

Honeys

中期経営計画（見直し）

2026/5－2028/5



【東証プライム 2792】
株式会社ハニーズホールディングス

2026年7月7日

1

中期経営計画の見直し

－2026年5月期～2028年5月期－

- － 当社グループを取り巻く環境変化
- － 円安進行に伴う、コスト上昇の影響
- － 経営数値目標（連結・見直し）
- － 中期経営計画の骨子

3

資本戦略

- － キャッシュアロケーション

2

中期経営計画の骨子の進捗状況と今後の取り組み

－2026年5月期～2028年5月期－

- － 骨子Ⅰ.店舗売上の拡大
- － 骨子Ⅱ. EC事業の拡大・強化
- － 骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化
- － 骨子Ⅳ.事業基盤の整備

1.中期経営計画の見直し

－2026年5月期～2028年5月期－



当社グループを取り巻く環境変化（直近1年の状況と今後の当社への影響）

- ・ 為替レートが想定より大幅に円安で推移。今後も円安傾向を見込む。仕入コストに大きく影響。
また、人件費や物流費などのコスト上昇圧力も強まる。
- ・ 商品戦略の見直しに取り組んだものの、店舗ならびにEC販売が計画未達に。
- ・ 販売価格を抑えたが、価格競争の激化もあって、来店客数の増加が想定を下回って推移。

マクロ動向

人口減少
(少子化)

コスト
上昇
(原材料費・
人件費など)

AI
(人工知能)
の台頭

サステナビ
リティ
の進展

アパレル市場の動向

- ・ 国内衣料品の市場規模は縮小傾向
- ・ 衣料品を含むEC販売の市場は拡大傾向 → **想定を下回る伸びにとどまる**
- ・ SNSなどの活用により、新規顧客の獲得機会が拡大
- ・ 低価格ブランドの台頭により、価格競争が加速する可能性
→ **選択的消費の二極化が顕著に**

- 円安進行による仕入れ価格の高騰
（当初）想定レート 145円-150円
➡ （変更後）想定レート 158円-162円

今後も円安傾向は続くと想定

- 物価上昇による衣料品消費マインドへの影響 + 個人消費の節約志向の強まり
→ 選択的な消費による二極化が続く
- 特に地方都市における影響が大きい

最終年度である2028年5月期の経営数値目標

【単位】売上高・営業利益額：億円

	2026年5月期	2027年5月期	2028年5月期 (修正後)	2028年5月期 (修正前)
	実績	今期計画	最終年度計画	最終年度計画
売上高	561	565	580	630
EC売上高 (EC売上高 比率※)	70 (12.6%)	72 (12.8%)	76 (13.1%)	100 (15.9%)
営業利益 (営業利益率)	46 (8.2%)	40 (7.1%)	46 (7.9%)	70 (11.1%)
ROE	6.1%	5.0%	5.7%	8.8%

※売上高に占めるEC経由売上高比率

基本方針①既存事業の強化

Honeys

I.店舗売上の拡大

- ✓ 商品力の強化
- ✓ 販売力の強化
- ✓ 出店・改装

II. EC事業の拡大・強化

- ✓ 商品力の強化
- ✓ 販売力の強化
- ✓ 利便性の向上

基本方針②新たな取り組みの深化

GLACIER
lusso + a

III. 新たな取り組みの深化

- ✓ GLACIER lussoの拡大
- ✓ 新業態の開発

基本方針③事業基盤の整備

IV. 事業基盤の整備

- ✓ DX推進
- ✓ 人材の活躍に向けた取り組み
- ✓ サステナビリティ推進
- ✓ ミャンマー事業

2.中期経営計画の骨子の進捗状況と今後の取り組み

－2026年5月期～2028年5月期－



骨子Ⅰ.店舗売上の拡大

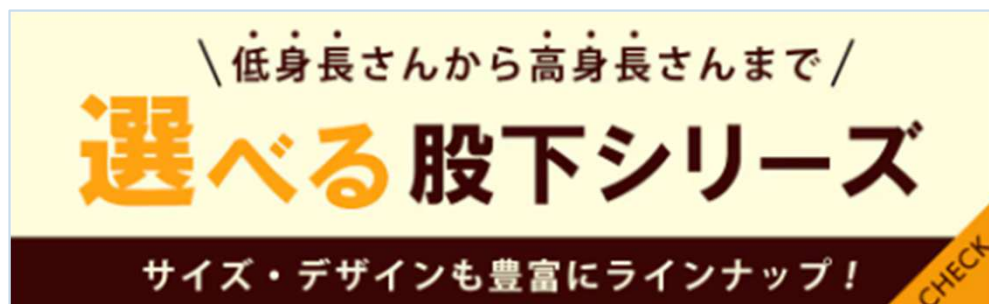
骨子Ⅱ. EC事業の拡大・強化

骨子Ⅲ. 新たな取り組みの深化

骨子Ⅳ. 事業基盤の整備

① サイズ展開・店舗スタッフコラボ企画の拡充

- お客様の声をお応えした「選べる股下シリーズ」の展開
- 店舗スタッフとのコラボ企画商品の売上が好調。
今期は、コラボ商品の企画を拡充へ。



② 出店・改装

- 売上向上が可能な店舗への厳選した出店
- 好立地への移転や増床等により、顧客獲得につながる
改装（リニューアル）の実施



ハニーズ 茨木ロサヴィア店(大阪府)



ハニーズ 木の葉モール橋本店(福岡県)

① 商品ラインナップの見直し・価格戦略

- 商品MDの見直しを実施し、トレンドを捉えた魅力のある商品構成の拡充を図り、商品力を高める
- 原価上昇を踏まえ、適正粗利を確保する商品と戦略的に価格を見直す商品の最適バランスを図る

② 機能性素材の充実ならびに販促強化

- 機能性素材等魅力のある商品の打ち出しを強化
- 販促を強化し、お客様への価格訴求を強化





骨子Ⅰ.店舗売上の拡大

骨子Ⅱ. EC事業の拡大・強化

骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化

骨子Ⅳ.事業基盤の整備

① サイズ展開の強化

- 店頭の商品を補完するEC限定サイズの取り扱いを拡充



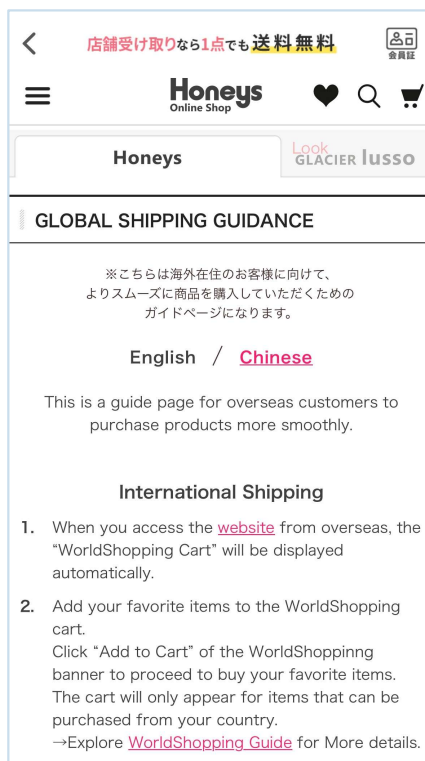
② EC限定商品の拡大

- 店頭では取り扱っていないEC限定の商品ラインアップの拡充
ブラックフォーマル等、今まで取扱いのない商品の展開



① 利便性の向上

- ・ 自社ECサイト・アプリの仕様や機能等におけるUI（ユーザインターフェイス）の改善
- ・ 越境ECの強化



② SNS等の活用・MAツールの推進

- ・ 顧客獲得につながるSNS等での発信の強化やECサイトでの連携強化
- ・ 顧客の購入や閲覧状況等を踏まえた、商品のパーソナライズ提案の充実



骨子Ⅰ.店舗売上の拡大

骨子Ⅱ. EC事業の拡大・強化

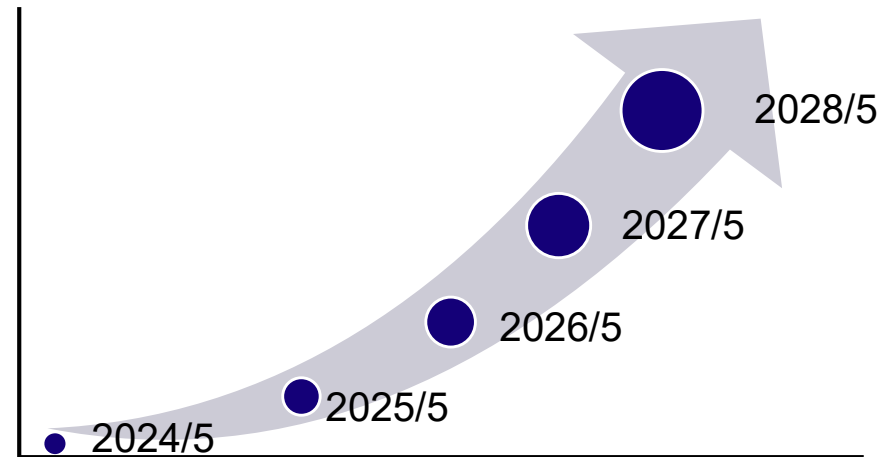
骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化

骨子Ⅳ.事業基盤の整備

骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化

・「GLACIER lusso」ブランドの拡大

単独出店・既存ブランドとの併設型出店（今期予定）により売上拡大を目指す



骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化

・新業態の開発

① 「ハニーズキッズ」の展開（16店舗+EC）

- ・ 2026年11月～「ハニーズキッズ」を展開
- ・ 既存のハニーズブランドと同じデザインも用意
親子コーデも可能に



Honeys Kids

新たに **レディスキッズ** を展開します！

- ♡ 11 月末～展開スタート
- ♡ サイズ展開は 120・130・140・150
- ♡ 洋服にくわえ、靴下も展開します

＼ 対象 **16** 店舗 + EC のみ展開 /

② 大型店舗の開発

- ・ 既存ブランド+「GLACIER lusso」、雑貨・「ハニーズキッズ」等、既存店舗より広範な展開が可能
- ・ 2026年11月に「福島県内 新規商業施設」に出店予定



骨子Ⅰ.店舗売上の拡大

骨子Ⅱ.EC事業の拡大・強化

骨子Ⅲ.新たな取り組みの深化

骨子Ⅳ.事業基盤の整備

① 基幹システム他の更新

- 2027年6月からの本格稼働に向け順調に準備が進捗
- 倉庫管理システムの刷新に着手

② 物流センター効率化や働きやすさへの取り組み

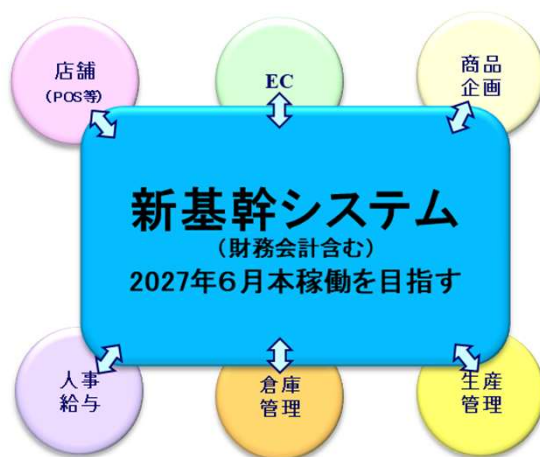
- AI技術を活用し、在庫管理の効率化を目指す
- 屋根遮熱材の設置工事完了（構内環境の改善）

③ ミャンマー自社工場

- 中東情勢の影響を多少受けるが、引き続き、商品の安定生産、安定供給を実現

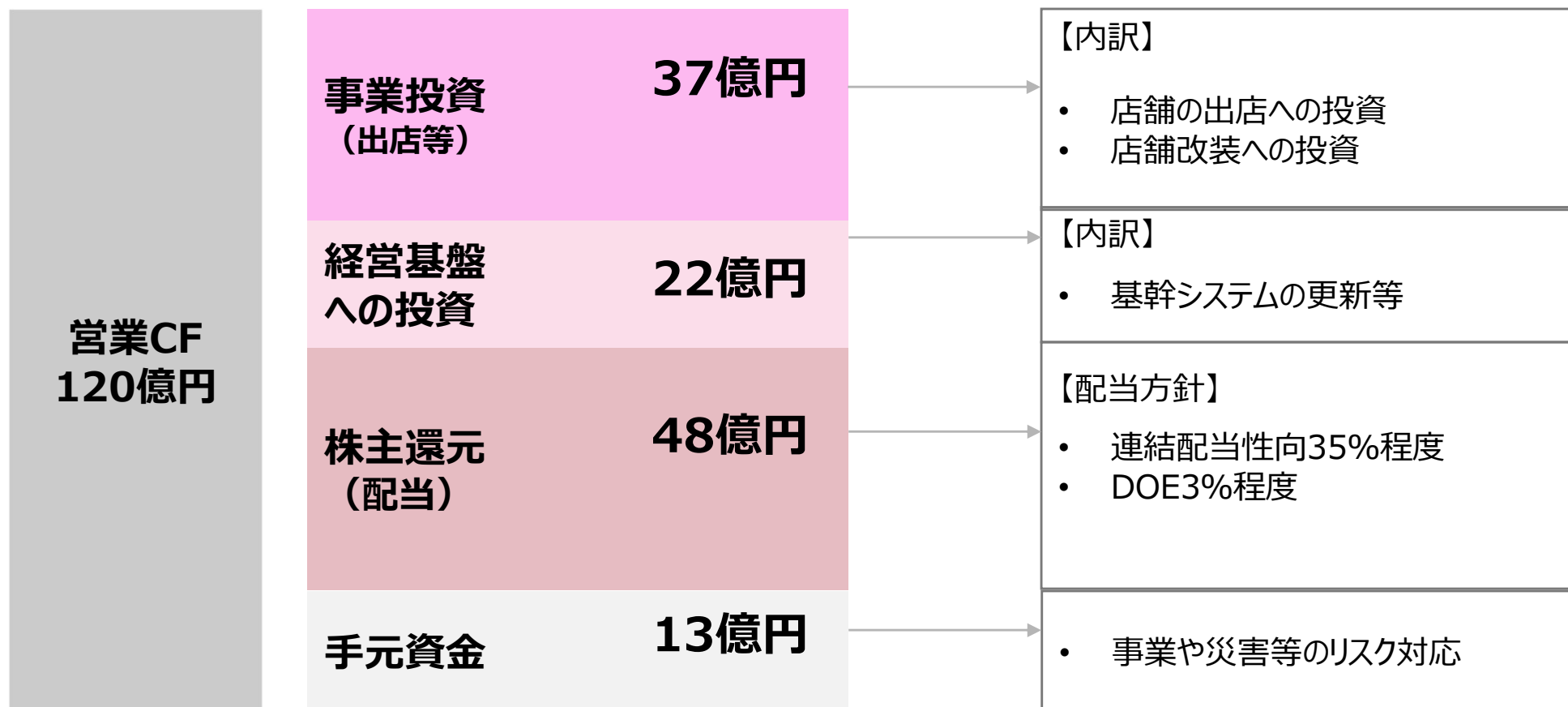
④ サプライチェーン人権労働環境検査

- 合計65工場（うち、当社往査46件を含む）について実施し、うち、53工場において第三者監査機関を受検済である旨を確認



5. 資本戦略





業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている株式会社ハニーズホールディングスの将来に関する見通し及び予測につきましては、資料作成時点における当社の判断によるものであり、環境変化に伴う潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。

従って、実際の結果は様々な要因によって見通しと大きく異なる可能性があります。

その他留意事項

資料内数値は一億円未満を切り捨て表示し、百分率は元データから算出しております。