

2025年3月期第2四半期（中間期）
決算説明会資料

2024年12月6日

証券コード 7416

株式会社はるやまホールディングス



2025年3月期 第2四半期 業績概要

売上高 コロナ後好調だったビジネスアイテム需要が鎮静化。前年同期比2.3%減の13,845百万円

売上総利益率 原材料価格の高騰に対応し、販売価格の見直しなどを実施。前年同期比+0.4P改善

販売管理費 積極的な店舗の修繕・改装や賃上げにより販売管理費が前年同期比1.3%増加

経常利益 売上減少と店舗の修繕・改装、本社移転、などにより前年同期比265百万円の減益。

2025年3月期 通期業績見通し

- ▶ EC売上の拡大、ほっとひと息ステーションの増設やフレッシュアズ施策により増収を見込む
- ▶ 人件費の水準改定や店舗修繕・改装等の販売管理費増加の影響で前年同期比で減益となる見通し
- ▶ 売上高は36,000百万円 0.2%の増収。経常利益と営業利益はそれぞれ期初の見通しどおり

経営戦略と進捗状況

- ▶ 商品・サービスの再編成を計画 ⇒ 新規ブランドの取り扱い開始
- ▶ デジタルを起点とした新たな事業改革 ⇒ ECと店舗の融合によるEC売上の拡大
- ▶ 店舗力を高める ⇒ 店舗修繕・営繕・ほっとひと息ステーションの増設
- ▶ 企業文化を変革しエンゲージメントの向上 ⇒ 教育研修の機会の増加・本社の移転

- 1. 会社概要・事業概要**
- 2. 業績概要 2025年3月期 第2四半期**
- 3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**
- 4. 業績予想 2025年3月期**
- 5. 経営戦略**

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	岡山県岡山市北区青江一丁目17番21号
グループ売上高	359.1億円（連結/2024年3月期）
グループ店舗数	372店舗（2024年9月）
グループ従業員数	1,238名（2024年9月） ※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 田原コンサート株式会社

ブランド・事業



当社メインブランドのスーツショップ
「科学で着るを変えていく。」をテーマにした
機能などの高付加価値な商品で差別化。
ロングセラーのi-Shirtが好評。



都心やSCを中心に店舗を展開。
20~30代を中心とした若い世代の男女に向けた
ビジネス・オケージョンウエアを展開するショップ。



ビッグサイズのメンズ・レディース向けの
ショップ。
カジュアルからビジネススーツまで、
2Lサイズ以上の商品を展開。



TOKYO JET SETTERをコンセプトに、
自分のライフスタイルに合わせた
ファッションを楽しむ大人に向けた
オフィスカジュアルを展開するブランド。



北陸地方中心に展開。
有名ブランドを数多く取り扱う
紳士服中心の専門店。

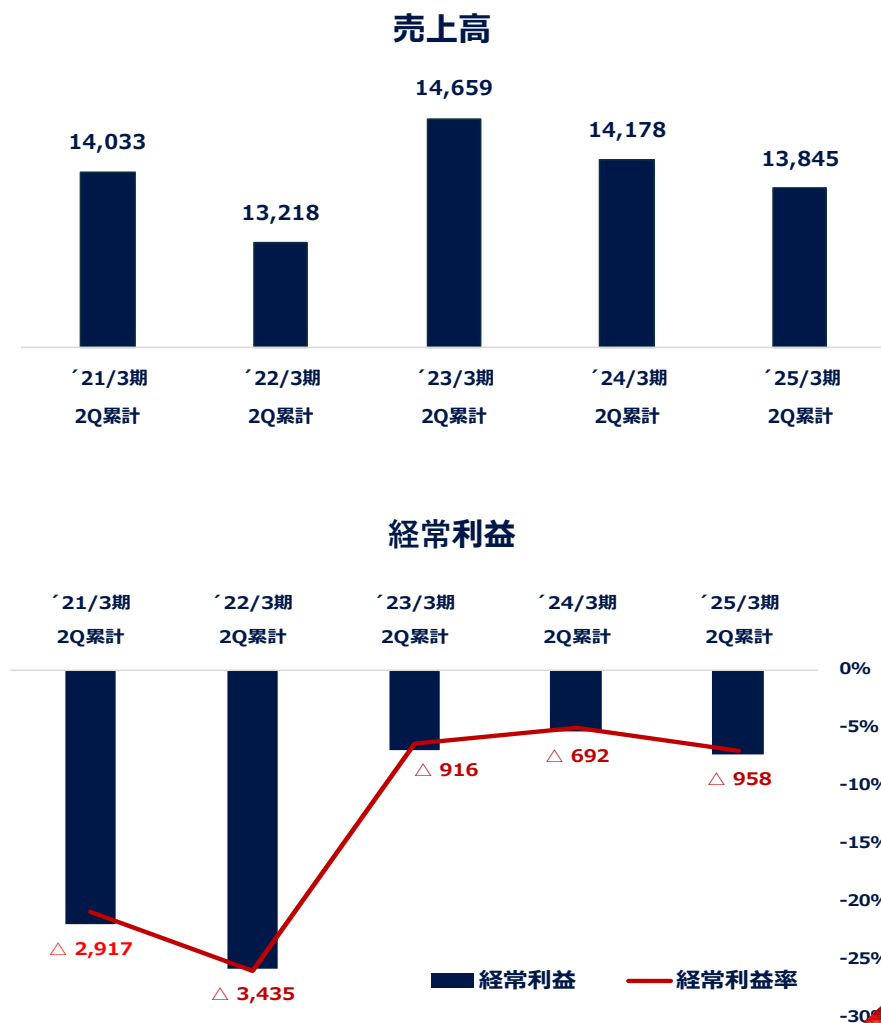
業績概要

2025年3月期第2四半期

2025年3月期 第2四半期 連結損益計算書

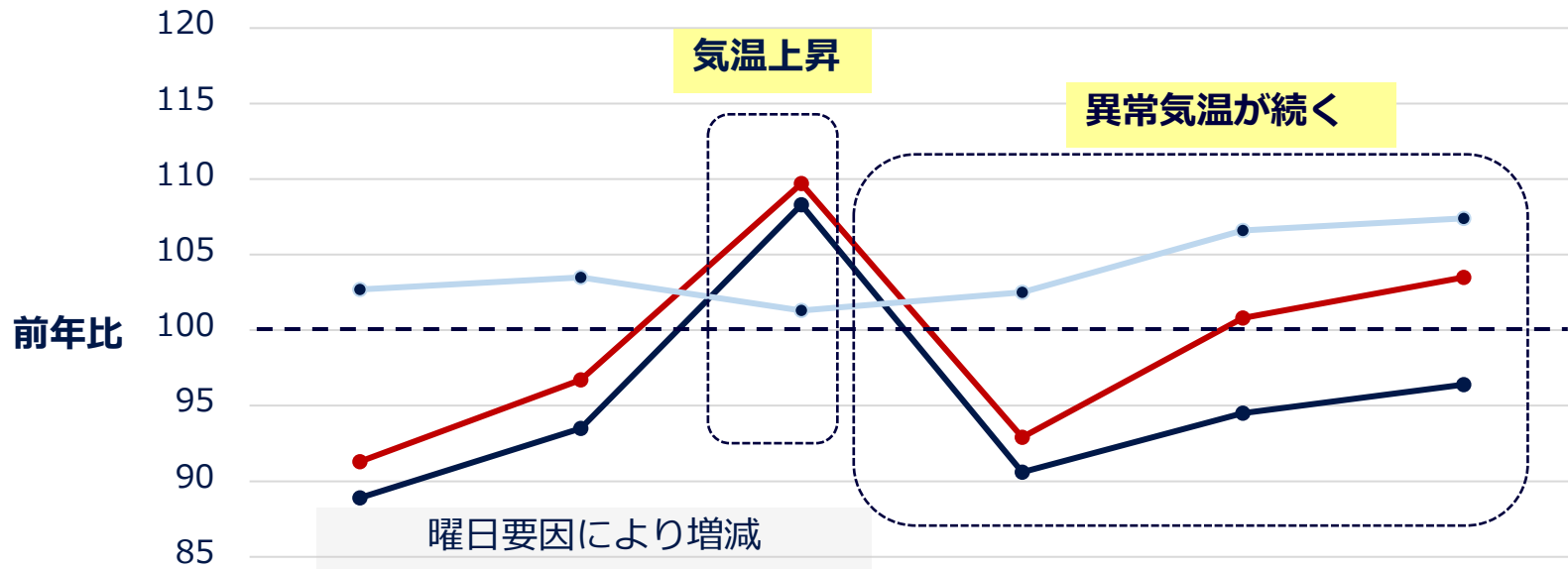
- ▶ コロナ後好調だったビジネスアイテムの需要が鎮静化し、売上高は2.3%の減収
- ▶ 期初に計画した店舗の修繕・改装や賃上げによる経費増加で経常利益は265百万円減益

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期
	第2四半期 (前年同期比増減額,率)	第2四半期 (前年同期比増減額,率)
売上高	14,178	13,845 (△333 △2.3%)
売上総利益	8,464	8,316 (△147 △1.7%)
売上総利益率	59.7%	(60.1% +0.4P)
販管費及び 一般管理費	9,323	9,441 (+118 +1.3%)
営業利益	△ 859	△1,125 (△266 -)
経常利益	△ 692	△ 958 (△265 -)
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1,443	△1,271 (+172 -)



既存店売上高推移

- ▶ 『既存店のお客様の客単価』は、販売価格の見直しで堅調に推移
- ▶ 『既存店の客数』は、気温変動の影響や、主要アイテムの買い替え需要の落ち着きで停滞

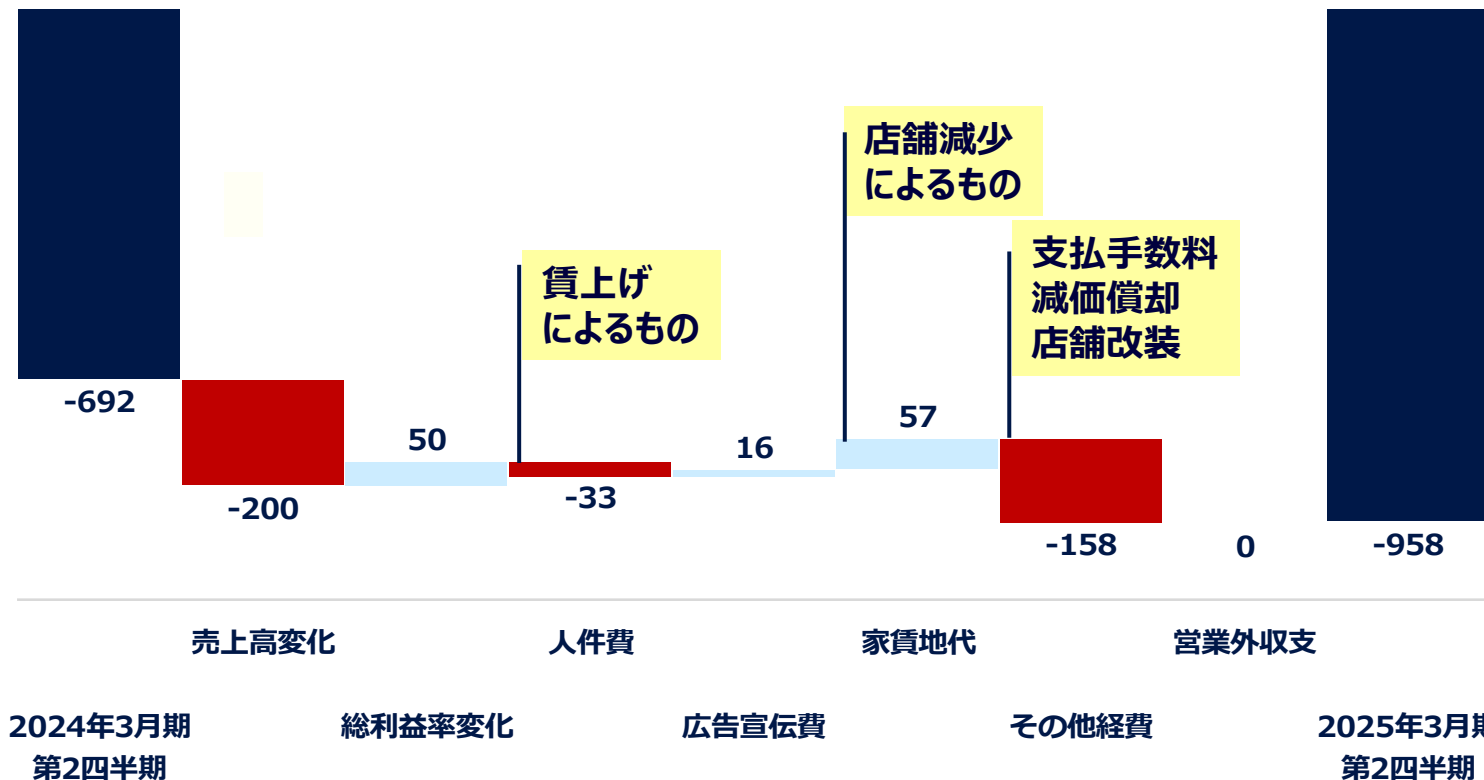


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
●売上	91.3	96.7	109.7	92.9	100.8	103.5	98.6
●客数	88.9	93.5	108.3	90.6	94.5	96.4	95.1
●客単価	102.7	103.5	101.3	102.5	106.6	107.4	103.7

経常利益 増減要因分析

- ▶ 前年同期比で売上の減少に加え、賃上げの影響で33百万円減益、広告宣伝の効率化や店舗減少によりそれぞれ16百万円、57百万円の増益。また、支払手数料の増加や期初に計画していた積極的な店舗の修繕・改装・ほととひと息ステーションの増設などにより販売管理費が増加し、経常利益は前年同期比265百万の減収となる。

(百万円)



2025年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

▶ 借入金返済が進んだため、総資産が894百万円減少し自己資本比率53.6%へ向上

(単位：百万円)

※百万円以下切り捨て

科目		2024年3月期 第2四半期	2024年3月期末	2025年3月期 第2四半期	前期比 増減額	主な増減要因
流動資産	現金及び預金	9,423	13,826	8,639	△ 784	
	商品	10,373	8,896	10,338	△ 35	
	その他	2,365	3,962	2,394	29	
	合計	22,161	26,684	21,371	△ 790	
固定資産	有形固定資産	12,703	12,534	12,704	1	
	その他	7,850	8,072	7,745	△ 105	
	合計	20,552	20,606	20,449	△ 104	
【資産合計】		42,714	47,290	41,820	△ 894	
流動負債	支払手形・買掛金	4,225	4,771	3,974	△ 251	
固定負債	短期・長期借入金 (含む1年以内)	10,464	10,221	8,543	△ 1,921	借入金の返済
	その他	5,930	8,354	6,898	968	
【負債合計】		20,618	23,346	19,415	△ 1,203	
【純資産】		22,095	23,944	22,405	310	自己資本比率 51.7%⇒53.6%
【負債純資産合計】		42,714	47,290	41,820	△ 894	

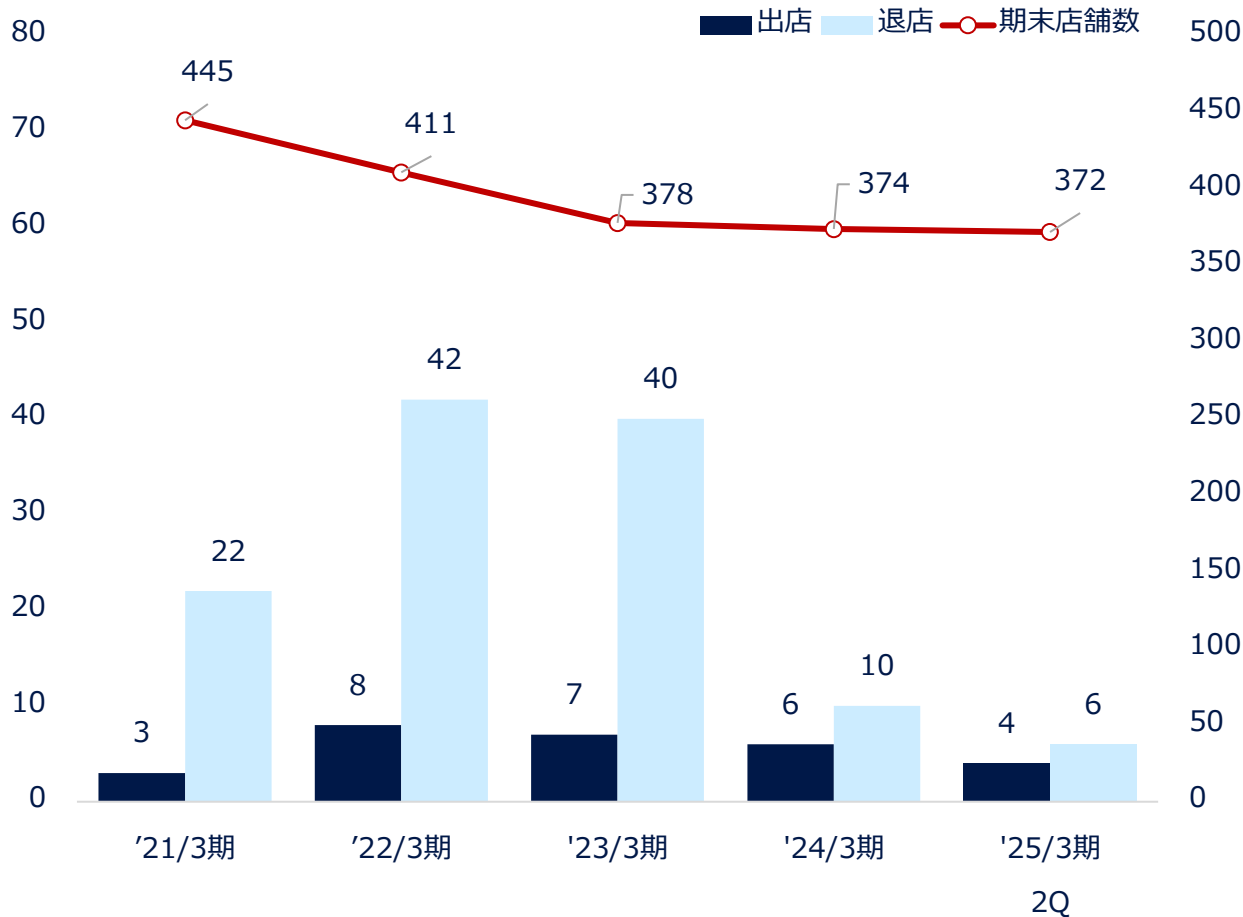
2025年3月期 第2四半期 連結キャッシュフロー計算書

- ▶ 営業CFは前年同期と比較し175百万円減少。主に未払金等の減少によるもの
- ▶ 現預金は前年同期と比べ784百万円減少

科目	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比 増減額	主な増減要因
(単位：百万円)※百万円以下切り捨て				
営業CF	△ 2,756	△ 2,932	△ 175	
税引前当期純利益	△ 1,183	△ 1,004	178	
減価償却	250	289	38	設備投資により増加
減損損失	15	22	6	
店舗閉鎖損失	△ 1	0	1	
売上債権	1,612	1,809	196	売掛金増加によるもの
棚卸資産	△ 1,265	△ 1,431	△ 165	在庫圧縮の一巡により若干増加
仕入債務	△ 778	△ 796	△ 17	
その他	△ 1,405	△ 1,821	△ 415	未払金の減少
投資CF	△ 268	△ 295	△ 27	
有形固定資産取得	△ 387	△ 174	212	店舗の修繕・改装促進により資産の増加
無形固定資産取得	△ 165	△ 76	88	ソフトウェアへの投資により資産の増加
その他	284	△ 44	△ 329	
フリーCF	△ 3,024	△ 3,227	△ 203	
財務CF	△ 2,168	△ 1,959	209	
長期借入金増減	△ 1,758	△ 1,675	83	長期借入金の約定返済によるもの
期末現預金	9,423	8,639	△ 784	

2025年3月期第2四半期 出退店状況

- ▶ 新規出店4店、退店6店により、店舗数372店(前期末比△2店)
- ▶ 出退店のうち、3店舗は移転と屋号変更によるもので、純粋な新規出店は1店、退店は3店
- ▶ 2025年3月期は既存店舗の修繕・改装に取組み、店舗数は大きく増減しない方針



新店オープン

はるやま
×
フォーエル併設店舗



アリオ葛西店



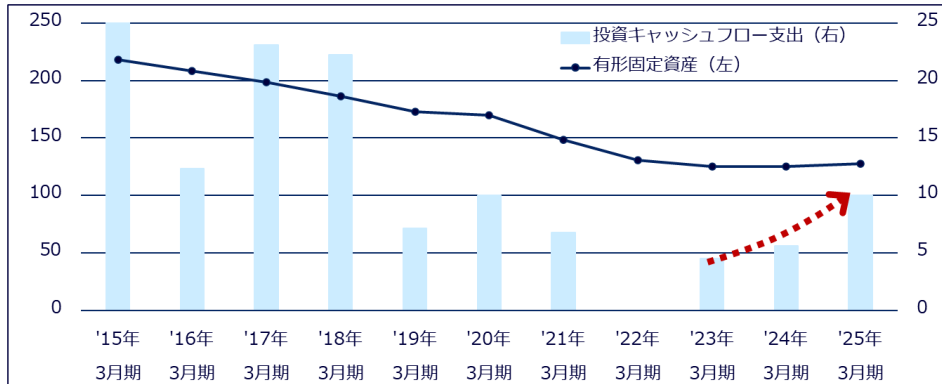
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

今期の取組状況

➤ 今後の取組課題 = 投資活動のギアを上げる

有形固定資産残高	2015年3月期は218億円 2023年3月期は125億円まで減少	投資キャッシュフロー	2024年3月期から設備投資は反転 今期から積極的投資へギアチェンジ
----------	--------------------------------------	------------	---------------------------------------

2025年3月期、店舗の改裝修繕やDX投資に対するギアを高める



今期の取組課題

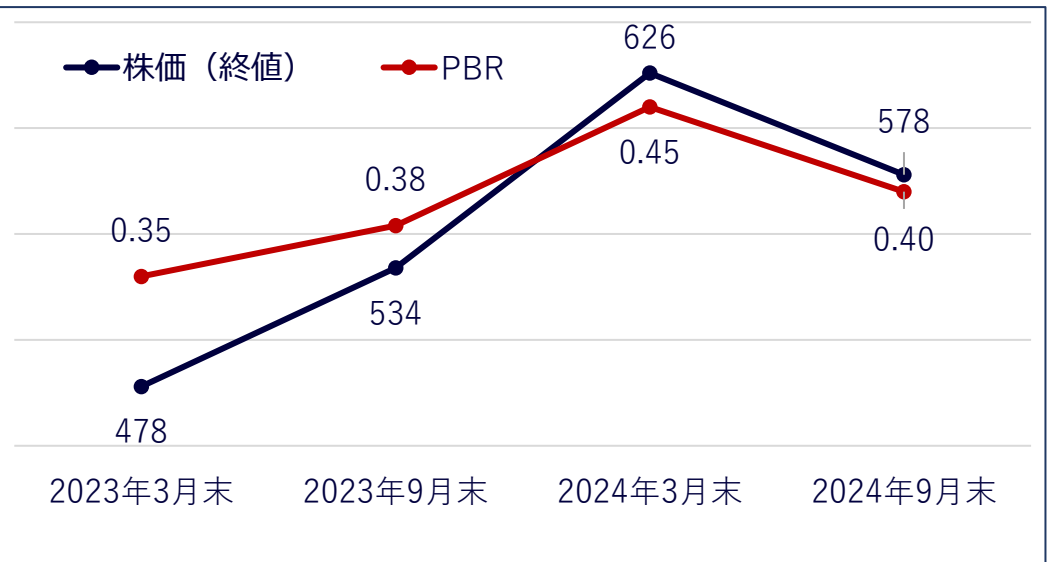
投資活動のギアを上げる

店舗改裝修繕やDX投資などに積極的に取組み、収益性を高める

株価とPBRの推移

低調な株価の動き

PBRの水準も芳しくない



第2四半期までの取組み経過

▶ 取組施策

1. シン・HARUYAMAを取り戻すための積極的な投資を実施

投資状況

- 10月までにほっとひと息ステーションを新たに10店舗を展開
- 上期約60店舗の店舗修繕や改装を実施、快適な買い物空間提供
- 新ブランドの投入（メンズ若年層向け、キャリア女性向け）
- POSシステムの更新、本部業務への生成AI活用に着手

2. 株主還元への取組みを実施

株主還元

- 11月14日に「自己株式の買取」の実施を決定
上限70万株・4.55億円 発行済株式数に対する割合4.28%

3. 株主への一層の情報開示とリレーションの充実を図る

IR・SR強化

- 今回より決算説明会資料を複数のメディアへ配信
幅広い投資家へのアプローチを実施
- 12月2日よりホームページをリニューアル
「親しみやすいデザイン」「見たい情報への動線を改善」

業績予想

2025年3月期

2025年3月期 業績予想

- ▶ 売上高はECの売上拡大、レディース売上の拡大、ほっとひと息ステーションの増設等で挽回
- ▶ 上期推進した店舗看板や内外装の修繕の効果にも期待
- ▶ 給与水準改訂や従業員の教育・研修の拡充など人的資本への投資も実施

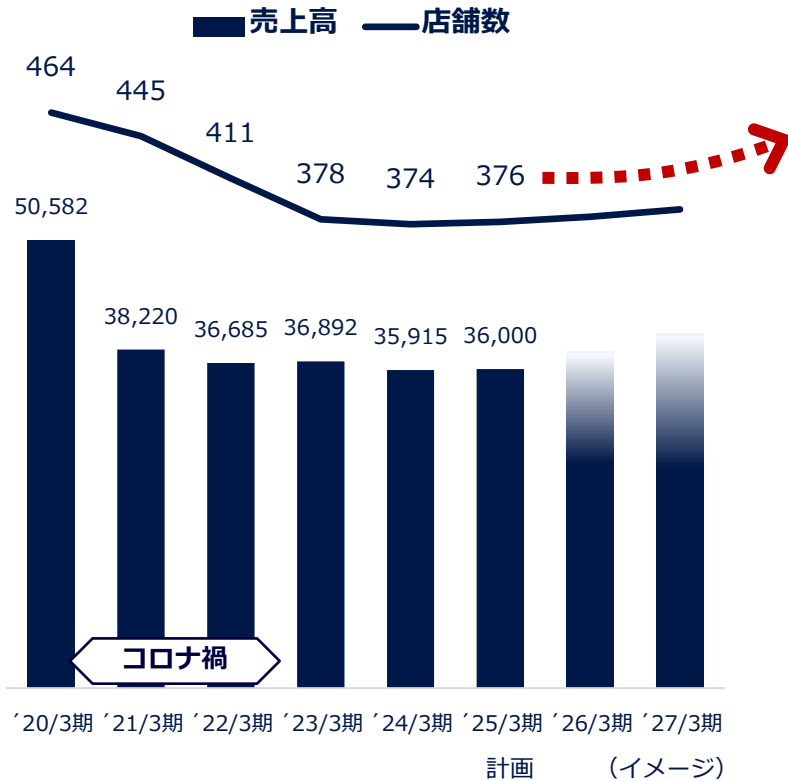
2025年3月期は経営基盤の整備と強化をおこない、増収減益を見込む

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比増減率 (%)
売上高	35,915	36,000	0.2
営業利益	927	500	△46.1
経常利益	1,256	800	△36.3
親会社株主に帰属する 当期 純利益	405	300	△26.0
年間配当	15.5円	15.5円	—

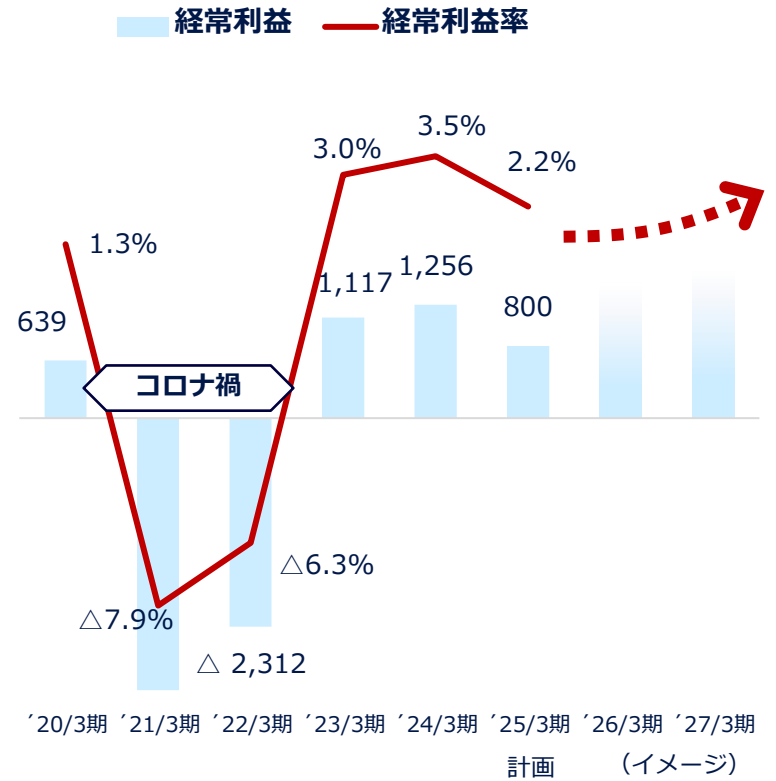
既存事業を改革・進化させる為の移行ステージ

- ▶ 既存事業の再生と進化の為の取組みを行い、「地域に必要とされる店に」なる
- ▶ コロナ後のスーツの買い替え需要とオフィスカジュアルの売上拡大を併進できる組織作り

(単位：百万円)



(単位：百万円)



配当方針並びに配当予想

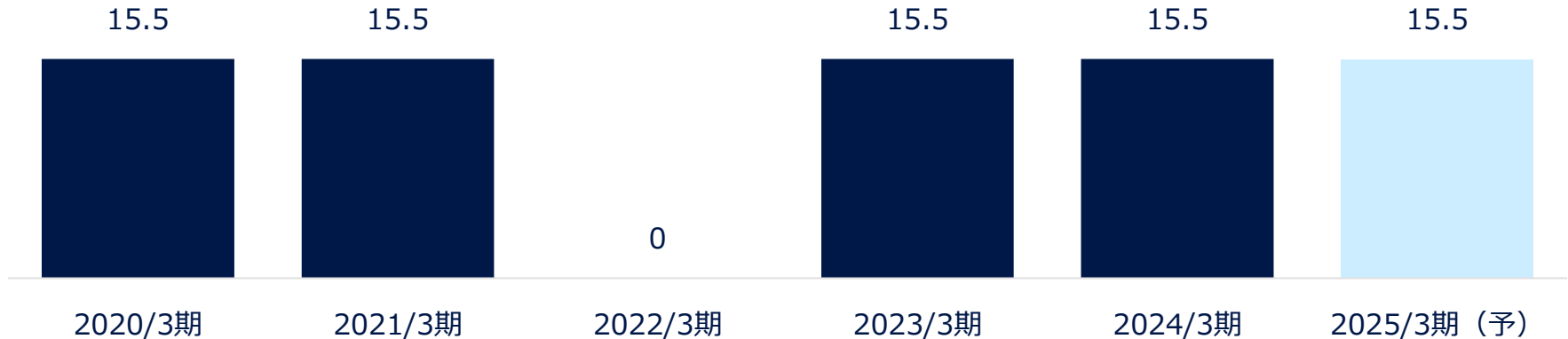
- ▶ 安定配当方針を継続
- ▶ 2025年3月期は引き続き15.5円を想定

【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）



経営戦略

ビジネスウェア市場の変化を睨みながら
企業文化の変革にチャレンジし、新たな価値を創造する
“**シン**・HARUYAMA”

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

従業員が誇りを持ち、
自信をもって働ける会社に

既存事業の再生と**進化**

既存事業とのシナジーの高い
新規事業の創造

4つの“シン”を実現するための取組課題

1. **商品・サービス** を再編成する
2. **デジタル** を起点とした新たな事業改革を加速する
3. **店舗力** を高める
4. 企業文化を変革し **エンゲージメント** を向上 する
5. **サステナビリティ** の重要性を認識し社会的責任を果たす

商品・サービスを再編成する はるやま事業部



▶ 新ブランド好調商品展開拡大、アイシャツの更なる進化で科学ブランディング強化

メンズ

KATHARINE E HAMNETT

レディス

INDIVI



透け防止



バイオセンサー®



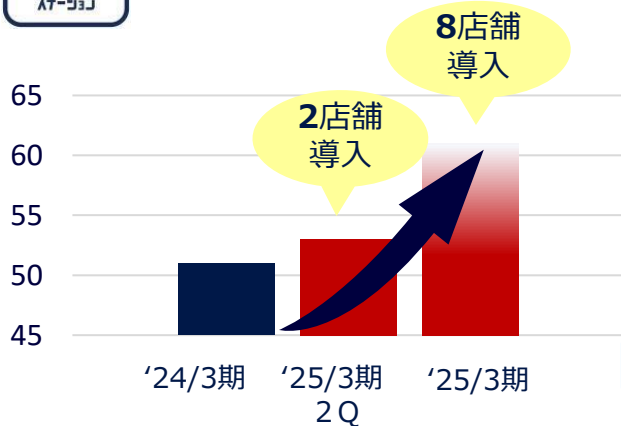
キシリトール加工

新ブランド売り上げ好調

進化し続けるアイシャツ



▶ ほっとひと息ステーション2店舗+下期8店舗新規オープンで新たなファンを拡大



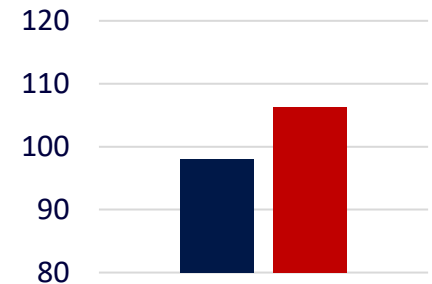
1年間で10店舗増



リラクゼーション

リラックス

より快適なレイアウトへ進化



■ 既存店 ■ 導入店 2店舗計

導入店売上前年同期比
106.3% (上期)

商品・サービスを再編成する P.S.FA事業部 フォーエル事業部

P.S.
FA

▶ ターゲットに合わせたブランドの明文化により、幅広いニーズに対応
アイテムの機能性の訴求を実施



Mスラックス既存店売上 前年同期比 **111.4%**



ブランド別のレイアウト

販促企画と商品の連動を強化

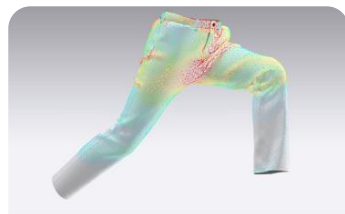
大・小サイズの
フォーエル

▶ プライベートブランドEL.FOの進化で差別化
最新技術の3Dスキャンを駆使し人間工学に基づいた設計

期間売上前年同期比 **121%**



×



M3 LABO®

テクノロジーの活用
専門チームとの協業



みんなのラボ服開発

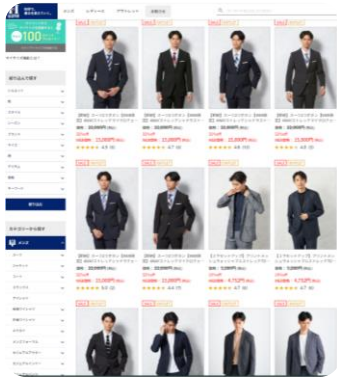


試着キャンペーン

お客さまの声を聴く
座談会・アンケート

デジタルを起点とした新たな事業改革を加速する

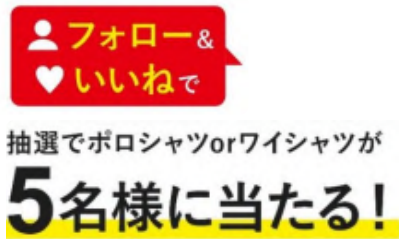
- ▶ マーケティング部始動で消費者調査・分析を行い、ブランディングを再強化
- ▶ Eコマースは売上高および全社売上に対する売上比率ともに一貫して増加傾向



ECサイト運営の内製化



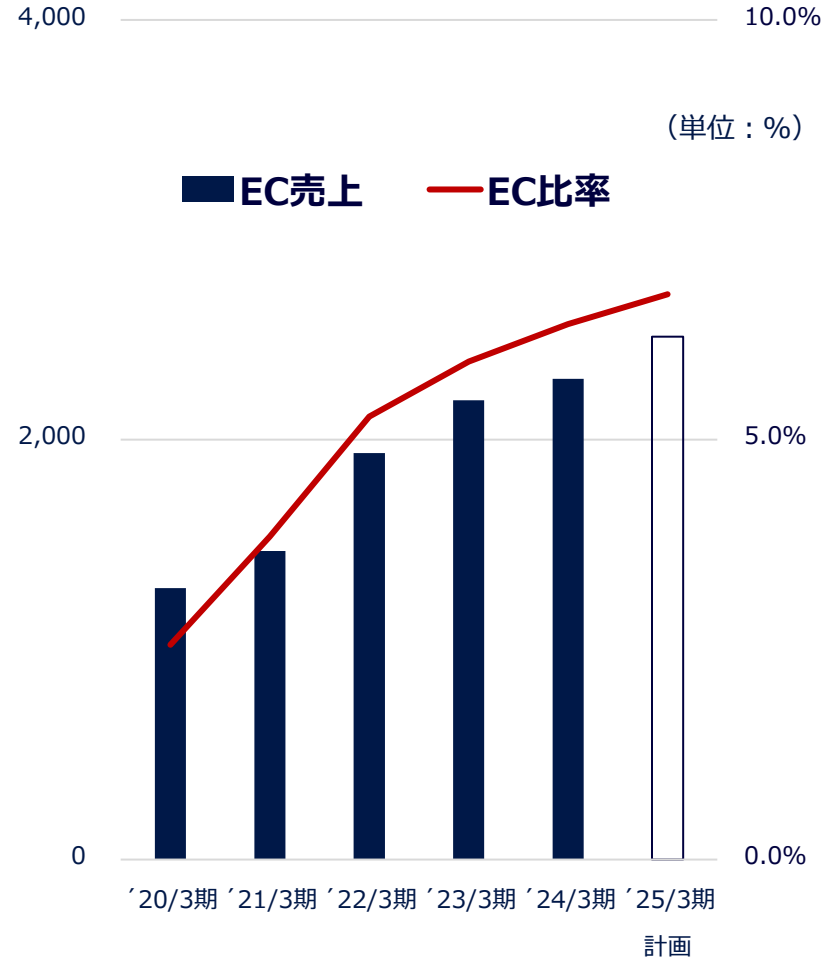
WEB限定商品強化



SNS
プレゼントキャンペーン



スタッフコーデ24年新卒登場



店舗力を高める

▶ 店舗への設備投資を行い、お客さま従業員共に快適空間へ

before

after



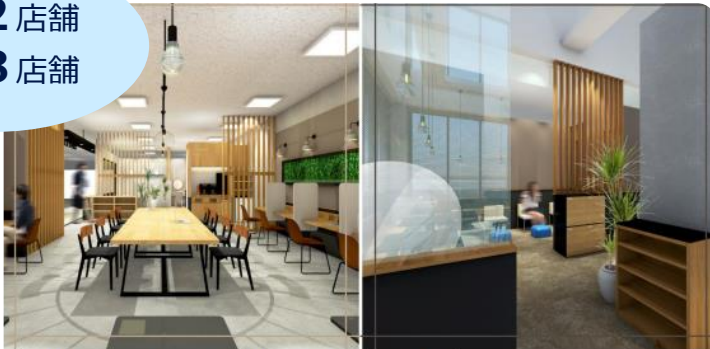
外装改装



内装改装

▶ 店舗不動産を総合的に開発、管理、運用し、固定資産の有効活用を行う

上期 2 店舗
下期 8 店舗



※店舗内イメージ画像(左:新潟亀田店、右:鹿屋バイパス店)

ほっとひと息ステーション導入



8 件

駐車場転貸

2 件

土地・建物
転貸

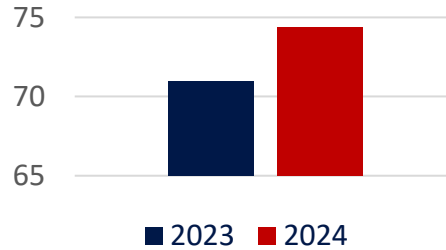
固定資産の有効活用

企業文化を変革し エンゲージメントを向上 する



本社移転【岡山青江オフィス】

EXスコア+3.4pt



エンゲージメント
サーベイ実施

- ・新入社員フォロー研修
- ・中途社員研修
- ・主任研修
- ・店長育成研修
- ・未来塾
- ・コンプライアンス研修
- ・キャリアデザイン研修
- ・MBO研修
- ・OJTトレーナー研修

教育・研修の充実

サステナビリティの重要性を認識し、社会的責任を果たす



(株)ECOMMITと伊藤忠商事(株)が開始した
資源循環プロジェクト

「Wear to Fashion」への参加

RENU®



REDA FLEXTM



サステナブル素材を
使用した商品



猛暑対策
キシリトール加工

Manches 『世界中の大きなサイズのお客様を笑顔に』

大きいサイズのメンズ服専門で卸販売を行っています。
Tシャツからスーツ・肌着・靴まで、大きいサイズのアイテムを
幅広く取りそろえています。さらに、大きいサイズのメンズ服を専門に
取り扱うオンラインストア「MID」では、大きいサイズの方ならではの
お悩みを解決する服やグッズをご提案しています。



『北陸をファッションから笑顔に』

様々なブランド商品を取り扱っている「地元の百貨店」。
設立以来「北陸をファッションから笑顔にする」という理念のもと、
日本から選りすぐりのアイテムをバイイングしています。
高い品質とファッション性、北陸最大級の品揃え、確かなオーダー技術で
北陸のファッションシーンを活気づけています。



『国内屈指のテーラードファクトリー』

職人集団が揃う縫製工場で、創業から60年以上にわたって培ってきた技術と
作品に対する思いを受け継ぎ、老舗専門店や世界的に有名な
日本のコレクションブランドからの信用を獲得しています。
「一針一心」の精神で縫い上げられたスーツはお客様を虜にします。



Q&A①

Q:12月に本社の移転を予定計画されていたと思いますが予定通り移転をされる事に変更は無いでしょうか？
また、売却益はいつ計上されますでしょうか？

A:9月と11月末に本社機能を北区青江と、北区中山下にあるNTTクレド岡山ビル10階の2拠点に分散して移転いたしました。経営資源の効率的な活用及び財務体質の改善と、職場環境の整備・改善による業務効率の向上を図ることを目的としております。
売却益は2025年3月期の下期に計上いたします。

Q&A②

Q:ほっとひと息ステーションは来店のきっかけづくりのようですが、会員数の増加はいかがでしょうか。
店舗数も増やすようですが、各店舗に併設が基本でしょうか？最終的にはどの程度まで拡大をお考えでしょうか？

A:ほっとひと息ステーションの会員数は横ばい、会費収入はサービス内容の充実に伴い会員単価が上がった事で、前年同期比+7%程度で推移しているといった状況です。
また、店舗の特性に合わせて併設店舗を厳選しておりますので、全店併設が基本とはなりません。
展開店舗の拡大はして行きますが、最終的な展開店舗数は状況を見ながら決めてまいります。

免責事項

- 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 増田

TEL : 086-226-7102 FAX : 086-225-2709

E-mail : yoshifumi_masuda@haruyama.biz

