

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

50代からの女性がよりよく生きることを応援します

顧客数
95万人対象人口
34百万人ハルトモ規模
5,100名

② 中長期の経営戦略

1. 顧客エンゲージメント強化

思い込みを捨てシニア女性の生の声を月平均25,000件のお客様センター相談や年114回のアンケート調査で収集。ハルトモ約5,100名でPDCAサイクルを実行

3. 3事業の進化と領域拡大

情報コンテンツはサブスク化、物販は靴・インナーなど特定商品展開、コミュニティは自律成長型へ。ヘルスケア・終活など新領域を拡充

2. クロスセル・LTV強化

情報コンテンツ、物販、コミュニティの3事業連動による相乗効果を活かし、クロスセル率とLTV数値の上昇を目指す

4. デジタルシフト推進

HALMEK upで動画・音声サービスを提供。2024年12月リニューアルでUI/UX改善。プレシニア層(50～64歳)獲得強化とポータルサイト化を実現

③ 対処すべき課題

① 紙媒体市場の縮小

- 紙の書籍・雑誌市場は2024年1.0兆円で前年比5.2%減、雑誌は前年比6.8%減と下げ止まらず
- 新聞による新規顧客獲得が2023年3月期以降減少に転じており、チャンネル多様化が急務
- 紙を前提にしたコンテンツ提供は厳しい状況が継続

② 顧客エンゲージメント維持

- 既存の思い込み排除ポリシーを継続し、顧客満足度を維持・向上させる必要
- クロスセル率とLTVは良好だが引き上げの余地あり。満足度調査で高い評価を維持

③ プレシニア層への深掘り

- HALMEK up等で50～64歳 プレシニア層獲得を強化し、アクティブシニア市場拡大を牽引
- プレシニア～アクティブシニア市場のポテンシャルを最大化する必要

面で使えるポイント

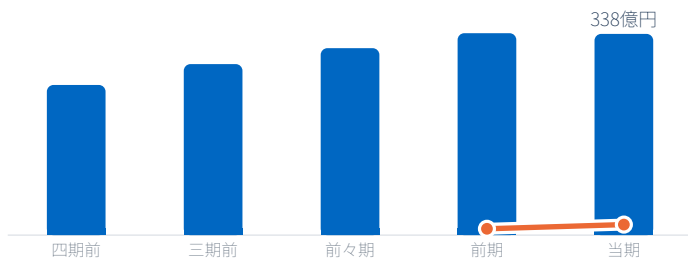
- 50代以上女性の金融資産約1,800兆円という大きな市場で、ハルメク顧客の満足度が高水準を維持している点に着目できる
- 月平均25,000件のお客様センター相談と年114回のアンケートで生の声を収集し…
- HALMEK up等のデジタル展開とB2Bビジネス強化で、シニア向けビジネスNo.1企業を目指す成長戦略

株式会社ハルメクホールディングス

小売業 | グロース（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 7119

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
通信販売を中心とした小売業を展開する企業

主力事業・セグメント

- ・Halmek 80.7%
- ・Cotose 19.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
338億円

営業利益率
5.2%

財務健康度
33点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
839万円

小売業内 16位/318社

平均年齢
46.2歳

小売業内 70位/318社

平均勤続
6.9年

小売業内 248位/318社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 販売部数No.1雑誌『ハルメク』がBSフジと協業 ライフスタ

株式会社ハルメクホールディングス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

