

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2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3四半期 決算概要
2. 2024年3月期 業績予想の下方修正
3. 今後の取組み

1. 2024年3月期 第3四半期 決算概要

2024年3月期 第3四半期 ハイライト（業績）

（億円）

売上収益は二桁成長

253.6

（前年同期比+10.5%）

営業利益は減益

17.3

（＃△19.0%）

四半期利益も減益

10.4

（＃△22.8%）

- 顧客数増加により、ハルメク事業、全国通販事業ともに二桁成長を継続
- ハルメク誌は、読者数減少、新規顧客獲得効率が大型のTV露出があった前年より低下し、減益
- ハルメク物販は、コロナ5類移行等による消費行動の変化への対応が遅れ、カタログ効率が悪化
- ポイント付与率の引下げ（3%→1%）を行い、用紙・印刷代や配送等のフルフィルメントのコストアップ（2.0億円）はカバーした
- 人材投資としての昇給、増員（2.3）
- 基幹システムの安定性向上のために投資（2.1）
- 先行投資の赤字幅拡大（0.8）
- 全国通販事業は、計画通り顧客数を拡大し増収で利益横ばい

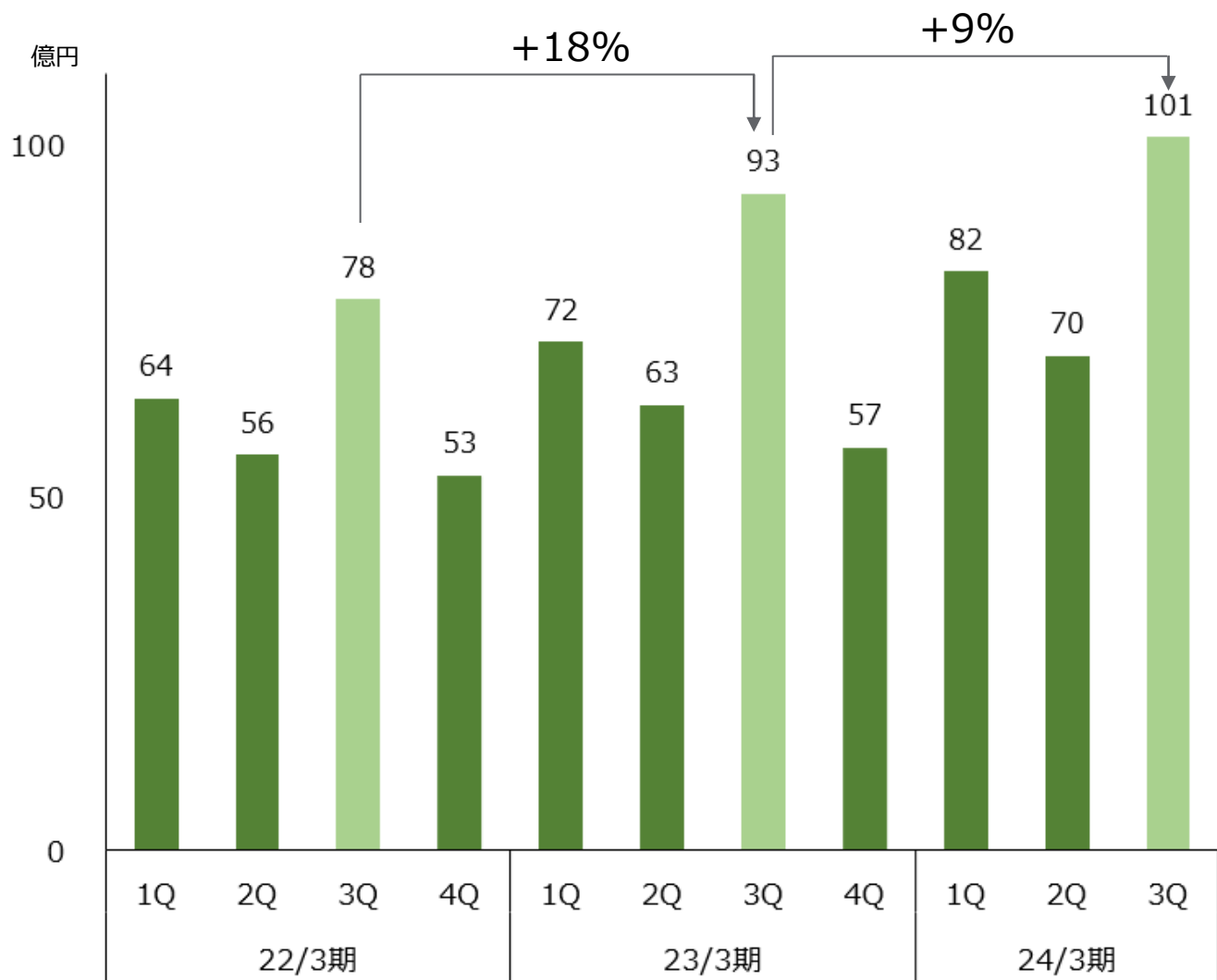
2024年3月期 第3四半期 業績（連結損益計算書）

単位：百万円

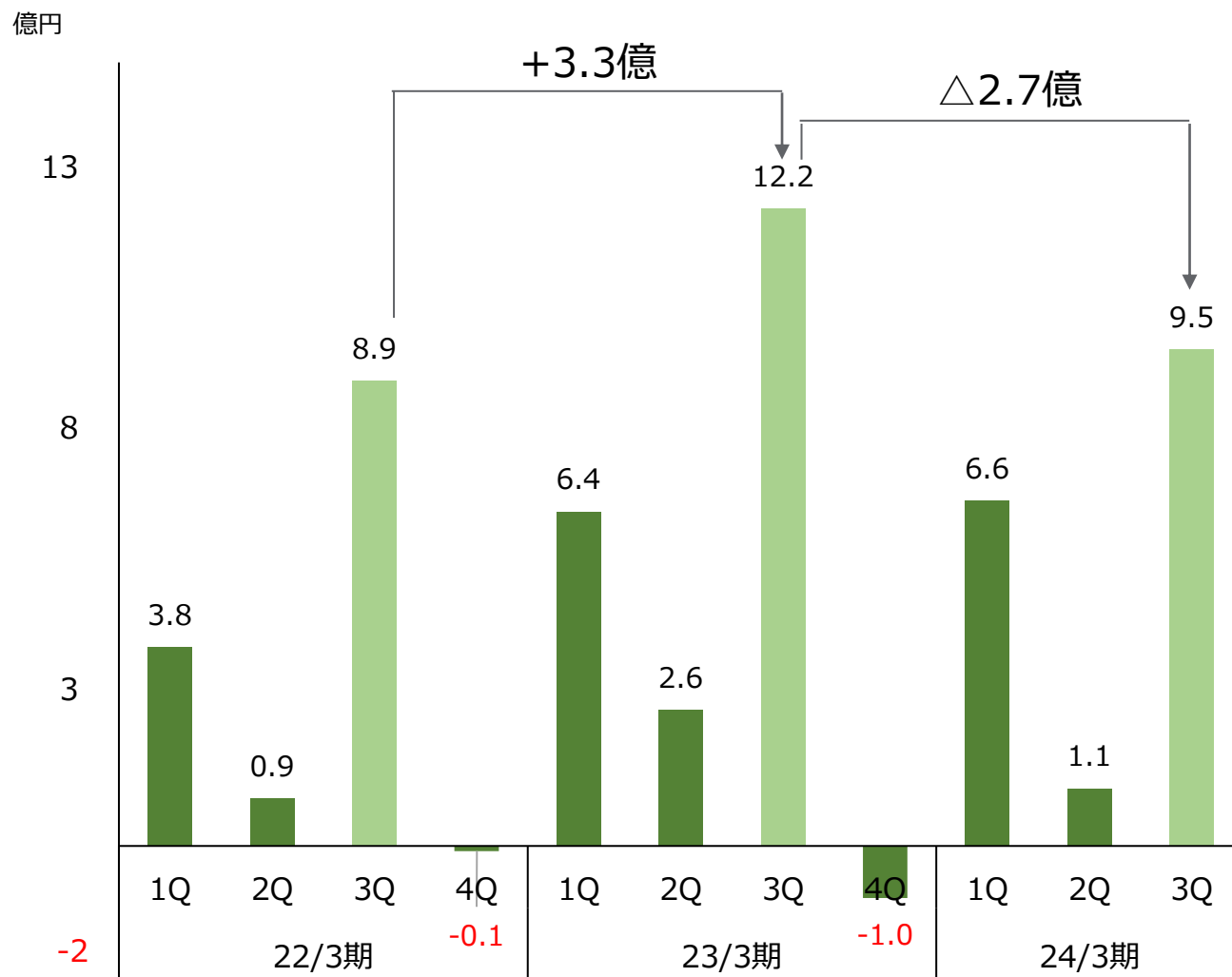
IFRS基準	2023/3期 第3四半期	2024/3期 第3四半期	増減	増減率 (%)
売上収益	22,966	25,366	+2,400	+10.5
営業利益	2,138	1,732	△406	△19.0
税引前利益	2,009	1,568	△441	△22.0
四半期利益	1,346	1,040	△306	△22.8

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、第3四半期は前年同期比+9%の成長

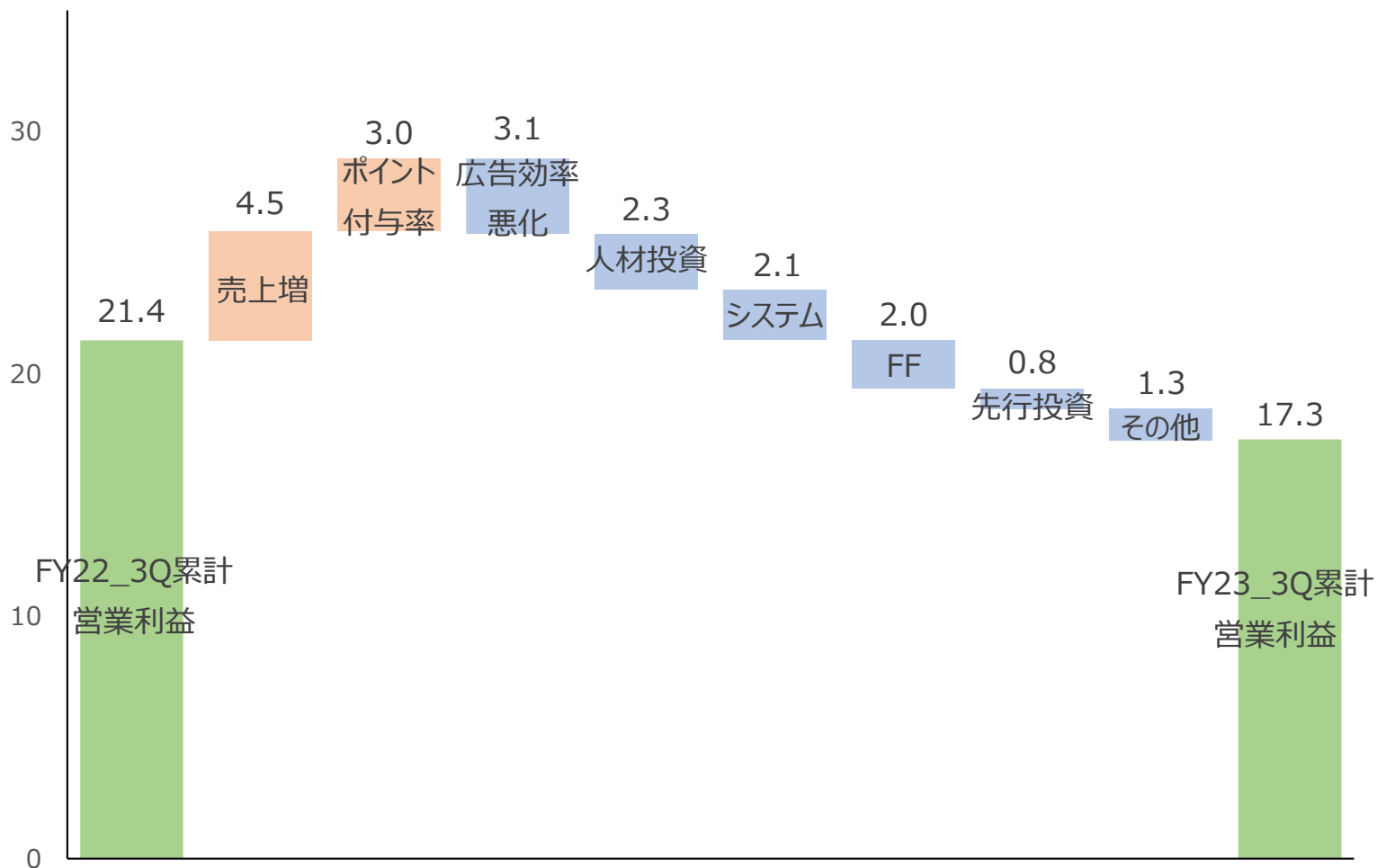


四半期別業績推移（営業利益）



2024年3月期第3四半期決算 営業利益の分析

億円



セグメント別業績

- ハルメク事業は、増収減益
- 全国通販事業は、当初計画通り、既存顧客からの収益を新規顧客獲得のための広告宣伝費へ充当して増収

単位：百万円

日本基準		2023/3期 第3四半期	2024/3期 第3四半期	増減	増減率 (%)
グループ連結	売上	22,924	25,371	+2,446	+10.7
	EBITDA	2,309	2,067	△241	△10.5
	(マージン)	10.1%	8.2%	—	—
ハルメク	売上	17,584	19,371	+1,787	+10.2
	EBITDA	1,955	1,744	△210	△10.8
	(マージン)	11.1%	9.0%	—	—
全国通販	売上	5,592	6,253	+660	+11.8
	EBITDA	111	101	△9	△8.8
	(マージン)	2.0%	1.6%	—	—
調整額	売上	△252	△253	—	—
	EBITDA	242	221	—	—

*1 本ページで記載する業績は全て日本基準のため、3、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（詳細）：ハルメク事業

単位：百万円

日本基準		2023/3期 第3四半期	2024/3期 第3四半期	増減	増減率 (%)
ハルメク事業	売上	17,584	19,371	+1,787	+10.2
	EBITDA	1,955	1,744	△210	△10.8
	(マージン)	11.1%	9.0%	—	—
情報 コンテンツ	売上	2,584	2,536	△48	△1.9
	EBITDA	723	577	△145	△20.2
	(マージン)	28.0%	22.8%	—	—
物販	売上	11,847	12,913	+1,066	+9.0
	EBITDA	1,662	1,692	+30	+1.8
	(マージン)	14.0%	13.1%	—	—
コミュニティ	売上	36	36	+0	+1.7
	EBITDA	△7	△16	△9	—
先行投資	売上	3,115	3,884	+768	+24.7
	EBITDA	△422	△508	△85	—

*1 本ページで記載する業績は全て日本基準のため、3、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 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（略称：HM）

(万人)

顧客数は伸長

全体127→131
(前年同期比+3.4%)

ハルメク誌50→44
(前年同期比△11.7%)

- ハルメク事業および全国通販事業ともに伸長し、過去最高を更新
- ハルメク誌は前年同期比で読者数は減少、2024年3月期末では前期末を上回る見込み

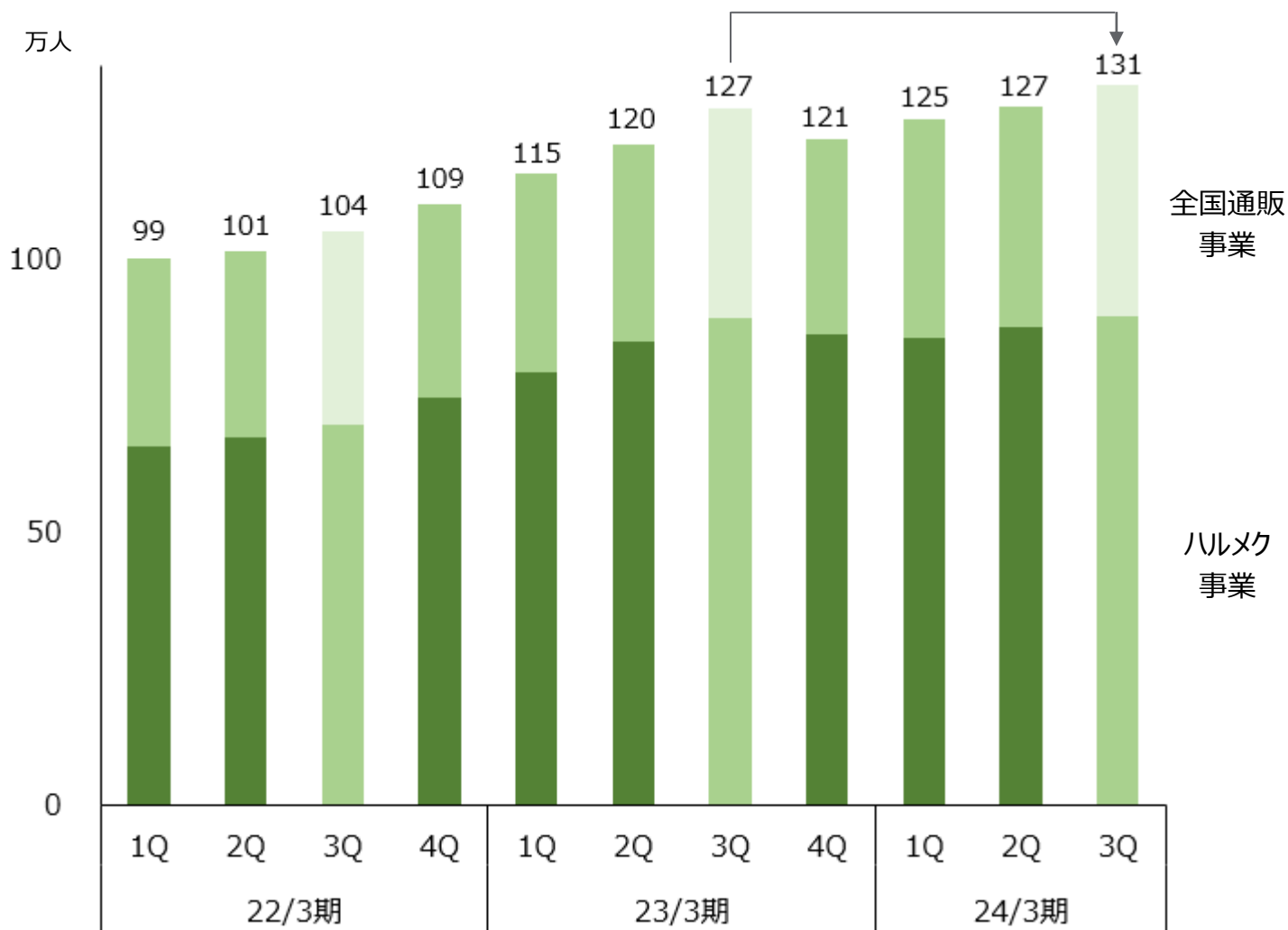
新規顧客数も増加

54→57
(前年同期比+5.9%)

- ハルメク誌は、新規読者数が減少（23→19万人）、新規顧客獲得効率も低下した
 - 前期は大型TV放映の効果で効率的に大量の読者を獲得できたが、今期はそうした顧客の1年後の契約更新で離脱者数が増加、また、新規読者の獲得効率も従前レベルに低下した
- ハルメク物販および全国通販事業の新規顧客開拓は順調に増加、獲得効率も維持した

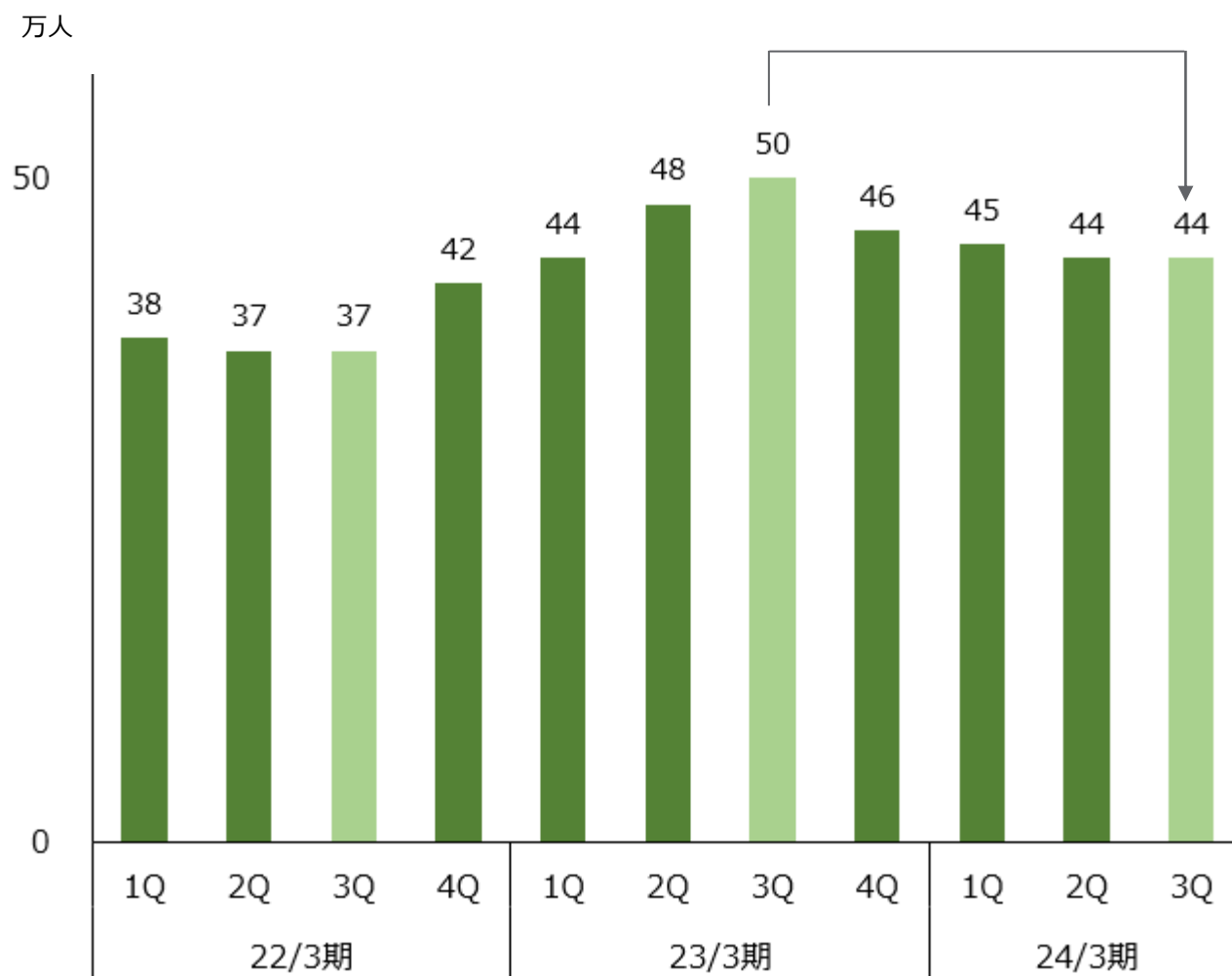
KPI推移（四半期別顧客数推移）

- グループ全体の顧客数はハルメク事業及び全国通販事業ともに、前年同期及び前四半期比増で伸長、過去最高の顧客数を更新



KPI推移（四半期別読者数推移）

- ハルメク誌は前期の新規獲得読者数、メディア露出の影響等が大きく、前年同期比は減少、第2四半期比では横ばい



2. 2024年3月期 業績予想の下方修正

2024年3月期業績予想の下方修正

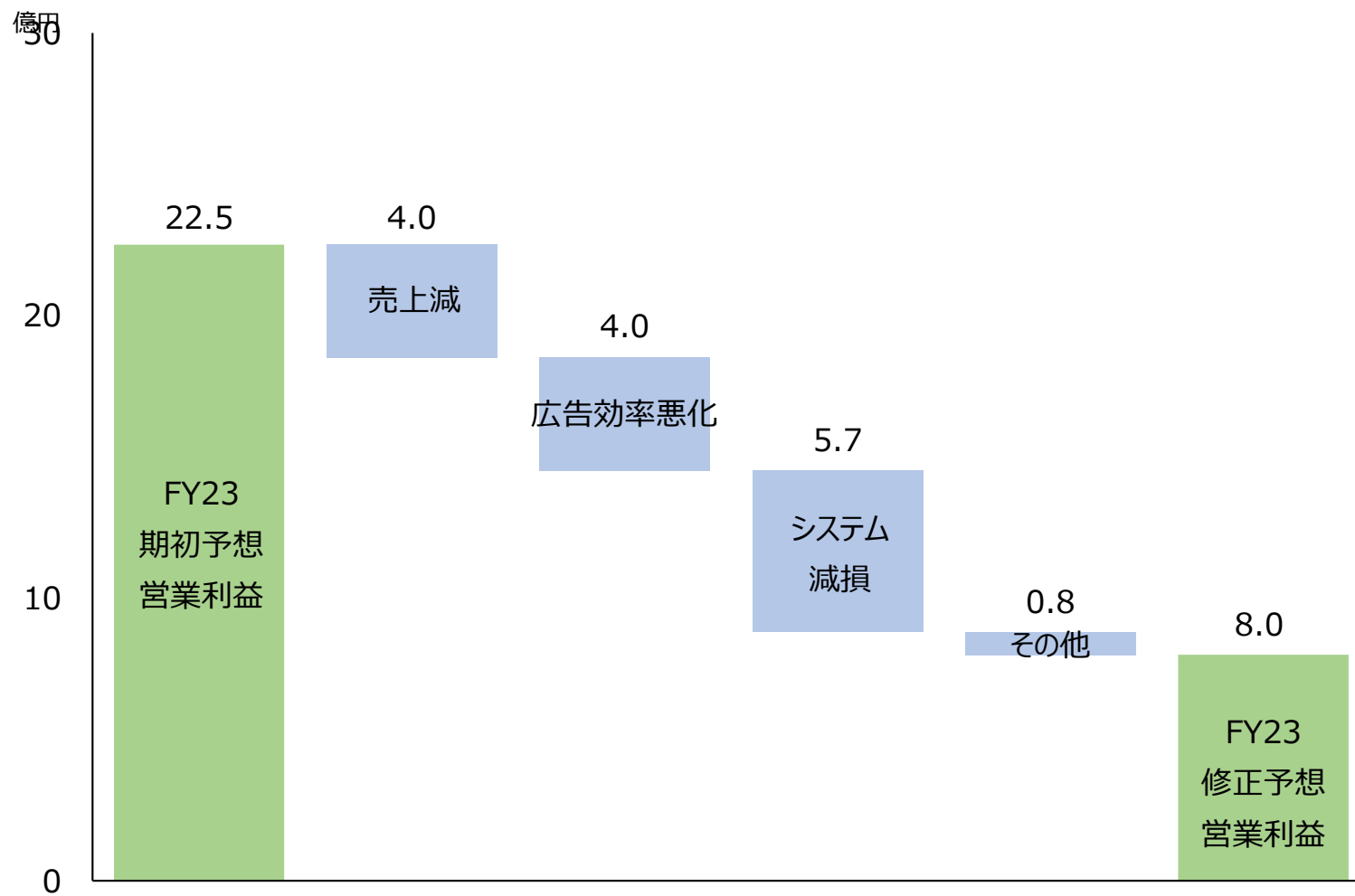
- 期初予想より売上・利益を下方修正する

単位：百万円

IFRS基準	2023/3期	2024/3期		期初予想比 増減	増減率 (%)
		期初予想	修正予想		
売上収益	28,738	32,000	31,000	△1,000	△3.1
営業利益	2,030	2,250	800	△1,450	△64.4
税引前利益	1,864	2,100	625	△1,475	△70.2
当期利益	1,248	1,400	400	△1,000	△71.4

- ハルメク誌の年間のベ読者数減少
 - 2024年3月末時点では、前年同期比増を見込む
- ハルメク物販のカタログ効率悪化
- デジタル化と事業拡大に対応するためのシステム戦略の見直しにおいて、使用見込がなくなるシステムを減損（5.7億円）

2024年3月期業績予想の下方修正 営業利益の分析



3. 今後の取組み



1. 現事業の拡張

65歳以上のアクティブシニアをメインターゲットにした既存事業に新たなサービスを加えて成長する

2. 顧客ベースの拡張

50代のプレシニアをメインターゲットにしたネット中心のビジネスモデルを開発し、顧客ベースを拡張する

3. 海外展開

日本で確立したビジネスモデルを東アジアを中心に海外展開する

1. 現事業の拡張

- ハルメク読者数や物販新規顧客数の成長を維持するため、新聞に加えてTVやネットを組合わせたクロスメディアマーケティング手法を開発し拡大する
- ハルメク物販の効率性を改善するため、カタログ効率が低下した60代顧客に向けた商品や誌面表現を強化する
- 新店の出店増による店舗と靴事業の拡大に加え、新規顧客獲得を増やす
- ファッションサブスクのテストを準備中
- コミュニティの事業拡大のために、新しいサービスを準備中

2. 顧客ベースの拡張

- 50代顧客向けのハルメク365への投資を継続し、サイトとしての完成度をトライアル&エラーをしながら高める。集客への本格的な投資はその後に実施

3. 海外展開

- 中国で、まずは物販事業を準備中

- 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。