

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし (2026年9月7日公開) ||

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU

7119 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年9月7日 (月)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 事業説明	03
■ 質疑応答	08
■ 終わりの挨拶	23

■ 出演者

株式会社ハルメクホールディングス
代表取締役社長

宮澤 孝夫様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター 高井 ひろえ(司会進行役)

■ 冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社ハルメクホールディングス 代表取締役社長 宮澤孝夫様にご登壇いただき、著名投資家DAIBOUCHOUさんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、宮澤様、DAIBOUCHOUさんをご紹介しますいただきます。まずは、株式会社ハルメクホールディングス 宮澤孝夫様です。よろしくお願い致します。

■ハルメクHD 宮澤様

こんにちは。よろしくお願いします。

▲フィスコ 高井

宮澤孝夫様は、東京大学大学院工学系研究科を修了後、野村総合研究所に入所。その後、米国カリフォルニア大学ロサンゼルス校の経営大学院にてMBAを取得され、ボストン コンサルティング グループに入社。1996年には株式会社テレマーケティングジャパン(現・株式会社TMJ)へ参画。2003年には同社代表取締役CEOにご就任されました。2009年には、いきいき株式会社(現・株式会社ハルメク)の民事再生からの再建を委任され、代表取締役社長に就任。2018年4月には株式会社ハルメクホールディングスの代表取締役社長にご就任され、グループ全体の成長を牽引しておられます。続いて、著名投資家のDAIBOUCHOUさんです。よろしくお願い致します。

●DAIBOUCHOU

こんにちは、よろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOUさんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストック株で回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。専業投資家となり、X(旧：Twitter)のフォロワーは13万人を超えています。宮澤様、DAIBOUCHOUさん、よろしくお願い致します。それでは、まずは、宮澤様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOUさんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願い致します。

■ 事業説明



■ハルメクHD 宮澤様

それでは、私どもの事業についてご説明いたします。

なにをしている会社か

ハルメクholdings

ハルメクグループは、人生100年時代、
長寿大国日本で

50代からの女性がよりよく生きることを応援している会社です



1

まず、どのようなことを行っている会社かをご説明申し上げます。日本は長寿大国として世界的にも知られていますが、私どもは50代からの女性がよりよく生きることを応援する会社です。お客様はほぼ女性でいらっしゃいます。

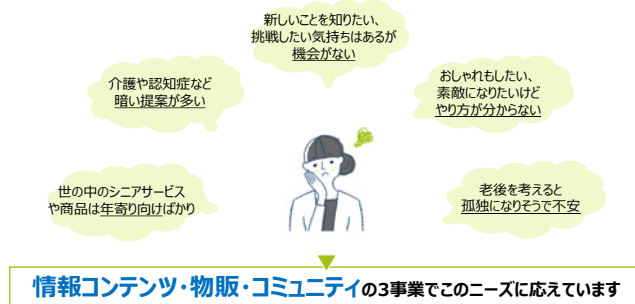
株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

事業説明

事業背景

ハルメクholdings

- シニア女性のニーズは沢山あるも、それを満たすサービスは不足していました



2

背景をご説明いたします。50代以上の女性は、特有のニーズをお持ちです。例えば、新しいことを知りたい、挑戦したいという気持ちはあるものの機会がない。あるいは、おしゃれもしたい、素敵になりたいけれども、やり方がわからない。マイナス面で申しますと、老後を考えると孤独になりそうで非常に不安である、といったお声もございます。

このように様々なニーズをお持ちである一方で、こうしたニーズを満たすサービスは世の中に非常に不足しています。そこで私どもは、情報コンテンツ、物販、そしてコミュニティという体験や場の提供を通じて、このニーズのギャップを埋める事業を展開しております。

ユニークなビジネスモデルを強みに、着実な成長を継続

ハルメクholdings

- 当社の強みの源泉は、情報コンテンツ・物販・コミュニティが連

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

事業説明

3つ目のコミュニティでは、各種イベントや講座、旅行などを提供しています。50代以上の女性が体験する場、消費する場、あるいは同世代の方同士がつながりを持つ場を提供しております。

物販事業の概要：商品構成

ハルメクholdings

- 幅広いカテゴリーのPB商品（売上比率8割）をお客様目線で開発しています

ファッション



インナー



靴・バッグ・小物類



コスメ・ヘアケア



食品・健康食品



株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

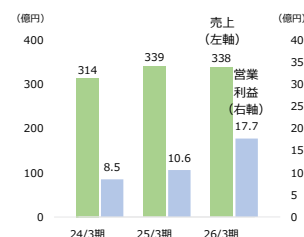
事業説明

業績推移と売上構成比率

ハルメクholdings

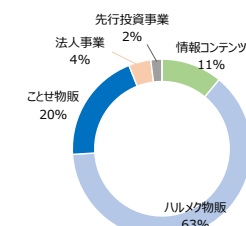
- 売上は直近横ばい
- 営業利益は構造改革により収益性が向上

直近3期の売上/営業利益の推移 (IFRS)



売上構成比

情報コンテンツ(雑誌)で顧客の認知度と信頼を高め、物販で収益を上げています



* 売上構成比率は日本基準で算出

6

事業説明

左側にありますとおり、お客様からハガキをお送りいただくというアナログな方法から、お客様センターへお寄せいただく声、こちらから積極的に実施するアンケートやインタビュー、物販であれば試作品についてのご意見の聴取まで、様々な方法を取っております。

ともすると、50代、60代の女性はこうであろうという思い込みで商品や雑誌の記事内容を作りがちですが、そうした思い込みをしない、わかった気にならないという姿勢を大切にしています。等身大のお客様像を理解したうえで作ることが、私どもの特色であり、競争力の源泉になっております。

簡単ではございましたが、以上でご説明とさせていただきます。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。

それでは続いて、DAIBOUCHOUさんに、気になる点についてご質問をいただきたいと思います。
DAIBOUCHOUさん、よろしくお願いいたします。

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。先ほどご説明いただきましたが、前期の通期業績は業績予想比で減収増益となりました。ハルメクの構造改革や、ことせ物販の収益性改善の成果とのことですが、具体的にどのような施策を行われたのでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

業績ハイライト（連結損益計算書）

ハルメクholdings

- 売上は前期比微減、業績予想を下回った。主な要因はことせ物販の減収によるものです。
- 利益は大幅増益、業績予想を大きく上回りました。**
- ハルメクの構造改革やことせ物販の収益性改善が進みました

(IFRS基準)	25/3期 実績	26/3期		前期比		予想比	
		業績予想	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上収益	33,930	35,000	33,812	△117	△0.3%	△1,187	△3.4%
営業利益	1,068	1,500	1,774	+706	+66.1%	+274	+18.3%
税引前利益	1,020	1,450	1,727	+707	+69		

質疑応答

業績の進捗状況

ハルメクholdings

- ・構造改革は引き続き順調に進んでいます
- ・1Q実績は27/3期業績予想の**上期利益予想を超過しました**

(IFRS基準)	27/3期	27/3期 業績予想	
	1Q	上期	
	実績	予想額	進捗率
売上収益	9,045	16,800	53.8%
営業利益	790	750	105.5%
税引前利益	777	725	107.2%
当期利益	500	450	111.2%

単位：百万円

9

おかげさまで第1四半期の利益は予想を上回る数値を上げることができました。第1四半期の営業利益は7億9,000万円で、上期の当初の業績予想が7億5,000万円ですので、第1四半期の時点で上期の業績予想の数値を超えることができている状況でございます。

冒頭でもお話しさせていただいたとおり、構造改革は利益を増やすことだけが目的ではなく、最終的には利益と売上の両方を成長させ、企業価値を高めることを狙いとしております。そのため、筋肉質になるに従って、売上

質疑応答

●DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。ありがとうございます。

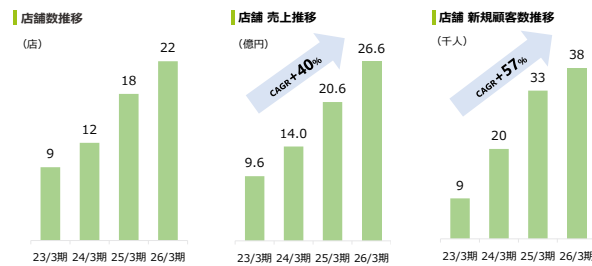
次に、店舗数と店舗売上は成長していますが、ハルメクの物販事業全体の売上は横ばい傾向です。事業全体への波及効果は限定的なのでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

新店舗展開を継続し、新規客獲得とファン化を促進

ハルメクholdings

- ハルメクの商品毎のコンセプトや世界観をお客様に体感していただくため積極的に出店を進めています
- 26年3月期は4店舗増加し、14都道府県に22店舗を展開しています
- 売上及び新規顧客数は順調に増加しており、27年3月期も出店を継続していきます



株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

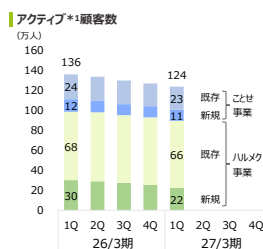
質疑応答

■ハルメクHD 宮澤様

アクティブ顧客数は構造改革を進めていること等により減少

ハルメクholdings

- ・アクティブ顧客総数は前年比減となりました
- ・ハルメク事業は読者数の減少及び構造改革による広告投資の適正化と抑制により新規顧客が減少しています
- ・ことせ事業は収益改善のために広告投資を絞った影響で、アクティブ顧客数が減少しています



*1 12ヶ月以内に当社サービスを利用した顧客数

11

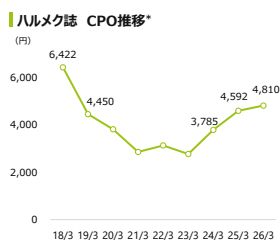
ただいまDAIBOUCHOUさんが言われましたように、顧客数が減っている理由は、広告投資を絞っていることにごさいます。採算が比較的短期間で取れる層に限定して広告を行っていることが要因です。これは「ハルメク」にし

質疑応答

■ハルメクHD 宮澤様

広告効率（CPO）の改善に向けた取り組みに着手しています ハルメクholdings

- 新規販売手法の開発
 - TSUTAYAの書店との協業などの新しい取り組みを進める
 - Web経由での獲得強化を進めています
- コンテンツの強化
 - AI特集や小さな挑戦の始め方等、新たな獲得の柱となる特集を模索しています



質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。ネット広告を効率的なところに絞り込まれた結果、CPOがそこまで上がっていないとも言える、というニュアンスでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

そのとおりです。広告はこちら側でかなりコントロールできますので、採算が良くないと判断すれば、それ以上は出稿しないという形でコントロールしている状況です。

ただ、コントロールしすぎると、今度は購読者数が減ってしまいます。そのバランスを取りながら、基本的には同じ広告費を使ってもより多くの方にご購読を開始いただけるようなメディアを探したり、販売方法を工夫したりしております。

●DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。

次に、「HALMEK up」をサブスクモデルから物販・広告モデルに転換されました。物販・広告モデルに転換された狙いや背景を教えてください。

■ハルメクHD 宮澤様

情報コンテンツ事業 (WEB)
プレシニア向けメディア「HALMEK up」のビジネスモデルを転換 ハルメクholdings

- 従来のサブスクモデルから物販・広告モデルに転換しました (2026年5月7日ローンチ)
- すべてのコンテンツを無料開放して集客力を強化し、広告収入を増強しています
 - プレシニア向け物販サイト「Up select」でアパレル販売を開始しています

■全ての有料コンテンツを無料開放

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

質疑応答

そこで今回、有料コンテンツもすべて無料に開放し、どなたでもご覧いただける形にいたしました。さらに、動画を中心としたコンテンツの充実にも取り組んでおります。

最終的なマネタイズにつきましては、広告収入に加えて、実はこの中で物販も開始しております。私どもは商品を作ることがある意味で得意な会社ですので、まずは50代女性向けのファッションとして、「HALMEK up」内に「Up select (アップセレクト)」というコーナーを設け、物販を開始いたしました。

このように、ビジネスモデルをサブスクリプションから広告収入と物販へ切り替えるという、大きな転換を行いました。

●DAIBOUCHOU

わかりました。やはり、顧客を増やして物販で稼ぐというイメージでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

そのとおりです。あわせて広告収入も増えてまいります。

●DAIBOUCHOU

わかりました。次に、コミュニティ事業はヴォーグ学園のM&Aもあり、大幅増収の見込みです。魅力的なイベントの企画力、運営力が重要だと思いますが、どのように強化されていますでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

基盤事業内訳

ハルメクholdings

- 情報コンテンツは、増収増益を計画しています
- ハルメク物販は、構造改革を進め、増収増益を計画。広告効率の低いマスメディア広告を大きく削減する一方、店舗・EC・カタログ等を伸ばします

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

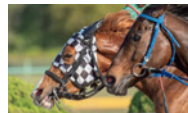
質疑応答

コミュニティ事業

新たなイベントやサービスの開発を進め、新規顧客を開拓します ハルメクholdings

- 高付加価値・高単価のプレミアムイベントの拡充に加え、新たに企画した「はじめてシリーズ」が好評です
- 大型のリアルイベントを連続開催、2026年7月に福岡でも実施、今後も全国でハルメクとの接点を増やします
- 2026年5月に手芸・クラフト分野のカルチャースクールを運営するヴォーグ学園がグループインしました

「はじめてシリーズ」の例



はじめての競馬場
1.3万円

- ✓ 馬券の買い方をイチからレクチャー
- ✓ 観戦型レストランで白熱のレース観戦を楽しむ

大型のリアルイベント



ハルメクフェスタ in 福岡
2026年7月28日開催

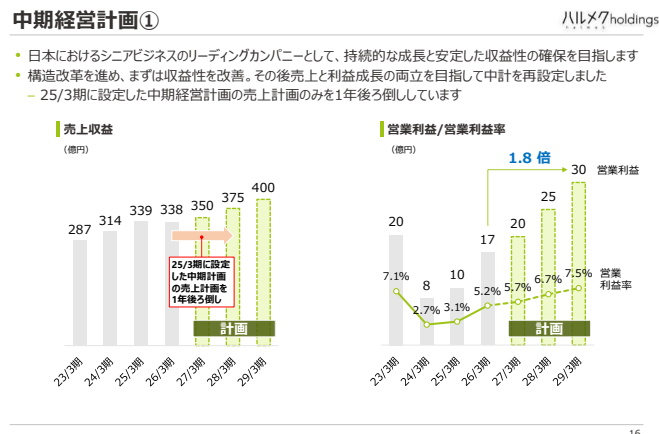
- ✓ 雑誌や通販、イベント等ハルメクワールドを体感できるイベント
- ✓ 約350人の方が来場

質疑応答

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、中期経営計画の売上計画を1年後ろ倒しにされました。増収よりも収益性の改善を優先された結果だと思いますが、その理由を教えてください。

■ハルメクHD 宮澤様



■ハルメクHD 宮澤様

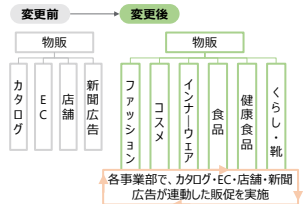
**ハルメク物販事業：
総合通販型から専門物販型への移行を進めています**

ハルメクholdings

- ・従来のチャネル別の組織構成から、商品カテゴリー別の事業部制に移行しました
→ まずは、コスメの専門物販化からスタートし、事業コンセプトを明確化しています

■専門物販化に向けた組織変更

チャネル別組織から、各商品カテゴリー別事業部制に再編して、専門物販化を進めています



■専門物販化に向けた取り組み (コスメの事例)



17

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

質疑応答

物販が成長の原動力の1つになると考えており、これは「HALMEK up」の中での物販も含めてご理解いただければと思います。

なお、あまりカウントしていないのが、先ほどのコミュニティなどでございます。こちらは実は買収なども行い、売上は乗ってきているのですが、まだ計画には織り込んでおりません。現実性の高いところということで、物販で確実に成長することを織り込んでおります。

●DAIBOUCHOU

それでは、コミュニティなどは伸びしろと言いますか、上振れ余地という位置づけでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

そうですね。コミュニティはなかなか難しいビジネスでして、お客様の評価は非常に高く、満足度も非常に高い事業です。先ほど申し上げたとおり、こうした体験はインパクトが大きいのですが、これをビジネスとして成立させるのはなかなか難しい面がございます。

例えばリアルな企画で、どこか福岡で何かを行おうとすると、そこに人員が赴き、場所を借り、募集を行うこととなりますので、採算を取るのが難しくなります。明らかにニーズははっきりとあるものの、ビジネスとして成立させるにはどうすればよいか、現在いろいろと試行錯誤している状況でございます。

●DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に、株主還元についてです。配当が今期から40円、50円、60円と増配する計画ですが、仮に中期経営計画の利益が未達でも、この増配はあるのでしょうか。それとも、あくまで配当性向35%での目安なのでしょうか。

■ハルメクHD 宮澤様

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

質疑応答

ですから、40円、50円、60円という金額が先にあるわけではなく、利益計画が達成できた暁には、配当性向35%を目安とするとこの配当額になります、ということでございます。

例えば2026年3月期は、元々の配当予想では30円でしたが、利益が非常に良かったことから、配当性向35%前後、実際には35.6%となる34円とし、4円の増配といたしました。あくまでも利益が先にあり、配当性向は基本的にこの水準を維持していきたいと考えております。

●DAIBOUCHOU

わかりました。それでは、下振れの可能性もあるけれども、上振れもあるということですね。

■ハルメクHD 宮澤様

はい。下振れた場合も、35%という考え方で対応していきたいと考えております。

●DAIBOUCHOU

わかりました。また、抽選で当たる豪華な株主優待や、たくさんの自社商品のセットなど、株主優待が非常に魅力的です。株主優待のこだわりと狙いを教えてください。

■ハルメクHD 宮澤様

株主優待制度①
必ず貰える選べる株主優待

ハルメクholdings

- ハルメクグループの雑誌や商品・サービスを実際に体験いただき、その魅力や良さを実感していただくことで当社株式への新規投資や継続保有を検討いただきたい
- 26年9月期

株式会社ハルメクホールディングス×DAIBOUCHOU | 2026年9月7日(月)
7119 東証グロース市場

質疑応答

株主優待制度②
抽選で当たる株主優待

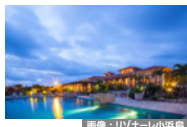
ハルメクholdings

- 保有期間が長く、保有株式数が多くなるほど、当たりやすくなる抽選方式です
- 人生をよりよく生きるための特別な体験機会を提供しています
- 26年9月度の特選協賛品は「マイクロ胡蝶蘭」です

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選択可能



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



ひらまつディナー券
(2名・39,000円分)
当選数5名

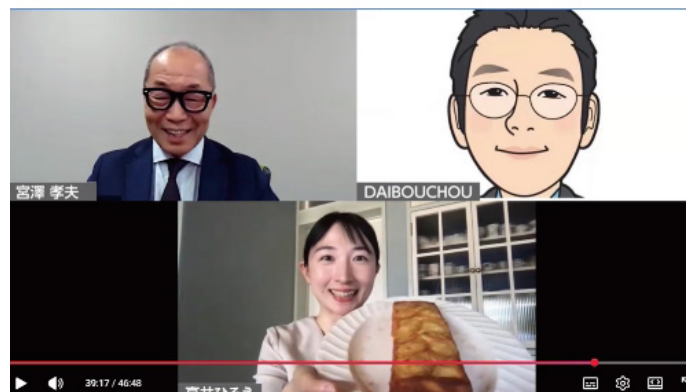
— 特選協賛品

質疑応答

■ハルメクHD 宮澤様

ありがとうございました。

本日ご紹介した株主優待に関連して、実は皆様に事前に2点ほどお送りしております。先ほども少し映っておりましたが、お手元に届いておりますでしょうか。



▲フィスコ 高井

はい、届いております。こちらの人参ジュースと、こちらのお菓子ですね。ありがとうございます。

■ハルメクHD 宮澤様

ありがとうございます。そちらはいずれもハルメクの主力商品で、株主優待でもお届けしている商品でございます。もちろんプライベートブランドですので、他ではお買い求めいただけません。

まず人参ジュースからご紹介いたしますと、こちらは20年以上販売しているロングセラー商品でございます。濃縮果汁に水を加えたものではなく、いわゆるストレートタイプで、濃縮して後から水を加えるのではなく、そのまますりおろしております。中身は人参と、あとはりんごが入っており、それらをすりおろして作ったものです。素材はすべて国内、国産のものを使用しております。

さらに申しますと、有機とは謳っておりませんが、農薬や化学肥料を最小限に抑える形で栽培しております。甘味料や保存

質疑応答

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。では、いただいております。思ったよりも、とても飲みやすいですね。人参の味はしっかりとあるのですが、癖が強すぎず、自然な甘みがあります。驚きました。DAIBOUCHOUさんはいかがですか。

●DAIBOUCHOU

私も何度かいただいておりますが、繊維が残っていると言いますか、完全な液体にはなっておらず、少しとろりとした感じがあります。人参は食べにくいところもあると思いますが、りんごも入っているので飲みやすくなっており、濃厚感もありながら、喉越しや後味はすっきりとしています。それほど口に残らず、甘さも控えめで、飲んだ後に喉が渇くようなこともありません。非常に良いジュースだと思います。

■ハルメクHD 宮澤様

ありがとうございます。人参ジュースとしてはかなりこだわって作っております。世の中に人参ジュースはたくさんあると思いますが、非常に特別なジュースですので、ぜひ皆様にもお飲みいただければと思います。続いて、お菓子の方でございます。「柚子の里だより」という商品ですが、こちらはいかがでしょう。

▲フィスコ 高井

では、こちらもいただきます。美味しそうですね。

食べる前から柚子の香りがふわっと広がって、幸せな気持ちになります。いただきます。とてもしっとりしていますね。甘いのですが甘すぎず、少しほろ苦さもあります。やはり柚子が丸ごと乗っているのがいいですね。大人向けのお菓子という感じがします。DAIBOUCHOUさん、いかがですか。

●DAIBOUCHOU

パウンドケーキはパサつきがちだと思うのですが、こちらは非常になめらかです。皮の部分の苦みが非常に生かされていて、柚子のさっぱり

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

宮澤様、DAIBOUCHOUさん、本日はありがとうございました。
それでは最後に、お二方から視聴者の皆様へご挨拶をお願いできればと思います。
まずは宮澤様から、お願いいたします。

■ハルメクHD 宮澤様

長時間お聞きいただき、ありがとうございました。
ただいまご説明申し上げましたとおり、私どもは構造改革として、企業価値を長期的に高めようということ
で、全社を挙げて取り組んでおります。
そのベースにあるのは、私どもの強みである等身大のお客様をきちんと理解し、それをもとに事業を展開し
ていくことです。
前半のまずは筋肉質にするという段階は、おかげさまで比較的うまくいっているのではないかと考えており
ます。後半戦では、さらにその上で売上やお客様を増やしていくことで、会社の価値を高めてまいりたいと
考えておりますので、引き続き応援いただければ嬉しく思います。どうぞよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。
それでは、DAIBOUCHOUさんにも本日の対談を振り返ってのご感想をいただければと思います。よろしく
お願いいたします。

●DAIBOUCHOU

雑誌業界という非常に厳しい環境の中で成長されています。1年前にも一度、この動画に参加させていただき
ましたが、それから業績も株価も回復しており、経営状況が非常に良いのだなと実感しております。
商品自体も非常に多く、それを評価してくださるお客様にも恵まれています。今後、増益と増配が期待でき
るという点で、注目したいと思っています。本日はどうもありがとうございました。

▲フィスコ 高井

はい、ありがとうございました。
それでは、これにて本日の対談を終了いたします。
皆様、最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ