

# 2024年3月期 決算説明会資料



2024年6月5日 【証券コード 7416】

株式会社はるやまホールディングス

## 2024年3月期 業績概要

- 店舗の統廃合による店舗数減少の為、売上高は前期比2.6%減の35,915百万円
- 販売管理費の減少により2期連続の黒字化を達成
- システム開発の中断による固定資産除却損459百万円を特別損失で計上したが、法人税等調整額の減少により、当期純利益は前期比64.2%増の405百万円

## 2025年3月期 業績見通し

- 売上高は36,000百万円で0.2%の増収。Eコマースの売上拡大、オーダースーツの展開拡大、ほっとひと息ステーションの増設などの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から減益となる見通し

## 経営戦略

- ビジョン「地域に必要とされる店に」を実現するため、【シン・HARUYAMA】 = **4つのシン**（信頼、自信、進化、新規事業）の実現に取組み、企業文化の変革に取り組む
- 4つのシンを実現する取組課題  
①商品とサービスの再編成、②デジタルを起点とした事業改革、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、⑤サステナビリティ経営で社会的責任を果たす

1. 会社概要・事業概要
2. 業績概要 2024年3月期
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 2025年3月期



# 会社概要・事業概要

# 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	岡山県岡山市北区表町1丁目2番3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	374店舗 (2024年3月末)
グループ従業員数	1,207名 (2024年3月末) ※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・概要



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  
レディーススーツ、礼服、ビジネスカジュアル、  
靴・鞆等を展開



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・オケーシ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

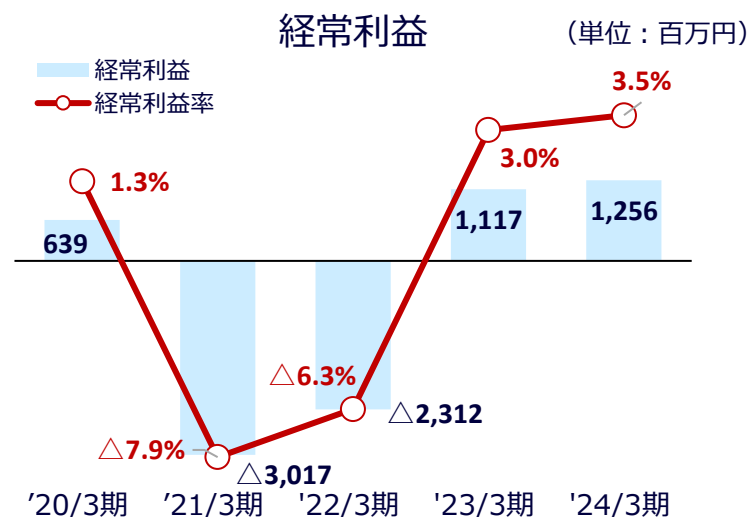
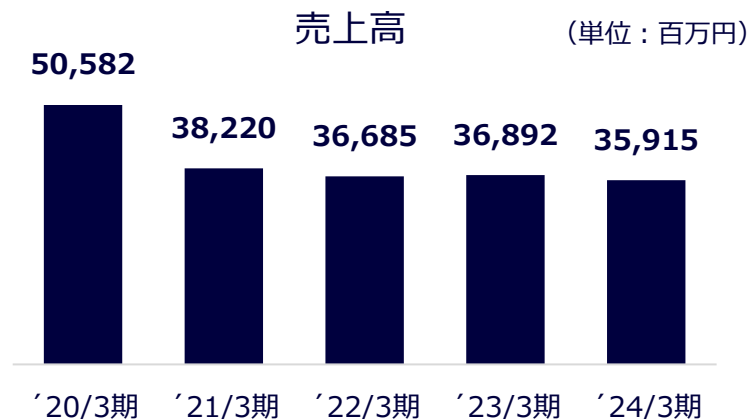


# 業績概要 2024年3月期

# 2024年3月期 連結損益計算書

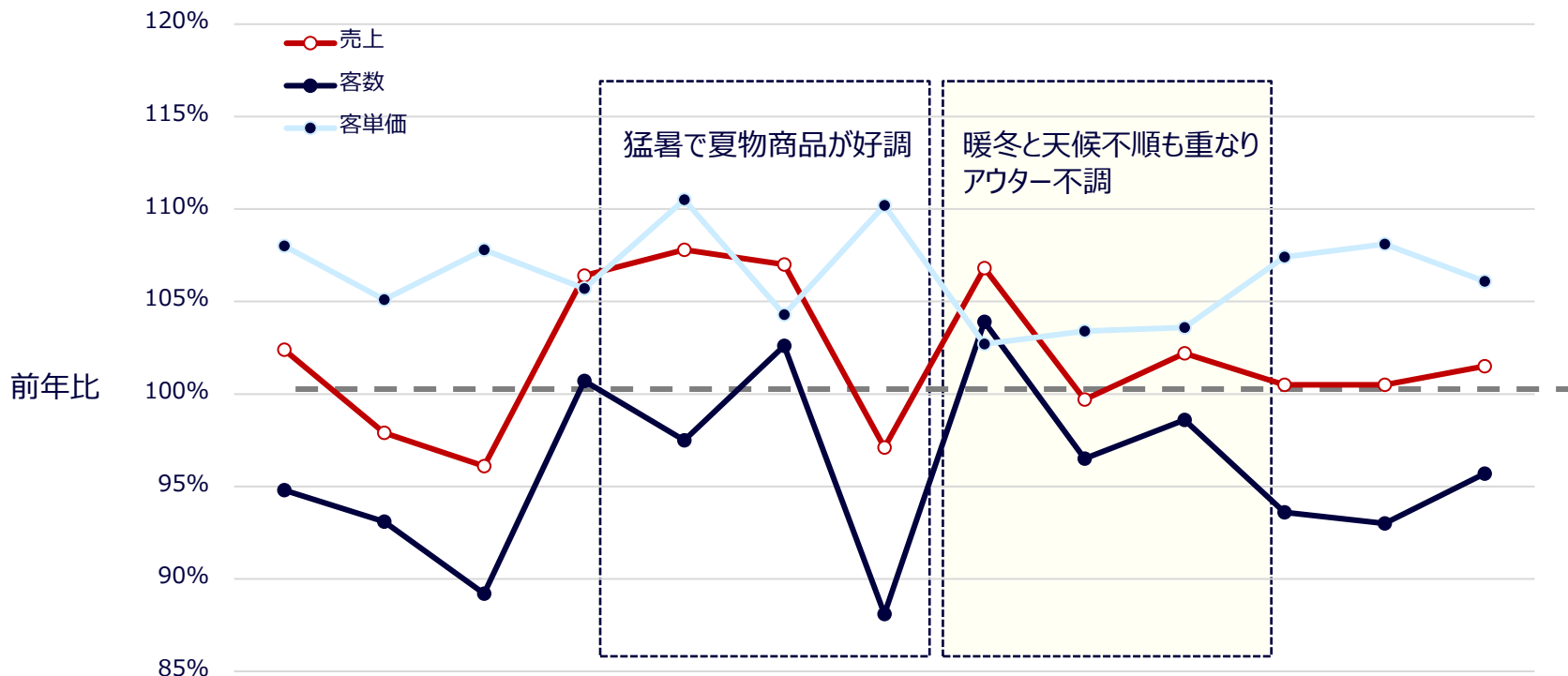
- 2023年3月期まで取り組んだ店舗統廃合の影響で売上高は2.6%の減収35,915百万円
- 店舗統廃合が功を奏し経常利益は12.4%増益の1,256百万円

(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期 (前期比増減額.率)
売上高	36,892	35,915 (△977 △2.6%)
売上総利益	22,003	21,490 (△513 △2.3%)
(売上総利益率)	(59.6%)	(59.8%+0.2%)
販管費及び 一般管理費	21,264	20,562 (△701 △3.3%)
営業利益	739	927 (+187 +25.3%)
経常利益	1,117	1,256 (+138 +12.4%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	247	405 (+158 +64.2%)



# 既存店売上高推移

- 『既存店のお客様の客単価』は、割引プランや販売価格の見直しで高水準を維持
- 『既存店の客数』は、天候不順や気温の影響を受けて大きく変動



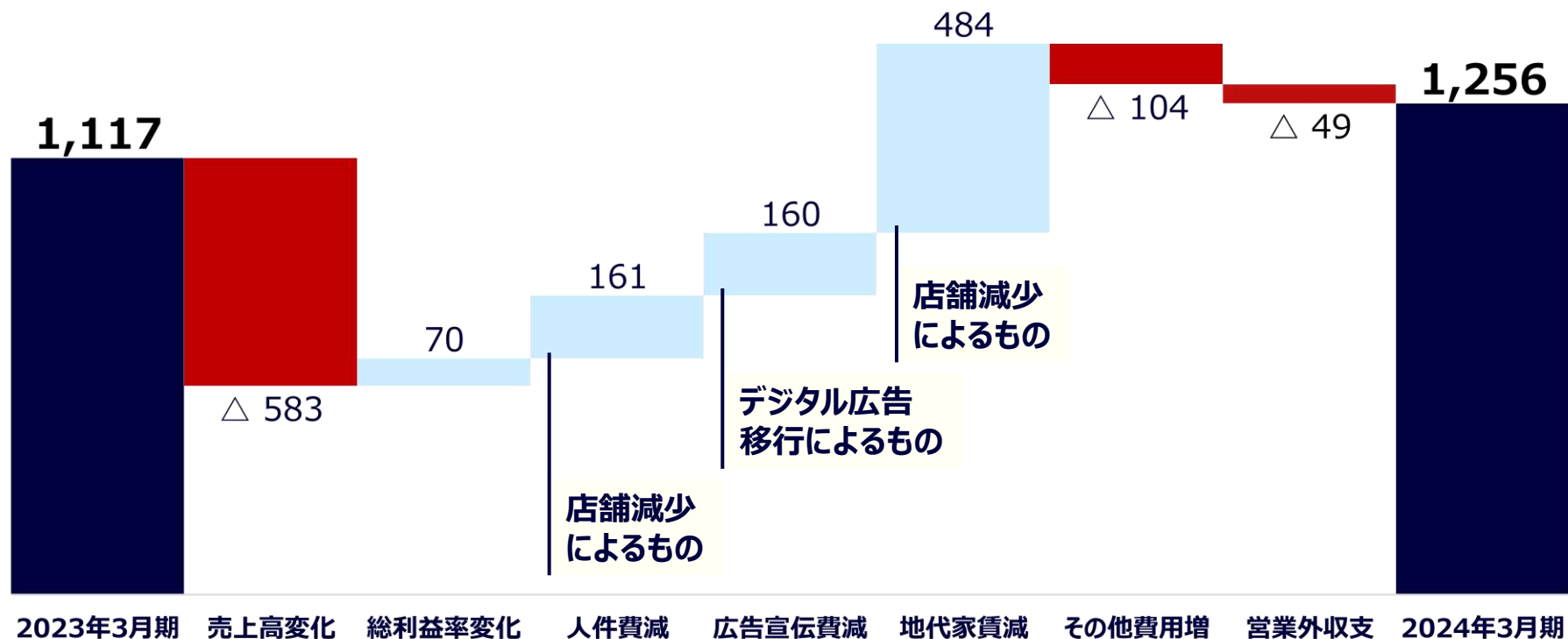
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	総計
● 売上	102.4%	97.9%	96.1%	106.4%	107.8%	107.0%	97.1%	106.8%	99.7%	102.2%	100.5%	100.5%	101.5%
● 客数	94.8%	93.1%	89.2%	100.7%	97.5%	102.6%	88.1%	103.9%	96.5%	98.6%	93.6%	93.0%	95.7%
● 客単価	108.0%	105.1%	107.8%	105.7%	110.5%	104.3%	110.2%	102.7%	103.4%	103.6%	107.4%	108.1%	106.1%



# 経常利益増減要因分析

- 店舗削減により売上高の減少で583百万円の減益、売上総利益率は商品原価の高騰もあったものの、割引セールの見直しや価格転嫁もあり前期比+0.2%を維持
- 店舗数減少により人件費は161百万円減少、地代家賃は484百万円減少、広告宣伝費見直しにより160百万円減少し、経常利益は139百万円改善して1,256百万円

(単位：百万円)



# 2024年3月期 連結貸借対照表

- 店舗の統廃合により商品や固定資産が減少、借入金返済も進んだため、総資産は1,308百万円減少し、自己資本比率は50%台を回復

(単位：百万円)	科目	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
流動資産	現金及び預金	14,616	13,826	△789	安定水準をキープ
	商品	9,162	8,896	△266	商品回転率 4.0水準
	その他	3,634	3,962	+328	
	合計	27,412	26,684	△727	
固定資産	有形固定資産	12,522	12,534	+11	
	その他	8,663	8,072	△591	差入保証金 △261百万円
	合計	21,185	20,606	△579	
【資産合計】		48,598	47,290	△1,307	
流動・固定 負債	支払手形・買掛金	5,004	4,771	△233	
	短期・長期借入金(含む1年以内)	12,227	10,221	△2,005	借入金の返済
	その他	7,614	8,354	△740	
【負債合計】		24,846	23,346	△1,499	
【純資産】		23,752	23,944	+192	自己資本比率 50.6%
【負債 純資産合計】		48,598	47,290	△1,307	

# 2024年3月期 連結キャッシュフロー計算書

- 財務体質の改善により2期連続安定的な営業キャッシュフローを実現
- フリーキャッシュフローは1,814百万円と高水準で、借入金を1,997百万円返済

科目 (単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比 増減額	主な増減要因
<b>営業CF</b>	<b>4,165</b>	<b>1,277</b>	<b>△2,888</b>	
税引前当期純利益	740	547	△193	
減価償却	586	511	△75	
減損損失	415	129	△286	
店舗閉鎖損失	△154	△2	+152	
売上債権	1,688	△281	△1,969	前期は回収サイト変更あり
棚卸資産	1,803	250	△1,552	前期は店舗数の減少で在庫圧縮
仕入債務	△780	△233	+547	
その他	△133	356	+489	システム除却損459百万円あり
<b>投資CF</b>	<b>△468</b>	<b>537</b>	<b>1,005</b>	
有形固定資産取得	△240	△421	△181	店舗修繕など設備投資の実施
無形固定資産取得	△603	△247	+356	
その他	375	1,205	+830	本社売却代金を含む
<b>フリーCF</b>	<b>3,696</b>	<b>1,814</b>	<b>1,881</b>	
<b>財務CF</b>	<b>△1,438</b>	<b>△2,604</b>	<b>△1,166</b>	
長期借入金増減	△1,085	△1,997	△912	長期借入金返済によるもの
<b>期末現預金</b>	<b>14,616</b>	<b>13,826</b>	<b>△790</b>	

# 本社移転並びに固定資産売却に関して

- 職場環境の整備・改善により、維持管理コスト低減と労働環境を整備
- 経営資源の効率的な活用及び、資産効率を高めて財務体質を強化する

対象物件所在地 **岡山県北区表町一丁目2番3号**  
**地階付 地上5階建物**

新 本 社 **岡山市内への移転**



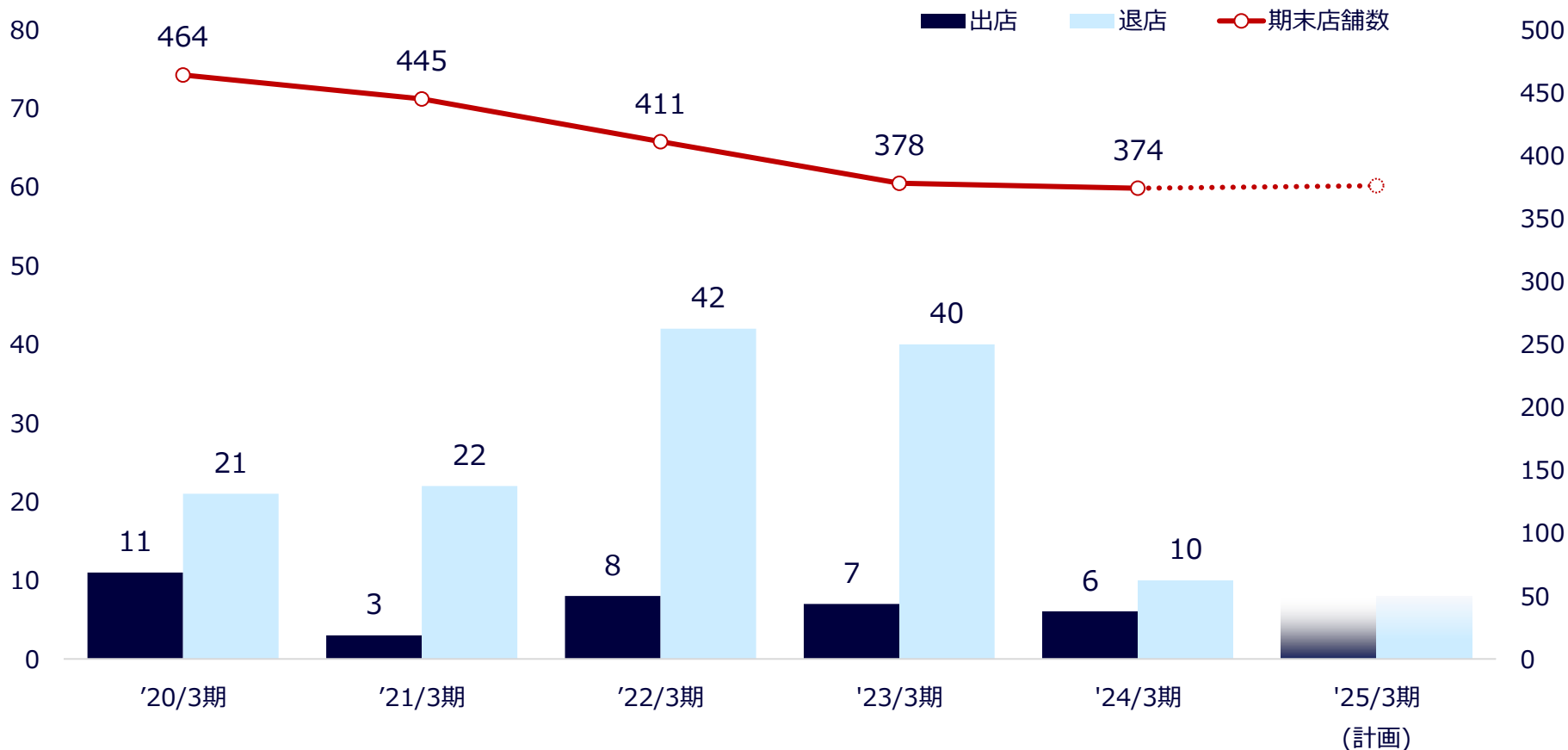
**建物の維持管理コストの低減  
スタッフの労働環境の改善、BCP対策**

# 2024年3月期 出退店状況

- 新規出店6店、退店10店により、期末店舗数374店(前期末比△4店)
- 出退店のうち、3店舗は移転によるもので、純粋な新規出店は3店、退店は7店
- 2025年3月期は、既存店舗の修繕・改装に取組みし、店舗数は大きく増減しない方針

出退店数

店舗数



# ECの取り組み

- Eコマースは一貫して売上額、全社売上に対する売上比率ともに一貫して増加傾向
- SNSをフル活用。公式アカウントから情報発信に加えて、全店舗がSNSアカウントを取得し、店舗独自でもスタッフのコーディネート提案などの情報を発信

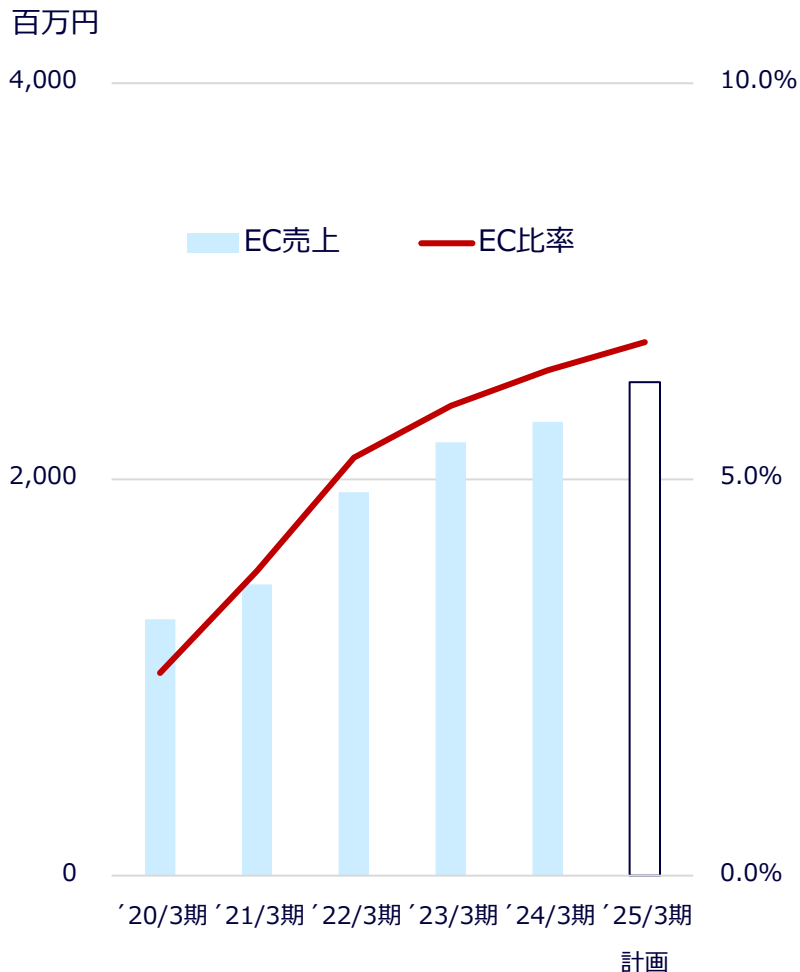
## ECと店舗との連動

- ◆ スタッフによるコーディネート発信
- ◆ SNS配信
- ◆ 店舗受け取りの強化
- ◆ 店舗でのECサイトを活用した接客
- ◆ 全店舗からSNS情報発信に挑戦



## 利益体質への改革

- ◆ 製作費コストダウン ⇒ 内製化、人材採用によりページ魅力UP
- ◆ WEB限定商品の展開



全社売上の伸長



# 資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応①

## ➤ 現状の評価

### PBR

株価

1株当たり純資産

2024/5月 0.41倍  
(2023/3月 0.33倍)

23年11月 0.36倍  
から好転

### ROIC

税引後営業利益

投下資本

2024/3月 2.3%  
(2023/3月 1.4%)

加重平均資本コスト  
(WACC) 2.4% を  
やや下回る

### ROE

当期純利益

自己資本

2024/3月 1.7%  
(2023/3月 1.0%)

株主資本コスト  
4.6% を下回る

※ROICは、実際の税金費用控除後で算出



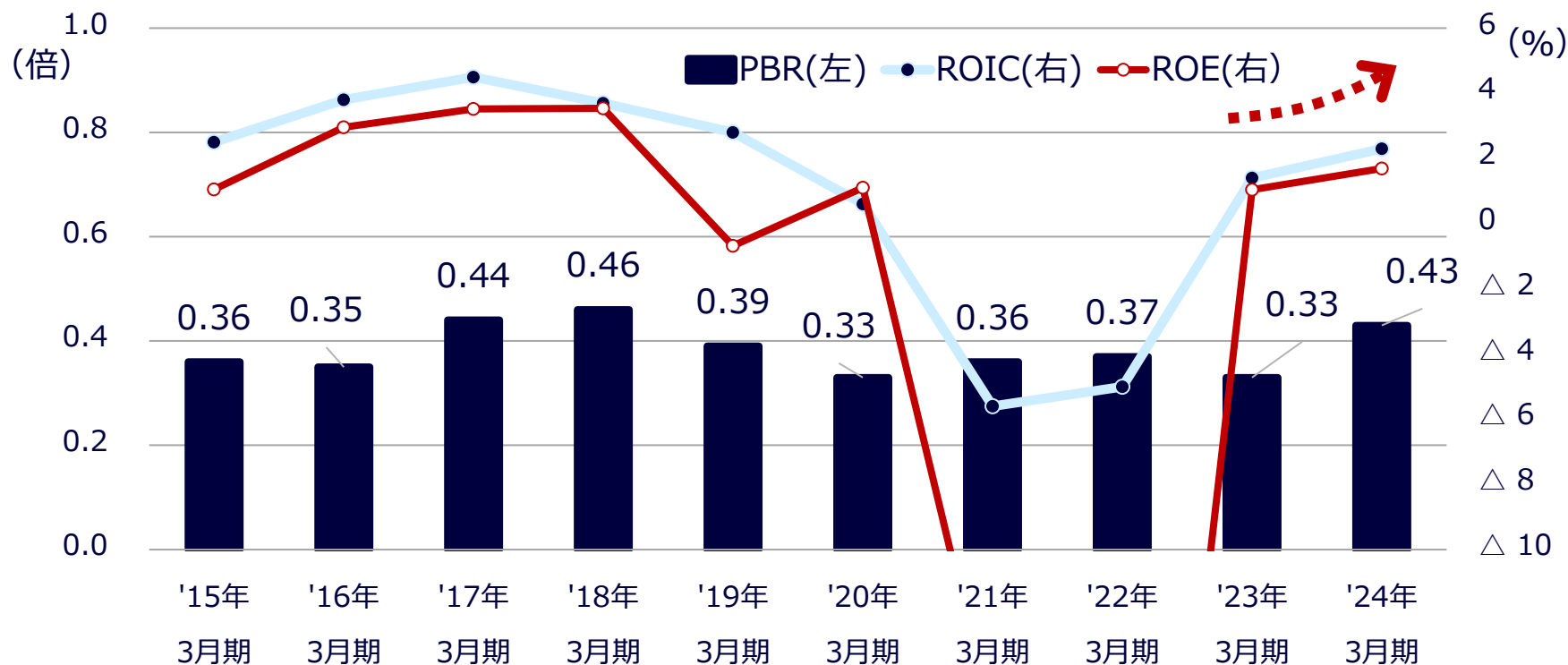
# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応②

## 過去からの趨勢

**PBR** 過去10年間 0.33~0.46倍  
のレンジ内で推移

**ROIC  
ROE** 2期連続の増益と総資産の  
圧縮で好転してきた

### 収益力の向上&資産の効率的活用でROICを高める



# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応③

## ➤ 今後の取組課題 = 投資活動のギアを上げる

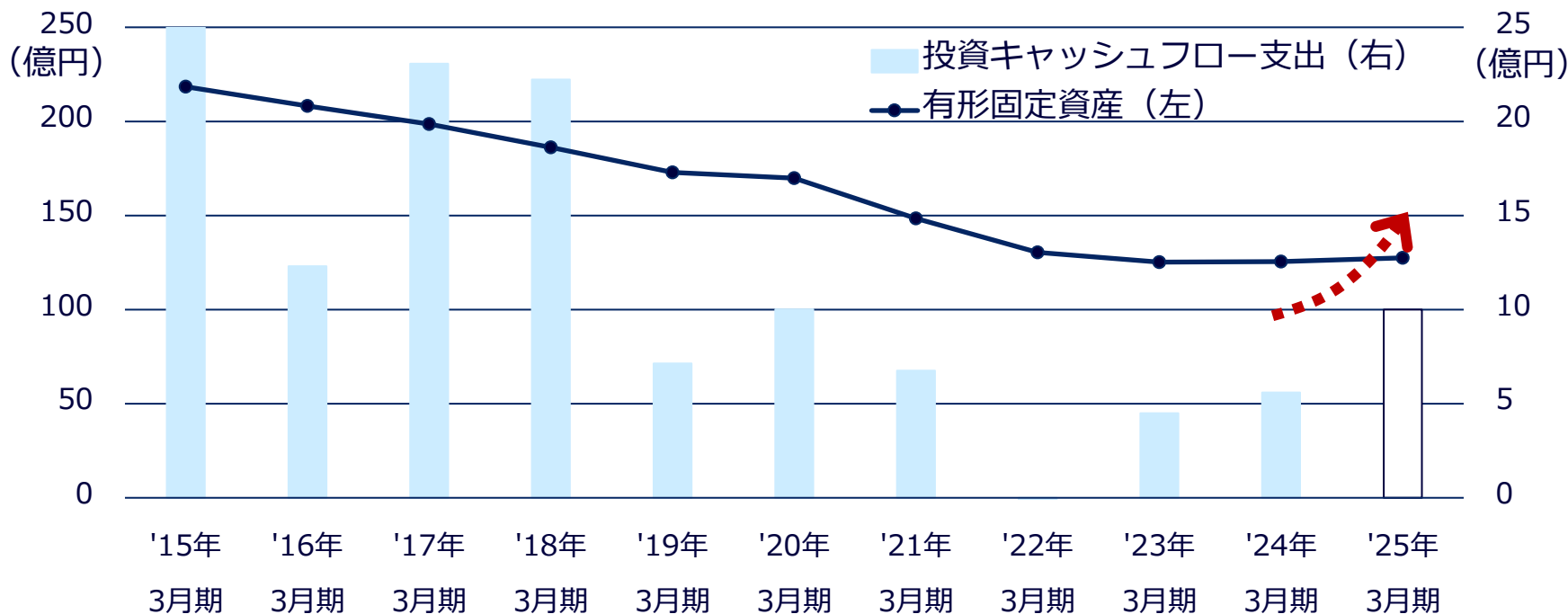
有形  
固定資産  
残高

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



※24年3月期は、本社売却による収入は除外

# 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

## ➤ 全社の取組み施策

### 1. 4つのシンを実現することで、投下資本の収益性と効率性を高める

#### 信頼・進化

- ・ 今後3年間、店舗修繕と改装を集中的に実施、快適な買い物空間を実現
- ・ 「科学で着るをかえていく」のブランドイメージをアピール
- ・ デジタルを起点をした新たな事業改革を加速する

#### 自信・新規

- ・ 従業員が誇りを持ち自信をもって働ける企業文化への改革
- ・ 新規事業の立ち上げ投資、人と環境にやさしいサステナブルな経営

### 2. 株主還元への安定的取組み

#### 株主還元

- ・ 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、安定的な配当を維持する
- ・ 2024年2月に株主優待制度を見直し、継続保有期間に応じた優待を採用。3月以降、売買高や株主様の人数も増加する傾向

### 3. 株主への情報開示とリレーションを充実する

#### IR・SR強化

- ・ 株主・投資家への適時適切なわかりやすい情報開示を継続
- ・ ホームページをリニューアルし、よりアクセスしやすい環境を整備する予定

### 4. ガバナンス体制の強化

#### 企業統治

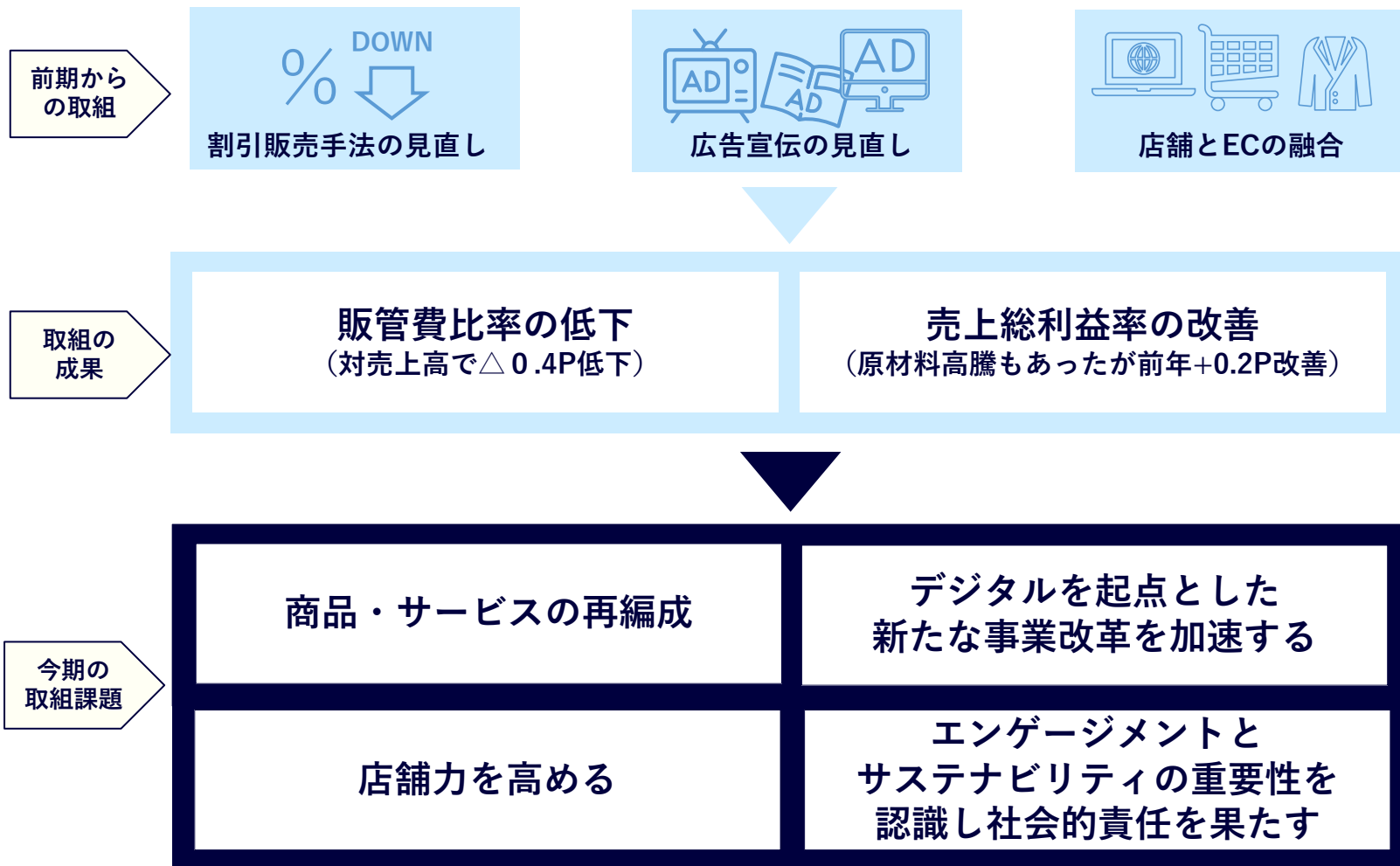
- ・ 複数の独立社外取締役が、法務と財務の専門的見地から問題提議や議論ができる構成
- ・ 社外取締役・監査役で構成する指名委員会で、取締役候補と経営幹部の選任を提言



# 業績予想 2025年3月期

# 2025年3月期 事業の改革と進化の推進

- 今期から、新たな取組課題を設定し、事業の改革と進化を推進
- 前期実施した投資活動のギアをさらに上げ、経営基盤の整備と強化



# 2025年3月期 業績予想

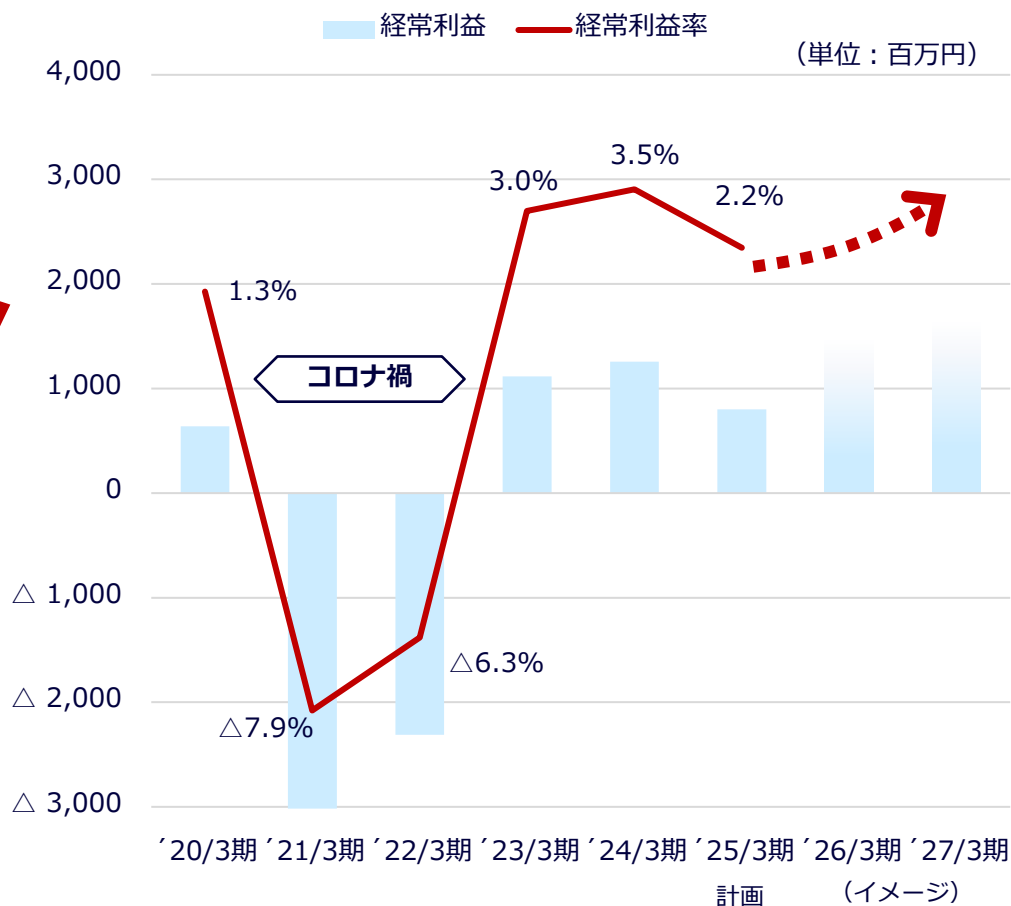
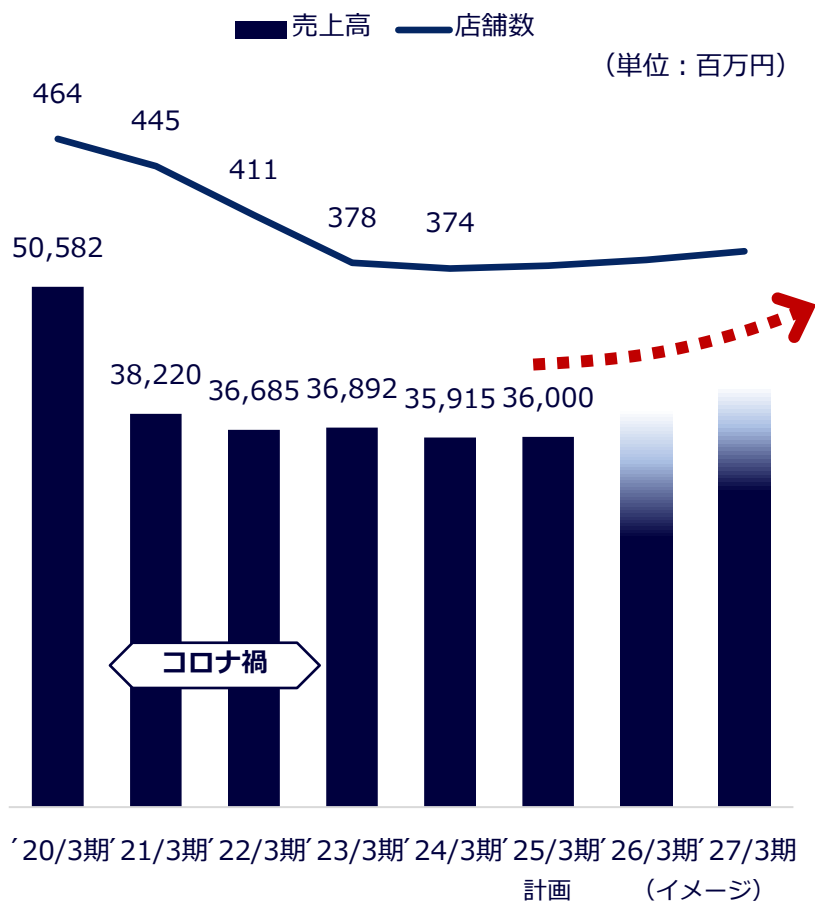
- 売上高はECの売上拡大、オーダースーツの拡大、ほっとひと息ステーションの増設等で微増
- 店舗看板や内外装の修繕を積極的に進めるなど、店舗力を高める
- 給与水準改訂や教育・研修の拡充など人的資本への投資も行う

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	<b>36,000</b>	0.2%
営業利益	927	<b>500</b>	△46.1%
経常利益	1,256	<b>800</b>	△36.3%
親会社株主に帰属する 当期 純利益	405	<b>300</b>	△26.0%
年間配当	15.5円	<b>15.5円</b>	同

# 2025年3月期は既存事業を改革・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
- 2025年3月期は、人件費の水準改定、店舗の看板や外観などの修繕、店内改装など経営基盤の整備と強化など、成長への先行投資をする事で、減益を予想



# 配当方針並びに配当予想

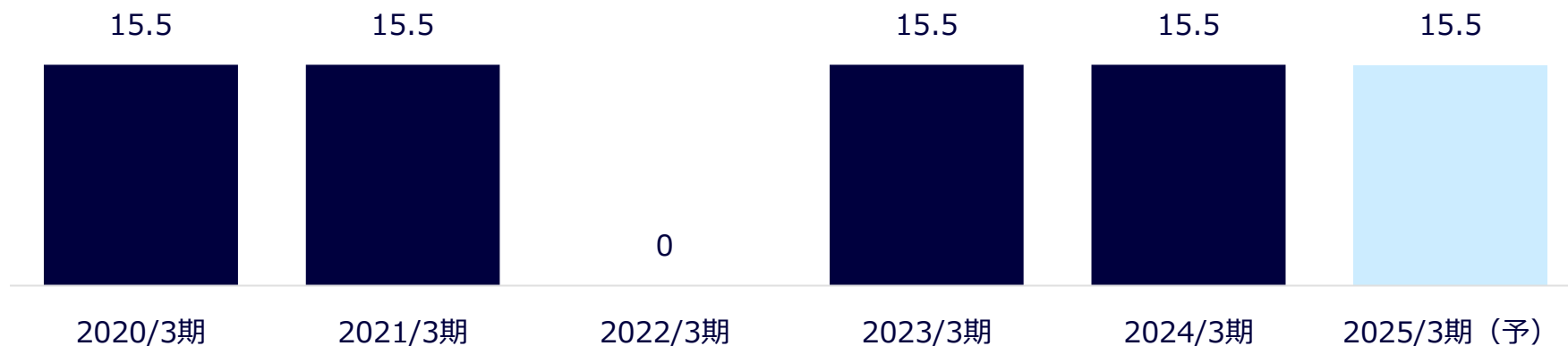
- 安定配当方針を継続
- 2025年3月期は引き続き15.5円を想定

## 【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**      **2025年3月期**

# はるやまグループが目指す方向①

## ➤ コロナ禍を乗り越えて、ビジネスウェア市場は大きく変化

### 業界を取り巻く環境

テレワークの普及などで  
働く場所が多様化

能力や経験を生かす転職が  
広がり、働く意識が多様化

「スーツ以外のビジネスウェア」の  
コーディネート多様化

ビジネスウェア購入可能店の  
選択肢が増えた

ネットやSNSを通じた  
購入体験が当たり前

大量生産・大量消費から  
サステナブル消費へ

ビジネスウェア市場の変化を眺みながら  
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”**

# はるやまグループが目指す方向②

## ➤ お客様第一主義の経営理念を貫き更なる成長を目指す

ビジョン 「地域に必要とされる店に」

シン・HARUYAMA

4つのシンで企業文化の変革に取り組む

1

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

2

従業員が誇りを持ち、**自信**をもって働ける会社に

3

既存事業の再生と**進化**

4

既存事業とのシナジーの高い**新規**事業の創造

# はるやまグループが目指す方向③

## ➤ シン・HARUYAMAを実現するための5つの取組課題

### 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



- 30代をターゲットにした新ブランドの展開開始  
**メンズ**▶ 伝統と革新をナチュラルにアップデートした30代男性のリアルクローズ  
**レディース**▶ 自分らしさを大切にする働く女性に向けた上質でモードなリアルクローズブランド



**KATHARINE E HAMNETT**

エシカルなライフスタイルを豊かに  
オン・オフシームレスに毎日を楽しむ



**INDIVI**

着なければならないオフィスウェアから  
毎日着たいマルチウェアを目指して

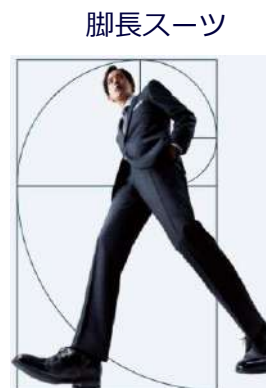
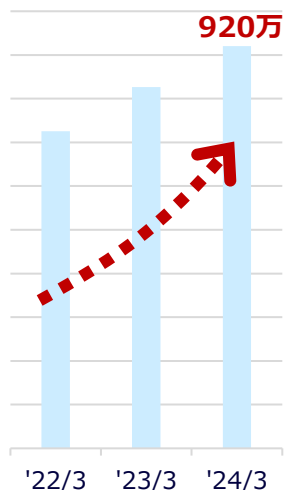


- ココロ、カラダのストレスからの解放をテーマに  
「科学で着るを変えていくHARUYAMA」へのブランドイメージ転換



**アイシャツ**

発売から15年 **920万枚** 突破



**科学ブランディング**  
連動型商品の開発

# 商品・サービスを再編成する はるやま事業部



▶ 地域のお客さまの来店増加へつなげるサービス“**はるとひと息ステーション**”の展開を拡大  
 スーツなどの“モノ”ではなくリラックススペースとしての“トキ”を提供

## 月額1000円で利用可能なサービス

### 【はるとひと息ステーション】

- ・ 本、雑誌読み放題
- ・ Wi-Fi・コンセント使い放題
- ・ ドリンクサービス
- ・ 健康器具利用可能

### 【はるやま店舗利用時】

- ・ 補正代無料 ・ ポイント5倍
- ・ ご購入商品10%割引



セルフドリンク

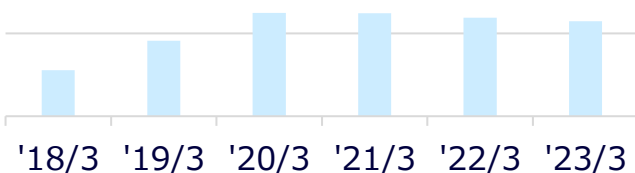


読書コーナー



ファイテン機材

## 1店舗当たりの会員数推移



**現在全店会員数 約3万人**

会員数は安定推移  
 前期よりサービス内容を改定し、  
 退会率が低下傾向

## はるとひと息ステーションの今後



**新サービス随時展開**  
 ウォーターベッドなど

2023年実績

店舗数  
 51店舗

2024年計画

**10店舗  
 拡大計画**



**新エリアへの展開**  
 今年6月に新潟・鹿児島へ導入

# 商品・サービスを再編成する P.S.FA事業部

- P.S. FA** ▶ 展開レーベルにそれぞれの役割を明文化  
パーソナルスタイリングでお客さまのニーズに最大限の対応を



Newスタンダード



機能的プチプライス



高品質トレンドビジカジ

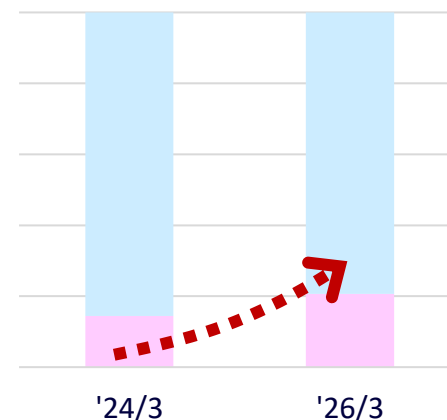


レディース  
Newスタンダード

- P.S. FA** ▶ 女性の社会進出を全力応援  
レディース事業を育て、男女の壁を壊す売場&ブランドへ



商品の充実・オフィスカジュアル強化  
外部コンサルとのレディースプロジェクト実施



レディース売上構成比拡大  
2年後計画20%

# 商品・サービスを再編成する フォーエル事業部

フォーエル

- お客さまの声を形に マーケットインの商品開発で“本当に欲しいウェア”を実現  
自社PBブランドEL.FOの進化で差別化を図る

EL.FO+LABO



M3 LABO®



お客さまの声を聴く  
座談会・アンケート

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  
声が形になった商品

新商品開発  
ハンズフリーシューズ

フォーエル

- 体の大きなお客様の暮らしを豊かにするライフスタイルアイテムを開拓  
& 新ブランドの開拓で定期的な来店を促進



ライフスタイルアイテム展開  
お客さまの暮らしを豊かにする商品

フォーエル独占ブランド開拓  
新規顧客獲得&ファン拡大

コラボアイテム



# デジタルを起点とした新たな事業改革を加速する

➤ OMOを推進 店舗とECの双方クロス利用を加速し、利便性の向上を図る

便利なお買い物への取り組み

iPad



ECサイトでの取り組み



店頭でのEC在庫販売

店舗受取サービス

VOCの徹底

WEB限定商品

モール販売強化

➤ マーケティング部新設でデータに基づいたマーケティング活動、SNSを通じたファン拡大を狙う



マーケティング部新設 SNS強化  
Instagram全店アカウント開設、TikTok投稿強化

専属アンバサダー任命  
SNSの顔となりファンを拡大

# 店舗力を高める

- 既存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

改装前



改装後



看板の改修



広々した綺麗なトイレ

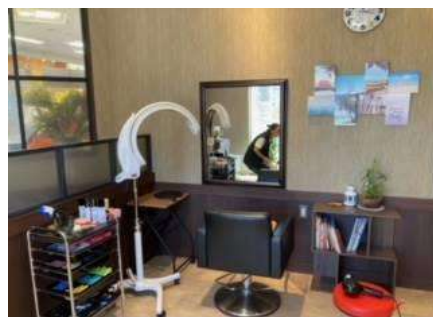


グリーンを使用した内装

- 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



駐車場の有効利用



店舗併設美容院



店内一部に別業態



一棟転貸

# 人と環境にやさしいサステナブルな経営

## ➤ 企業文化を変革し、エンゲージメントを高める

### 環境整備

～安全安心で働きやすい環境～

- ・ **本社移転**  
→働きやすい職場環境へ
- ・ **防災対策を整備**  
→安心して働ける環境へ
- ・ **健康経営の基盤を整備**  
→社員の健康増進を後押し

### 評価や処遇の制度整備

～公平公正な社風・成長機会の提供～

- ・ **表彰制度の見直し**  
→褒める文化を定着
- ・ **女性管理職登用**  
→多様性の確保
- ・ **評価、処遇の見直し**  
→離職防止、採用業務活性化

### 教育・意識改革

～個の育成、能力向上と  
エンゲージメント意識の高揚～

- ・ **配属後研修の徹底**  
→22年入社新卒1年後定着率97%
- ・ **社員へのビジョン共有**  
→企業目標の統一
- ・ **若手参画の場を設ける**  
→次世代幹部候補の育成

## ➤ 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



**下取りサービス**  
不要になったスーツ類を下取り



**環境に配慮した商品づくり**  
再生ポリエステルを使用した商品



# 新規事業への取り組み

- ▶ 健康に注目した新事業展開 **“HALストレッチ”**  
きつい運動は不要 短時間で効果ありの**“鍛えないジム”**ストレッチ専門店オープン



## HALストレッチ 西長瀬店

フォーエル店舗併設  
2023年7月オープン  
夜9時まで営業

プロアスリートも使用している最新鋭のマシンを使用 HAL STRETCH  
**鍛えないジム!**  
最新・最先端  
マシンで  
ストレッチ  
楽々・簡単  
ストレッチ  
2週間  
無料体験  
40分無料体験  
25分無料体験  
月額4,950円  
086-250-6310  
無料  
予約コールセンター  
15時から19時まで

### 「鍛えない」ジムとは

健康への考え方・取り組みは一人一人違います。毎日走ったり、ジムに行っておこなう方もいる一方で、「運動は嫌い・・・でも健康でいたい」という人の為にHALストレッチが新たな提案をいたします。

- 1 わずか15分の新感覚  
ストレッチマシンで  
全身をストレッチ
- 2 スキマ時間を有効利用!  
毎日の健康習慣に!
- 3 汗をかかないので  
普段着でOK!  
荷物が少なくてラクラク!

#### — こんな方にオススメ! —

- ジムに入ったが続かない
- 健康のために何かしたいと思っているがジョギング・ウオーキングだけで辛いことはない
- 子育てが一段落して健康のために何かしたい
- 出産後の体力・体形維持
- 朝の介護の高に自分の健康に向き合いたい
- 健康維持・柔軟性・姿勢矯正・ケガ防止



マシン会員 **【4,950円/月額】**  
セルフマシン 短時間ストレッチジム



**1 DAYパーソナルストレッチ**  
完全予約制 パーソナルストレッチ  
25分2,420円~4つのコース対応

# 関連会社紹介

## マンチェス 大きいサイズのメンズ専門サプライヤー

『世界中の大きなサイズのお客様を笑顔にする』 大きいサイズのリーディングカンパニー  
JIS規格にない独自サイズスペックのナショナルブランドを取り扱い、直販 EC サイトも展開。  
小売店へカタログ通販、貸出、在庫連携といった在庫負担のない仕組みを提供している。



## モリワン 北陸（石川・富山）に展開している百貨店

様々なブランド商品を取り扱っている「地元の百貨店」。  
地域に根差した『あなたのドレッシングルーム』というコンセプトで  
数多くのファッションアイテムを展開している。



## 田原コンサート 国内屈指の縫製、磨き抜かれた職人技

世界的に有名なコレクションブランドのOEM 生産で培った高い技術力をもった国内縫製工場  
国内屈指の技術力を生かし、こだわりを持ったお客様のオーダースーツを手掛ける。  
「一針一心」の精神を持った職人集団が心を込めて縫い上げたスーツは、お客さまを虜にする。



# ご清聴ありがとうございました

## 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