

# 2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025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)

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

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 業績予想と配当予想
3. 中期経営計画

# 1. 2026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）

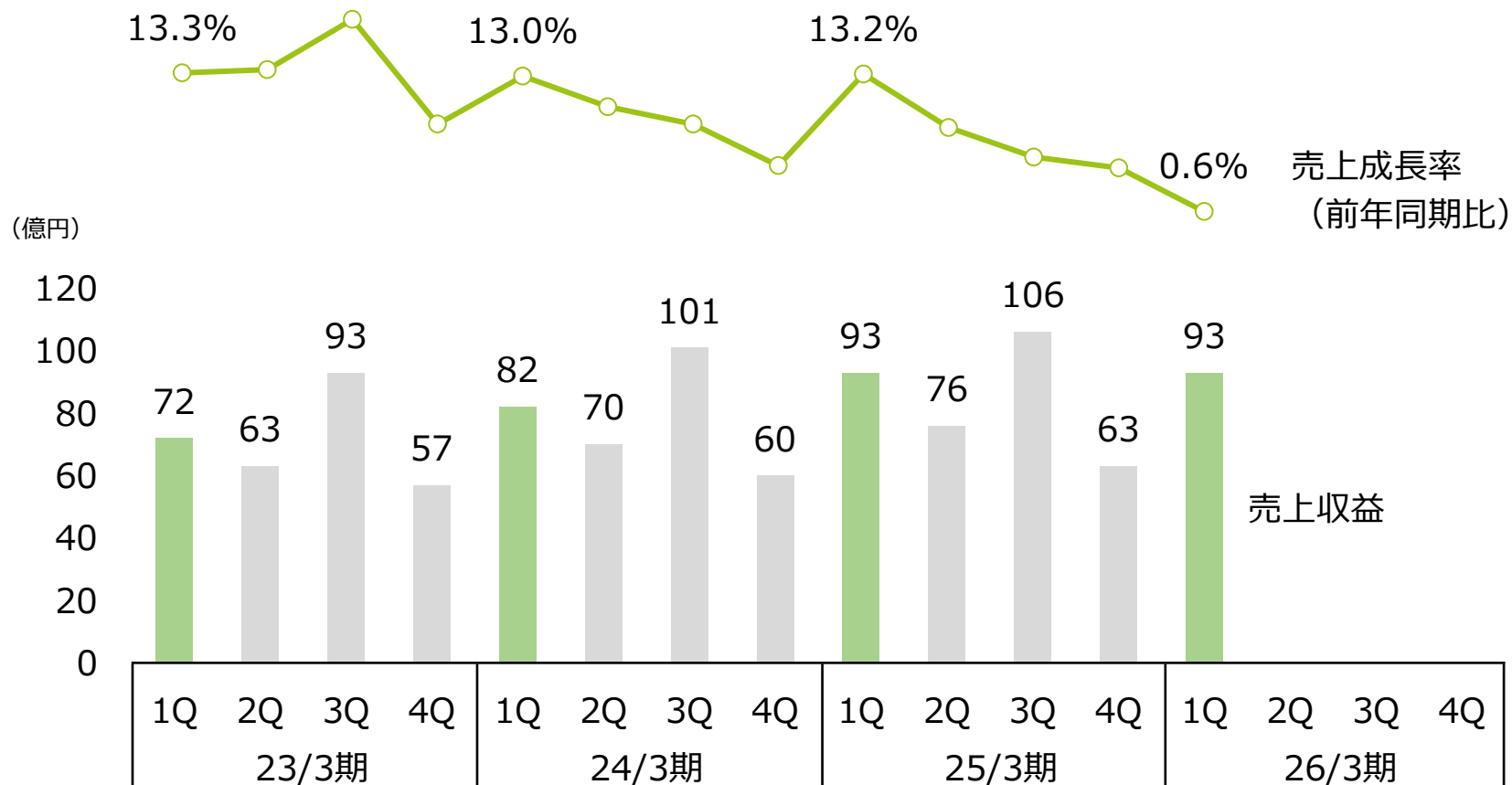
- 売上は前年比微増
- 営業利益は増益、想定を上回って進捗
  - － 情報コンテンツの広告前倒し（1.0億円、7月→6月）影響を除いた実力値では1.3億円の増益
- 四半期利益は前年並み、税率の通常化により前期比では法人税等がやや増加
  - － 上記広告影響を除いた実力値では0.6億円の増益

| (IFRS基準) | 25/3期<br>第1四半期 | 26/3期<br>第1四半期 | 前期比  |        |
|----------|----------------|----------------|------|--------|
|          |                |                | 増減額  | 増減率    |
| 売上収益     | 9,320          | 9,378          | + 57 | + 0.6% |
| 営業利益     | 604            | 632            | + 27 | + 4.6% |
| 税引前利益    | 593            | 619            | + 26 | + 4.4% |
| 四半期利益    | 409            | 405            | △ 4  | △ 1.1% |

単位：百万円

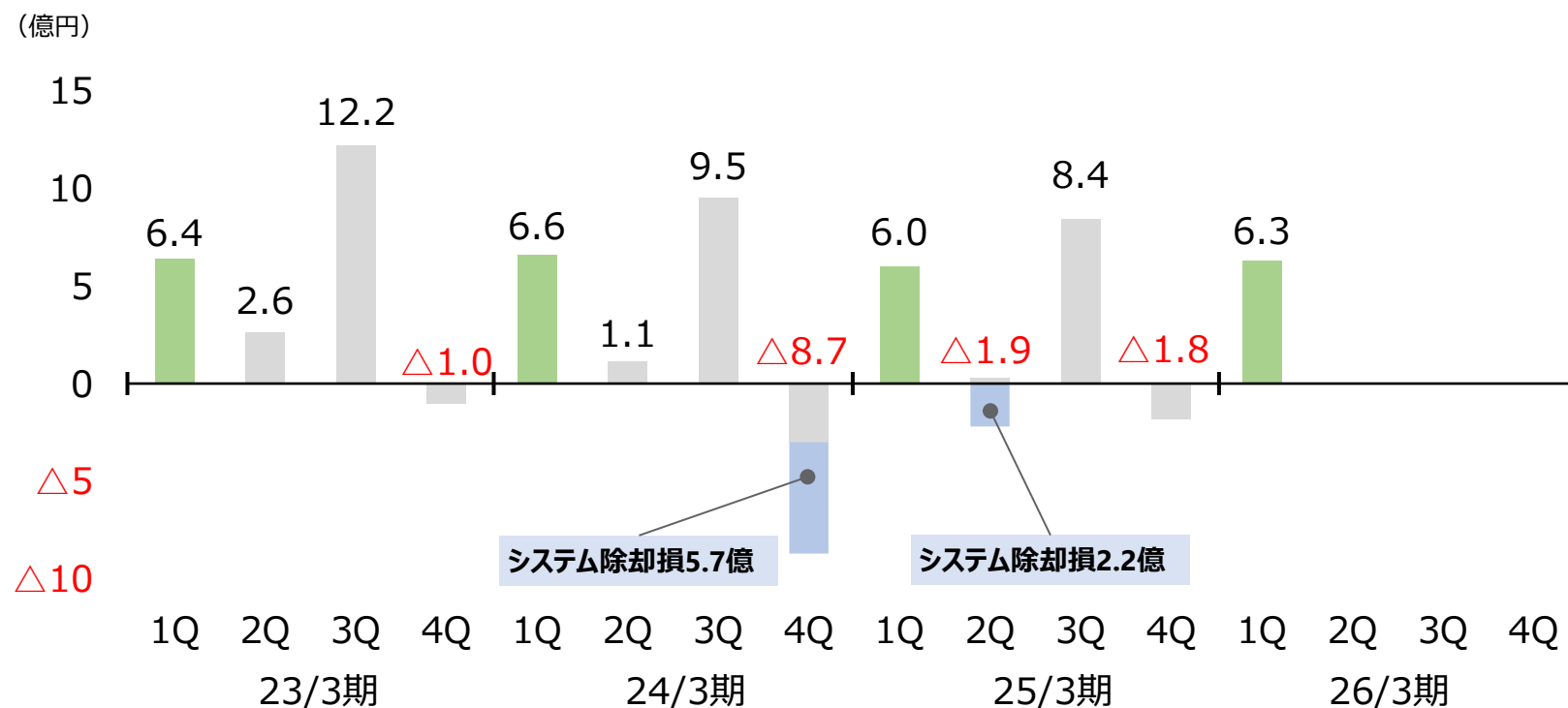
# 四半期別業績推移（売上収益）

- 26/3期より収益化フェーズに移行
- 広告効率の改善を優先した結果、収益性は着実に向上も売上は微増



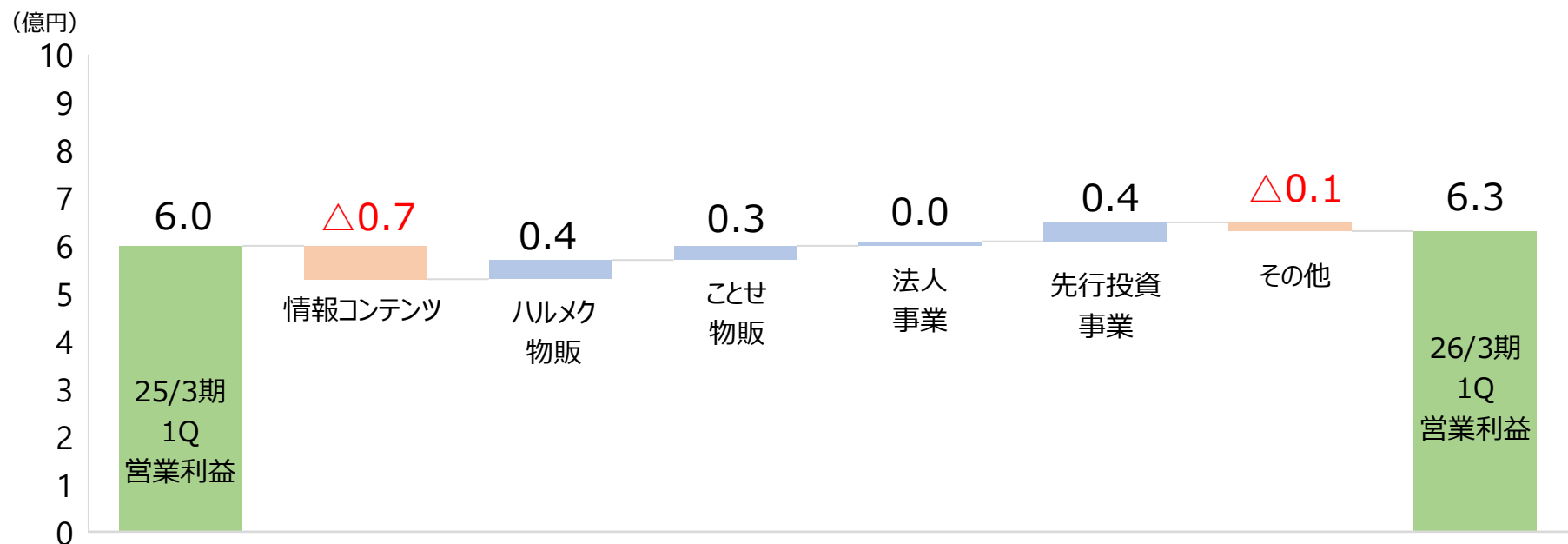
# 四半期別業績推移（営業利益）

- 第1四半期は、広告効率の改善が進み増益
  - 広告影響を除いた実力値では7.3億円と第1四半期では過去最高水準
- 当社の業績は季節性があり、第1、第3四半期に利益が大きくなる傾向がある



# 2026年3月期 第1四半期 営業利益の分析（事業別）

- **情報コンテンツ事業**では、1年で一番読者を獲得できる特集を2Qから1Qに前倒した結果、広告宣伝費が増加し、1Qの利益としては減少（通年では利益増加の見込み）
- **ハルメク物販**は、増収に加え**広告効率（媒体費率）が改善したことで利益増**
- **ことせ物販**は、前年度下期より広告投資を抑制したことにより売上が減少したものの**完売率改善により利益増**
- **法人事業**は、新規クライアントの開拓が順調に進み利益微増
- **先行投資事業**は、押し花事業の赤字幅縮小により**利益増**





# 事業別業績

- **グループ連結**は**増収増益**（IFRSとの違いで一番大きいのは、6月30日出荷の売上が含まれていること）
- **基盤事業**及び**法人事業**は**増収増益**
- **先行投資事業**は「花と緑の研究所」の売上増が寄与し**増収増益**（赤字幅縮小）

| (日本基準) |        | 25/3期<br>第1四半期 | 26/3期<br>第1四半期 | 前期比  |        |
|--------|--------|----------------|----------------|------|--------|
|        |        |                |                | 増減額  | 増減率    |
| グループ連結 | 売上     | 9,303          | 9,467          | +163 | +1.8%  |
|        | EBITDA | 738            | 805            | +67  | +9.1%  |
|        | (マージン) | 7.9%           | 8.5%           | —    | —      |
|        | 基盤事業   | 売上             | 8,919          | +61  | +0.7%  |
|        |        | EBITDA         | 750            | +16  | +2.2%  |
|        |        | (マージン)         | 8.4%           | —    | —      |
|        | 法人事業   | 売上             | 318            | +10  | +3.4%  |
|        |        | EBITDA         | 28             | +9   | +32.7% |
|        |        | (マージン)         | 9.0%           | —    | —      |
|        | 先行投資事業 | 売上             | 143            | +52  | +36.5% |
|        |        | EBITDA         | △109           | +41  | —      |
| 調整額    | 売上     | △78            | △39            | +39  | —      |
|        | EBITDA | 68             | 68             | △0   | —      |

\*1 本ページで記載する業績は全て日本基準のため、4ページの業績ハイライト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 基盤事業：「情報コンテンツ（ハルメク誌）」「ハルメク物販（カタログ通販＋現EC＋店舗＋新聞外販）」「ことせ物販」  
 法人事業：ハルメク・エイジマーケティングが担当している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  
 先行投資事業：HALMEK up（講座・イベント含）、プレシニア向け物販、コミュニティ（押し花）、サービス（ジム）、中国事業準備

単位：百万円

# 基盤事業内訳

- 情報コンテンツは、**購読料値上げを主因に増収**も、特集を前倒したことにより**減益**  
 – **広告前倒しの影響を除いた実力値ではEBITDA前期比+0.3億円と増益**
- ハルメク物販は、インナー等の商品好調に加え前期出店効果により増収、**広告効率（媒体費率）改善で増益**
- ことせ物販は、前年度下期からの**広告投資抑制により減収**も、**完売比率改善により増益**（赤字幅縮小）

| (日本基準)      |        | 25/3期<br>第1四半期 | 26/3期<br>第1四半期 | 前期比  |        |
|-------------|--------|----------------|----------------|------|--------|
|             |        |                |                | 増減額  | 増減率    |
| 基盤事業        | 売上     | 8,919          | 8,981          | +61  | +0.7%  |
|             | EBITDA | 750            | 766            | +16  | +2.2%  |
|             | (マージン) | 8.4%           | 8.5%           | —    | —      |
|             |        |                |                |      |        |
| 情報<br>コンテンツ | 売上     | 917            | 938            | +20  | +2.3%  |
|             | EBITDA | 299            | 227            | △71  | △23.9% |
|             | (マージン) | 32.6%          | 24.3%          | —    | —      |
|             |        |                |                |      |        |
| ハルメク<br>物販  | 売上     | 5,555          | 5,983          | +427 | +7.7%  |
|             | EBITDA | 519            | 567            | +48  | +9.2%  |
|             | (マージン) | 9.3%           | 9.5%           | —    | —      |
|             |        |                |                |      |        |
| ことせ物販       | 売上     | 2,446          | 2,060          | △386 | △15.8% |
|             | EBITDA | △67            | △27            | +39  | —      |
|             | (マージン) | —              | —              | —    | —      |
|             |        |                |                |      |        |

単位：百万円

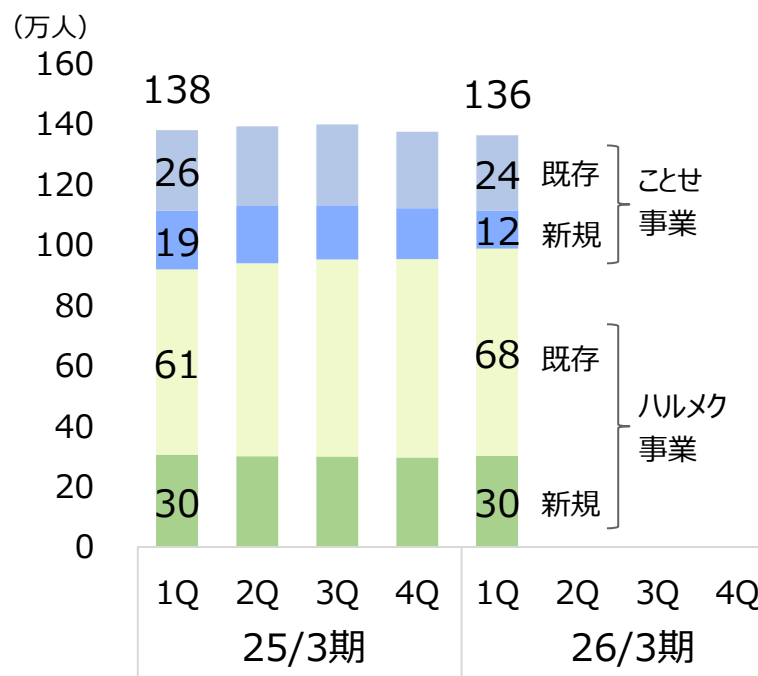
\*1 本ページで記載する業績は全て日本基準。EBITDA：営業利益＋償却費、EBITDA率（マージン）：EBITDA÷売上高

\*2 基盤事業：「情報コンテンツ（ハルメク誌）」「ハルメク物販（カタログ通販＋現EC＋店舗＋新聞外販）」「ことせ物販」

# KPI推移（アクティブ顧客数）

- アクティブ顧客の総数は前年並みで、4Qより減少
- 減少の主因はことせ事業で、前年下期に収益改善のために広告投資を絞った影響で新規顧客数およびアクティブ顧客数が減少
  - 今期からは広告投資を再開し、1Qの新規顧客獲得数は前期4Qを上回って推移（詳細はP.15参照）
- ハルメク事業は新聞広告や新店展開による新規顧客獲得でアクティブ顧客数が増加

## ■ アクティブ\*1顧客数



\*1 12ヶ月以内に当社サービスを利用した顧客数

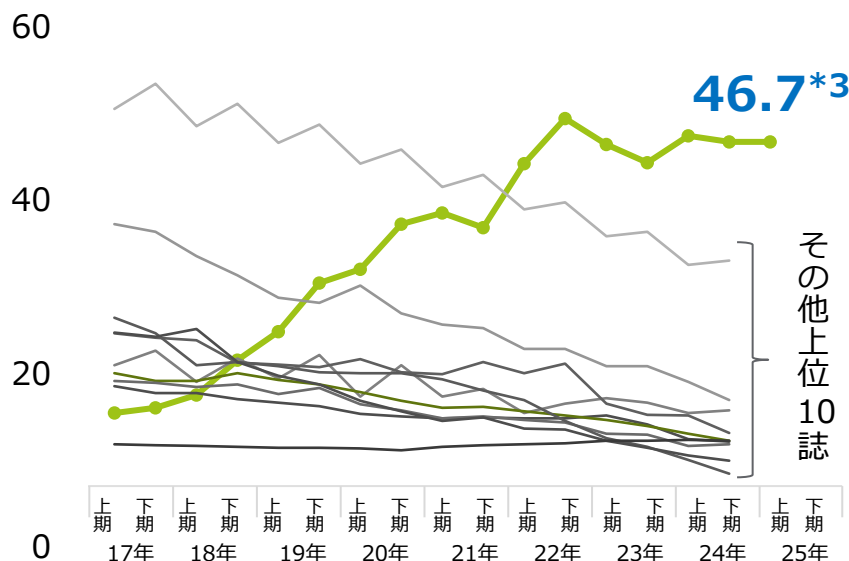
# 情報コンテンツの状況：販売部数および利益を維持

- ハルメク誌の2025年上期（1～6月）販売部数はほぼ横ばいで**国内全雑誌No.1\*1**を維持
- **強い特集号の前倒し実施（7月→6月）によって、1Qの広告宣伝費が1.0億円増加した一方、2Q以降の売上利益が例年より増加する見込み**

※6月の広告で獲得した雑誌新規顧客の売上は、6月にはほとんど計上されず7月以降に毎月計上される

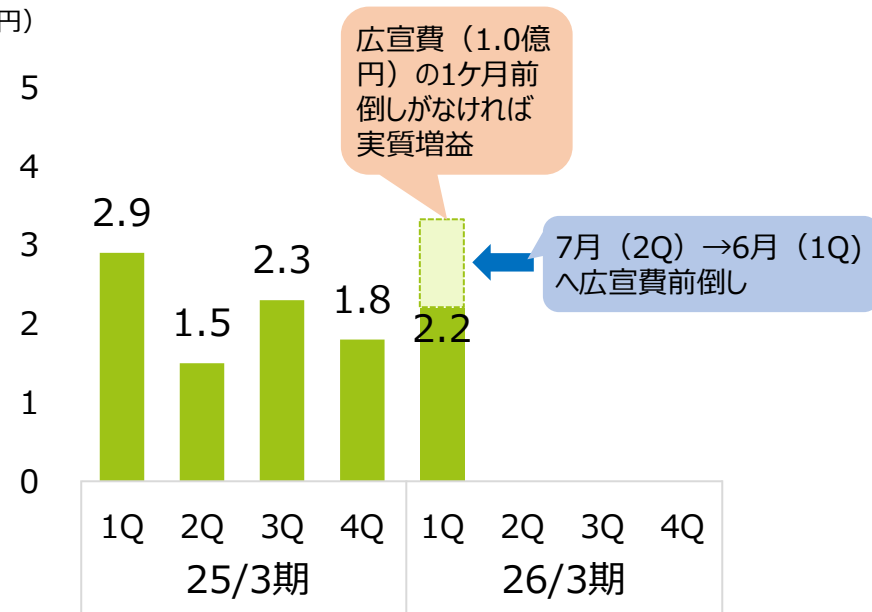
## 他誌比較（ハルメク誌読者数）\*2

（万冊）



## 情報コンテンツ\_EBITDA\*4四半期推移

（億円）



\*1 一般社団法人日本ABC協会発行社レポート

\*2 一般社団法人日本ABC協会発行社レポート（2017年～2024年。上期(1-6月)・下期(7-12月)の販売部数）

\*3 25年上期（1～6月）の読者数は当社試算（速報値含む）

\*4 本ページで記載する業績は全て日本基準。

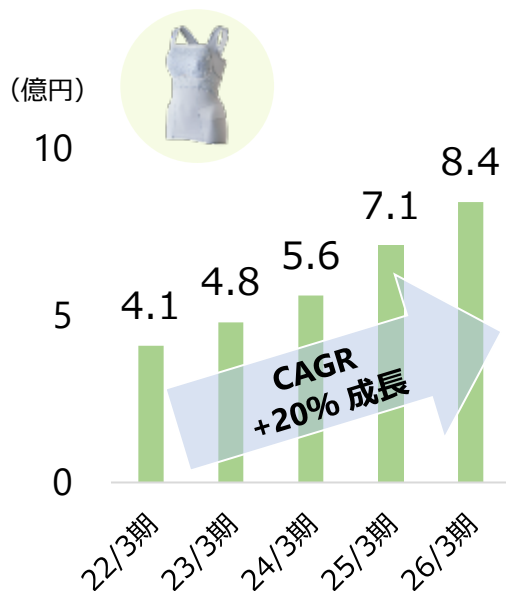
EBITDA：営業利益＋償却費、EBITDA率（マージン）：EBITDA÷売上高

# ハルメク物販の状況：競争力の高い商品カテゴリーを強化中

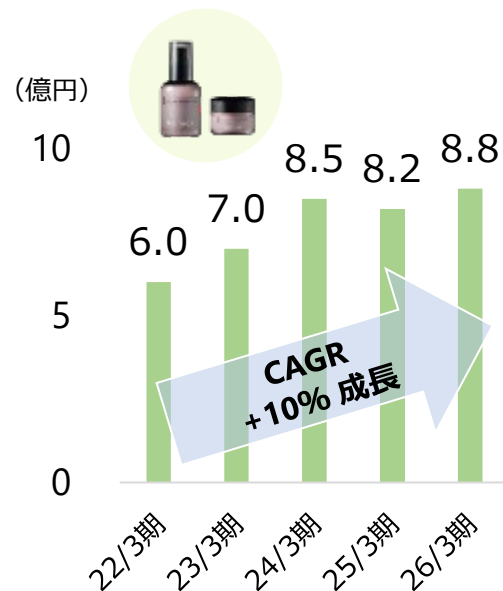
- 競争力の高いハルメクのインナー、コスメの展開を強化

- インナー売上は健康サポートインナー等他社にはない商品が顧客のニーズを捉え売上拡大
- コスメは25年3月期に一旦停滞したが、再び成長路線に

1Q「インナー」売上推移



1Q「コスメ」売上推移



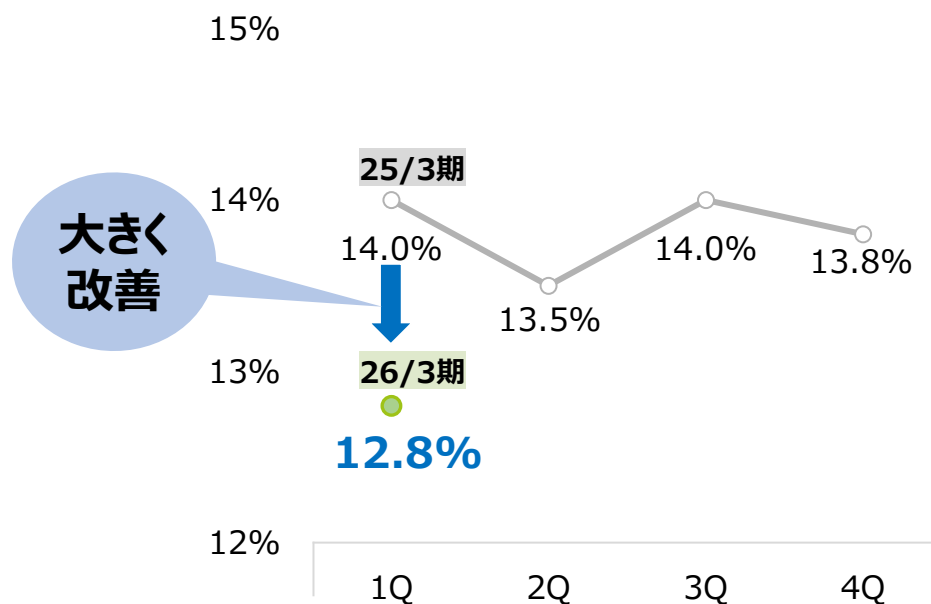
\* 本ページで記載する業績指標は全て日本基準。CAGRは22/3期から26/3期の該当する各期間（今回は1Q）で算出

# ハルメク物販の状況：利益性を改善

- 広告効率(媒体費率)改善

- カタログ配布施策の見直しにより前年から大きく改善
- 商品開発力の強化や誌面構成の刷新にも引き続き取り組む

## ハルメク物販 媒体費率\*1

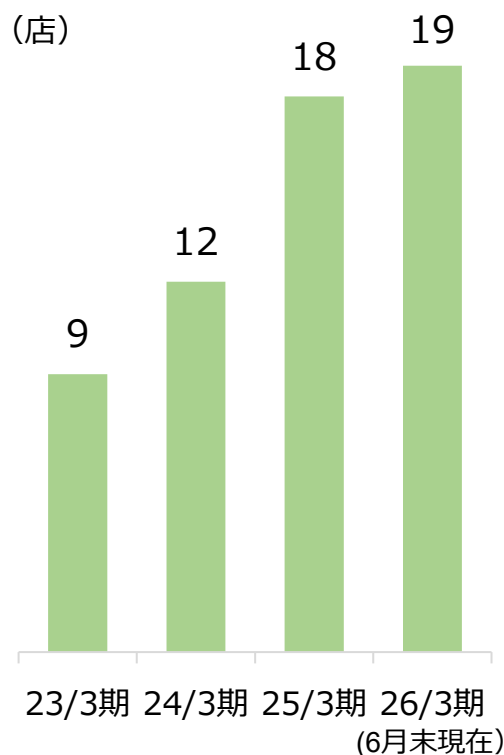


\*1 媒体費率…売上に対するカタログ費用の割合。低いほど効率が高い。季節性による変動を平準化して比較するため、該当期末から6か月間の実績を加重平均し算出

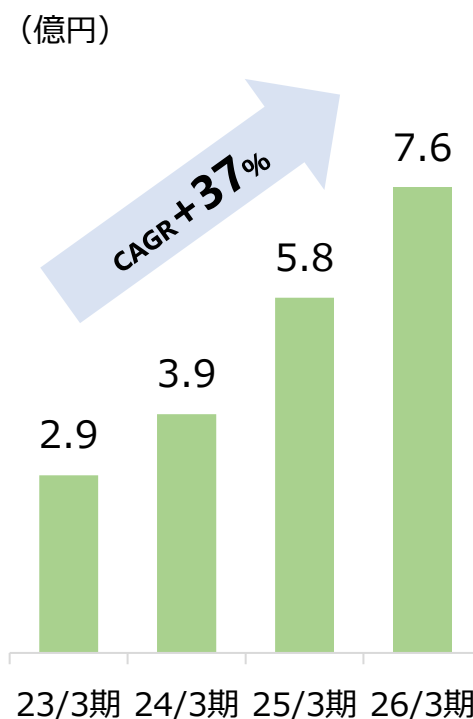
# ハルメク物販の状況：新店舗展開を継続

- 2025年4月に広島県広島市に出店
- 2025年6月末現在、12都道府県に19店舗を展開、今後も全国の百貨店を中心に新規出店していく予定

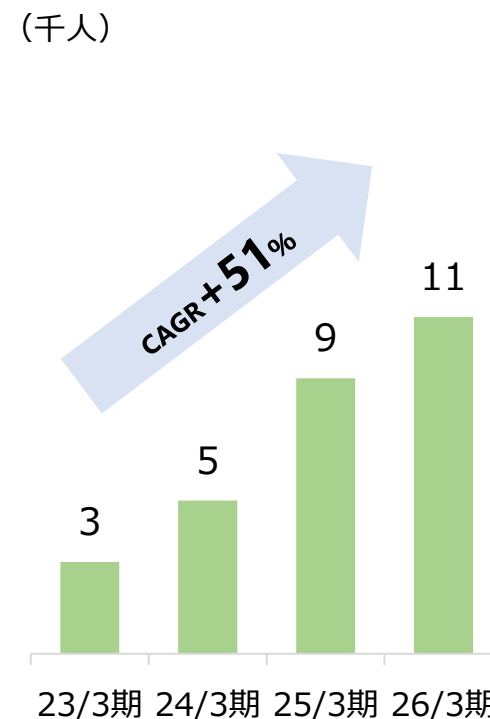
## 店舗数推移



## 1Q\_店舗 売上推移



## 1Q\_店舗 新規顧客数推移



- 本ページで記載する業績指標は全て日本基準。CAGRは23/3期から26/3期で算出。なお、店舗売上においては、26/3期より靴事業をチャネル別に統合したことに伴い、過年度実績に含まれていた通販分を通販チャネルの靴カテゴリーへ移管し、実績を訴求修正しています。

# ことせ物販の状況：完売率改善と顧客獲得再開

- **完売率の改善により赤字幅減少 ○**

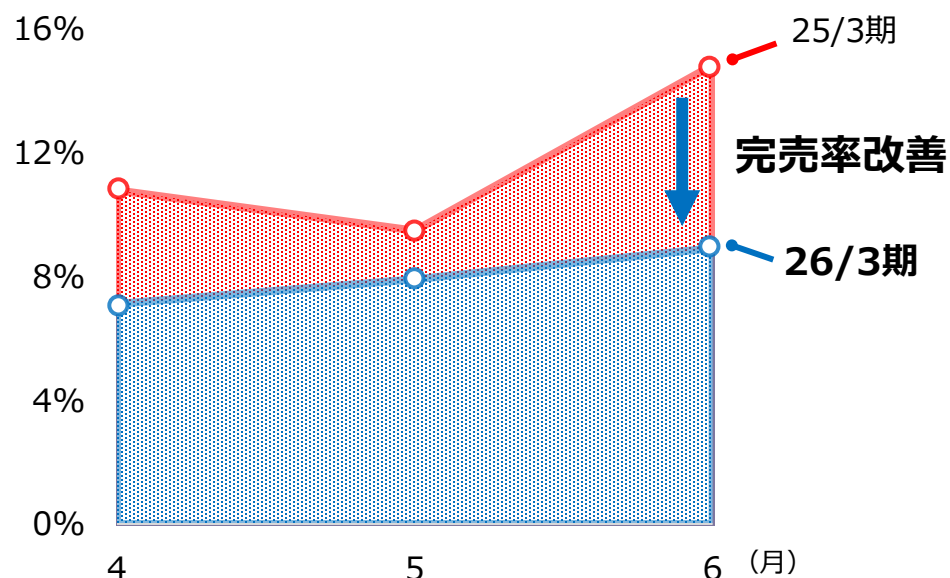
- 完売率の改善により収益性は改善の方向に向かっている

- **広告投資抑制により新規獲得数減少 ×**

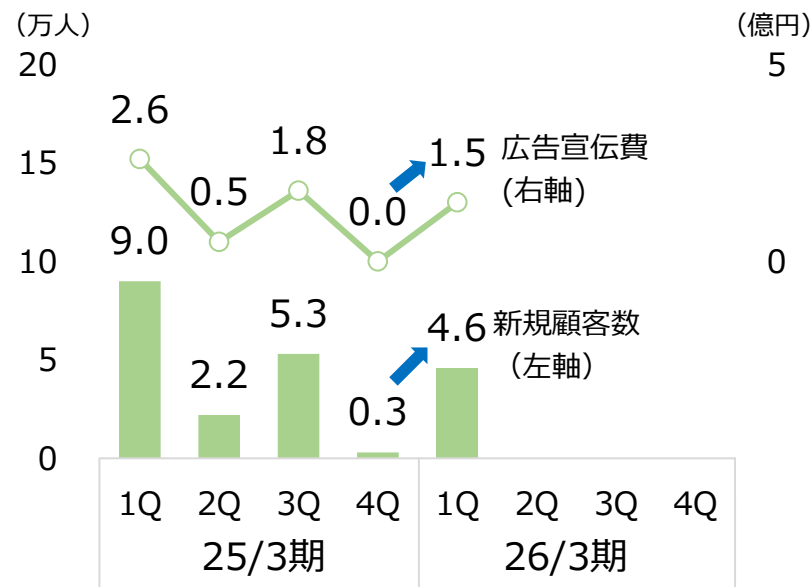
- 収益性の回復を優先し、前期2Q以降は広告投資を抑制。その結果、新規獲得数は減少。収益と顧客獲得のバランスをとりながら着実に業績を回復させる方針

- **今期1Qは広告宣伝費を前期4Qから大幅に増額し、新規顧客獲得数は回復傾向**

## 完売率推移\*1



## 新規数及び広告宣伝費\*2推移



\*1 完売率…完売金額÷受注額

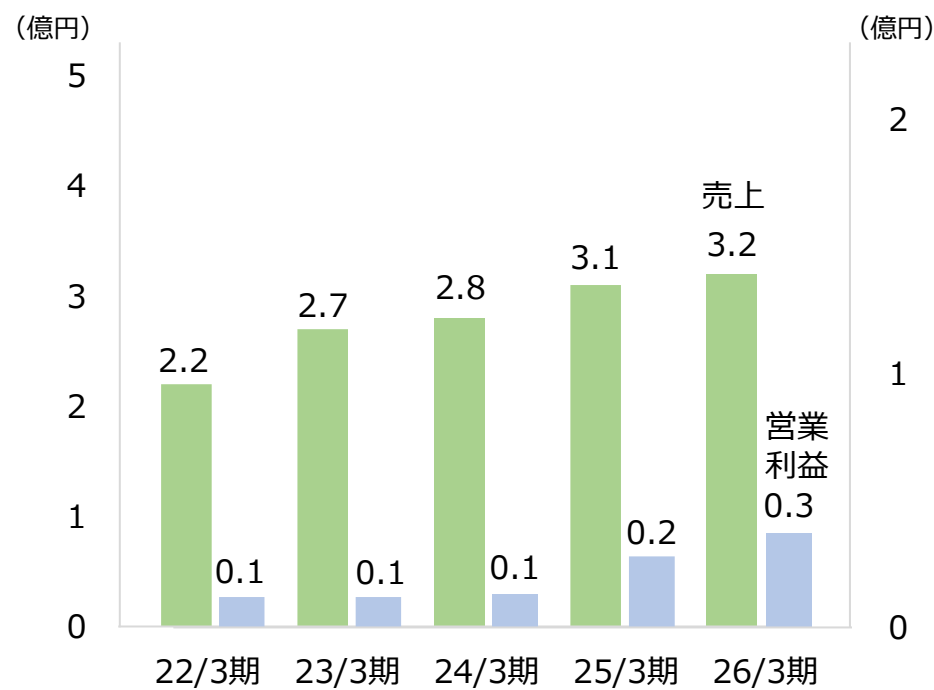
\*2 新規顧客獲得のための新聞広告等に関わる費用



# 法人事業の状況：着実に成長

- 新規クライアント開拓は堅調に推移、売上利益共に前年増で推移

## 法人事業の売上/営業利益(1Q)



\* 本ページで記載する業績指標は全て日本基準

# プレシニア事業の状況： プレシニアのための動画配信サービスをローンチ予定

- UI/UXや番組構成を抜本的に見直している第一段として動画配信を予定
  - 50～60代女性の第二の人生を後押しする専用動画を定期配信
  - スマホ世代の女性たちに向けた新しい映像体験を提供

## 新しい動画配信サービスのコンテンツイメージ

### 「モヤモヤのち晴れ」

「心のモヤモヤ」や「価値観のゆらぎ」を  
「自分への問い直し」として描く。専門家  
らと、“これからの私”を考えるヒントに



## 2. 2026年3月期 業績予想と配当予想

---

## 連結業績予想（通期）

- 業績予想は変更なし

| (IFRS基準) | 25/3期<br>実績 | 26/3期<br>業績予想 | 前期比     |         |
|----------|-------------|---------------|---------|---------|
|          |             |               | 増減額     | 増減率     |
| 売上収益     | 33,930      | 35,000        | + 1,069 | + 3.2%  |
| 営業利益     | 1,068       | 1,500         | + 431   | + 40.4% |
| 税引前利益    | 1,020       | 1,450         | + 429   | + 42.1% |
| 当期利益     | 623         | 900           | + 276   | + 44.3% |

単位：百万円

# 連結業績予想（上期・下期別）

- 1Q実績は想定をやや上回って推移
- 例年 1 Qは利益が大きく、2 Qは利益が小さいので、上期業績予想は変更なし
  - 利益改善が1Q想定をやや上回るペースで推移していることから、**上期は業績予想をやや上回る見込み**

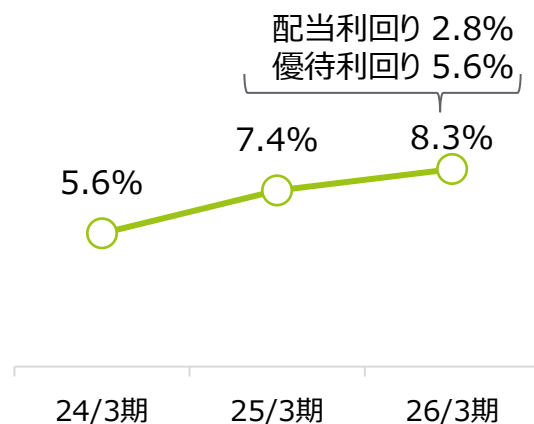
| (IFRS基準) | 26/3期<br>業績予想 |        |        | 26/3期<br>1Q実績 |             |
|----------|---------------|--------|--------|---------------|-------------|
|          | 上期            | 下期     | 通期     | 実績            | 上期予想<br>進捗率 |
| 売上収益     | 17,000        | 18,000 | 35,000 | 9,378         | 55.2%       |
| 営業利益     | 650           | 850    | 1,500  | 632           | 97.3%       |
| 税引前利益    | 625           | 825    | 1,450  | 619           | 99.2%       |
| 当期利益     | 400           | 500    | 900    | 405           | 101.3%      |

単位：百万円

# 配当予想

- 2026年3月期から**中間配当開始**、年間配当**30.0円/株**（計画）、配当性向**36.7%**（中間配当**15円/株**、期末配当**15円/株**を計画）
- 配当＋優待利回りは、最大8.3%<sup>\*1</sup>**

## 配当＋優待利回り<sup>\*1</sup>推移



## 配当の状況

| 期                       | 中間配当         | 期末配当         | 配当性向         |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 24/3期                   | 0.0円         | 0.0円         | —            |
| 25/3期                   | 0.0円         | 20.0円        | 35.0%        |
| <b>26/3期<br/>(配当予想)</b> | <b>15.0円</b> | <b>15.0円</b> | <b>36.7%</b> |

<sup>\*1</sup> 利回りは、2025年6月30日株価（終値）1,085円で算出。優待利回りは柚子の里だより（1本）の2025年6月30日時点における販売価格3,024円（税込）を採用し、100株保有したケースで年2回の優待を受領したと仮定して算定しております。

# ご参考：新しい株主優待を導入

- 2025年9月度から従来の選べる優待に加えて、抽選形式の優待を追加
- 人生をよりよく生きるための特別な体験機会を提供

## 抽選で当たるハルメク特選優待

### — 旅行体験

星野リゾートを満喫  
利用人数やお部屋は自由に選択可能



画像：リゾナーレ八ヶ岳

星野リゾート宿泊ギフト券  
(20万円分)  
当選数1名

### — 料理飲食体験

上質な美食体験と、記憶に残る  
ひとときを



画像：フィリップ・ミル 東京

ひらまつディナー券  
(2名・39,000円分)  
当選数5名

### — 特選協賛品

熟成期間12年！時が生み出す  
驚きと感動の日本酒



25年9月度限定

協賛企業：株式会社匠創生

古昔の美酒 Vintage2013(180ml)  
(5,500円)  
当選数50名

# ご参考：既存の株主優待

- 25年9月末基準日からはHALMEK up年間利用券も選べる優待の一つとして追加

## 必ず貰える選べる優待

| 100株以上500株未満                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 500株以上                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>① 柚子の里だより (一本)</p>  <p>② 人参ジュースビン1本</p>  <p>③ 健康を育む食セット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>寝かせ玄米ごはん3種</li> <li>ナッツ&amp;フルーツ2袋</li> </ul>  <p>④ 毎日を楽しむ食セット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>たっぷり生姜と国産鶏のキーマカレー(2袋)</li> <li>ほっこり豆と野菜の元気カレー(1袋)</li> </ul>  | <p>① 雑誌「ハルメク」定期購読権(1年分)</p>  <p><b>新設</b></p> <p>② 「HALMEK up」年間利用権</p>  <p>③ 健康を育む食セット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人参ジュースビン 1本</li> <li>寝かせ玄米ごはん3種</li> <li>宝寿茶ティーバッグ 3g(10包)</li> <li>ナッツ&amp;フルーツ8袋</li> </ul>  <p>④ 毎日を楽しむ食セット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>たっぷり生姜と国産鶏のキーマカレー(6袋)</li> <li>ほっこり豆と野菜の元気カレー(6袋)</li> </ul>  <p>⑤ 毎日を楽しむ食セット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>柚子の里だより(一本)(2箱)</li> <li>しらすせんべい&lt;うす塩味&gt;小袋4g(8袋)</li> </ul>  <p>⑥ ハルメク エシカルセット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>古着でワクチン 中サイズ</li> <li>人参ジュース(缶10本)</li> </ul>  |

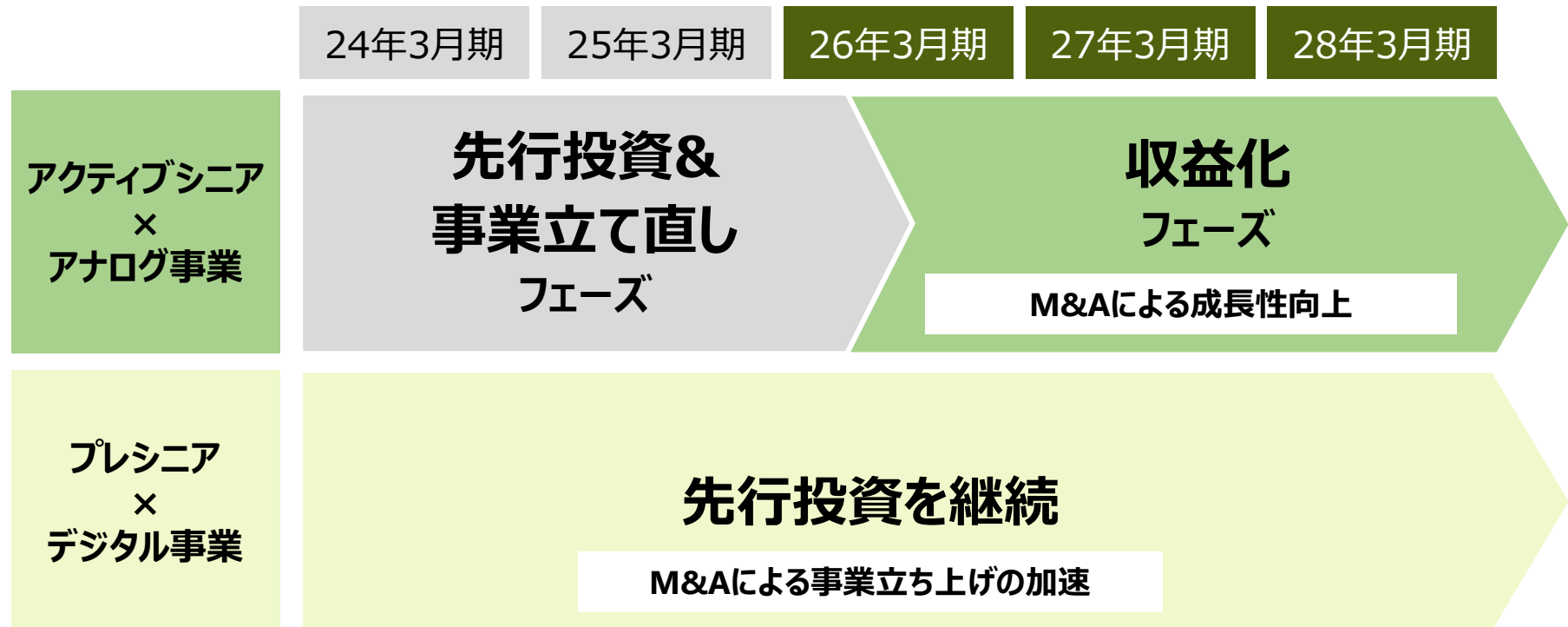


## 3. 中期経営計画

---

# 成長戦略上における2026年3月期の位置づけ

- アクティブシニア×アナログ事業は、25年3月期まで上場効果を活かした人的投資やBCP対策を含めた先行投資と事業立て直しフェーズ、26年3月期から収益化フェーズに移行
- プレシニア×デジタル事業は、HALMEK up等に先行投資を継続

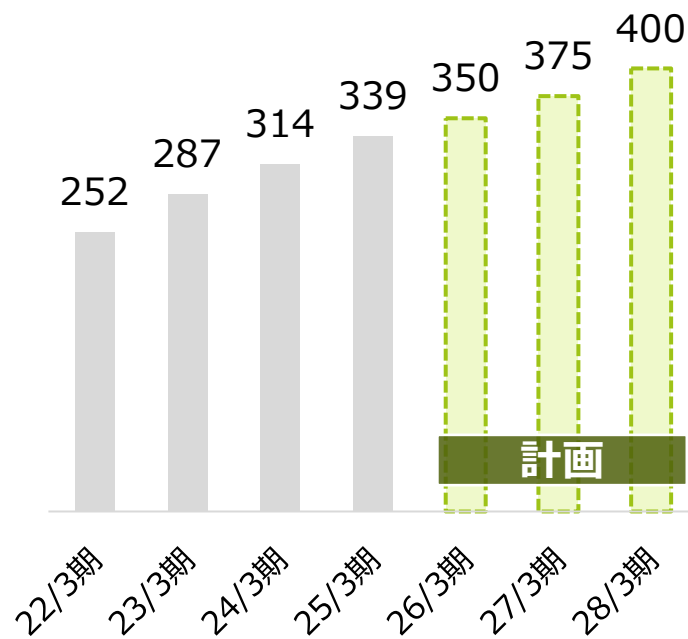


# 中期経営計画①

- 日本におけるシニアビジネスのリーディングカンパニーとして、持続的な成長と安定した収益性の確保を目指す

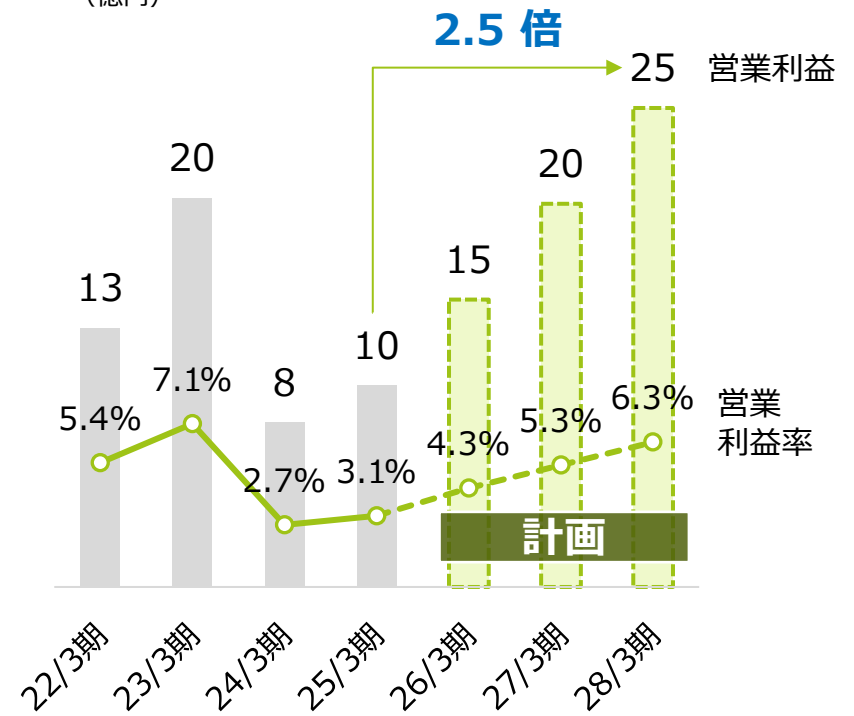
## 売上収益

(億円)



## 営業利益/営業利益率

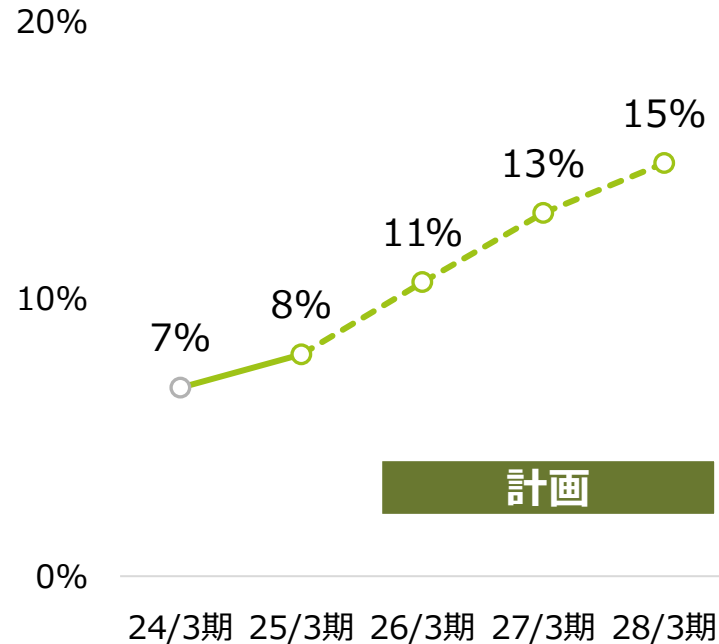
(億円)



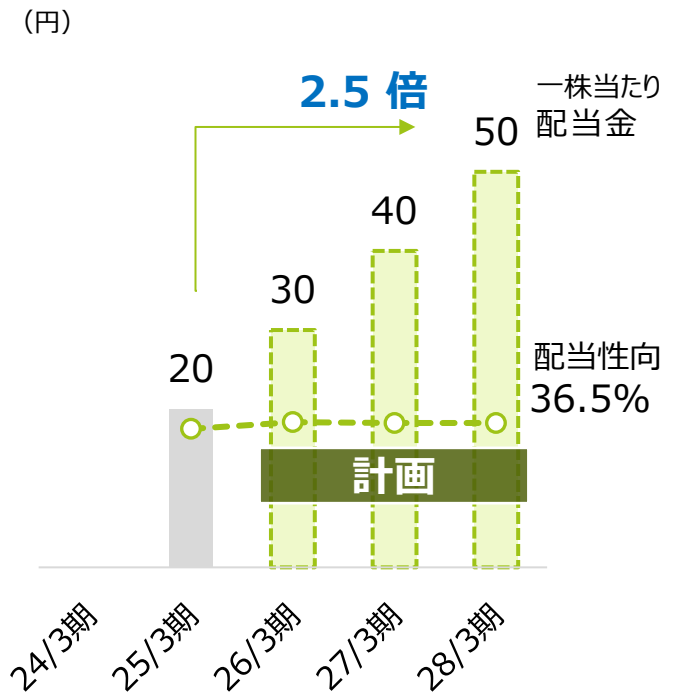
## 中期経営計画②

- 収益性を高めROE**15%**を目指す
- 将来の成長に必要な内部留保を着実に積み上げつつ、配当性向**35%**を目安として、安定配当の方針

### ROE\*1



### 一株当たり配当金/配当性向



\*1 親会社所有者帰属持分当期利益率

# APPENDIX 財政情報

---

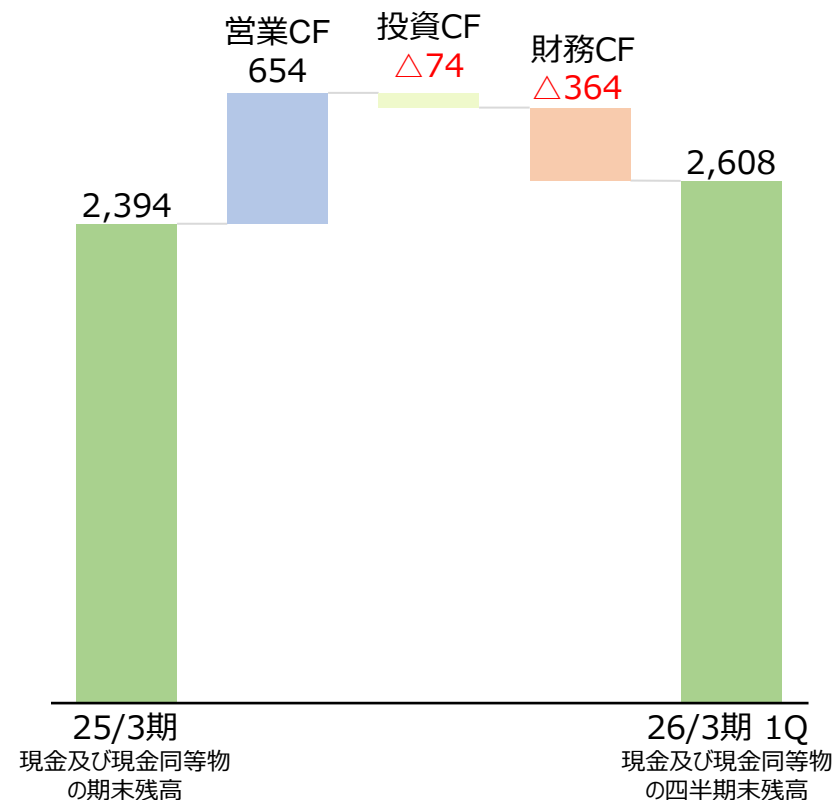
# キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

|                         | 25/3期<br>1Q | 26/3期<br>1Q |
|-------------------------|-------------|-------------|
| 営業活動によるCF               | 621         | 654         |
| 税引前四半期利益                | 593         | 619         |
| 減価償却費及び償却費              | 269         | 277         |
| 法人所得税の支払額               | △37         | △200        |
| 投資活動によるCF               | △150        | △74         |
| 財務活動によるCF               | △139        | △364        |
| 配当金の支払額                 | —           | △219        |
| リース負債の返済による支出           | △140        | △145        |
| 現金及び現金同等物の増減額<br>（△は減少） | 330         | 214         |
| 現金及び現金同等物の期首残高          | 938         | 2,394       |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高        | 1,269       | 2,608       |

## 連結キャッシュ・フロー

（百万円）



# 連結財政状態計算書

単位：百万円

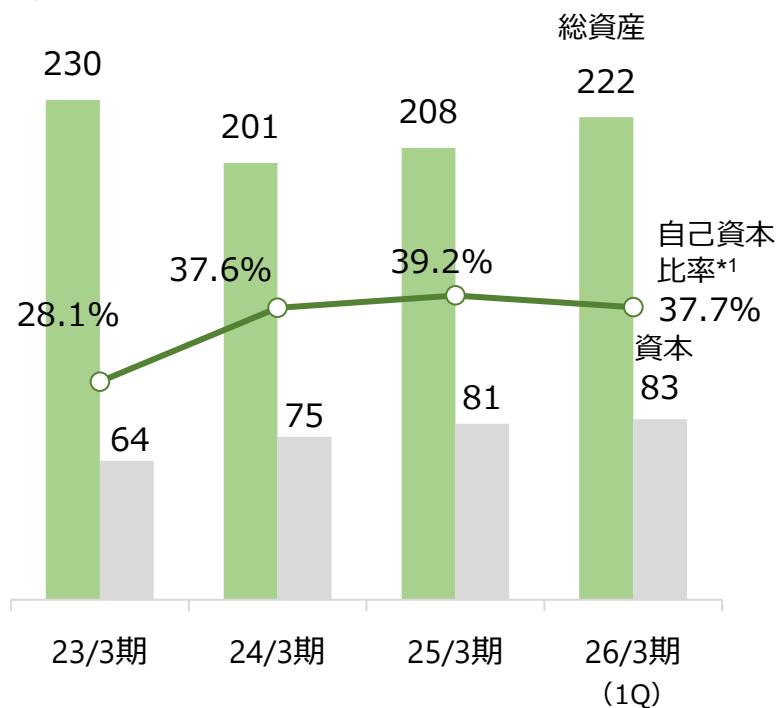
|              | 25/3期<br>実績 | 26/3期<br>第1四半期実績 | 前期比    |
|--------------|-------------|------------------|--------|
| 流動資産         | 7,591       | 9,104            | +1,512 |
| 現金及び現金同等物    | 2,394       | 2,608            | +214   |
| 営業債権         | 1,675       | 2,787            | +1,112 |
| 棚卸資産         | 3,198       | 3,438            | +239   |
| 非流動資産        | 13,301      | 13,108           | △192   |
| 使用権資産        | 2,838       | 2,699            | △138   |
| のれん          | 4,452       | 4,452            | —      |
| 無形資産         | 5,048       | 4,988            | △59    |
| 資産合計         | 20,893      | 22,213           | +1,320 |
| 流動負債         | 8,919       | 10,186           | +1,266 |
| 営業債務及びその他の債務 | 2,677       | 4,197            | +1,519 |
| 契約負債         | 2,738       | 2,487            | △251   |
| 未払法人所得税      | 204         | 218              | +14    |
| 非流動負債        | 3,777       | 3,645            | △132   |
| 負債合計         | 12,697      | 13,831           | +1,133 |
| （有利子負債残高）    | 1,900       | 1,900            | —      |
| 資本合計         | 8,195       | 8,382            | +186   |
| 負債及び資本合計     | 20,893      | 22,213           | +1,320 |

# 財政状態関連指標

- 自己資本比率は配当により微減、有利子負債依存度は横ばい

## 財政状態

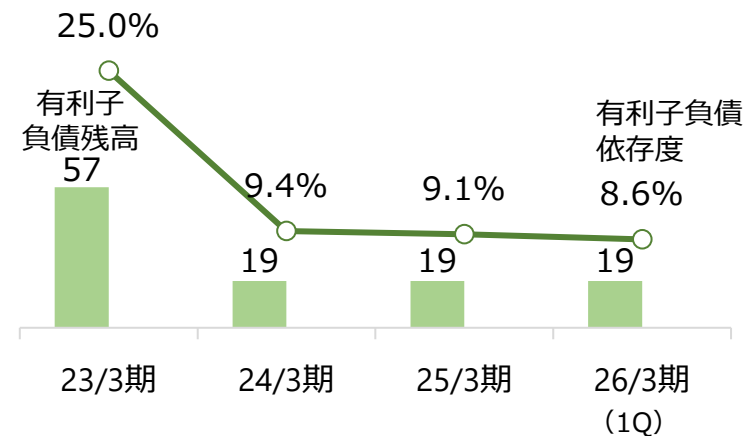
(億円)



\*1 親会社所有者帰属持分比率

## 有利子負債残高及び依存度\*2

(億円)

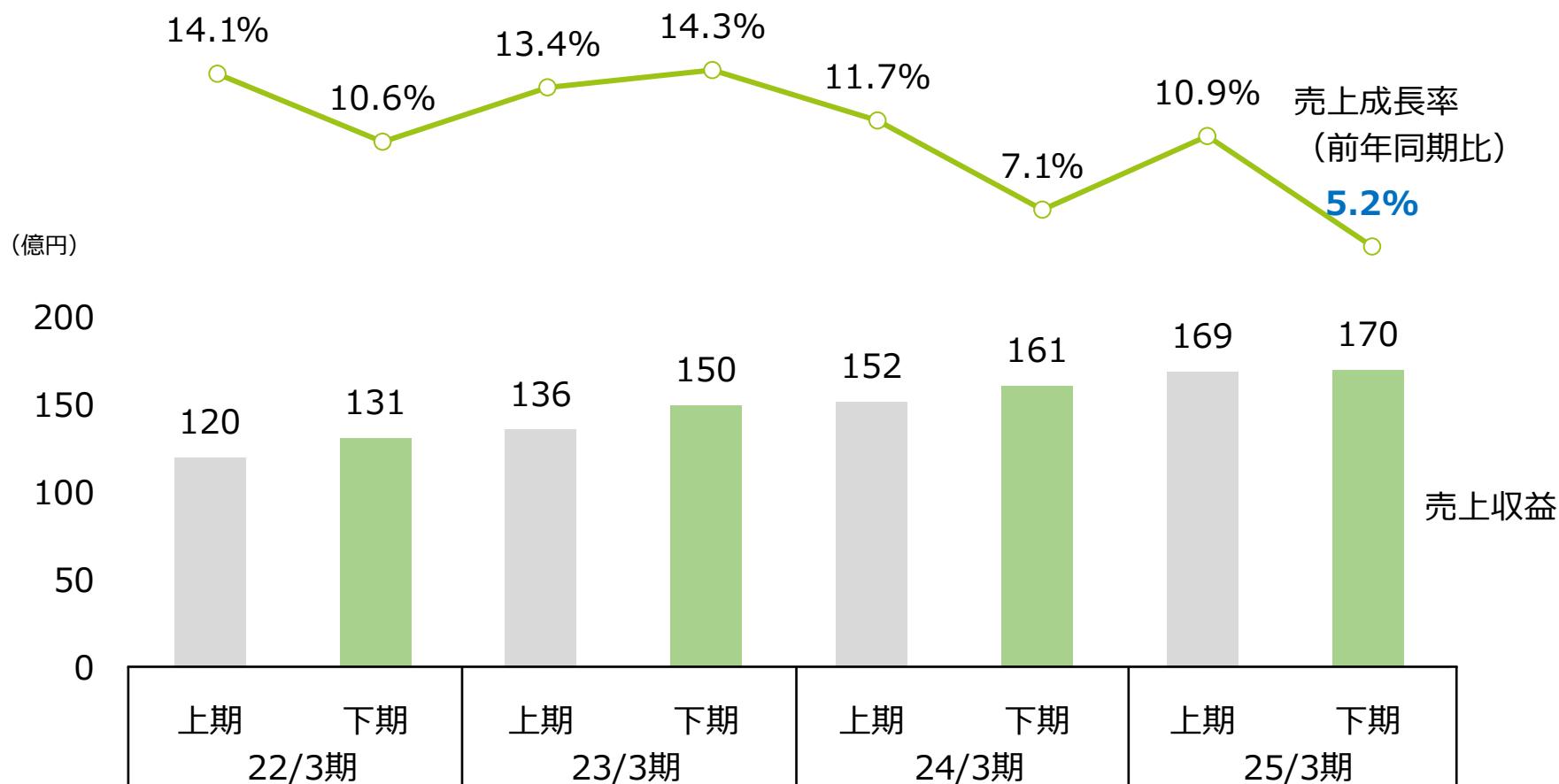


\*2 有利子負債依存度 = 有利子負債(借入金) ÷ 総資産合計



# 半期別業績推移（売上収益）

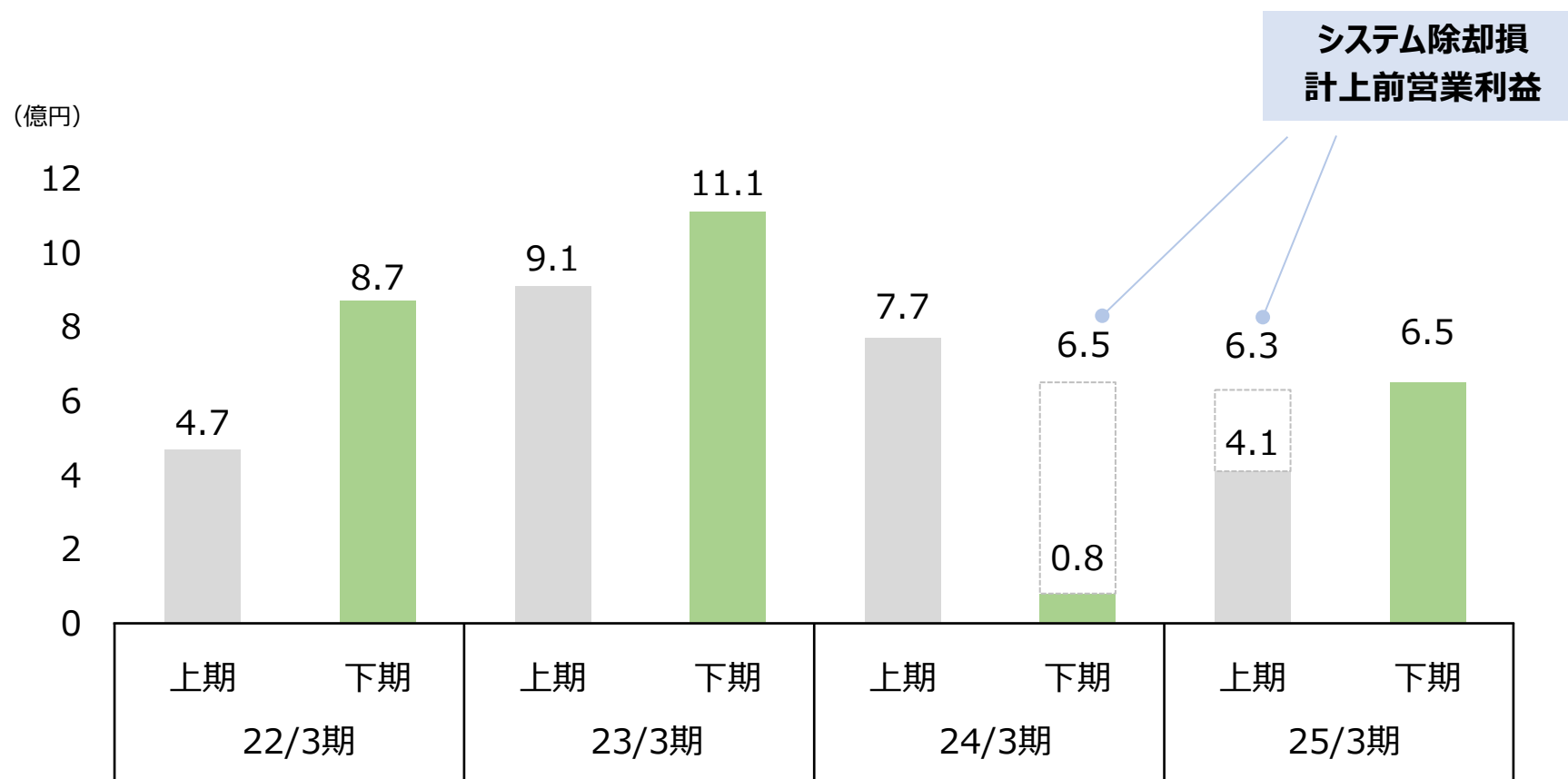
- 物販売上好調や、雑誌「ハルメク」の購読料値上げ（2024年1月）により**売上成長継続**



\* 22/3期の売上成長率（前年同期比）は（旧）株式会社ハルメクホールディングスの2020年8月期（2020年4月1日から2020年8月3日）の連結業績と当社の2021年3月期（2020年8月4日から2021年3月31日）の連結業績を単純合算した数値（未監査）と比較して試算しています。

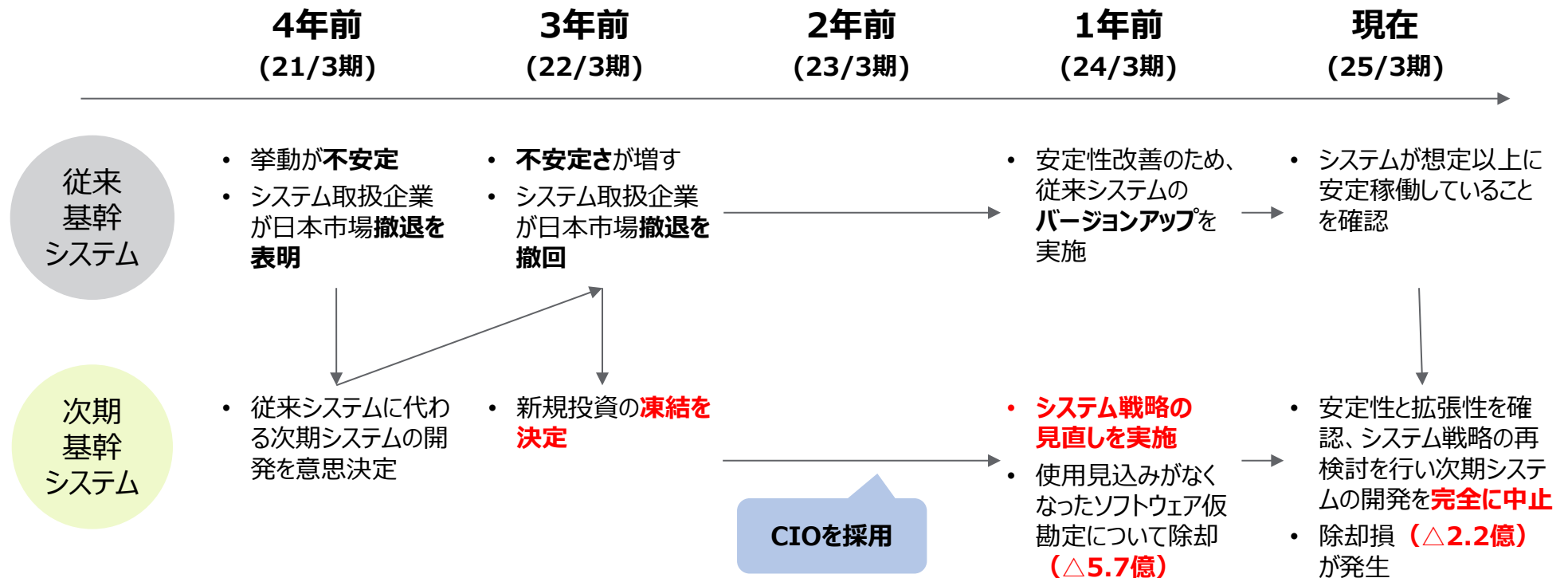
# 半期別業績推移（営業利益）

- 上期はシステム除却損の計上等により前年同期比減益、下期は反転増益
- 広告効率は24/3期下期に悪化し、現在も改善は道半ば
- 24/3期は上期より下期の利益が小さいが、通常は季節性により、上期より下期の利益が大きくなる傾向がある



## ご参考：システム除却損の計上について

- システム戦略の見直しを行い、**次期基幹システムへの移行は不要と判断**
- 今回の次期基幹システム開発中止により、10億円程度の追加投資を回避



# 情報コンテンツの状況：利益性の改善

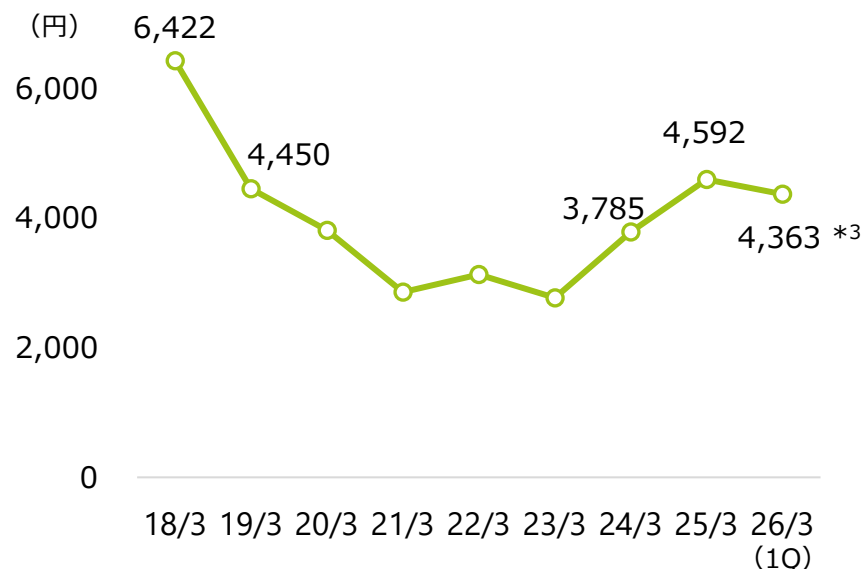
- 値上による利益性改善

- 2024年1月から雑誌の値上げを実施
- 値上げによる購読者数への影響は軽微

- ハルメク誌の広告効率(CPO)改善

- 有力特集の前倒しにより新聞広告のCPOやや改善
- TV広告等を活用したクロスマーケティング\*1は首都圏を含めて実施

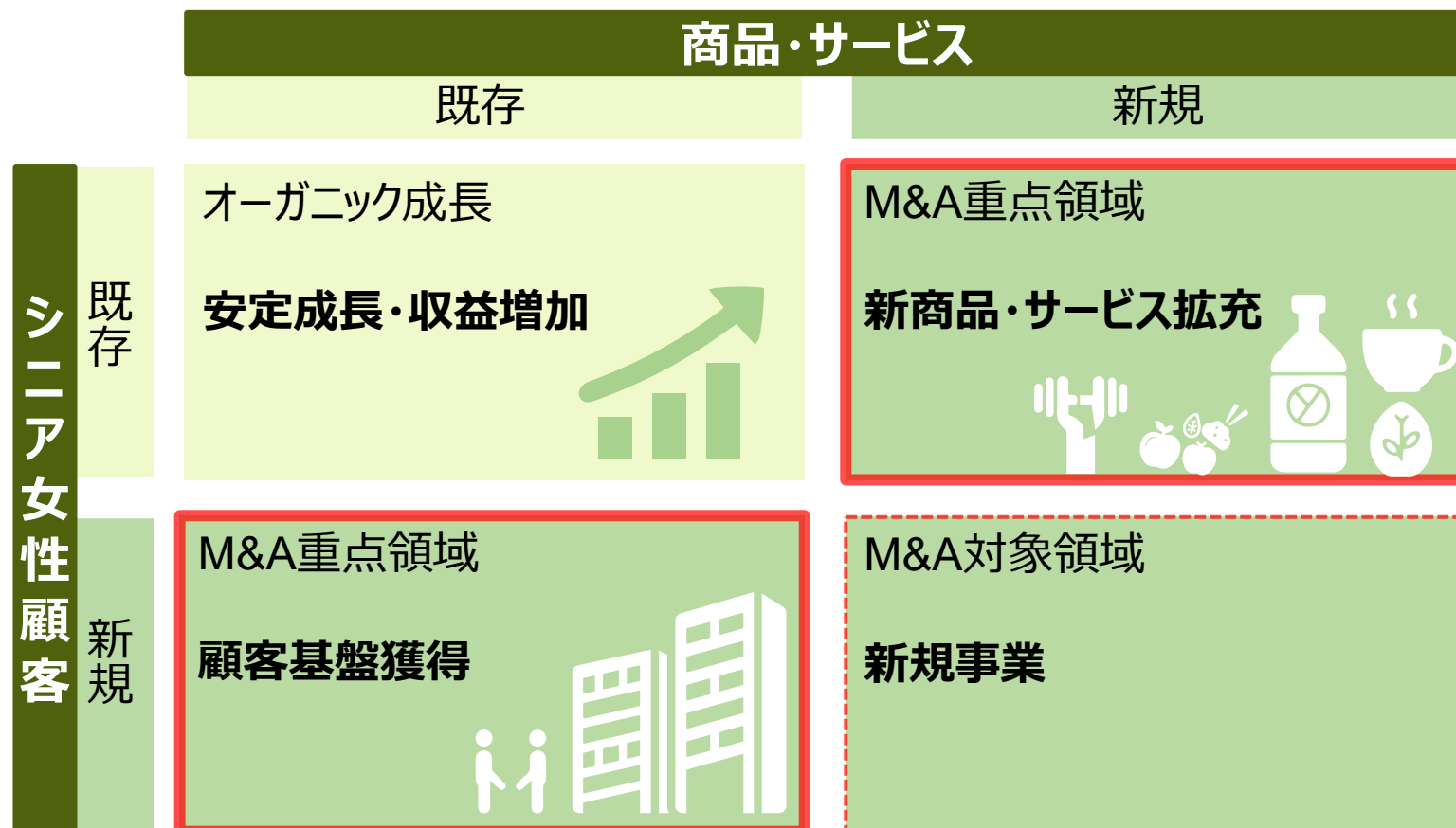
## ■ ハルメク誌 CPO推移\*2



\*1 テレビ広告と新聞や折込広告等を連動させた広告手法 \*2 CPO…ハルメク誌の新規顧客1人当たりの獲得広告単価 \*3 年間（2024年7月～2025年6月）実績の加重平均

# M&Aに取り組む（重点領域）

- 既存顧客に新たな商品・サービスを提供できる企業
- 既存の商品・サービスを提供できるような顧客基盤を持つ企業



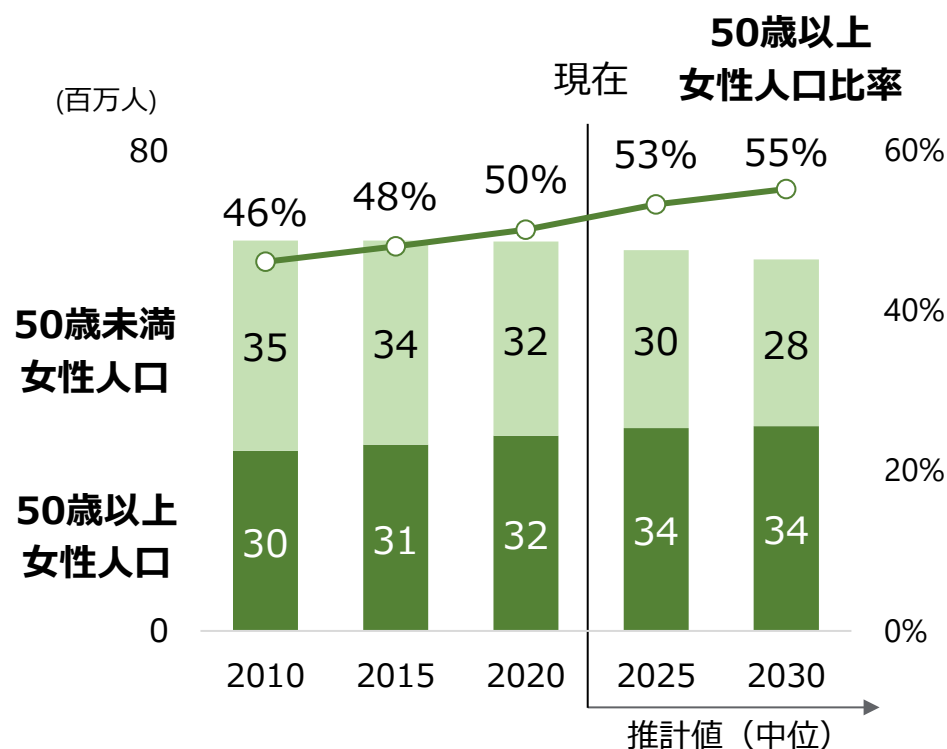
# APPENDIX 事業説明

---

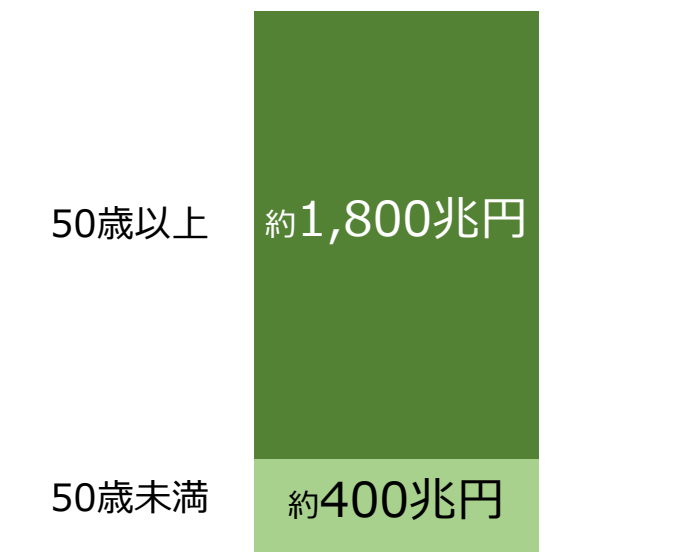
# 当社は魅力的なシニア市場で事業を展開

- 人生100年時代。50歳以上人口は、総人口の半分以上を超える
- 豊富な金融資産を保有し、経済力も高い魅力的な市場で事業展開

## 女性人口推移\*1



## 年齢別金融資産\*2



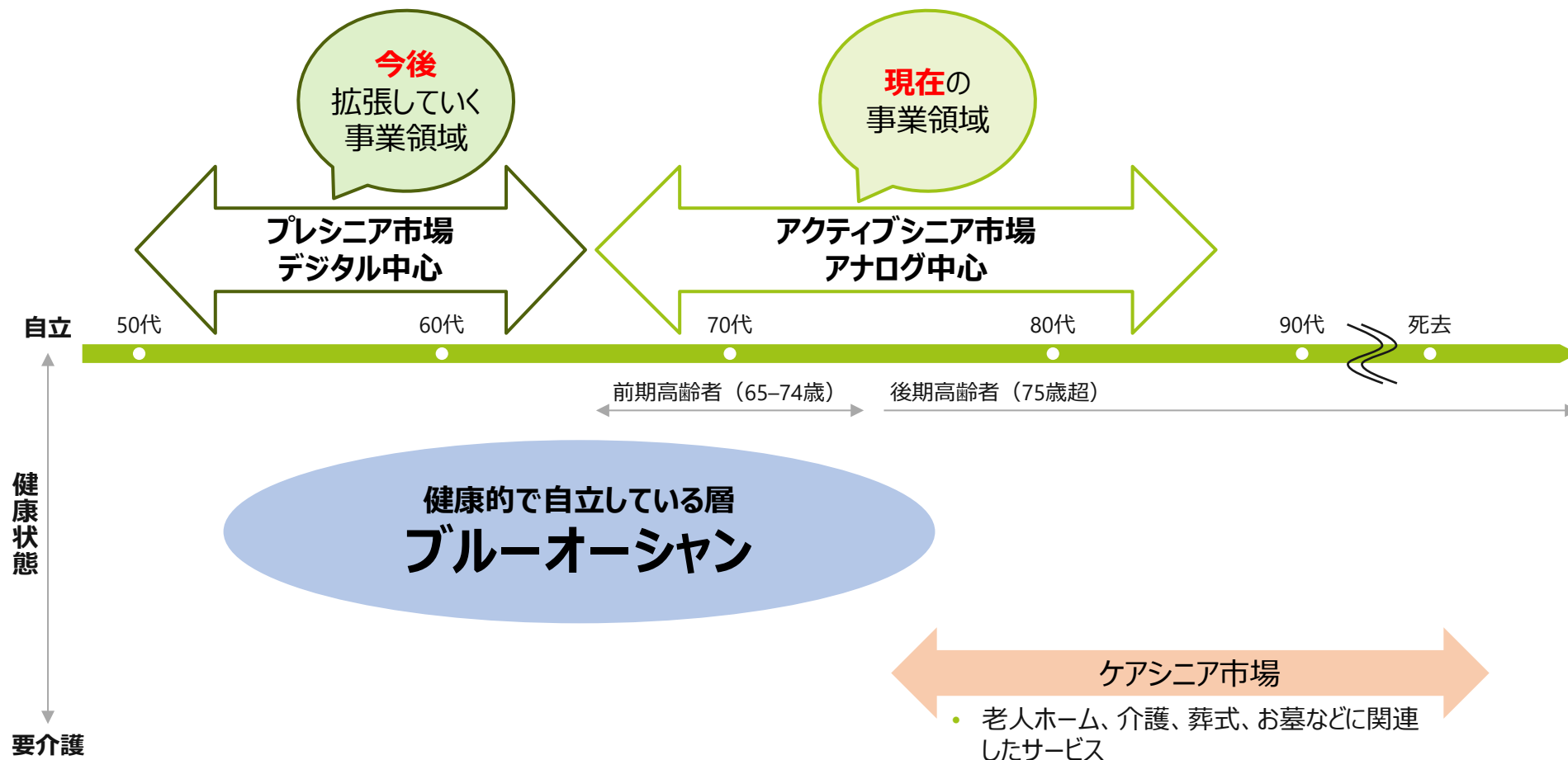
\*1 国立社会保障・人口問題研究所

\*2 日本銀行資金循環統計（2024年3月末）の家計金融資産に対して、令和5年版高齢社会白書の世代別金融資産分布状況（2019年）の50代以上の比率の合計を乗じて算出した当社推計値

# ハルメクの事業領域はブルーオーシャン

- ハルメクの事業領域はブルーオーシャンである「プレシニア市場」と「アクティブシニア市場」です

## シニア層の年齢・市場イメージ



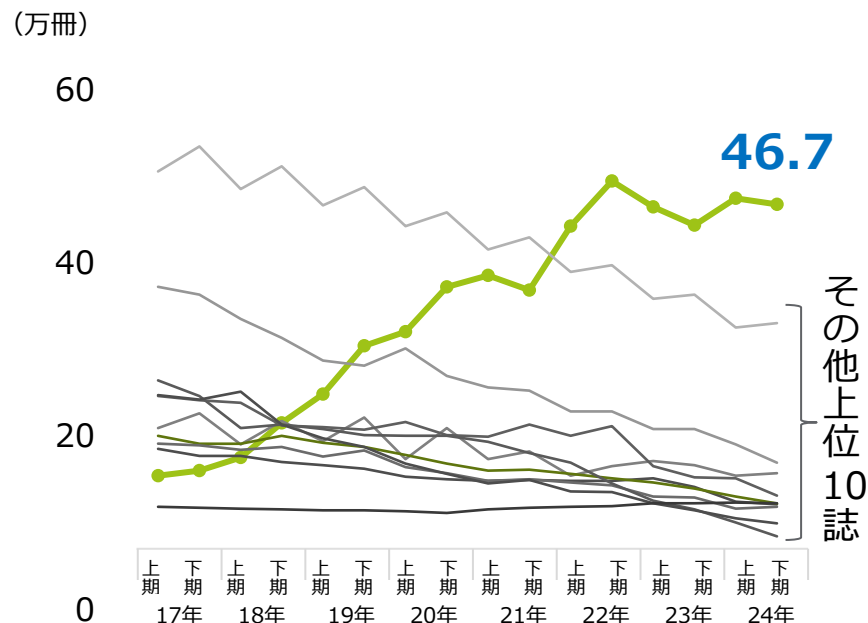
出所: 当社作成のイメージ図



# ハルメクはシニア市場におけるトップランナー

- シニア女性雑誌「ハルメク」は販売部数で2022年から6半期連続で国内全雑誌No.1\*<sup>1</sup>
- アクティブシニア市場におけるシェアは6%で、まだ大きな成長余地を残しています

## 他誌比較（ハルメク誌読者数）



# ユニークなビジネスモデル

- 日本で一番売れている雑誌\*1「ハルメク」でシニア女性を集客、物販でグループを支える収益を得て、イベント・講座等のコミュニティビジネスで顧客ロイヤリティを高めています



役立つ情報を雑誌・ネットで提供

イベント

# 事業紹介：情報コンテンツの提供 ハルメク誌

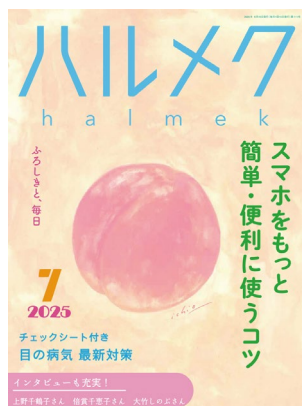
- 雑誌“ハルメク”は販売部数「女性誌No.1」\*1、2024年下期（7-12月）において「全雑誌No.1」\*2を維持
- シニア女性の不安や不満、期待に応える幅広い記事を提供

## 月刊定期購読誌 ハルメク



# 事業紹介：ハルメク物販①

- ハルメク物販の起源は、雑誌「ハルメク」購読者に対して、欲しいに応える商品を開発し提供し始めたこと
- 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）に中高価格帯で展開



# 事業紹介：ハルメク物販② オリジナル商品で新規顧客を獲得 ハルメクholdings

- 従来型の雑誌「ハルメク」で集客し、物販で収益化を図るモデルから進化し、深い顧客理解に基づき開発したオリジナル商品で集客する施策も強化中

## 雑誌による集客





# 事業紹介：情報コンテンツと物販の連携例

- ハルメク読者の声をもとにしたオリジナル商品を開発
- ハルメク読者と一緒につくったワンピースを展開
- 読者の声を生かした商品展開を今後も実施していく



# 事業紹介：店舗展開の状況

全国**12**都道府県に  
**19**店舗を展開



|     |                                                                                                                           |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 北海道 | 札幌三越店（北海道）                                                                                                                |
| 東北  | 藤崎店（宮城県）                                                                                                                  |
| 関東  | 神楽坂本店（東京都）<br>京王百貨店 新宿店（東京都）<br>小田急百貨店 町田店（東京都）<br>東武百貨店池袋店（東京都）<br>松坂屋上野店（東京都）<br>高島屋横浜店（神奈川県）<br>そごう千葉（千葉県）<br>東武百貨店船橋店 |

# 事業紹介：店舗の高い集客力が評価

- ハルメク おみせが「2024年度 百貨店バイヤーズ賞\*1」レディス部門の新人賞を受賞
  - ハルメク おみせの百貨店での集客力の高さが評価された

## 2024年度 百貨店バイヤーズ賞の概要

- 「百貨店バイヤーズ賞」は、1982年から続く歴史あるアワードの一つ
- レディス部門は、2024年1月～12月に百貨店のレディス売場で活躍あるいは話題を呼び、売上に貢献したブランドが、全国約30の有力百貨店のバイヤー・販売担当者の推薦により選定されます





# 事業紹介：コミュニティ事業

- 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



\*1 2025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 2025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

# 事業紹介：法人事業

- 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、B2Bビジネスを展開

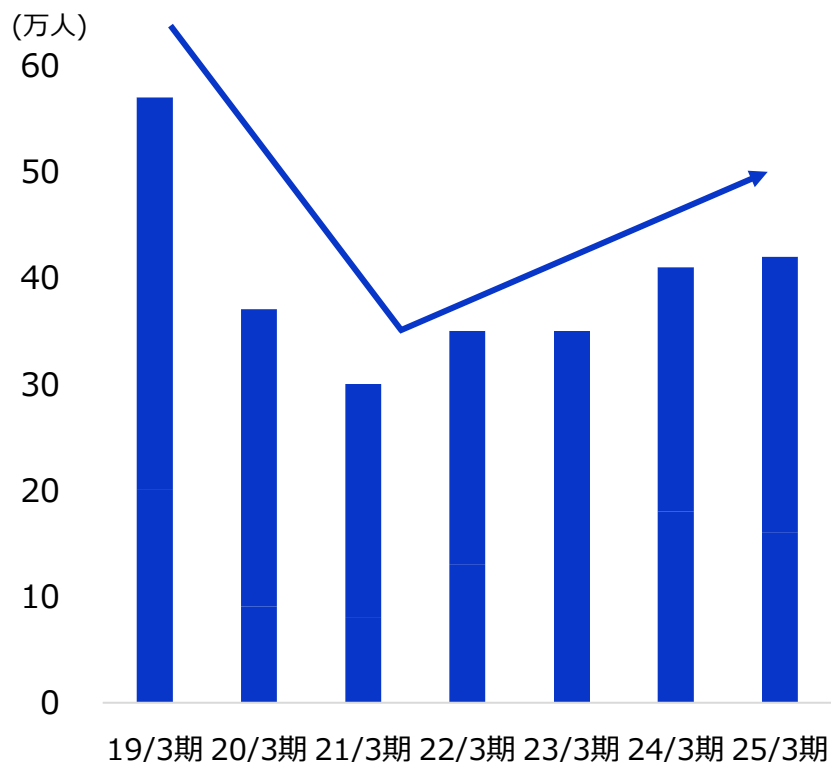


\*<sup>1</sup> 2025年3月期末実績

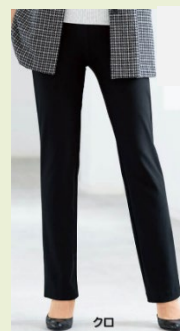
# 事業紹介：ことせ事業

- 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

## ことせ事業の顧客数推移\*1



(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)



「ZU-BON前開きストレート」  
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

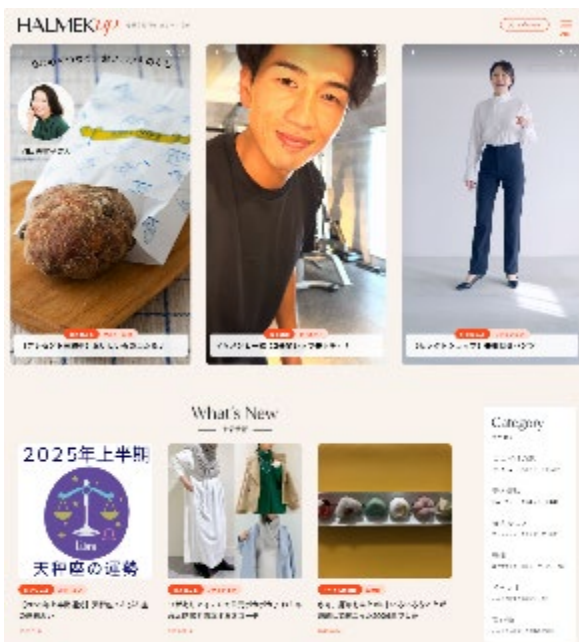
\*1 ことせ事業のサービスを1年間で1回以上利用したことのある顧客数（ユニークユーザー数）

# 事業紹介：先行投資

- 先行投資事業は、HALMEK up（講座・イベント含）、コミュニティ（押し花事業）を中心に投資を実施
- その他、プレシニア向け物販等の検討を進めています

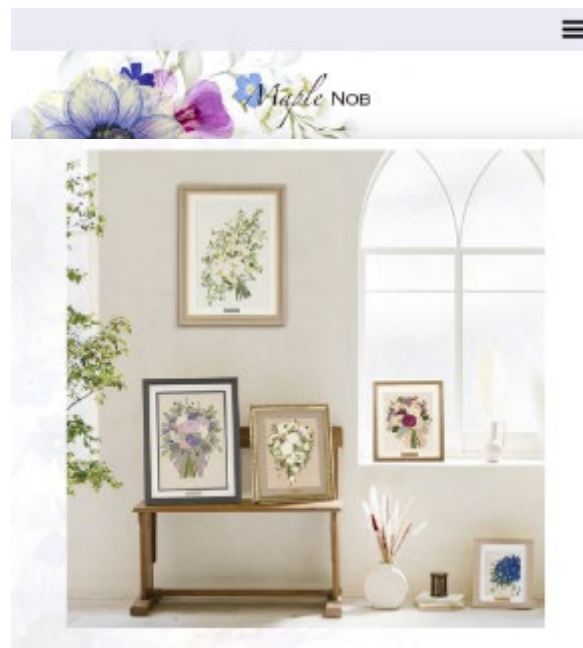
## 情報コンテンツ

### — HALMEK up



## コミュニティ

### — 押し花事業



## (ご参考) 事業別KPI

- 基盤事業であるアナログ×アクティブシニアビジネスの主なKPI

| NO | 指標分類                             | 指標名          | 説明                                                      |
|----|----------------------------------|--------------|---------------------------------------------------------|
| 1  | 全体共通                             | 新規顧客数        | 当社との取引を始めた顧客の数                                          |
| 2  |                                  | アクティブ顧客数     | 12ヶ月以内に当社サービスを利用した顧客数                                   |
| 3  | ハルメク<br>(ハルメク誌)                  | 読者数 (期間平均)   | 一般社団法人日本ABC協会発行社レポートの上期 (1~6月)、<br>下期 (7~12月) の読者数の単純平均 |
| 4  |                                  | 新規読者数 (期間合計) | 新規購読を始めた読者の数                                            |
| 5  |                                  | CPO          | ハルメク誌の新規顧客1人当たりの広告獲得単価                                  |
| 6  | 物販 (カタログ通販<br>+ 現EC + 店舗 + 新聞外販) | 媒体費率         | 通販売上に対するカタログ費用の割合                                       |

# 会社概要

|                           |                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名                       | 株式会社ハルメクホールディングス                                                                                                                                                                                                              |
| 創業                        | 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                                                                                                                                                                                           |
| 所在地                       | 本社：東京都新宿区神楽坂四丁目1番1号<br>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                                                                                                                                                                     |
| 資本金*1                     | 2,083百万円                                                                                                                                                                                                                      |
| 財務情報<br>25年3月期<br>(連結ベース) | 売上収益 : 339.3億円<br>営業利益 : 10.6億円<br>当期利益 : 6.2億円                                                                                                                                                                               |
| 社員数*1<br>(グループ全体)         | 446人(男性：137人、女性：309人)、幹部職(課長以上)に占める女性比率：32%                                                                                                                                                                                   |
| グループ組織図*1                 | <pre>graph TD; A["(株)ハルメクホールディングス"] --- B["(株)ハルメク"]; A --- C["(株)ハルメク・アルファ&lt;br/&gt;(旧：(株)全国通販)"]; A --- D["(株)ハルメク・エイジマーケティング"]; A --- E["(株)ハルメク・ビジネスソリューションズ"]; B --- F["花と緑の研究所(株)"]; B --- G["(株)ジャパンホーム保険サービス"]</pre> |

\*1 2025年6月30日時点

- 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。



本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先  
株式会社ハルメクホールディングス 広報・IR室（IR担当）  
Email : ir@halmek.co.jp