

# 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

2023年8月14日

株式会社ハルメクホールディングス  
(証券コード：7119)

1. 2024年3月期 第1四半期 決算概要
2. 会社概要
3. 中長期的な成長戦略

23/3期\_1Q→24/3期1Q（億円）

売上収益

72.8→82.3

（前年同期比+13.0%）

- ハルメク事業、全国通販事業ともに二桁成長し、業績予想の進捗率も想定どおり

営業利益

6.4→6.6

（〃+2.1%）

- ハルメク事業の既存事業は二桁増益、先行投資も計画どおり、全国通販事業は黒字転換

当期利益

4.0→3.4

（〃△15.1%）

- 当初計画どおり、5月に実施した借入金返済による一過性のコスト1.3億円が主因で減益

23/3期\_1Q末→24/3期1Q末（万人）

読者数

44→45

（前年同期比+0.9%）

- 昨年のTV放映の影響で新規読者数が急増したものの、今期は平年並みで前年同期比微増に留まる

顧客数

115→125

（〃+8.6%）

- ハルメク事業、全国通販事業ともに利用顧客数を拡大

# 1. 2024年3月期 第1四半期 決算概要

---

# 業績ハイライト（連結損益計算書）

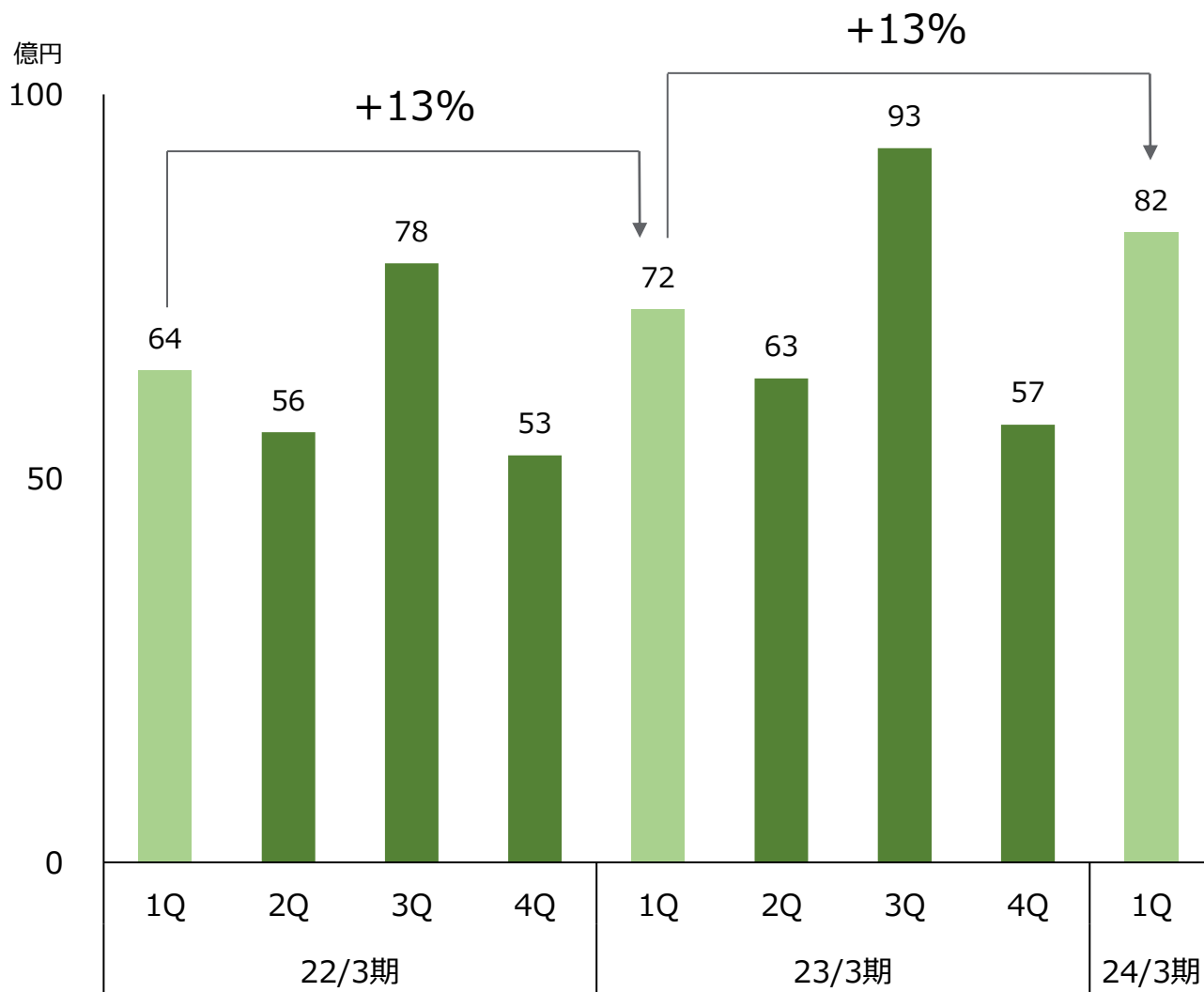
- ハルメク事業、全国通販事業ともに前年同期比、顧客数を拡大、売上・営業利益ともに順調に伸長。税引前、当期利益の減益は当初予定通り、5月に実施した借入金返済により、償却費用としていたアレンジメントフィー1.3億円の損金計上が主因

単位：百万円

IFRS基準	2024/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	増減	増減率 (%)
売上収益	8,236	7,289	+ 947	+ 13.0
営業利益	663	649	+ 13	+ 2.1
税引前利益	519	605	△ 86	△ 14.2
当期利益	344	405	△ 61	△ 15.1

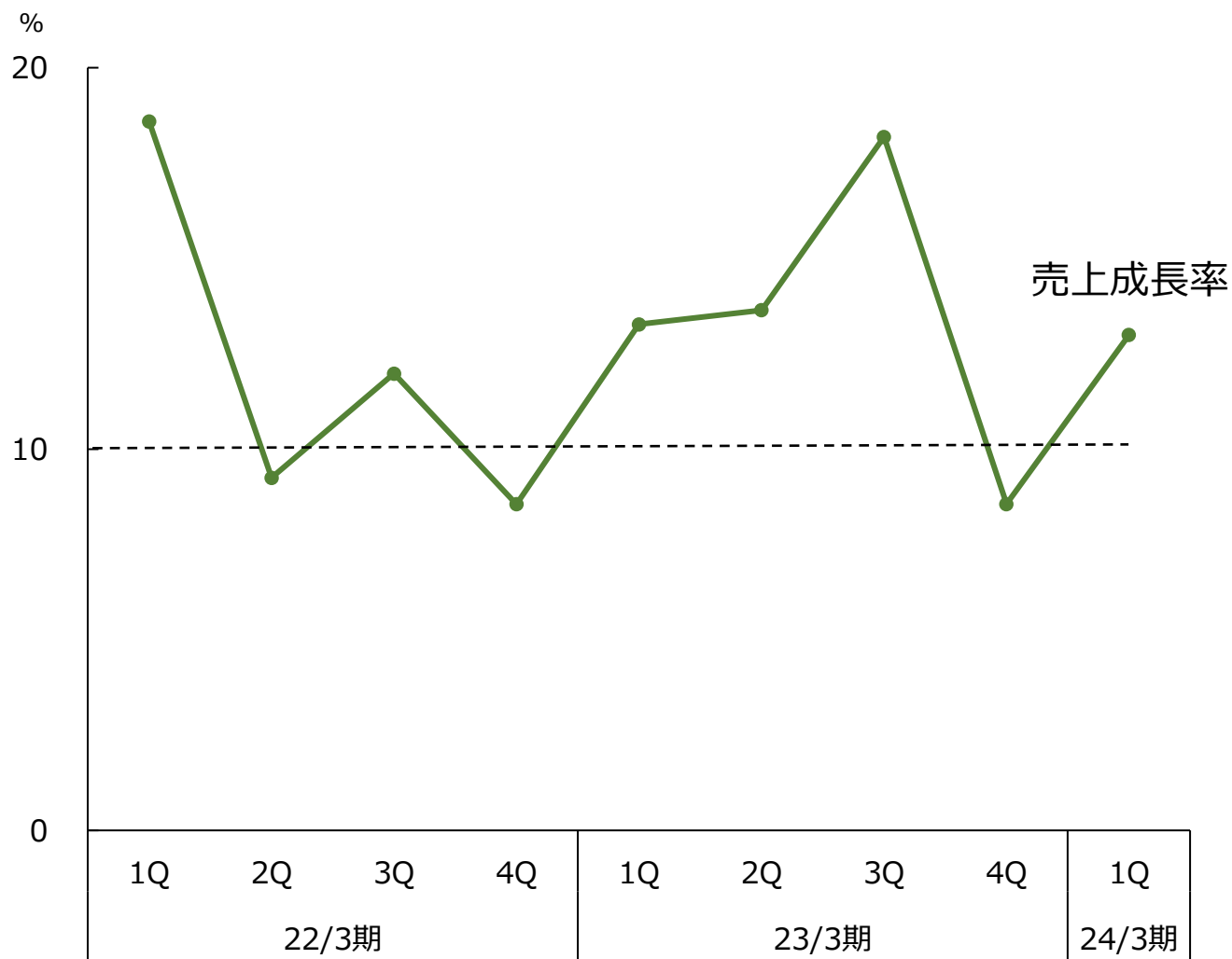
# 四半期別業績推移（売上収益）

- 当社の売上収益は季節性があり、第1、第3四半期偏重だが、第1四半期は前年同期比+13%と順調に推移



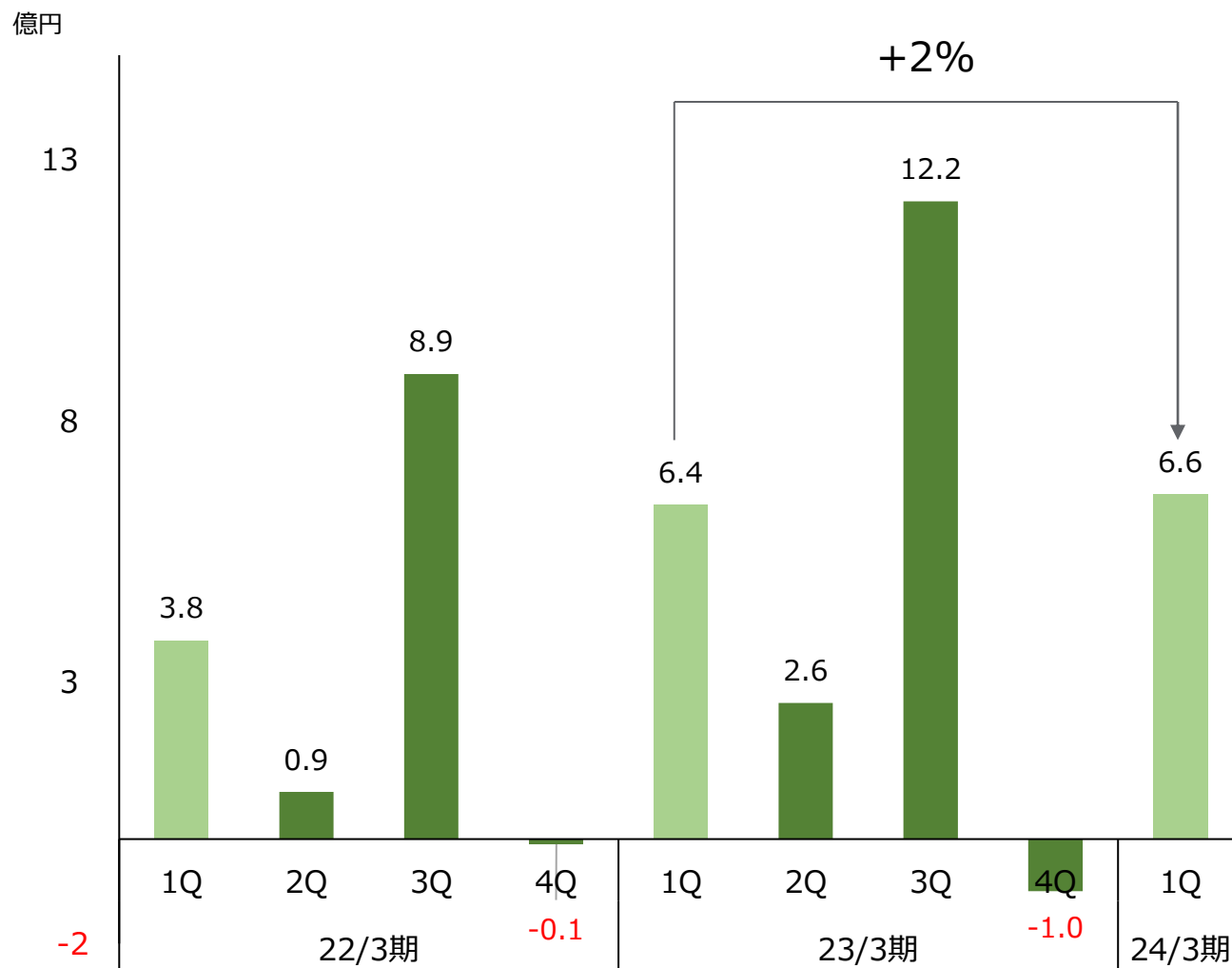
# 四半期別業績推移（売上成長率）

- コロナの影響は殆どなく、売上成長率は安定的に推移し、原材料等の上昇による販売価格の値上げの影響もあった前年度第4四半期の一桁成長から、当四半期は+13%と二桁成長を回復



# 四半期別業績推移（営業利益）

- 営業利益は、先行投資事業（新聞単品外販、ハルメク365）の赤字幅が拡大したものの、ハルメクの既存事業の増益、全国通販事業の黒字化もあり、第1四半期は前年同期比+2%の微増益





# セグメント別業績

- ハルメク事業は、情報コンテンツと物販が売上・利益ともに堅調に推移し、新規顧客獲得にも積極的に投資
- 全国通販事業は、新規顧客獲得と既存顧客の受注が好調、着実に成長軌道へ

単位：百万円

日本基準		2024/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	増減	増減率 (%)
グループ連結	売上	8,366	7,352	+1,014	+13.8
	EBITDA	846	741	+105	+14.2
	(マージン)	10.1%	10.1%	—	—
ハルメク	売上	6,255	5,612	+643	+11.5
	EBITDA	706	655	+51	+7.8
	(マージン)	11.3%	11.7%	—	—
全国通販	売上	2,181	1,825	+356	+19.5
	EBITDA	40	△7	+48	黒字転換
	(マージン)	1.9%	△0.4%	—	—
調整額	売上	△71	△86	—	—
	EBITDA	100	93	—	—

\*1 本ページで記載する業績は全て日本基準のため、2、4ページの数値と一致しない箇所あり。EBITDA：営業利益+償却費、EBITDA率（マージン）：EBITDA÷売上高

# セグメント別業績：ハルメク事業

単位：百万円

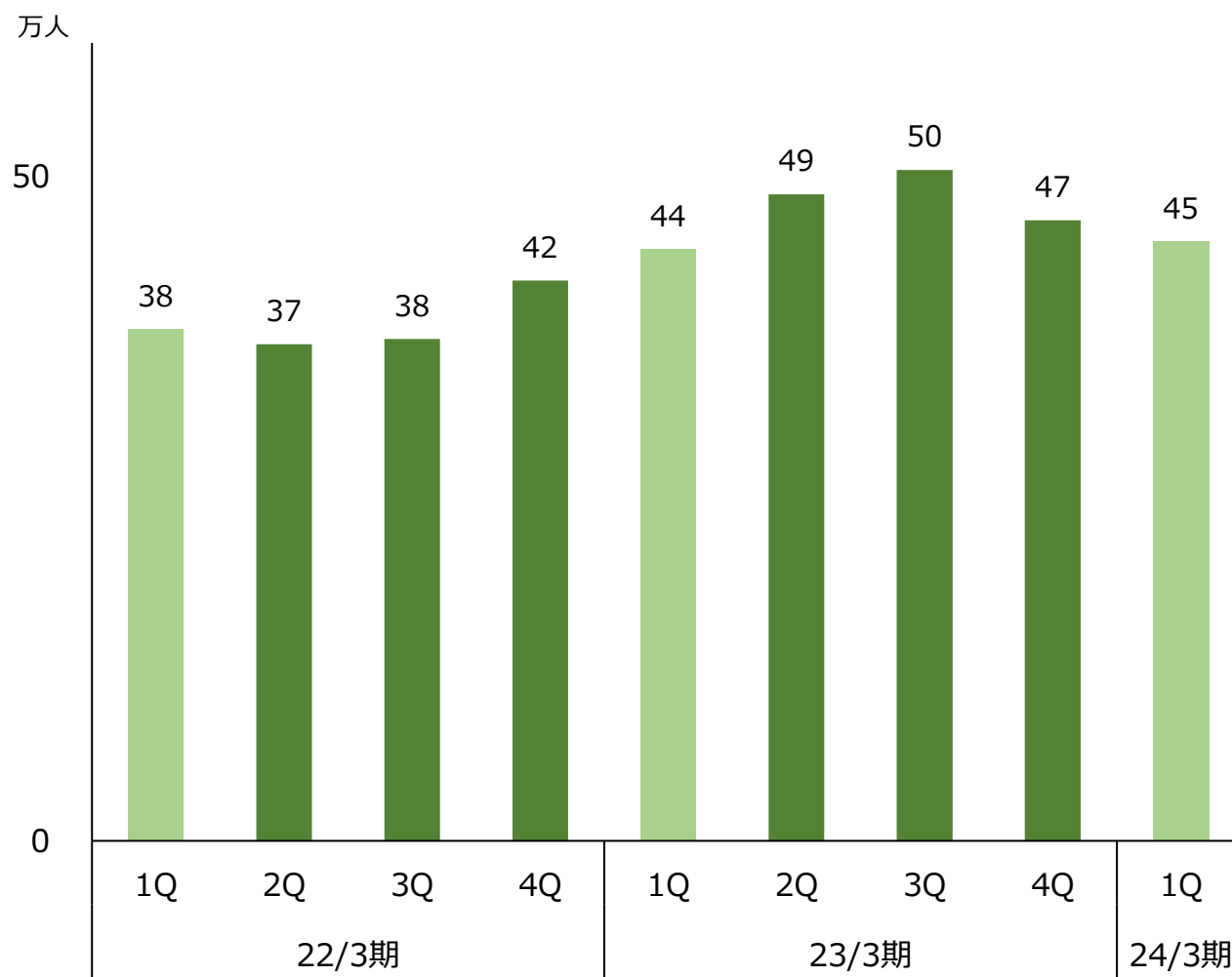
日本基準		2024/3期 第1四半期	2023/3期 第1四半期	増減	増減率 (%)
ハルメク事業	売上	6,255	5,612	+643	+11.5
	EBITDA	706	655	+51	+7.8
	(マージン)	11.3%	11.7%	-	-
情報 コンテンツ	売上	851	791	+60	+7.6
	EBITDA	261	235	+26	+11.2
	(マージン)	30.6%	29.7%	-	-
物販	売上	4,035	3,619	+416	+11.5
	EBITDA	595	526	+69	+13.1
	(マージン)	14.7%	14.5%	-	-
コミュニティ	売上	12	10	+2	+22.9
	EBITDA	△7	△4	△3	-
先行投資	売上	1,355	1,191	+164	+13.8
	EBITDA	△143	△102	△41	-

\*1 本ページで記載する業績は全て日本基準のため、2、4ページの数値と一致しない箇所あり。EBITDA：営業利益+償却費、EBITDA率（マージン）：EBITDA÷売上高

\*2 既存事業：情報コンテンツ、物販、コミュニティ、先行投資：店舗、靴、新聞単品外販、ハルメクWEB/365、終活、ハルメクエイジマーケティング、ハルメクベンチャーズ

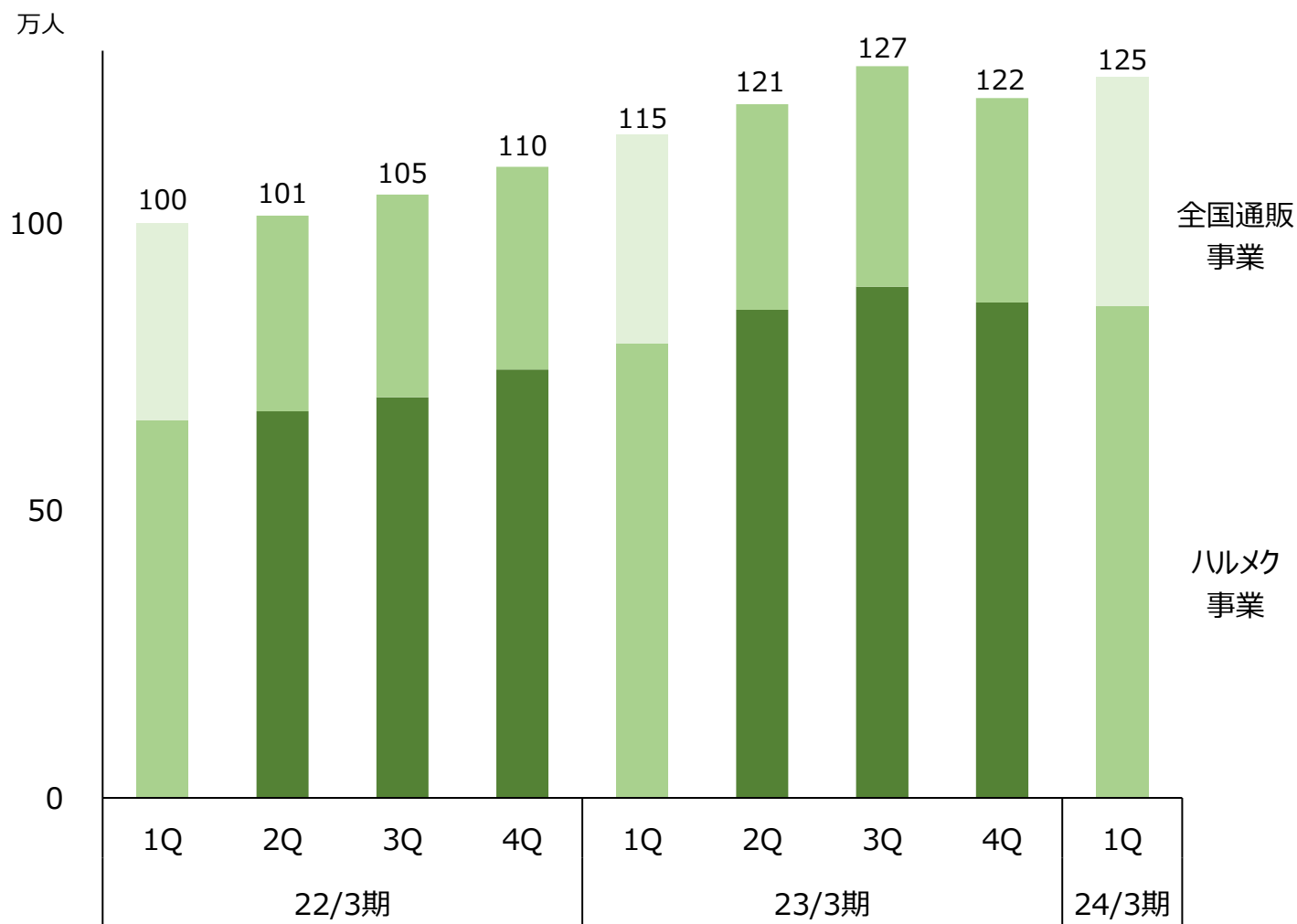
# KPI推移（四半期別読者数推移）

- ハルメク誌は特集の強さ、メディア露出の影響等が大きく、昨年同期比は微増、昨年期末比では減少



# KPI推移（四半期別顧客数推移）

- グループ全体の顧客数は全国通販事業の伸長もあり、順調に拡大



# 連結業績予想の進捗率

- 2023年5月の決算説明資料で記載したとおり、当社は下期偏重の特徴がある
- 上期、通期業績予想に対して、売上・利益は順調に推移

単位：百万円

IFRS基準	2024/3期			進捗率 (%)	
	業績予想		実績		
	通期	上期	第1四半期	対通期	対上期
売上収益	32,000	15,000	8,236	25.7	54.9
営業利益	2,250	740	663	29.5	89.6
税引前利益	2,100	600	519	24.7	86.5
当期利益	1,400	400	344	24.6	86.0

# 株主優待制度の導入

- 2023年7月19日の取締役会にて、株主優待制度の導入を決議、2023年9月末（基準日）時点の株主様のうち、当社株式を100株以上保有する株主様を対象として開始（以下100株以上500株未満優待商品例）

雑誌3冊定期購読権



人参ジュース  
(1本)



カレーセット（たっぷり生姜と国産鶏のキーマカレー（2袋）+ほっこり豆と野菜の元気カレー（1袋））



健康食品セット（寝かせ玄米ごはん（3種）+ナッツ&フルーツ（2袋））

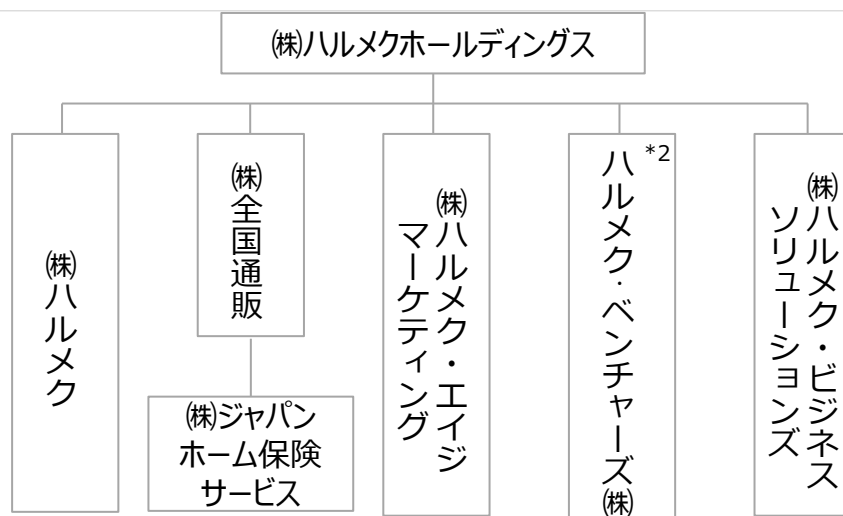


## 2. 会社概要

---

<b>会社名</b>	株式会社ハルメクホールディングス
<b>創業</b>	1989年5月18日 ※当社の前身であるユーリーグ株式会社の設立年月日
<b>所在地</b>	本社：東京都新宿区神楽坂四丁目1番1号 神保町オフィス：東京都千代田区神田神保町二丁目2番地 共同ビル神保町
<b>資本金*1</b>	1,768百万円
<b>財務情報 23年3月期 (連結ベース)</b>	売上収益：287.3億円 営業利益：20.3億円 当期純利益：12.4億円
<b>社員数*1 (グループ全体)</b>	344人(男性：125人、女性：219人)、幹部職(課長以上)に占める女性比率：30%

## グループ組織図



\*1 2023年3月31日時点

\*2 2023年8月1日付で、経営資源の集約・業務の効率化を目的として(株)ハルメクはハルメク・ベンチャーズ(株)を吸収合併



ハルメクグループは、  
50代からの女性がよりよく生きることを応援します。

これからのために、生きてきた

ハルメク  
h a l m e k

- シニア女性の満たされないニーズは沢山あるが、それを満たすサービスは不足

## 満たされないニーズの例

より元気にアクティブになりたいのに、  
介護や認知症など暗い提案が多く  
自分事とは思えない

自分のことを年寄りだと思っ  
ていないのに世の中のシニアサービス  
や商品は年寄り向けばかり

将来、子供に迷惑をかけたくない  
という思いが強いが、具体策がない

新しいことを知りたい、  
挑戦したい気持ちはあるが  
機会がない

おしゃれもしたい、素敵になりたいけど  
勇気が出ない、やり方が分からない

いつかは夫に先立たれ  
一人になることが分かっているが、  
孤独を回避する手立てがない

# 事業概要（ハルメク事業）

- ハルメクグループは「情報コンテンツ」「物販」「コミュニティ」の3事業で、そうしたギャップを埋めている

## シニア女性に役立つ情報を提供



## シニア女性に「繋がり」を提供

オフラインとオンラインのイベント・  
講座・旅行



2.1万人参加\*3



## シニア女性のリアルな声をもとに オリジナル商品を開発（D2Cモデル）

自社EC・カタログ通販・店舗



人参ジュース  
3.9万本\*4  
単価:1,400円



おせち  
4.3万セット\*5



ハルメクおみせ  
8店舗\*6

\*1 2023年3月の定期購読者数、一般社団法人日本ABC協会発行社レポートの女性誌分野で2019年上期から販売部数8半期連続No.1

\*2 2023年3月におけるハルメク365へのアクセス回数

\*3 2023年3月期におけるイベント・講座・旅行の延べ参加人数

\*4 2023年3月における販売本数

\*5 2022年12月における出荷セット数

\*6 2023年3月末時点の店舗数

# 情報コンテンツの提供 ①ハルメク誌

- 雑誌“ハルメク”は販売部数を5年連続で伸ばし\*1、「女性誌No.1」\*2、2022年において「全雑誌No.1」\*3
- シニア女性の不安や不満、期待に応える幅広い記事を提供

## 月刊定期購読誌 ハルメク



2023年5月号  
(4月10日発売号)

定期購読者数

シニア女性  
約47万人\*4

購読料  
(書店での購入不可)

6,960円/年\*5

生活全体をカバーする内容

特集

ファッション

健康

レシピ

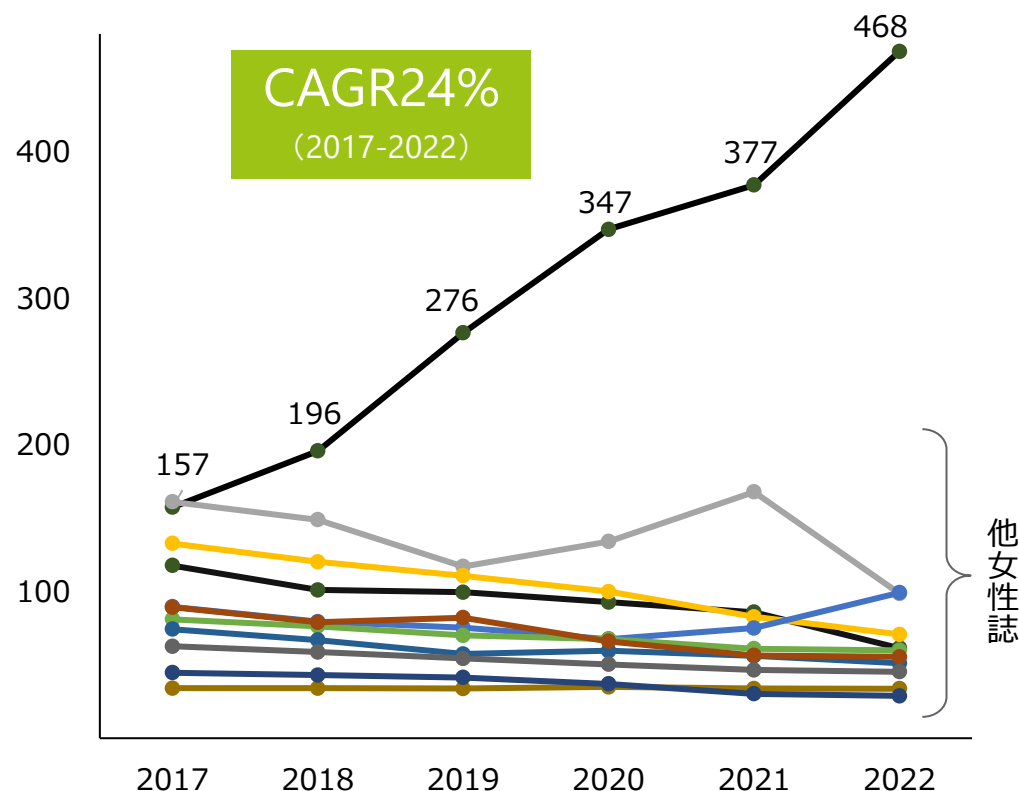
手づくり

インタビュー

連載

## シニア・ミドル女性誌購読部数\*1

(千冊)



\*1 一般社団法人日本ABC協会発行社レポート (2018年~2022年。上期・下期の販売部数の単純平均)

\*2 一般社団法人日本ABC協会発行社レポートの女性誌分野で2019年上期から販売部数8半期連続No.1

\*3 一般社団法人日本ABC協会発行社レポート (2022年上期・下期の販売部数) \*4 2023年3月時点の定期購読者数 \*5 12冊コースの料金

# 情報コンテンツの提供 ②ハルメク365

- シニア女性向けWEBサイトではトップクラスのアクセス数と評価を獲得し、ネット上でも高い支持を集めた
- 2018年8月に「ハルメクWEB」としてスタート、2022年8月に開始した「ハルメク365」へ統合

## ハルメク365



LINE NEWS AWARDS 2022  
LINEメディア賞 女性部門 大賞\*1

新規記事本数\*2  
(月間平均)  
**270本**

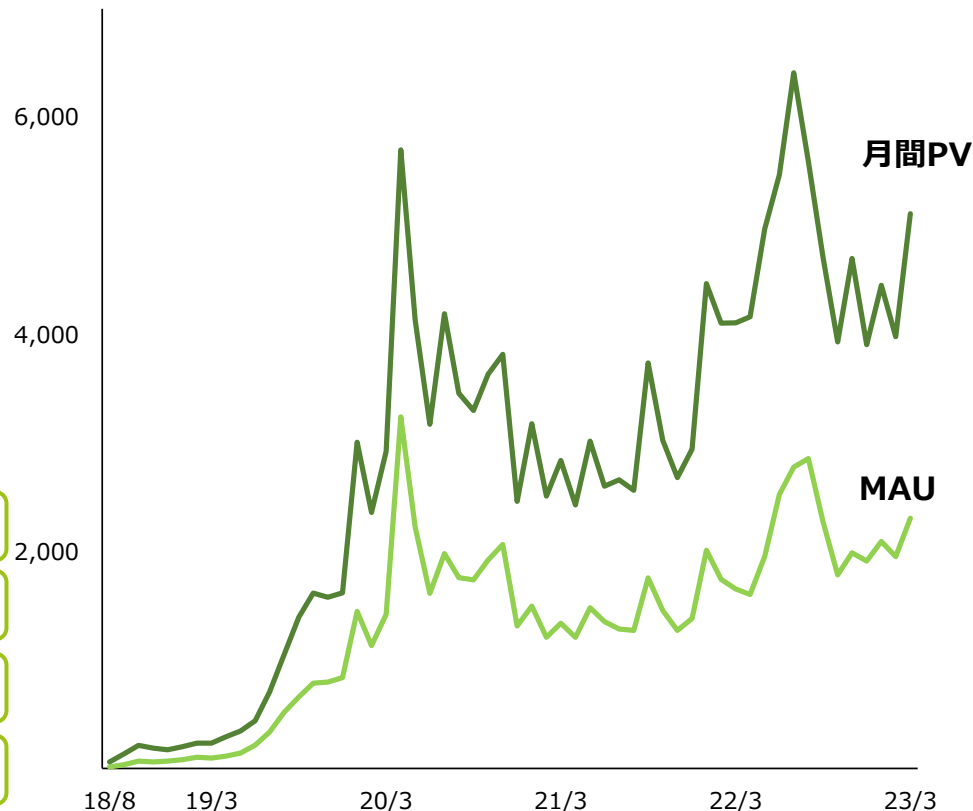
月間PV\*3 **511万回**    MAU\*4 **230万人**

記事内容

暮らし	美と健康
カルチャー	連載
素朴な疑問	特集
人気ランキング	ハルトモ倶楽部

## 月間PV、MAU推移

(千)



\*1 メディアの記事配信に対するユーザーの反応などをLINE NEWS独自の算出方法でスコア化し、近いジャンル（女性）のメディア同士でランキング化したもの  
\*2 2023年3月期月平均、\*3 2023年3月におけるハルメク365へのアクセス回数、\*4 2023年3月におけるハルメク365に1回以上訪問したユーザー数、集計方法は、Googleアナリティクスにより集計

- 顧客の声を聴き、顧客の悩みや期待に応える商品をオリジナル商品を中心（シェア8割\*1）に中高価格帯で提供

Pick Up

## 50代からの白髪を生かす グレイヘアをサポート



「つや髪 プラチナグレイカラー」  
3,300円

- 自宅で白髪だけを淡いグレイに染め、つやまで与えるヘアカラー剤を開発
- 白髪移行期の悩みを解決する染毛料を開発

## 書類の片づけの悩みを解決



「あれどこだっけ防止整理ワゴン  
スリム（ストッパー付）」  
18,800円

- 100名を超える読者の方々へのアンケートと座談会を実施し、最も悩みが深かった「書類の片づけ」をテーマに試作品を作り、読者モニター「ハルトモ」の声を反映して開発

## シニア女性の体型を美しく見せる



「セリジエストretchパンツ」  
8,990円

- 300人以上の顧客の体型を3次元測定器で測り、シニア女性の体型の特徴を2つに分け、それぞれの体型ごとにシルエットが美しく見えるパンツを開発

\*1 2023年3月期実績、ハルメク社オリジナル商品の売上高÷ハルメク社の全商品の売上高

# コミュニティの提供

- 情報コンテンツや物販と関連した体験やつながりを提供
- リアルからスタートし、コロナ禍を契機にオンラインでの提供も開始し拡大



\*1 2023年3月期のリアル、オンラインを含めた旅行、講座・イベントの実施本数

\*2 2018年3月期から2023年3月期に実施したリアル、オンラインを含めた旅行、講座、イベントの参加人数

		事業概要	事業の位置づけ		
			事業化フェーズ	成長フェーズ	収益フェーズ
新規獲得	新聞単品外販	新聞広告により、(株)ハルメク通販商品を販売		○	
	店舗	「ハルメク おみせ」ブランドで通販の商品を販売、計8店舗を展開		○	
収益事業	(株)ハルメク・エイジマーケティング	シニア企業向けにマーケティング戦略立案から実行・改善までをトータルで支援するB2B事業			○
	靴	シニア向けに「しっかりと足を固定しながら、足指が機能的に動かせる」靴を開発、通販と店舗で販売		○	
	ハルメク365	ネット上で記事／動画／講座等を楽しめるサブスクリップション型のサービス	○		
	ハルメク・ベンチャーズ(株)*1	がん・成人病リスクの郵送検査と健診データから認知機能低下リスクを判定する検査サービスを販売		○	
	終活	シニア住宅(有料老人ホーム、高齢者向け住宅など)を紹介する事業		○	

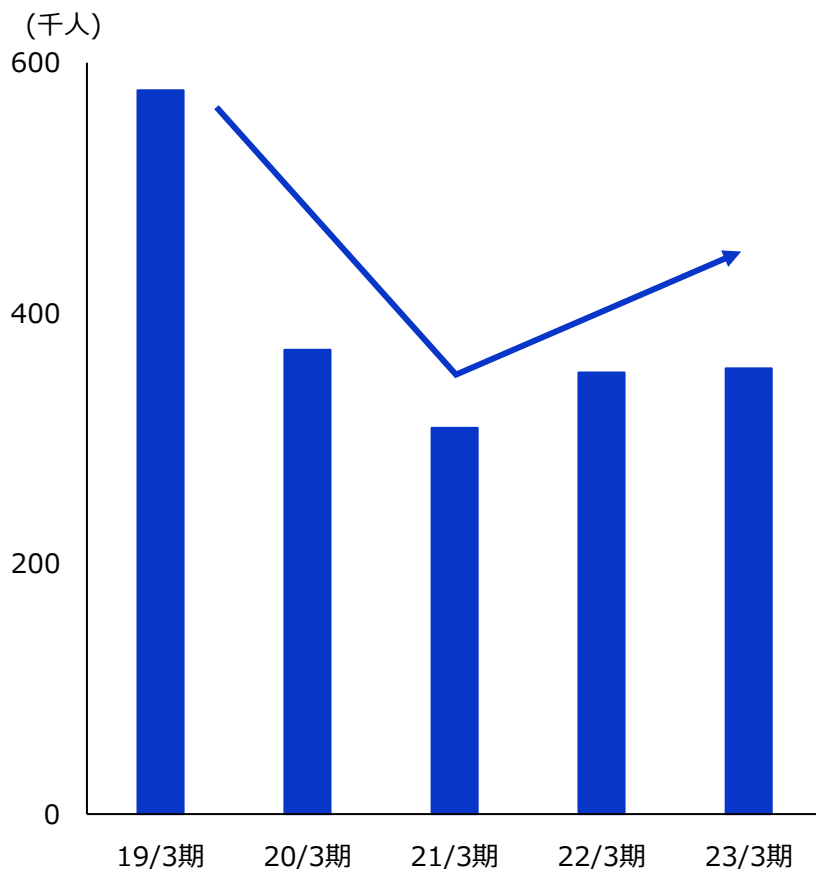
\*1 2023年8月1日付で、経営資源の集約・業務の効率化を目的として(株)ハルメクはハルメク・ベンチャーズ(株)を吸収合併



# 事業概要（全国通販事業）

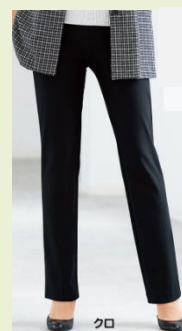
- 過去の構造改革で顧客数は底を打ち、2022/3期以降は成長トレンドへ
- ハルメク事業よりやや高い60代以上の顧客を対象に顧客の悩みや期待に応える商品を低～中価格帯で提供
- お得意様ごとに担当が決まっている「御用聞きコンシェルジュ」が快適なお買い物を支援

## 全国通販事業の顧客数推移\*1



\*1 全国通販事業のサービスを1年間で1回以上利用したことのある顧客数（ユニークユーザ数）

(株)ハルメクよりお求めやすい価格帯の商品を品ぞろえ



「フィラロッサ 裏起毛パンツ」  
2,990円（税込3,289円）

ハルメク事業  
(参考)



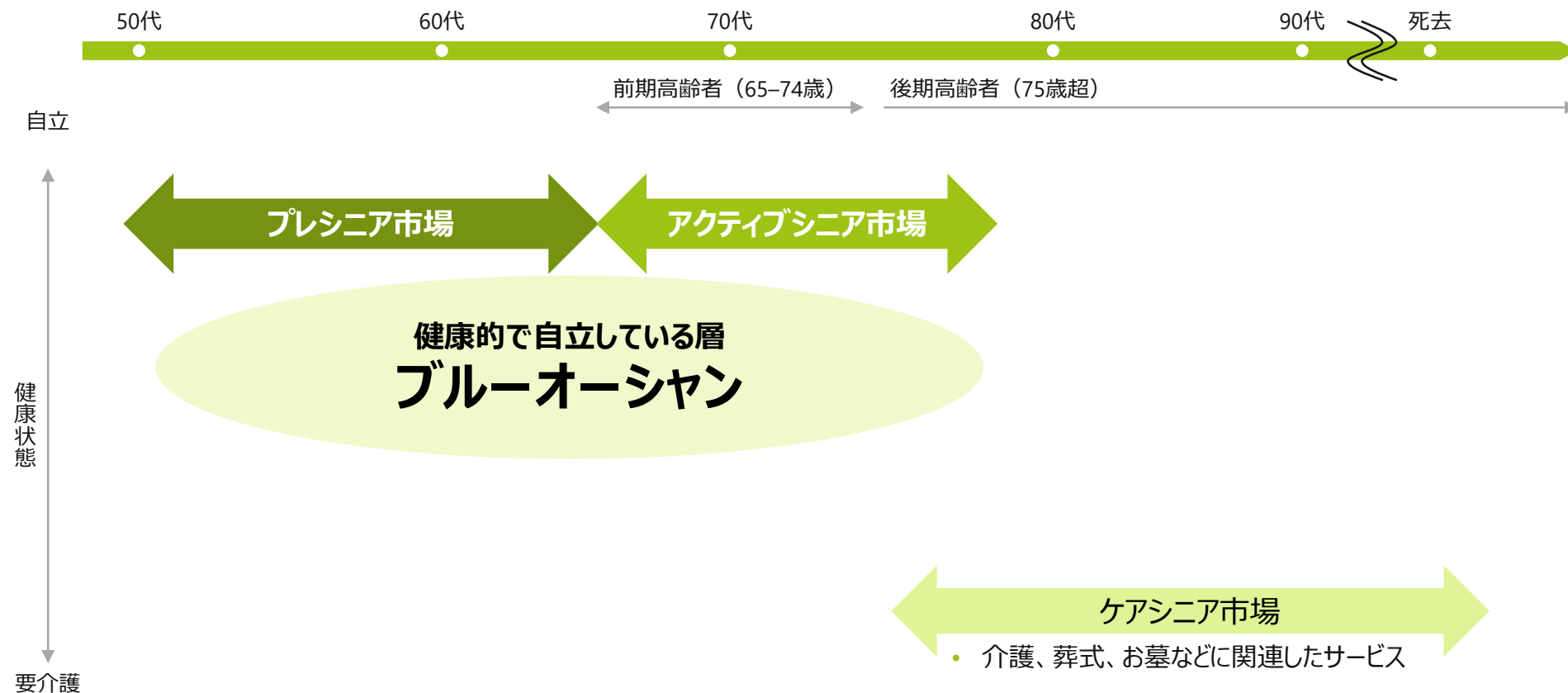
「セリジエストretchパンツ」  
税込8,990円

- 顧客理解に基づき、高品質な商品をお求めやすい価格で販売しています

# 事業の特徴(1)ハルメクのターゲット

- シニアビジネスとしてケアシニアサービスは増えつつある
- ハルメクの事業領域は市場ポテンシャルが大きい「プレシニア～アクティブシニア市場」

## シニア層の年齢・市場イメージ



# 事業の特徴(2)シニア女性を理解する力

- 様々な方法で顧客のリアルな声を集め、活用している



“思い込みを捨てる”  
“わかった気にならない”



出所:  
\*1 当社2022年3月期実績

# 事業の特徴(3)事業連動による相乗効果（シナジー）①

- 情報コンテンツを中核に各事業が連動することで、商品・サービスの利用率が高まる
- さまざまな接点が増える事によって、ハルメクとのつながりやロイヤリティが高まる



## 尿漏れ対策の特集記事

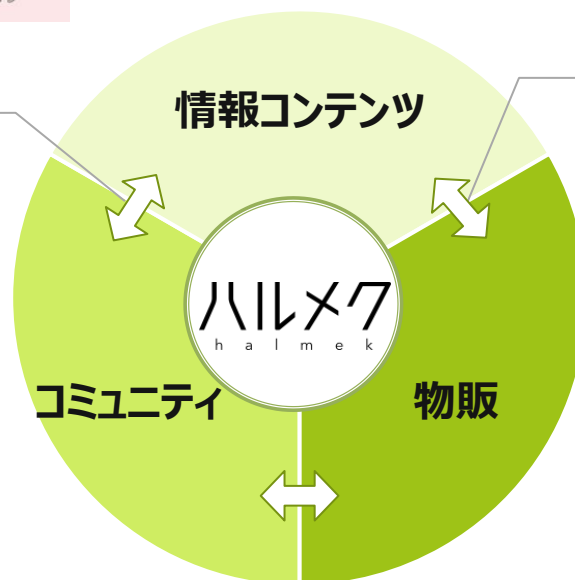
尿漏れの原因が骨盤底筋の衰えであること、骨盤底筋を鍛えることで改善が図れることを説明し、自分でできるエクササイズを紹介

情報コンテンツをリアルやオンラインで体験する場を設定

## 骨盤底筋を鍛えるオンライン講座



骨盤バウンド体操の認定インストラクターから指導を受けられるオンライン講座を開催



情報コンテンツに関連した商品を紹介したり、訴求内容を共通化

## 骨盤底筋ショーツを開発・販売



医師監修のもと、治療法を転用したショーツ「骨盤底筋サポートショーツ」を開発。シリーズ累計47万枚（2023年3月末時点）を販売

社内だけでなく社外企業とも連携

1 KAO

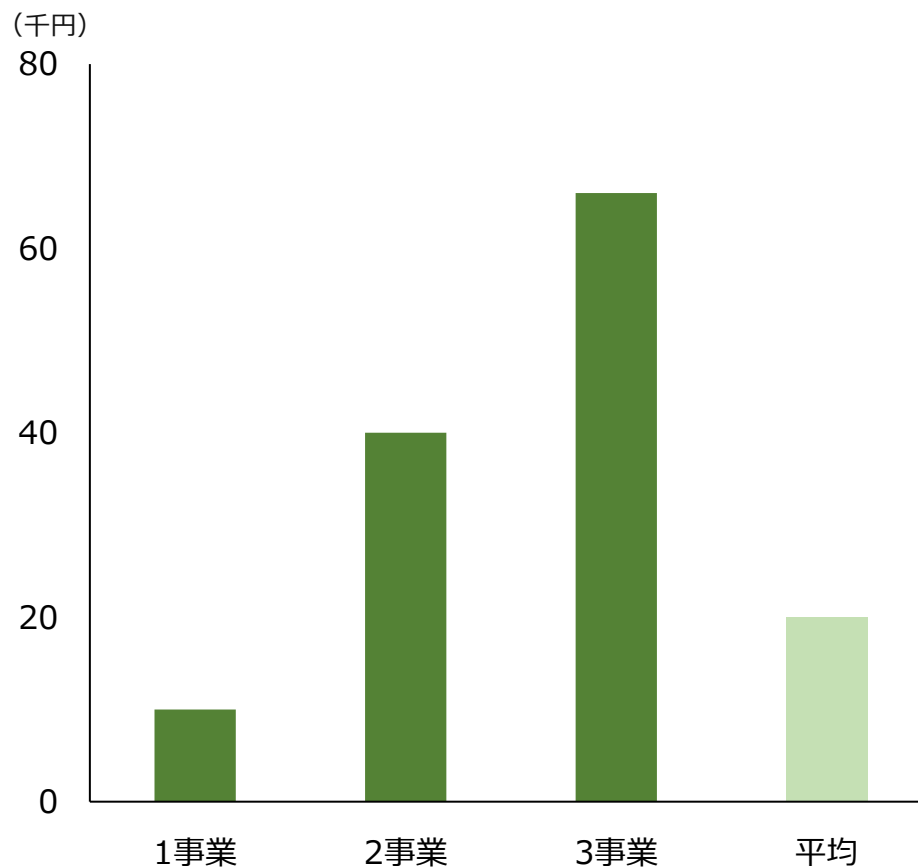
と尿漏れ製品に関するタイアップ

2 Kyorin 杏林製薬株式会社

と尿トラブルのオンラインイベントタイアップ

## 事業の特徴(3)事業連動による相乗効果（シナジー）②

### 事業利用数別の顧客単価\*1



\*1 情報コンテンツ又は物販のみの利用経験がある顧客を1事業、情報コンテンツと物販の利用経験がある顧客を2事業、情報コンテンツと物販とコミュニティの利用経験のある顧客を3事業とカウントした場合の1顧客当りの年間売上金額（2023年3月期）

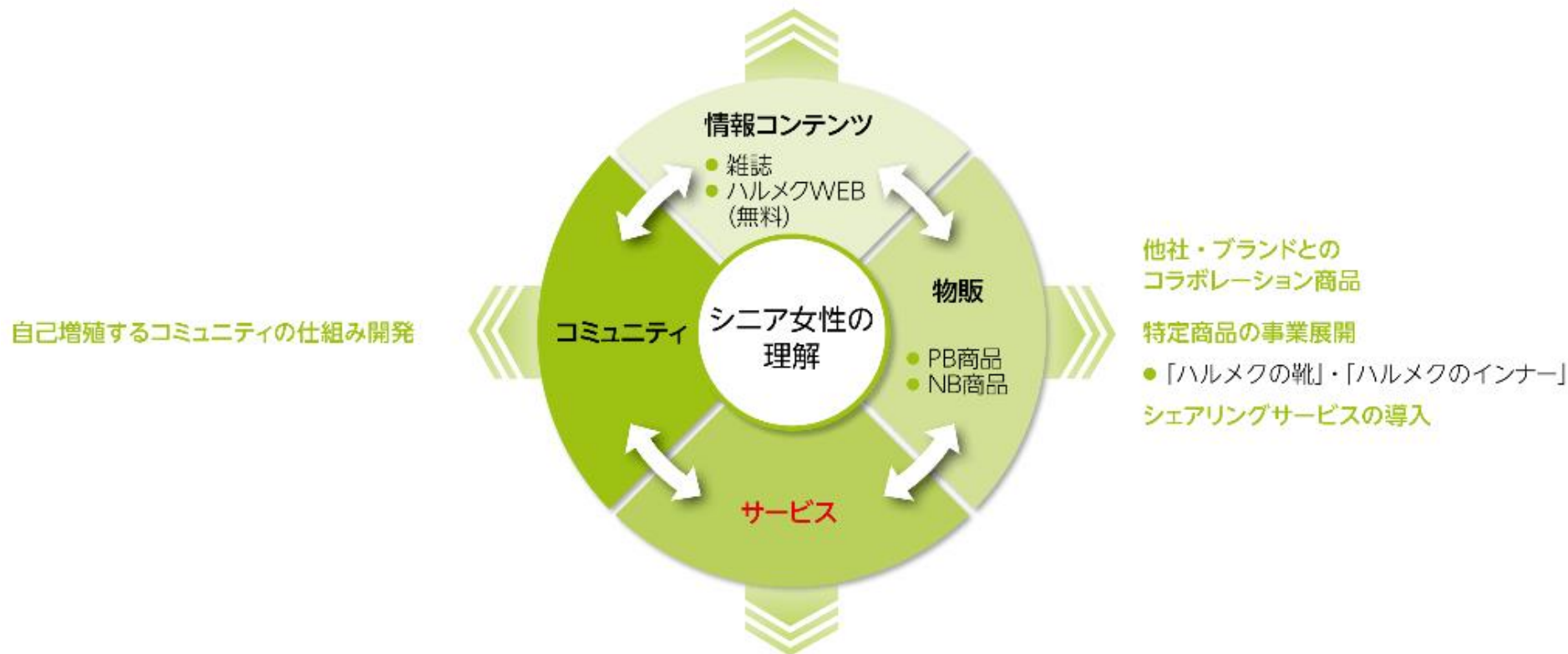
## 3. 中長期的な成長戦略

---

# 3つの事業の進化とサービス領域の強化

ネットでリッチコンテンツ化し、サブスク化

- [ハルメク365]



シニア女性のニーズにより広く応えるサービスの導入

ヘルスケア・終活分野の強化

自社開発及び他社・ブランドとのコラボレーションで

# 既存ビジネスの更なる拡大とB2Bビジネスの強化

- シニア女性向けビジネスプラットフォームの活用機会を提供し、既存ビジネスの拡大とB2Bビジネスをアライアンス含めて、強化する



\*1 2023年3月末実績



- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。