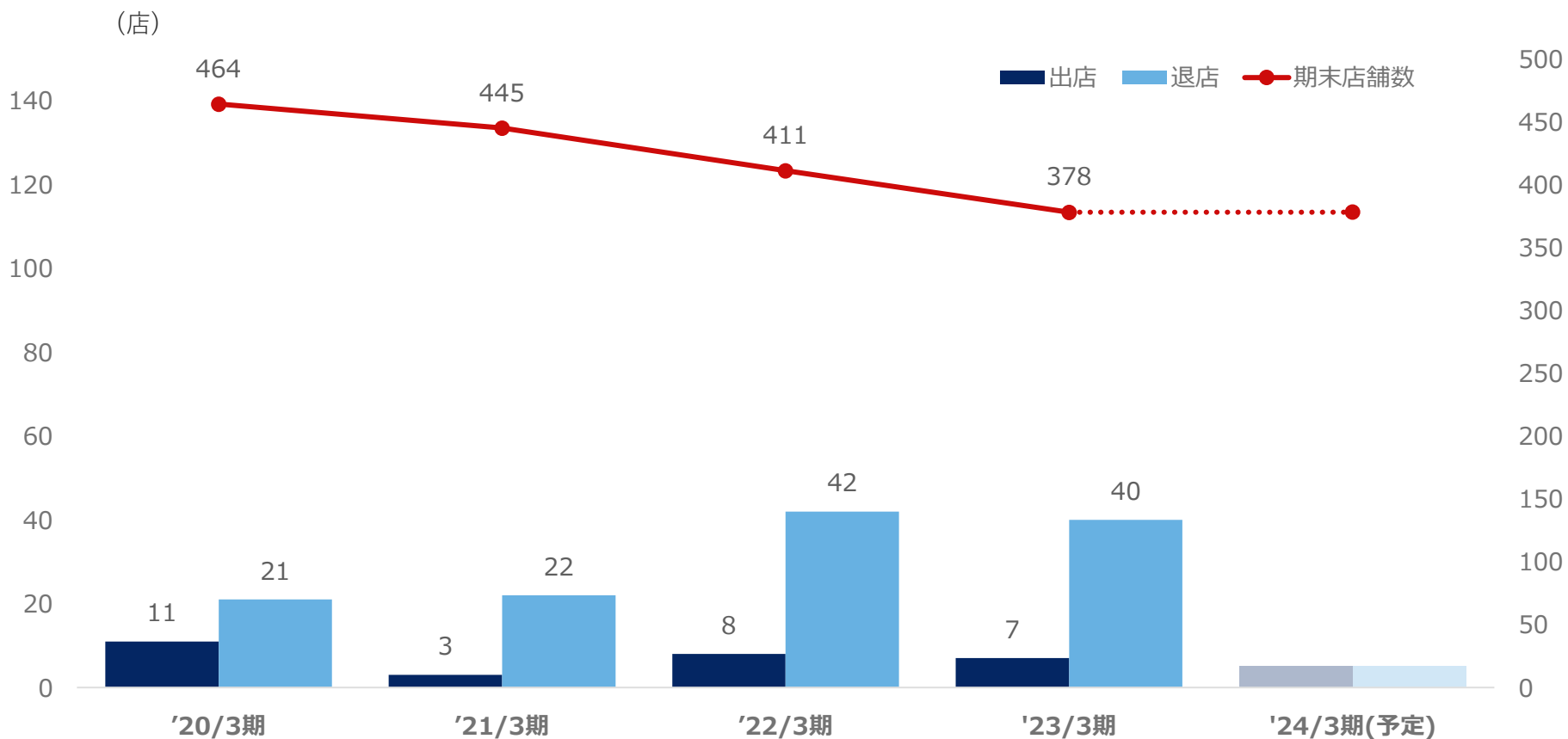
(単位：百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
現金及び預金	12,357	14,616	+2,259	・ 在庫、売掛金圧縮によるもの
商品	10,957	9,162	△ 1,795	
その他	5,492	3,634	△ 1,858	・ 期末売上前倒しにより売上債権減少
流動資産	28,806	27,412	△ 1,394	
有形固定資産	13,044	12,522	△ 522	
その他	9,281	8,662	△ 618	・ 不採算店撤退で敷金減少 及び繰延税金資産の減少
固定資産	22,326	21,185	△ 1,141	
資産合計	51,132	48,598	△ 2,534	
支払手形・買掛金	5,784	5,004	△ 780	・ 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	11,627	△ 1,095	・ 約定返済により借入圧縮
その他	8,538	7,615	△ 923	有利子負債依存度 26.1% ⇒ 25.1%
負債合計	27,644	24,846	△ 2,798	
純資産合計	23,487	23,752	265	自己資本比率 45.9% ⇒ 48.9%
負債・純資産合計	51,132	48,598	△ 2,534	

– 営業CFは通算で59.8億円改善して、41.6億円のプラスへ

– 内訳は利益改善、売上債権、棚卸資産の圧縮によるもの

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比 増減額	主な要因
営業CF	△1,823	4,165	+5,988	
税引前当期純利益	△4,262	740	+5,002	
減価償却	823	586	△ 236	
減損損失	1,797	415	△ 1,382	・ 店舗設備の減損の減少によるもの
ポイント引当金	△437	△ 8	+429	
店舗閉鎖損失	△244	△ 154	△89	
売上債権	△771	1,688	+2,459	・ 期末の売上前倒しによるもの
棚卸資産	1,728	1,803	+74	・ 2期連続で圧縮
仕入債務	△982	△ 780	+202	
投資CF	162	△ 468	△ 631	
有形固定資産取得/売却	△1	△ 157	△155	
無形固定資産取得	△329	△ 655	△325	・ システム刷新による支出あり
保証金差入/回収	527	517	△ 10	
財務CF	2,204	△ 1,438	△ 3,642	・ 長期借入金返済によるもの
長期借入金増減	1,726	△ 1,085	△ 2,811	
期末現預金	12,357	14,616	+2,259	

- 新規出店7店、退店40店による378店(前期比△33店) 新店7店舗は、P.S.FA5店舗(うち2店舗が移転)、はるやま2店舗 (2店舗が移転)
- 不採算店の退店は前期で一段落

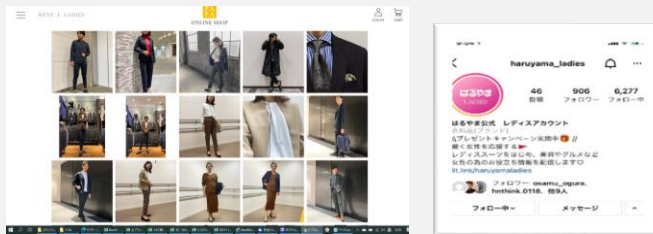


– コロナ禍の行動制限の緩和もありEC売上高・EC売上高比率は横ばい

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



 はるやまホールディングス

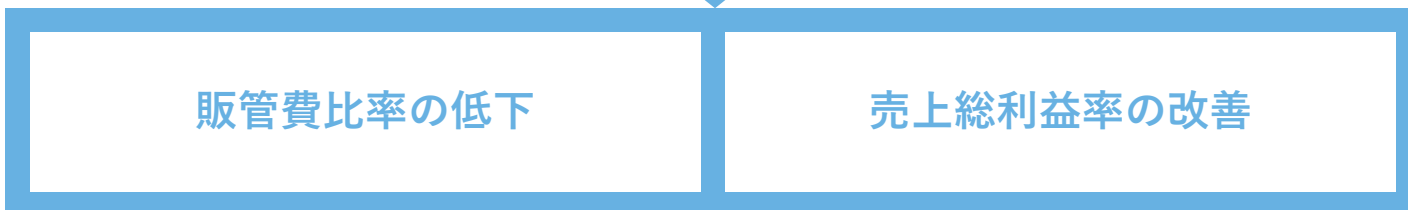
2024年3月期 **業績予想**

- 前期までは店舗集約、割引販売手法と広告宣伝の見直しで売上総利益率が改善、販売管理費比率も低下したことで経常利益はコロナ前水準に回復
- 今期以降は持続的な成長のため、経営基盤の再生と整備に取り組む

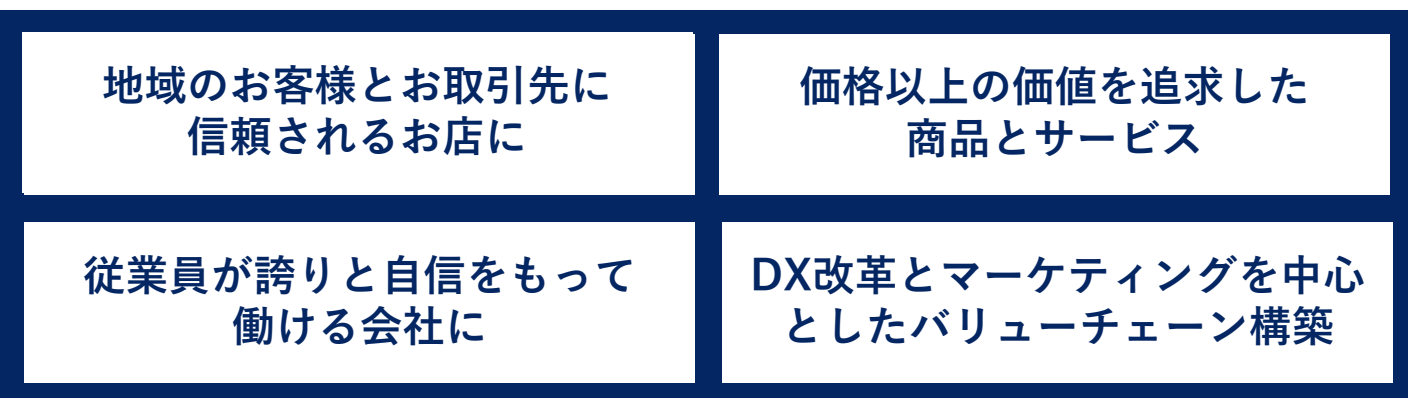
実施
事項



狙い
成果



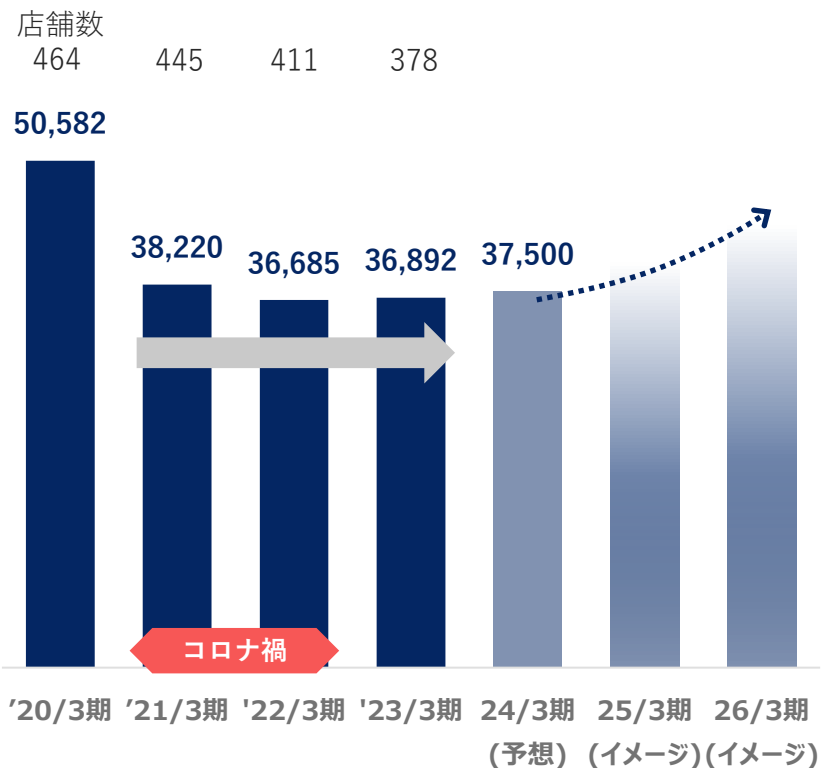
今後の
取組課題



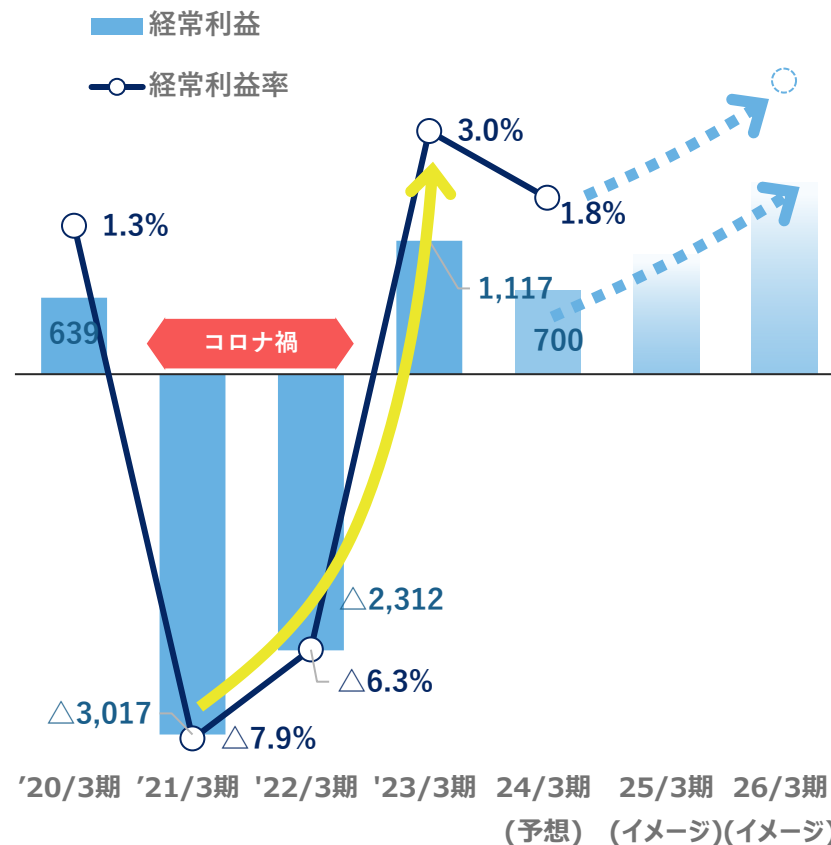
- 販売力強化に取組み、1店舗当たりの売上高の改善を目指す
- 経常利益率は、コロナ前の水準まで回復
- 2024年3月期は経営基盤の再生・整備や、成長への先行投資でいったんは減益予想

売上高

(百万円)



経常利益



- 1店舗当たり売上高増加+4.9%を見込み、増収を予想
- 心地よい買い物空間の整備を目的とした店舗改装やシステム更新、商品・サービスの品質改善、マーケティングを中心とした組織改革などの拡充を起動する

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	36,892	37,500	+608	+1.6%
営業利益	739	400	△339	△45.8%
経常利益	1,117	700	△417	△37.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	247	250	+3	+1.2%
年間配当	15.5円	15.5円	-	-

—業績黒字化の見通しを踏まえ、安定配当方針を継続

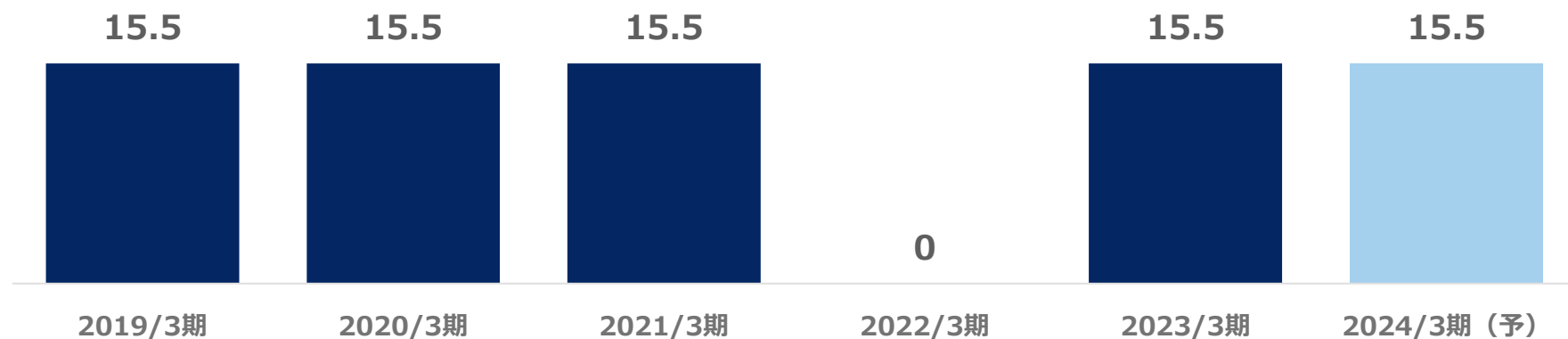
—2024年3月期は引き続き15.5円を想定

—剰余金の配当に関する方針

当社は株主のみなさまへの利益還元を経営上の最重要課題のひとつとして位置付けたうえで、財務体質の強化と積極的な事業展開のために必要な内部留保の充実を確保しつつ、安定的な配当の維持、継続を基本方針としております。

今後も、中長期的な視点にたって経営資源を投入することにより、持続的な成長と企業価値の向上並びに株主価値の増大に努めてまいります。

配当金の予想（単位 円）



 はるやまホールディングス

2024年3月期 **経営戦略**

- 創業理念「より良いものをより安く」の実現を追求
- 経営理念は「お客様第一主義」

経営理念

お客様第一主義

Vision

我々は将来どうなりたいのか？

地域に必要とされる店に

Mission

我々は何のために存在しているのか？

私たちは、お客様へおしゃれで健康な生活を提供し、
地域の人々を笑顔にするファッション・インフラ企業

Value

我々が大事に思うもの

誠意・知識と専門性・説明責任・チームワーク

シン・HARUYAMA... 4つのシンで企業文化の変革に取り組む

お客様に **シン** 信頼され続ける店
お取引先様に **シン** 信頼されるWin&Winの関係構築

従業員が誇りを持ち、**シン** 自信をもって働ける会社に

既存事業の再生と **シン** 進化

既存事業とのシナジーの高い **シン** 新規事業の創造

地域に必要とされる店になるために

お客様が満足できる店舗の提供

現状

- 店舗、看板が古めかしい
- 入りにくい外観



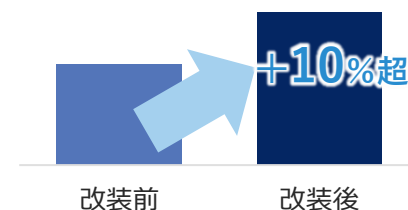
対策

- 清潔感がある
- 入店したくなる外観に一新

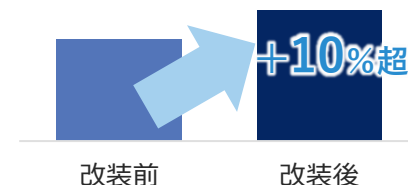


結果

売上高



客数



今後

順次120店舗
(概ね3か年)
改装予定

②お客様に信頼され続ける店

【心地良い買い物空間、サービス品質の強化】 はるやま事業部

お客様がお気軽に来店できる場所の提供(ほっとひと息ステーション)

息抜き、リカバリー、簡易ワークスペース



期待できる効果

来店頻度向上

定額の会費収入

売場の有効活用

③お客様に信頼され続ける店、既存事業の再生と進化
【商品力、サービス品質の強化】 はるやま事業部

－商品やサービスを通じて、地域の人々を笑顔にするファッション・インフラ企業

オンリーワン商品の拡販

- ・ アイシャツ
※業界唯一 完全ノーアイロン
- ・ 脚長スーツ 等



レディースの拡大

- ・ 専任チーム組成
バイヤー、女性スタッフ
- ・ 商品開発強化
キャリア層へ向け、新ブランド



メンズカジュアルの再構築

- ・ 品揃えの再強化
- ・ VMDの確立



④お客様に信頼され続ける店、既存事業の再生と進化 【商品力、サービス品質】 P.S.FA事業部

– 自分のワークスタイルに合った、リーズナブルでトレンドが程良く感じられる
お洒落な洋服を提案

商品力の向上

- 専任チーム組成
- お客様の声をもとに商品開発を実施
- ブライダル、オフィスカジュアルの強化
- 品質管理の強化



デジタル販促の強化

- ECサイト向け商品の拡充
- OMO戦略
- アプリ戦略



接客サービスの向上

- おもてなしの徹底
- 基本接客の定期点検
- お客様の声をもとに接客スキル向上



⑤お客様に信頼され続ける店、既存事業の再生と進化
【商品力、サービス品質、心地良い買い物空間】フォーエル事業部

一体の大きなお客様のための専門店としての強みを活用

差別化商品の開発

- お客様の要望を具現化（サイズ、機能、デザイン）
- 定番商品のブラッシュアップ
- 個店特性を活かした商品開発



ECサイトの強化

- 専任チーム組成、人員増
- 新商品をタイムリーにECサイトで提供
- ECオリジナル商品の展開



視覚に訴える売り場づくり

- ニーズに合わせた商品構成
- 適度な在庫による陳列
- 回遊しやすい店舗



－従業員の成長と活躍できる基盤体制を提供

持続可能な企業価値向上を目指す

人材育成・強化

タレントマネジメント体制の構築

- 次世代リーダーの育成プログラムの策定と実行

自律的・能動的に動ける社員の育成

- 階層別リーダーシップ研修の実施
- パートナー社員の教育、マネージャーの管理スキル向上

中途の積極採用

- マーケティング、商品企画、品質管理のエキスパートの採用
- 適正な配置、なじめるための教育やガイダンス

エンゲージメントの向上

多様性を活かすための企業文化の醸成

- 社内コミュニケーションの活性化
- 人事制度（シニア、育休、女性）の整備

ワークライフバランスの充実

- 育児・短時間勤務制度への支援
- 働き方の多様化への対応

報酬水準の引き上げ

- 給与体系見直し

－サステナブルなサプライチェーン構築を推進

- 多くの製品に再生ポリエステルを使用
- ハンガーや包装資材にもバイオマス素材を使用

環境へ“愛”がある商品展開を目指した再生ポリエステル使用の『ECO t-Shirt』が包装資材にさらにこだわりリニューアル登場
 今年はレディスブラウスも新たに登場しはるやま店舗で展開開始！
 ～ストレスフリーな着用感、お手入れラクラク完全ノーアイロンの機能そのままのサステナブルシャツ～



『着なくなった服の新しい未来活動』に参加

着なくなった服の、
新しい未来。



あなたの家で、眠らせている服を回収しています。
 誰かにもう一度届ける「リユース」、
 素材に戻してまた服を作る「リサイクル」。
 また誰かが、ファッションとして服を楽しめる
 未来へ。

RECYCLE

REUSE

WEAR TO FASHION

服の循環で、ファッションと地球の未来を作るプロジェクト



「リサイクル」担当ブランド



「リユース」担当企業



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

◆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



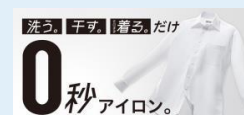
 はるやまホールディングス

appendix



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



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



社内取り組み

- 職場環境改善プロジェクト
- グラントキャリア制度
- 社内公募制度



社外評価

- 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

男性育児休業または育児休暇制度の奨励

- 取得率 77.8%
- 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 小学3年生まで

- － 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 橘高（きったか）

TEL：086-226-7102 / FAX：086-225-2709

E-mail：daisuke_kittaka@haruyama.biz