はるやま商事株式会社

2011年3月期　第2四半期決算
及び中期経営計画説明会

2010年11月15日

目次

○会社概要 ・・・P 1

○2011年3月期　第2四半期決算概況 ・・・P10

○中期経営計画 ・・・P28

○株主還元策、他 ・・・P49

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

会社概要　企業情報（2010年3月期）

商号	はるやま商事株式会社
証券コード	7416　（東京証券取引所　1部上場）
本社所在地	〒700-0822　岡山県岡山市北区表町　1-2-3
設立	1974年11月
資本金	39億9136万円
事業内容	紳士服（一部婦人服を含む）と紳士服関連商品販売
代表者	治山　正史
連結売上高	510億円　（2010年3月期）
グループ従業員数	1,362名（嘱託社員を含む）
グループ店舗数	375店舗

Copyright　(c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

企業の根幹

創業理念	より良いものをより安く
経営理念	お客様第一主義
企業理念	いいもの、欲しいもの、より安く
事業の特徴	取引先との共存共栄に基づく 豊富なブランド展開 好感度×高感度の 「機能性」と「ファッション性」

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

企業のスタンス

**私たちはファッションを通じて
ビジネスパーソン(男女)が
「おしゃれで快適に仕事ができる」
ように応援する企業です。**

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやま商事グループ・事業体制・事業内容

はるやま商事グループ

はるやま商事株式会社
東証1部上場

株式会社モリワン

株式会社ミック

紳士服部門
（はるやま・マスカット）

P.S.FA事業部

フォーエル事業部

ミリオンカラッツ

広告代理店

Copyright （c）2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

全国ブランドとしてビジネスファッションを提案

西日本を中心に、ロードサイド展開している大型紳士服専門チェーン。
東北・甲信越では「マスカット」として展開。
機能性商品＋海外高級生地商品の二軸で幅広い顧客層を獲得。

■岡山山陽店

■秋田土崎店

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

P.S. FA

最新トレンドのビジネススタイルを提案

都市部を中心に展開するショップ。メインターゲットは20代後半のビジネスパーソン。「世の中の人をカッコよくしたい」をテーマに、気軽に入店できる店作りを心掛けている。

■池袋本店

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

大きなサイズの品揃えでターゲットを絞った提案

**メンズ・レディスのスーツやカジュアルを2L～8Lまで取り扱い、
サイズにとらわれないファッショナブルな商品を幅広く展開。**

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

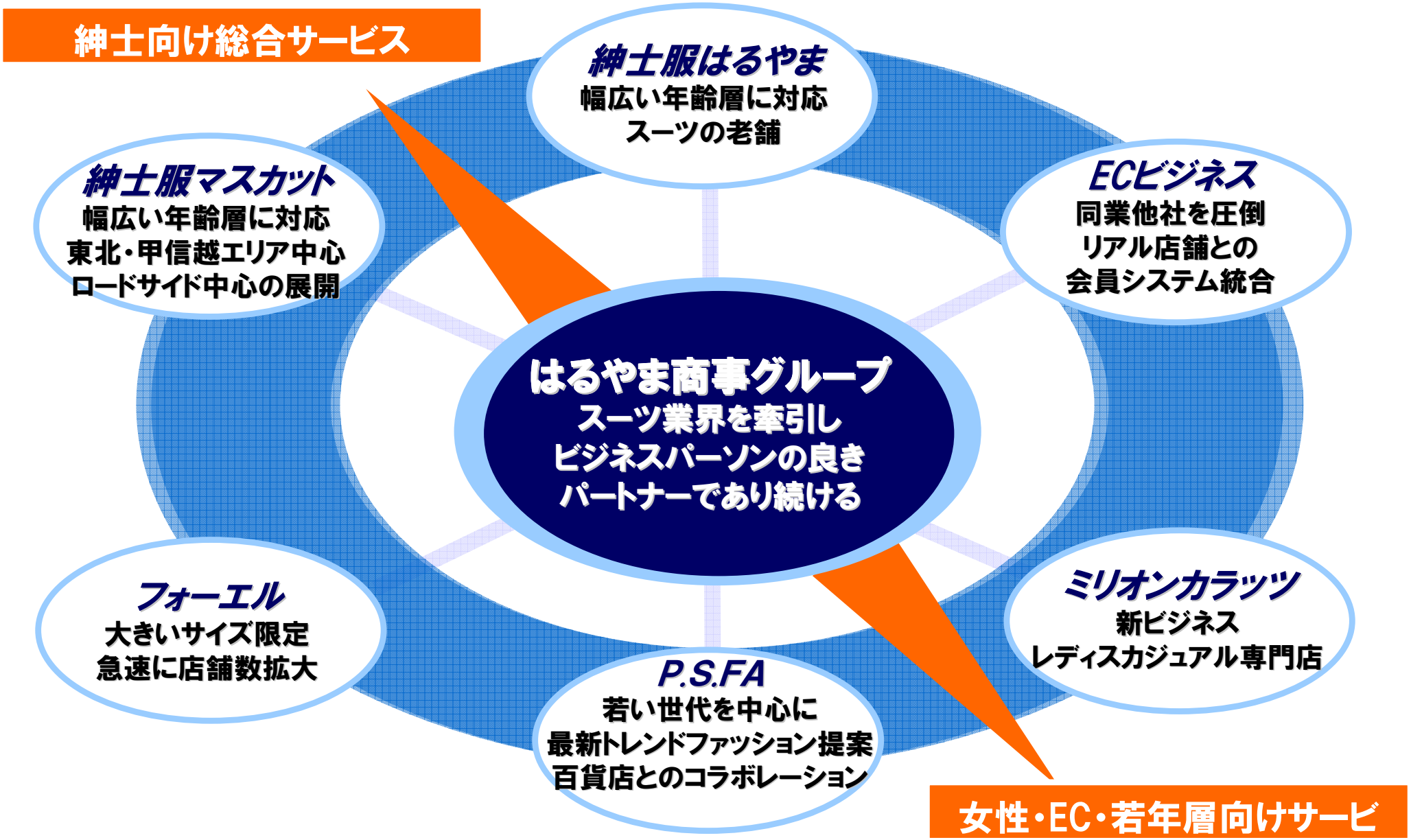
紳士服業界では初となるレディスカジュアルを提案

109ファッションを卒業した20代後半の次世代キャリアウーマンをターゲットと位置づけ、スウィートカジュアルを展開。
東京都内のファッションビルへ積極的に出店。

■銀座松坂屋店

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやま商事グループ　ポートフォリオ



Copyright （c）2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期　第2四半期
決算概況

2011年3月期 第2四半期の総括

- 売上高は連結で前年並み、単体で増収
- 第２四半期連結累計の経常利益は
  前年より4.8億円改善
- 経費コントロールを徹底し利益を確保
- インポート商品、高機能商品を続々投入し、
  高い商品力で客数は増加基調
- 会計基準の変更により資産除去債務を
  特別損失に計上

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期 第2四半期の取組みと結果（単体）

取組み

①「洗えるスーツ」＋
「海外高級生地スーツ」訴求

②アイシャツの強化

③レディス商材の強化

④肌着売り場の拡充

⑤大幅な経費の見直し

結果（単体）

①1億1千万円の売上増加
（前年比100．5％）

②レディス分野の売上が
前年比23％増加

③販売管理費3億5千万円を
削減（前年比97．1％）

④この結果、経常損失が
前年比3．6億円改善

Copyright （c）2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期　第2四半期連結損益計算書

（単位:百万円　単位未満切捨て）

	2010年3月期 2Q 実績	2011年3月期 （2Q期初予想）	2011年3月期 （2Q 実績）	前期比 （実額）	前期比 （%）	期初予想比 （%）
売上高	21,857	22,138	21,829	△28	-0.1%	-1.4%
売上総利益	11,681	-	11,532	△148	-1.3%	-
販売管理費	12,814	-	12,194	△620	-4.8%	-
営業利益	△1,133	△768	△661	471	-	-
経常利益	△1,063	△694	△583	479	-	-
特別損益	△51	-	△848	△797	-	-
当期純利益	△757	△1,168	△1,239	△482	-	-

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

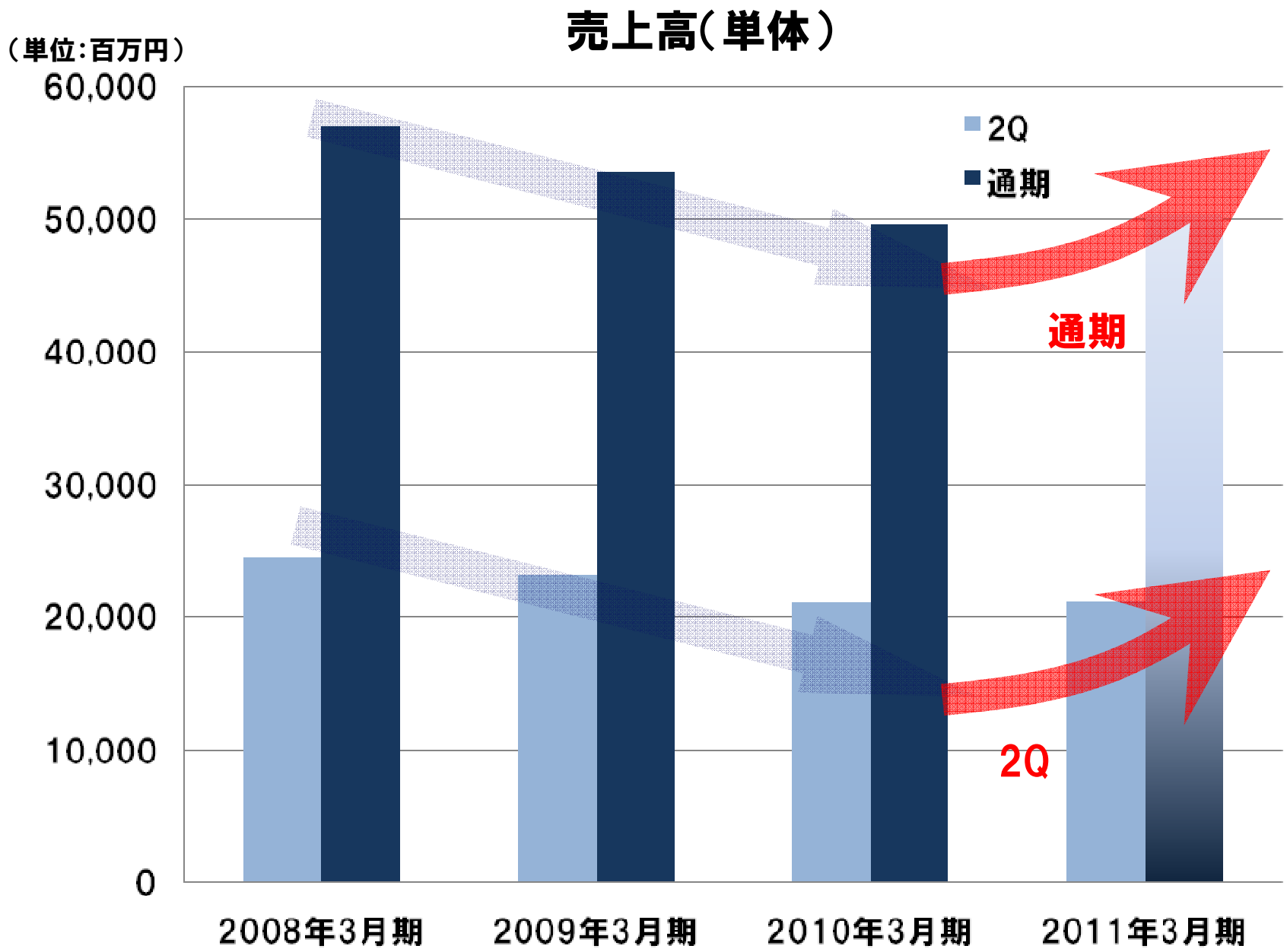
2011年3月期　第2四半期単体損益計算書

（単位:百万円　単位未満切捨て）

	2010年3月期 2Q 実績	2011年3月期 （2Q期初予想）	2011年3月期 （2Q 実績）	前期比 （実額）	前期比 （%）	期初予想比 （%）
売上高	21,131	21,540	21,241	110	0.5%	-1.4%
売上総利益	11,225	-	11,243	17	0.2%	-
販売管理費	12,290	-	11,931	△359	-2.9%	-
営業利益	△1,065	△752	△688	377	-	-
経常利益	△954	△665	△591	362	-	-
特別損益	△53	-	△836	△782	-	-
当期純利益	△648	△1,150	△1,221	△573	-	-

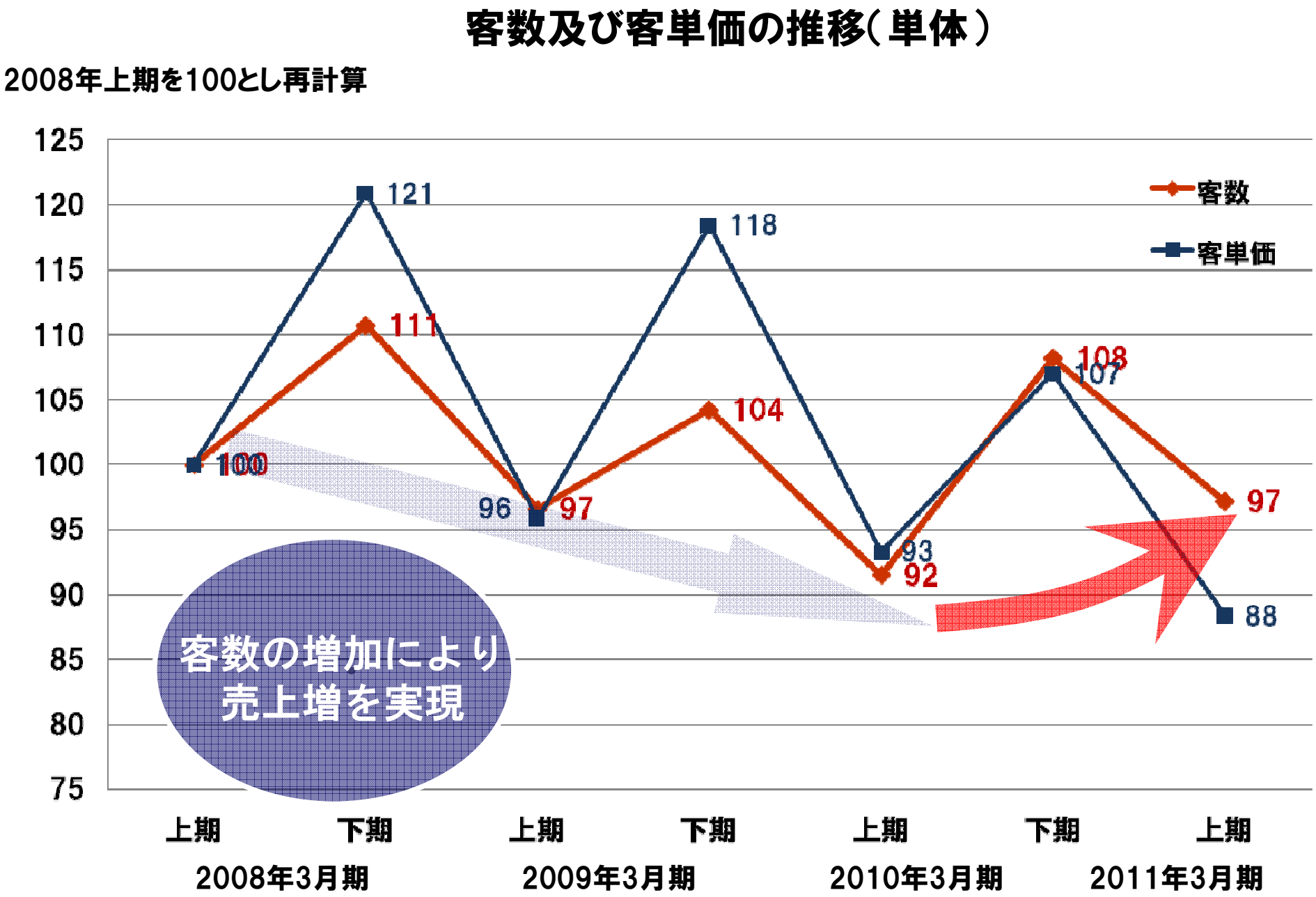
Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

売上高推移(単体)



Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

客数及び客単価推移（単体）



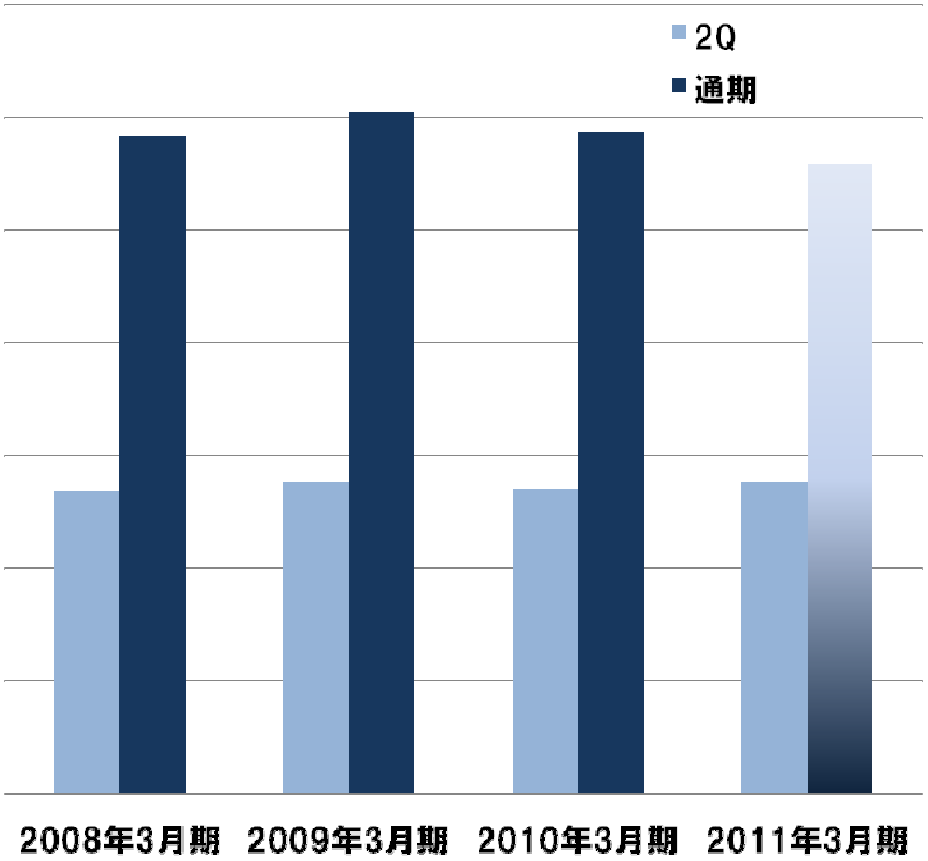
Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

ブランド別売上推移イメージ

P.S.FAの売上推移

（単位：百万円）

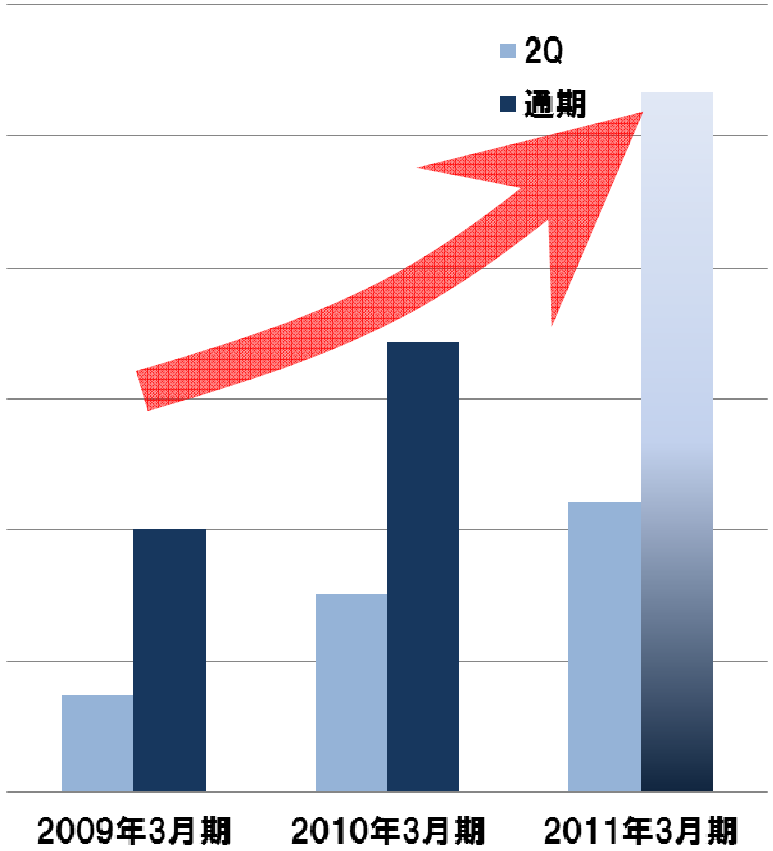
不採算店の閉店を断行し利益率を改善



フォーエルの売上推移

（単位：百万円）

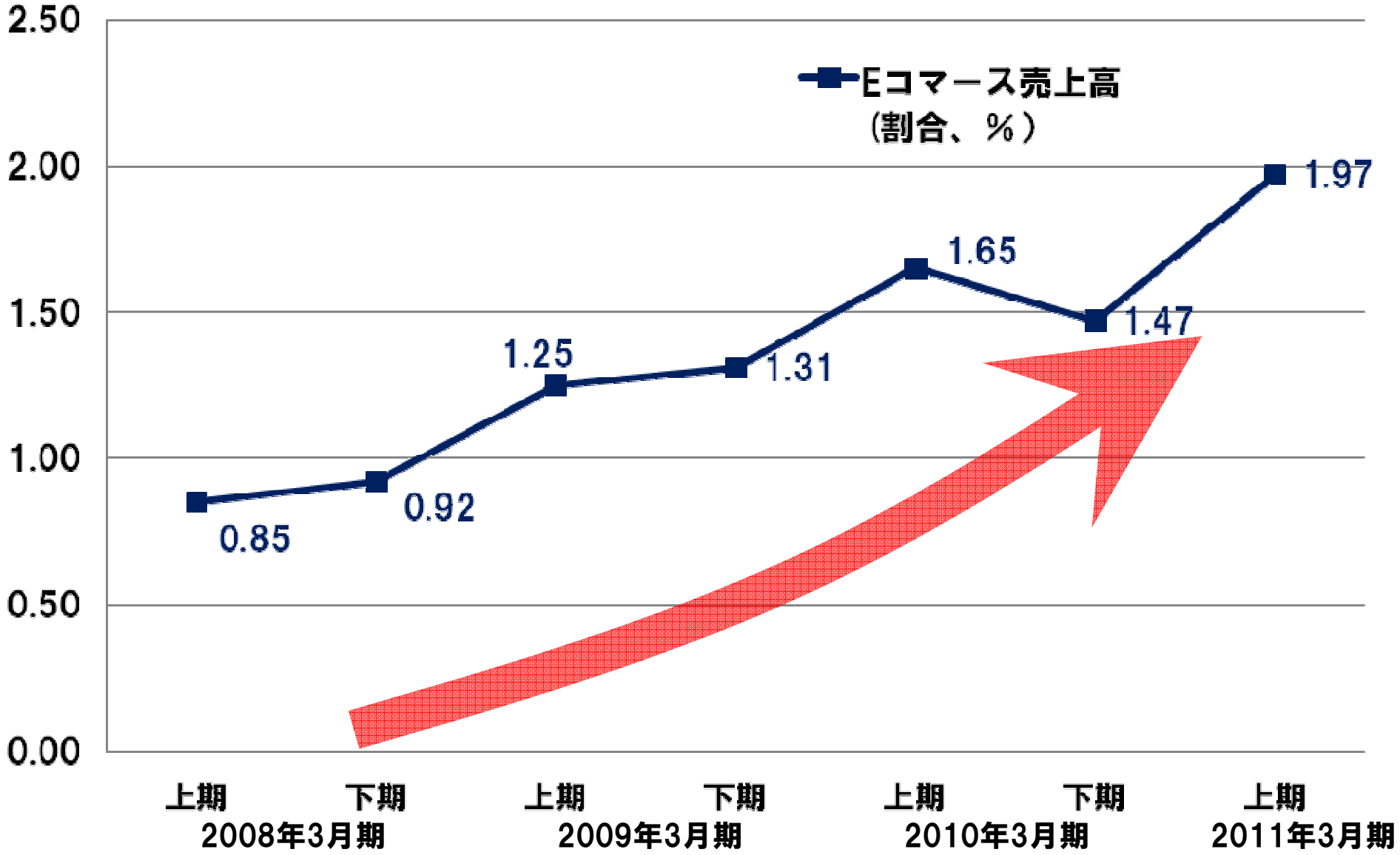
積極出店により順調に規模を拡大



2008年3月期から順調に売上貢献を続けるP.S.FA
新規事業であるフォーエルの成長が業績を下支え

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

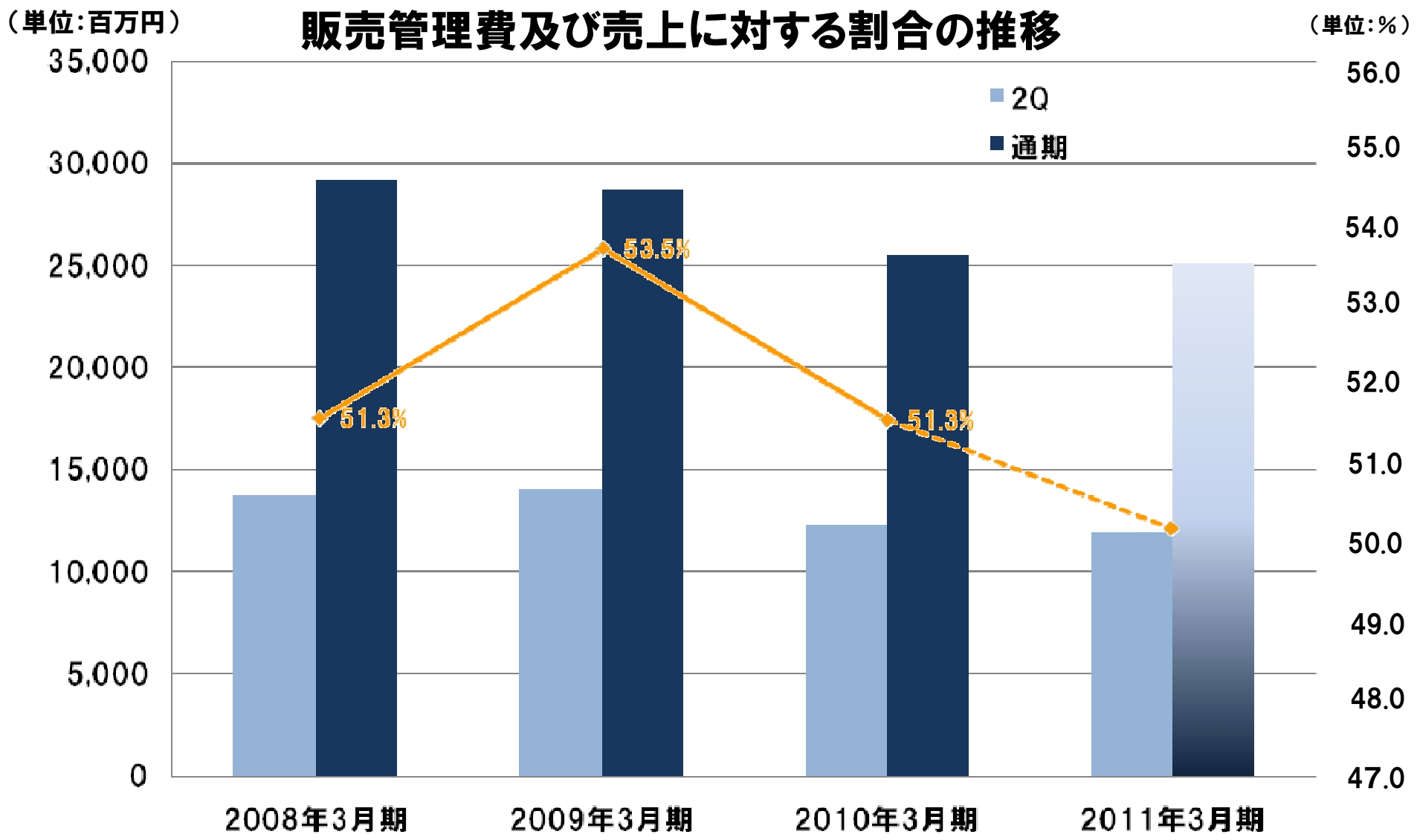
Ｅコマース売上比率（単体）



2008年3月期から売上に占めるECの割合が上昇中
他社を圧倒する成長を実現。更なるシェア獲得へ。

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

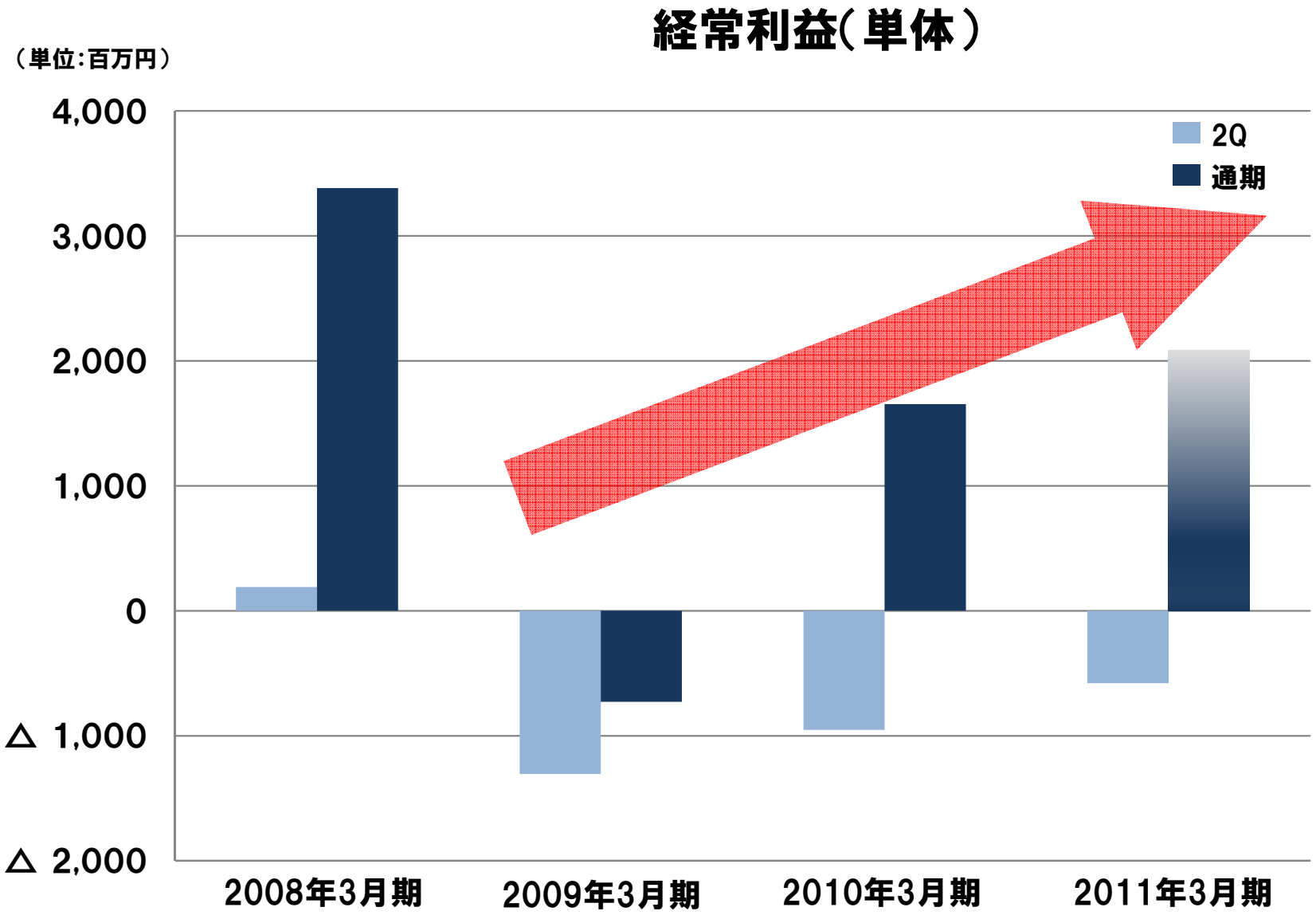
単体販売管理費及び売上に対する割合の推移



販売管理費の圧縮を徐々に進めている
売上高全体に対する割合も下がり、コスト圧縮が奏功

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

経常利益の推移(単体)



2010年3月期に反転を実現し、2011年3月期はさらに改善

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期 第2四半期連結貸借対照表

（単位：百万円　単位未満切捨て）

	2010年3月期 2Q	2010年3月期	2011年3月期 2Q	前期比増減
流動資産	18,055	22,584	19,794	1,739
現金及び預金	2,899	5,999	3,729	829
受取手形及び売掛金	52	72	51	△0
商品	12,139	11,861	12,647	508
固定資産	35,406	33,099	33,514	△1,891
有形固定資産	21,466	20,088	20,053	△1,412
無形固定資産	698	592	824	126
投資その他の資産	13,242	12,418	12,636	△605
資産合計	53,461	55,684	53,308	△152
負債合計	22,460	23,426	22,512	51
支払手形及び買掛金	8,794	11,392	9,601	806
短期借入金	1,554	-	1,300	△254
1年内返済予定の長期借入金	1,467	1,385	1,359	△107
長期借入金	5,166	4,478	3,790	△1,375
退職給付引当金	1,402	1,595	1,656	254
純資産合計	31,000	32,257	30,796	△204
負債・純資産合計	53,461	55,684	53,308	△152

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期 第2四半期連結貸借対照表

2010年3月期 2Q

（単位：百万円）

【流動資産】 18,055
- 現預金 2,899
- 商品 12,139

【固定資産】 35,406
- 建物・構築物 7,748
- 土地 12,839

【負債】 22,460
- 支払手形及び買掛金 8,794
- 短期借入金 1,554
- 長期借入金 6,633

【純資産】 31,000
- 利益剰余金 23,472

【総資産】 53,461

2011年3月期 2Q

（単位：百万円）

【流動資産】 19,794
- 現預金 3,729
- 商品 12,647

【固定資産】 33,514
- 建物・構築物 6,691
- 土地 12,649

【負債】 22,512
- 支払手形及び買掛金 9,601
- 短期借入金 1,300
- 長期借入金 5,150

【純資産】 30,796
- 利益剰余金 23,237

【総資産】 53,308

■ 主に、設備投資抑制などの理由により、現預金は830百万円増加

■ 主に、新たな長期借入金を発生させていない理由から借入金を返済し、1,737百万円減少

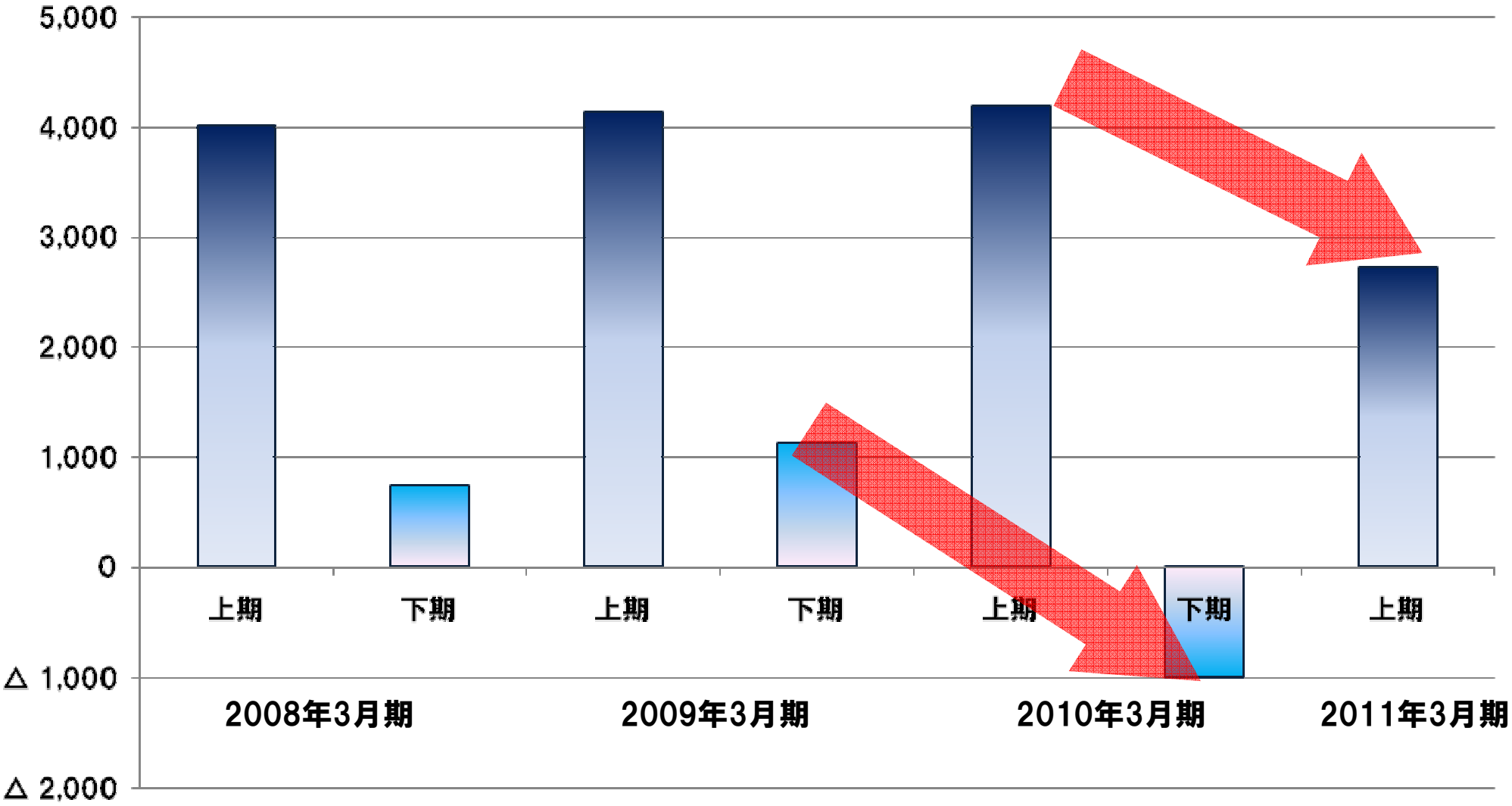
■ 連結純資産については、前期末の純利益等増加分があったものの、その後の配当支払や、今期の当期純損失などにより、前年同期とほぼ同水準の30,796百万円。

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期 第2四半期連結負債状況

（単位：百万円）

純有利子負債



有利子負債を削減し、財務体質強化。攻めの経営へ

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期 第2四半期　連結キャッシュ・フロー

（単位：百万円　単位未満切捨て）

	2010年3月 第2四半期	2011年3月 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,797	△2,217
投資活動によるキャッシュ・フロー	△471	△273
財務活動によるキャッシュ・フロー	△700	283
現金及び現金同等物の増加（減少）額	△2,969	△2,206
現金及び現金同等物の期首残高	5,853	5,920
現金及び現金同等物の期末残高	2,884	3,713

●営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前四半期純損失 △1,432百万円、減価償却費　668百万円

投資有価証券評価損益（△は益）121百万円、法人税等の支払額　△139百万円

●投資活動によるキャッシュ・フロー

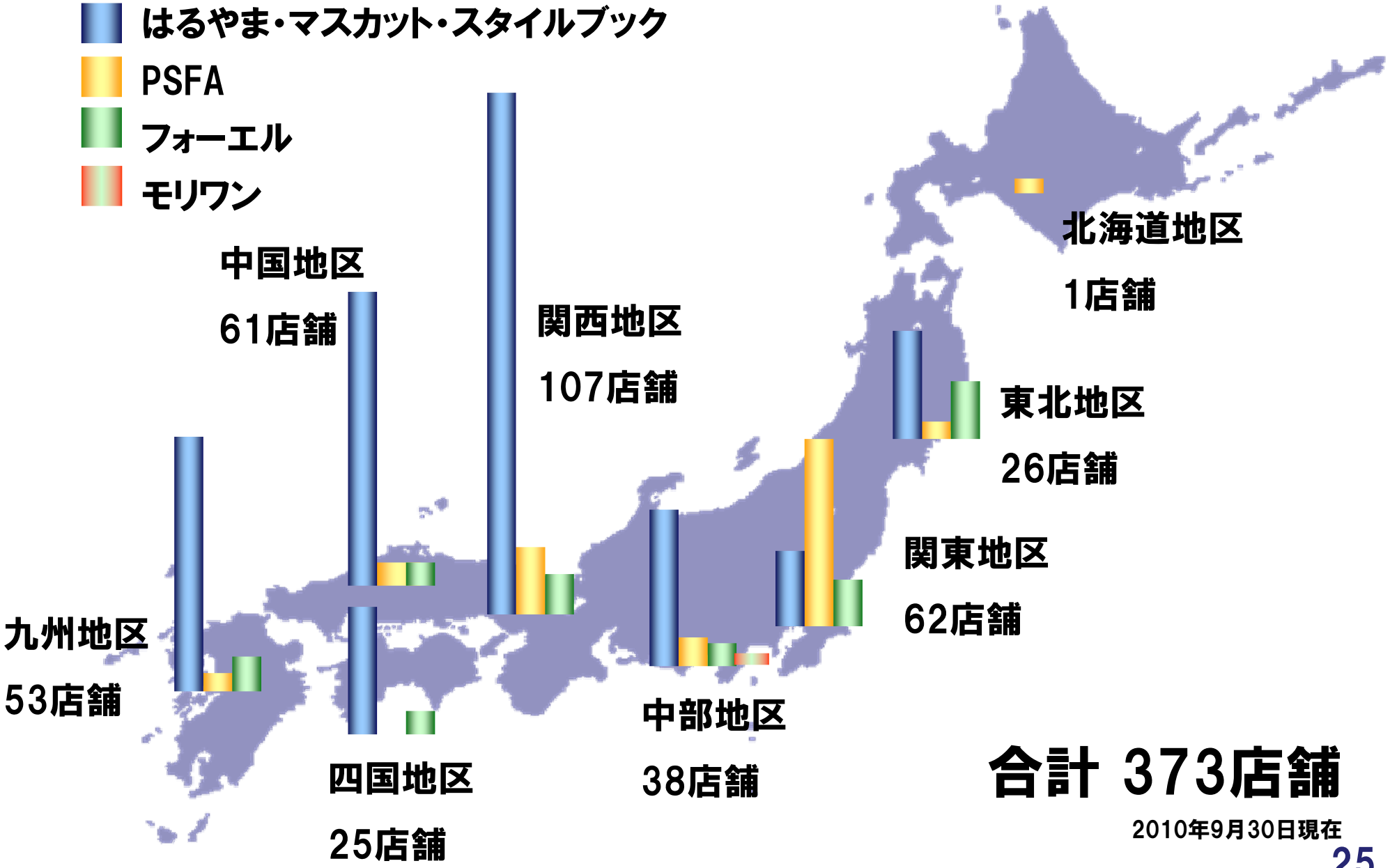
有形固定資産の取得による支出　△205百万円

●財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入 1,300百万円、　長期借入 △705百万円、　配当金　△250百万円

Copyright （c）2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやまグループ店舗分布

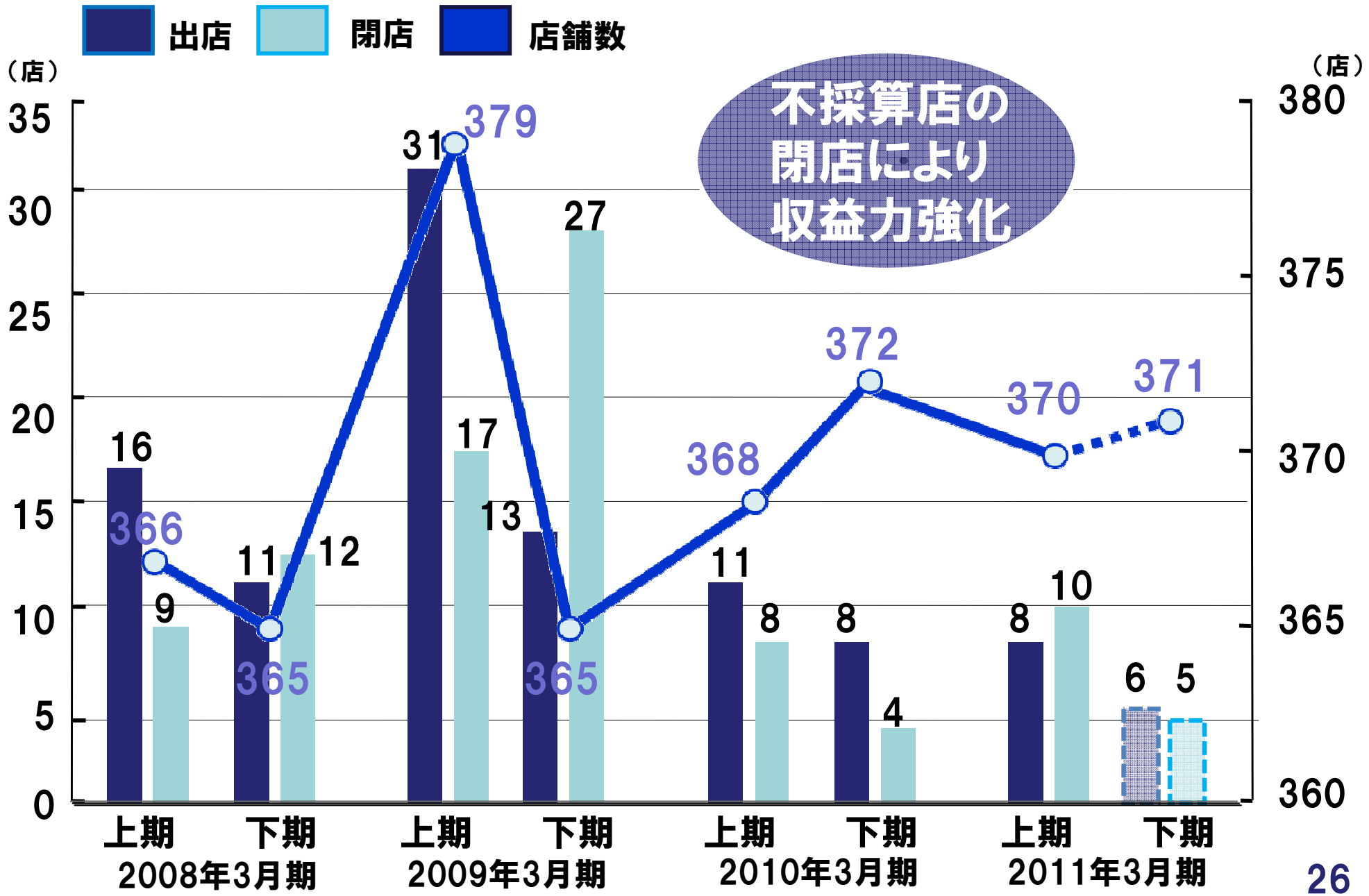


合計 373店舗

2010年9月30日現在

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやま出退店状況（単体）



Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2011年3月期　第二四半期出退店（単体）

2010年9月30日現在

ブランド	店舗数	増減	出店	退店
紳士服はるやま	244	△5	0	△5
紳士服マスカット	26	0	0	0
PSFA	59	△4	0	△4
フォーエル	27	7	7	0
ミリオンカラッツ	3	0	1	△1
スタイルブック	6	0	0	0
セリア	5	0	0	0
合計	370	△2	8	△10

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画について

Future Challenge – 2014

～未来への挑戦～

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画

1. 事業力の強化

●店舗力の強化を図り、出店・移転・改装を加速
●レディス事業を強化

2. 事業基盤を強化

●SCMの構築
●「物流～MD」システムを新構築
●Eコマースの売上高を倍増

3. 海外マーケットへの進出を検討

4.「人的資源」強化の為、制度の見直し

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

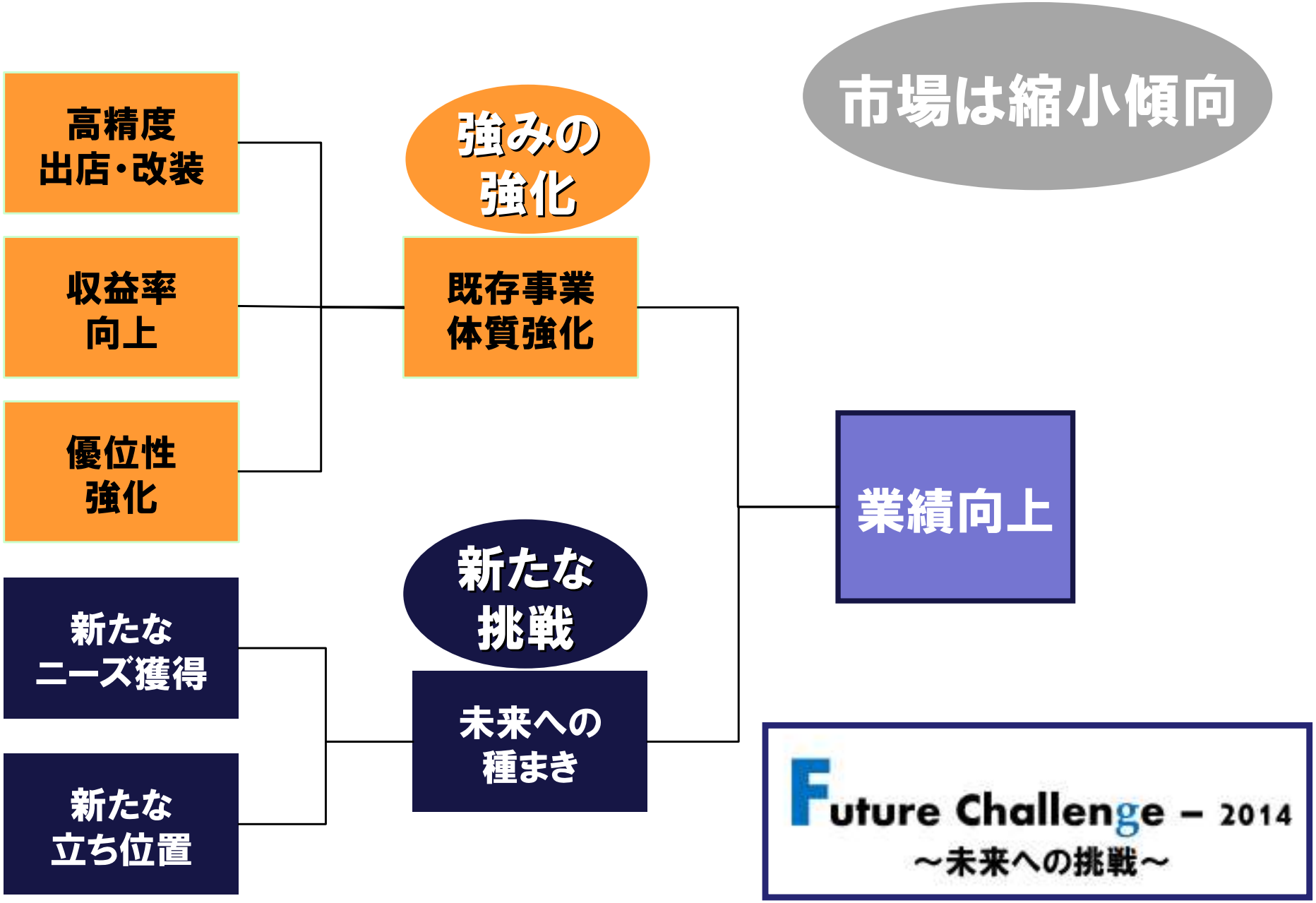
中期経営計画業績目標（連結）

（単位：億円）

	2011.3月期	2012.3月期	2013.3月期	2014.3月期
売上高	523	550	600	700
売上総利益率	54.3%	56.0%	56.0%	57.0%
販売・一般管理費	269	289	307	350
経常利益	17	20	30	50
店舗数（店）	375	384	397	420
1店舗売上高	139	143	151	166

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

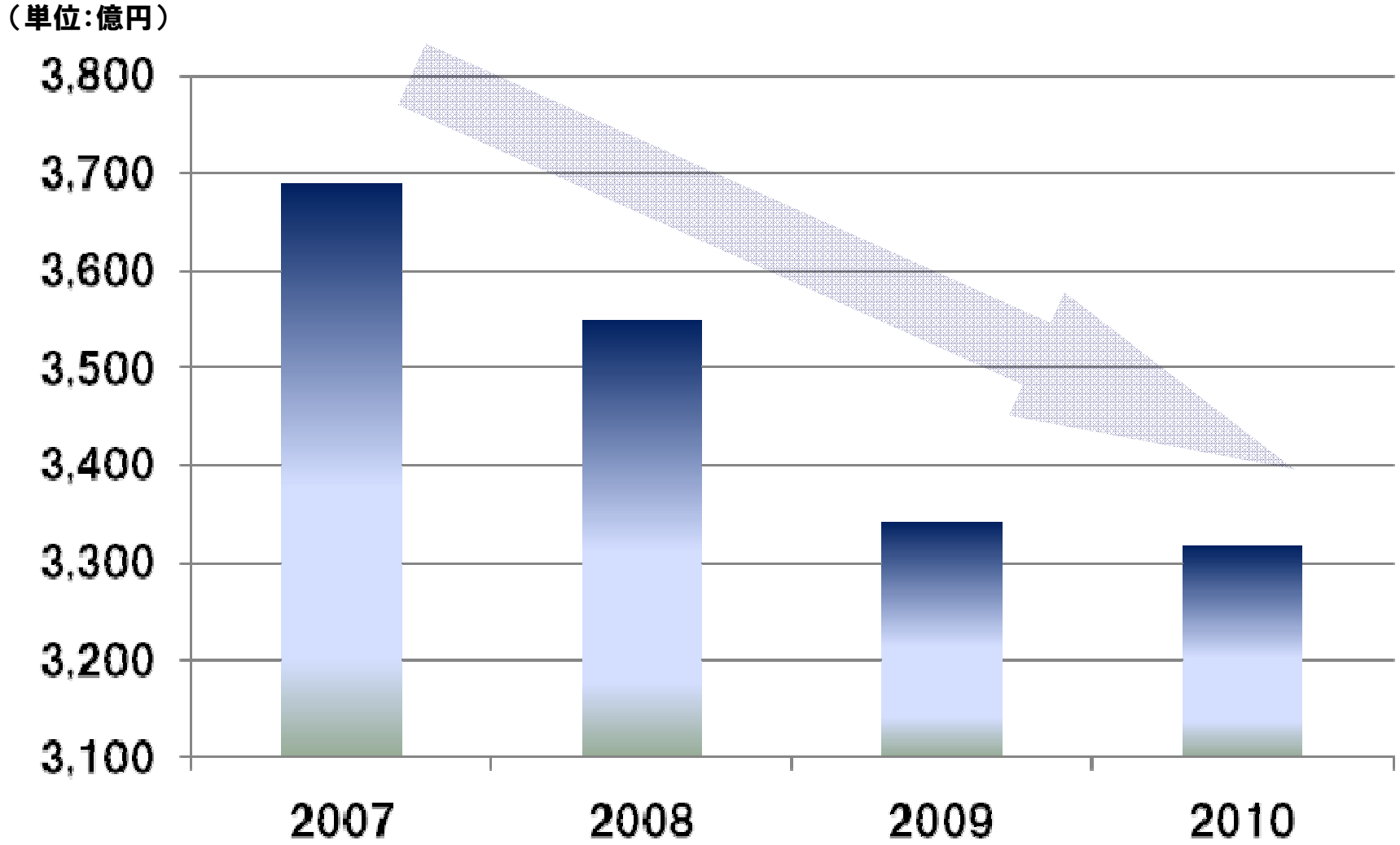
中期経営計画の考え方



Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

スーツ業界は縮小傾向にある

上場4社の紳士服・ファッション関連売上高の合計

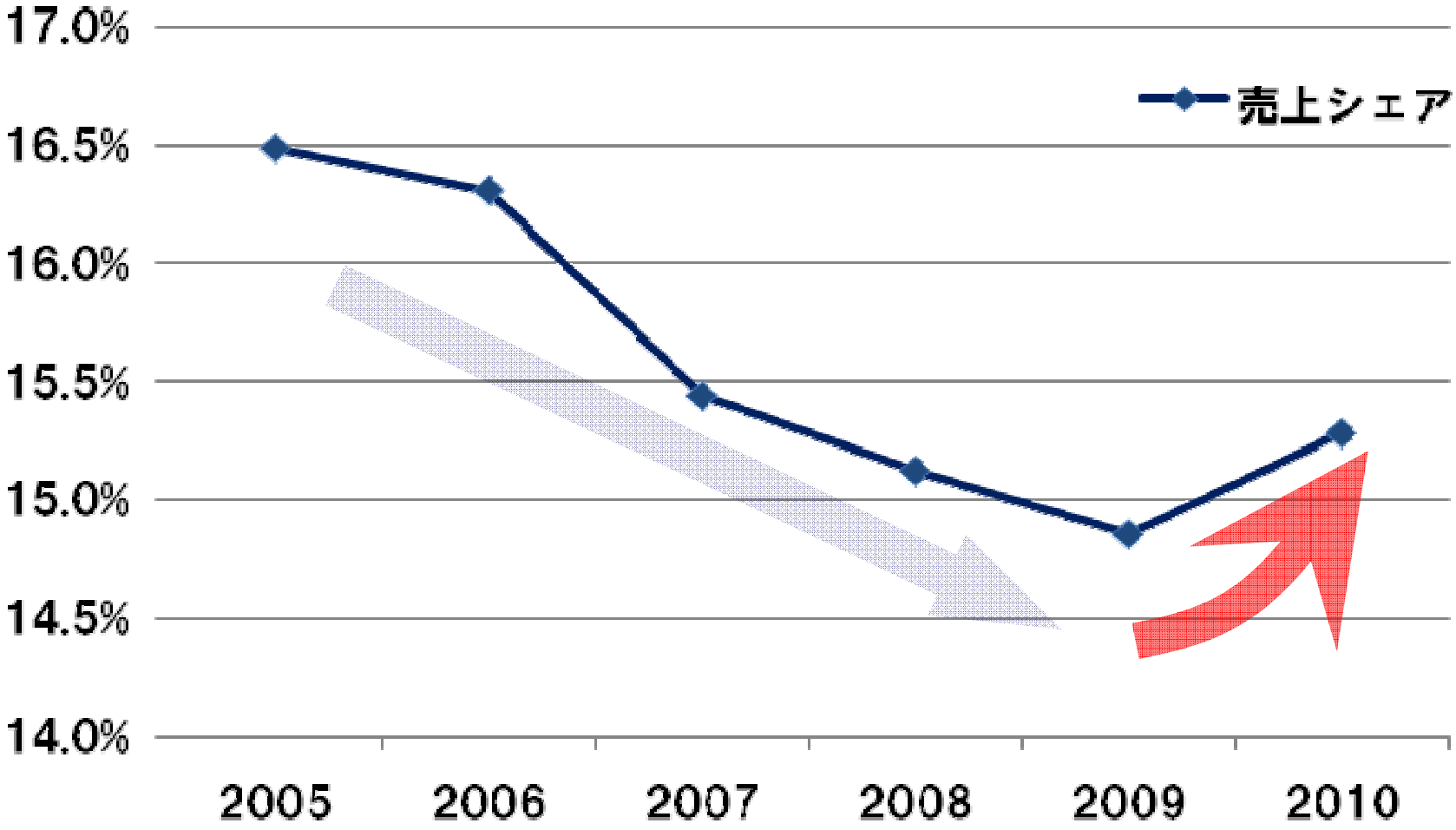


出典：有価証券報告書をベースに各社年度別紳士服・ファッション関連の売上高を当社にて独自集計

2007年より上場4社のファッション関連売上高は下向きに

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやまグループの業界内売上シェア

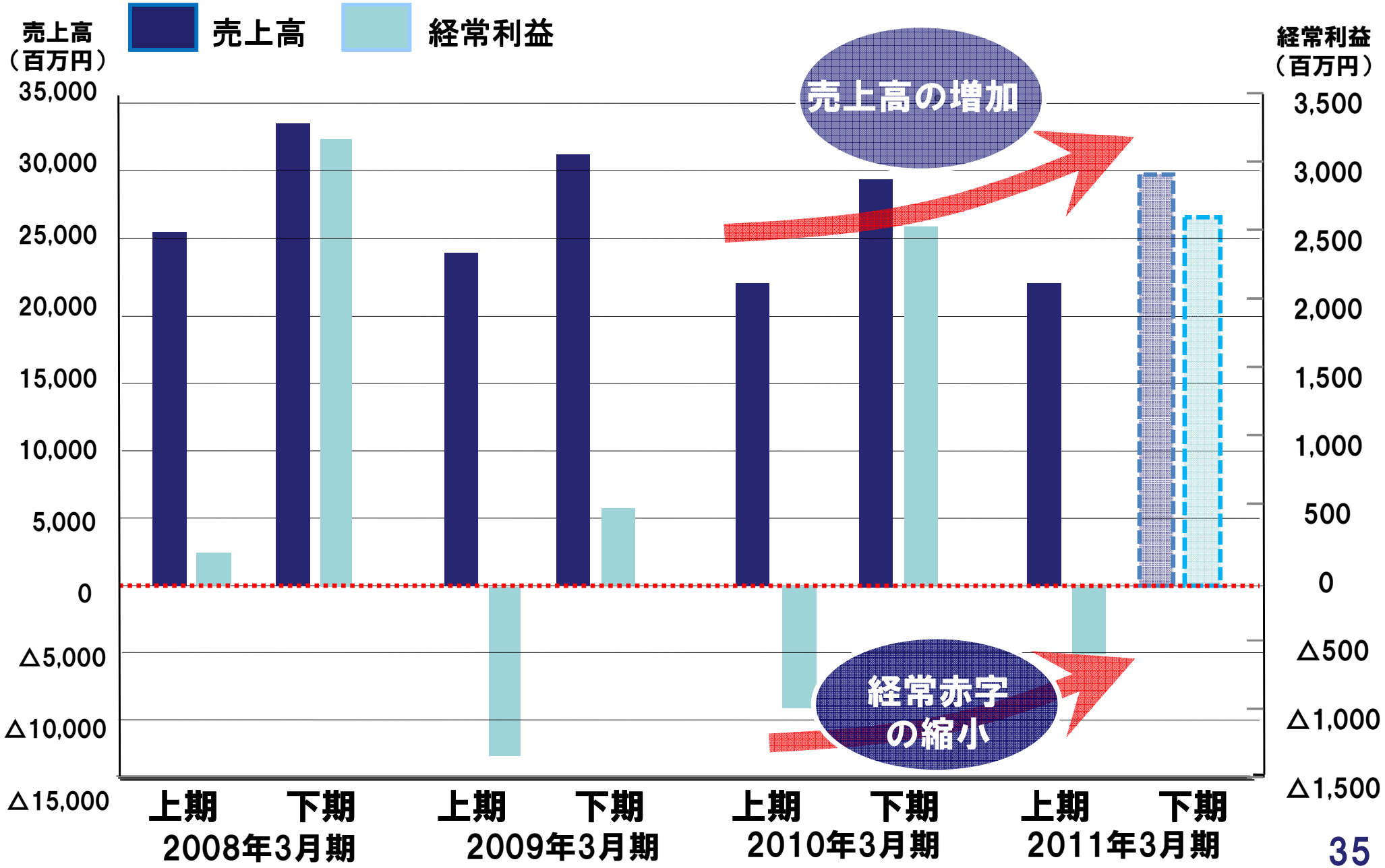


出典：有価証券報告書をベースに各社年度別紳士服・ファッション関連の売上高を当社にて独自集計

2005年3月期からの上場4社全体における売上の割合はしっかりと下げ止まり、反転し始めている。

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

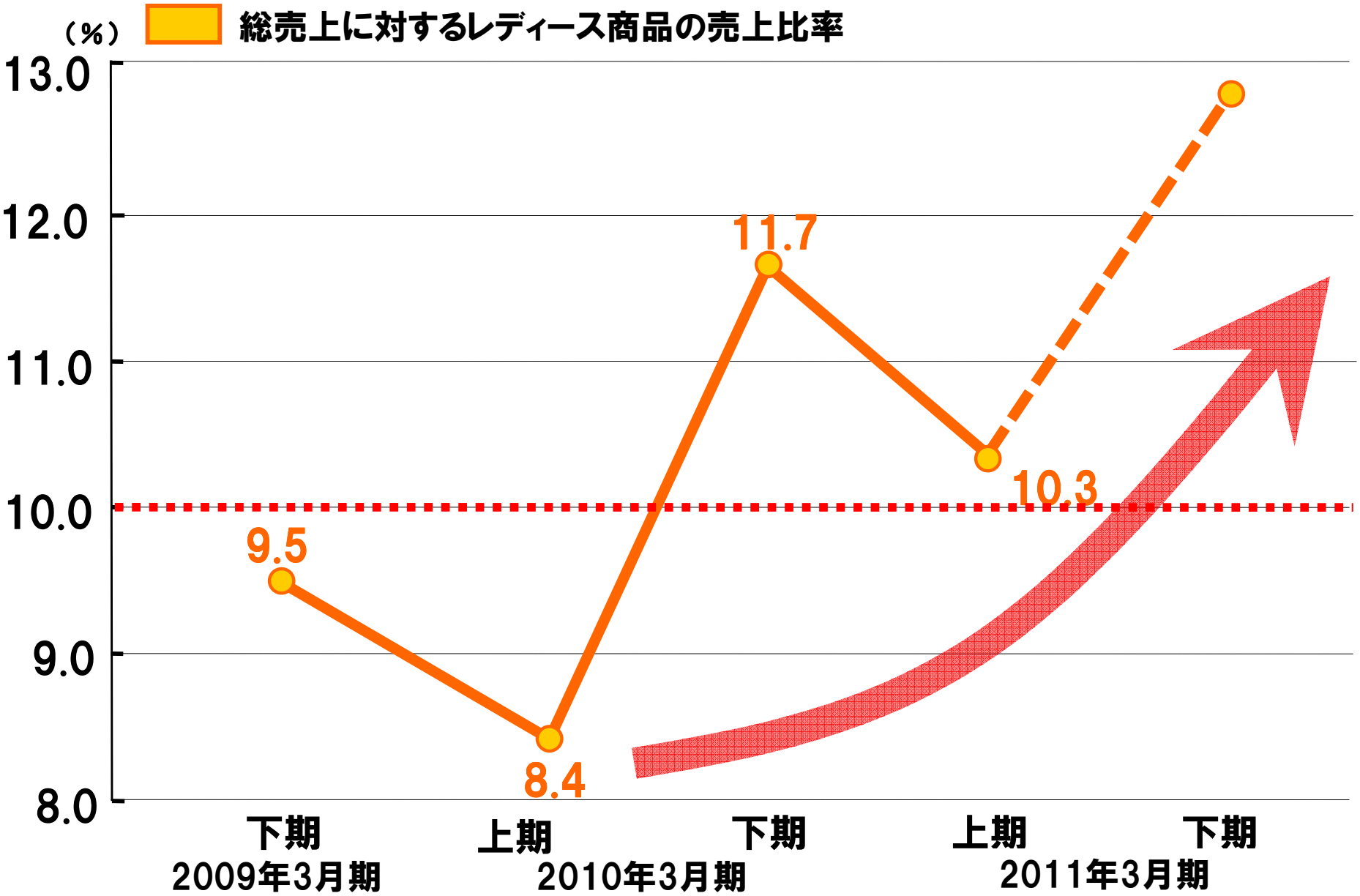
当社には明るい兆しがある



Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

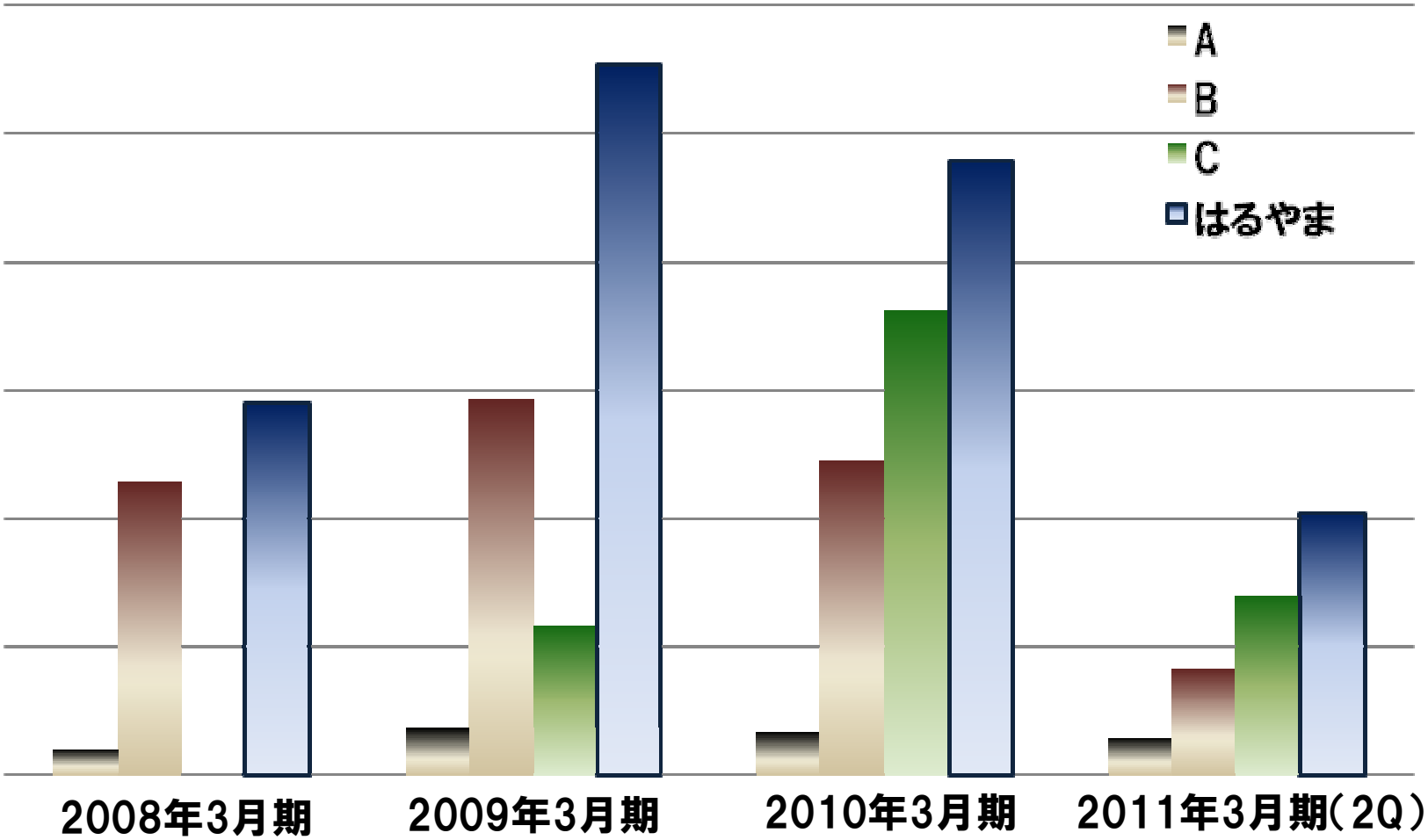
当社には明るい兆しがある

レディス商品の売上額が全体構成比10％を上回る



Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

ECモール内での売上比較イメージ

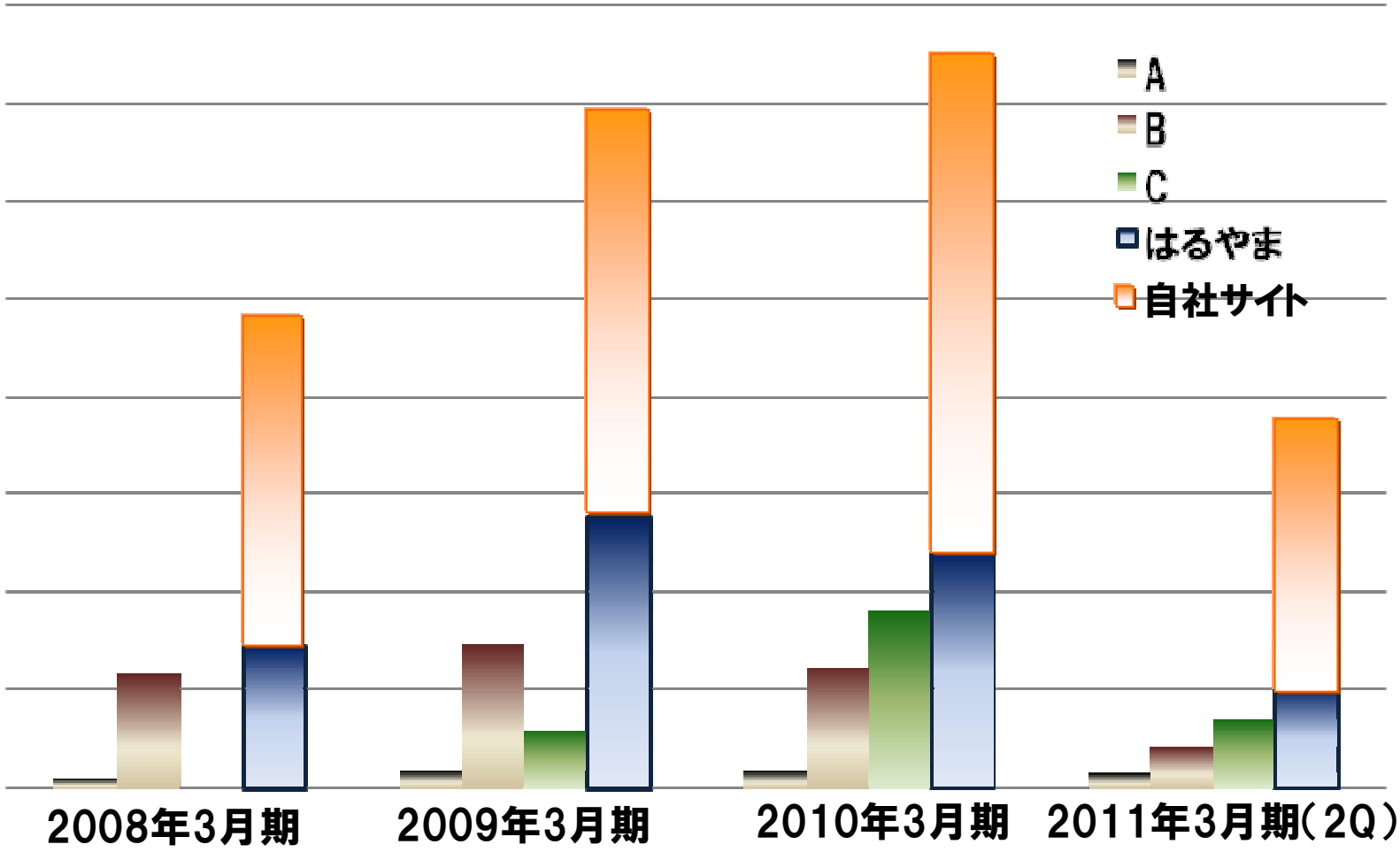


出典:ECモールにおける売上高を当社にて独自集計した参考値

**1999年に、業界内でいち早くEC市場に進出し、
2007年より最大の売上を連続達成**

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

ECモール以外の独自サイトも保有



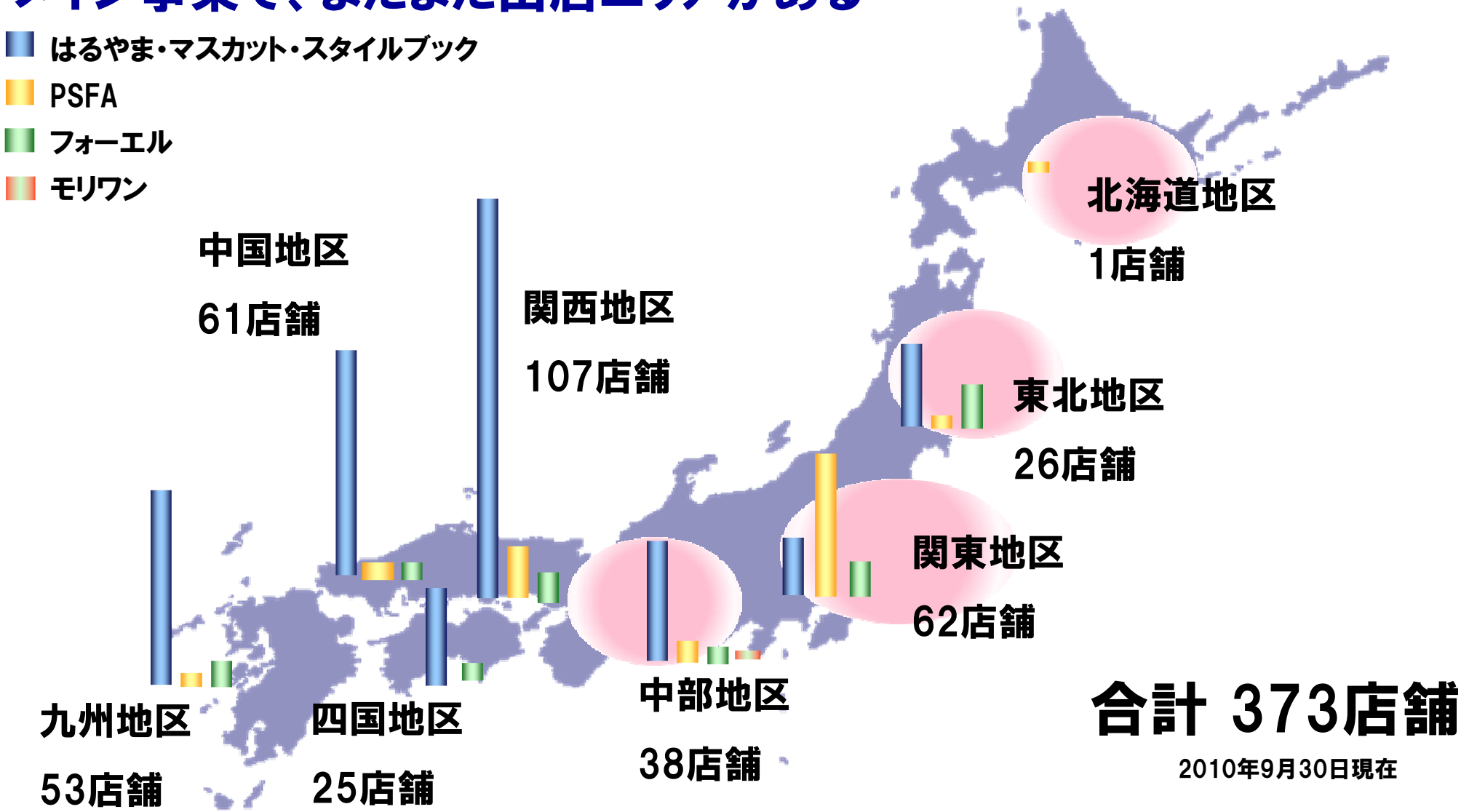
出典:ECモールにおける売上高を当社にて独自集計した参考値

P.S.FAは、独自のオンラインショップを展開
Eコマース事業において、競合を大きく先行

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

はるやまグループ店舗分布

メイン事業で、まだまだ出店エリアがある



合計 373店舗

2010年9月30日現在

**西日本を中心にドミナント化を推進してきた当社には
まだ関東・東北エリアへの新天地が広がっている**

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

リアル店舗とEコマースを繋ぐ会員システム

顧客管理システム

店舗

- 会員番号共通
- ポイント互換
- 履歴互換

Eコマース

生活者の視点に立った利便性の追求を実施
リアル店舗とEコマースの融合を実現

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

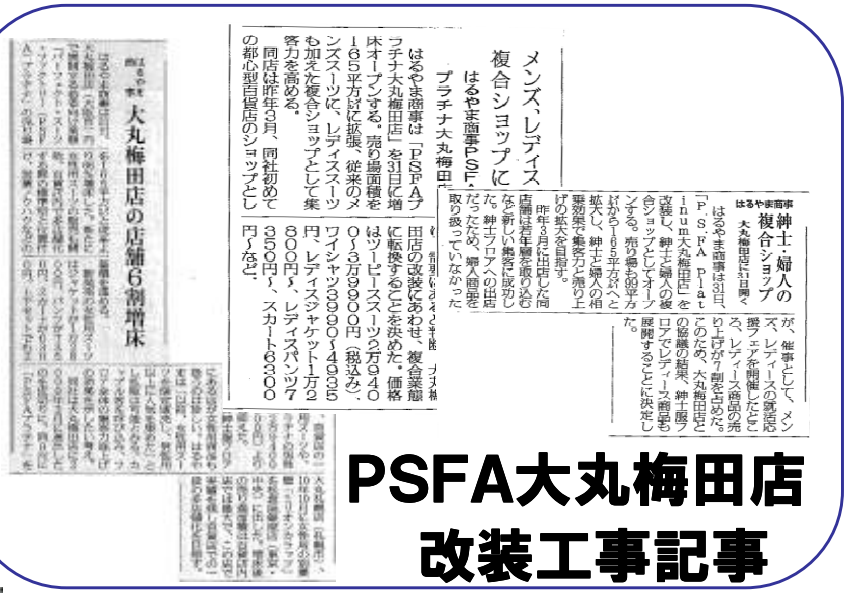
当社には他社にない強みがある

百貨店への出店を果たしている

大丸梅田店

大丸札幌店

松坂屋銀座店



はるやま商事

大丸梅田店の店舗6割増床

はるやま商事は31日、「PSFAプラチナ大丸梅田店」を31日に増床オープンする。売り場面積を165平方メートルに拡張、従来のメンズスーツに、レディススーツも加えた複合ショップとして集客力を高める。

同店は昨年3月、同社初めての都心型百貨店のショップとして

メンズ、レディス複合ショップに

はるやま商事PSFA

プラチナ大丸梅田

はるやま商事

紳士・婦人の複合ショップ

大丸梅田店31日開ぺ

はるやま商事は31日、「PSFA platinum大丸梅田店」を改装し、紳士と婦人の複合ショップとしてオープンする。売り場を90平方メートルから165平方メートルへと拡大し、紳士と婦人の相乗効果で集客力と売り上げの拡大を目指す。

昨年3月に出店した同店は近年顧客層を取り込むなど新しい集客に成功した。紳士ブロアへの出店だったため、婦人商品を取り扱っていなかった

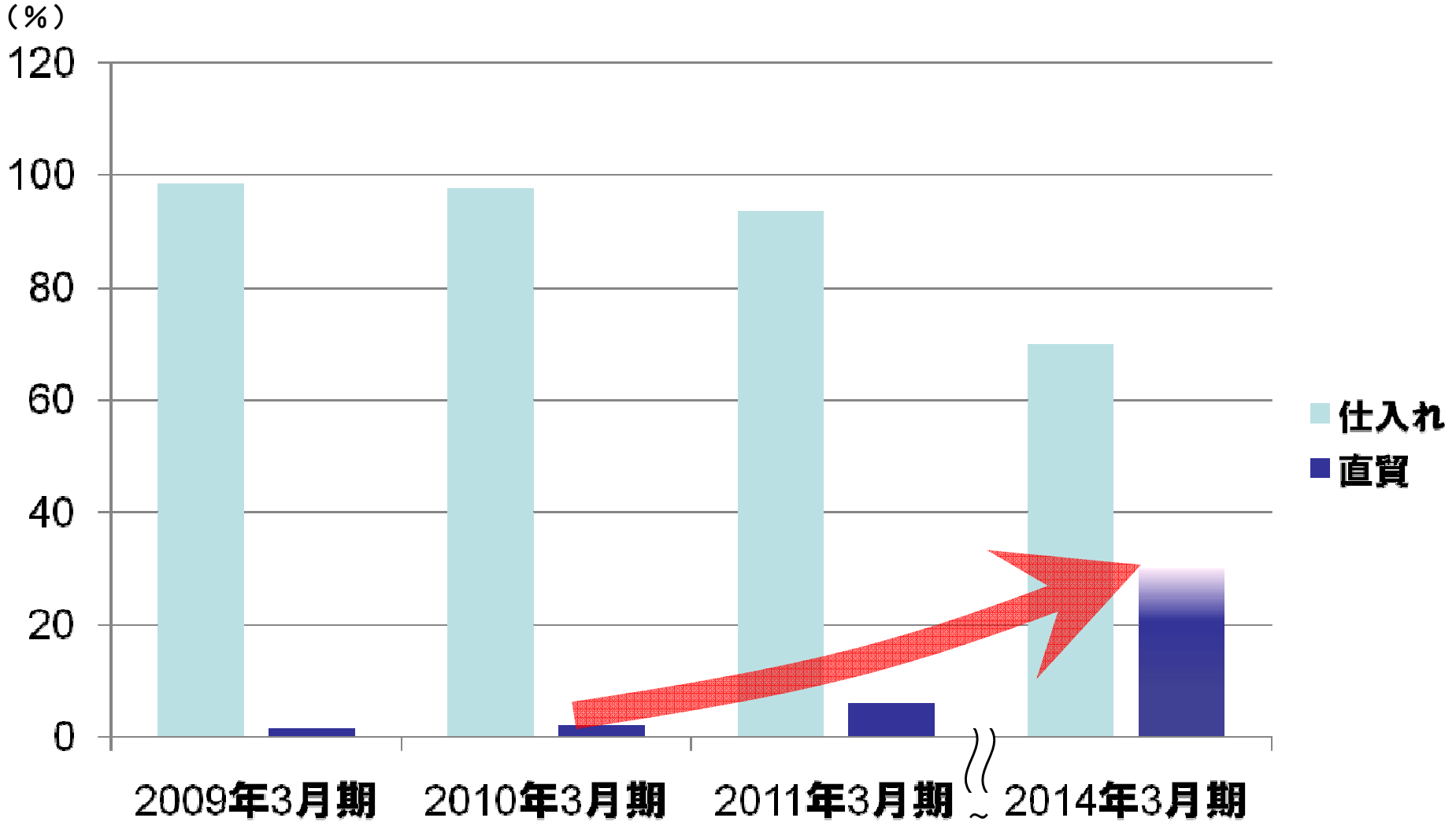
が、催事として、メンズ、レディースの気軽応援フェアを開催したところ、レディース商品の売り上げが7割を占めた。このため、大丸梅田店との協議の結果、紳士服フロアでレディース商品も展開することに決定した。

PSFA大丸梅田店
改装工事記事

百貨店と郊外型紳士服店が、新たな顧客層を
互いに取り込む戦略で画期的な協業が成立した

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

SPA比率を高めて売上総利益向上の余地がある。

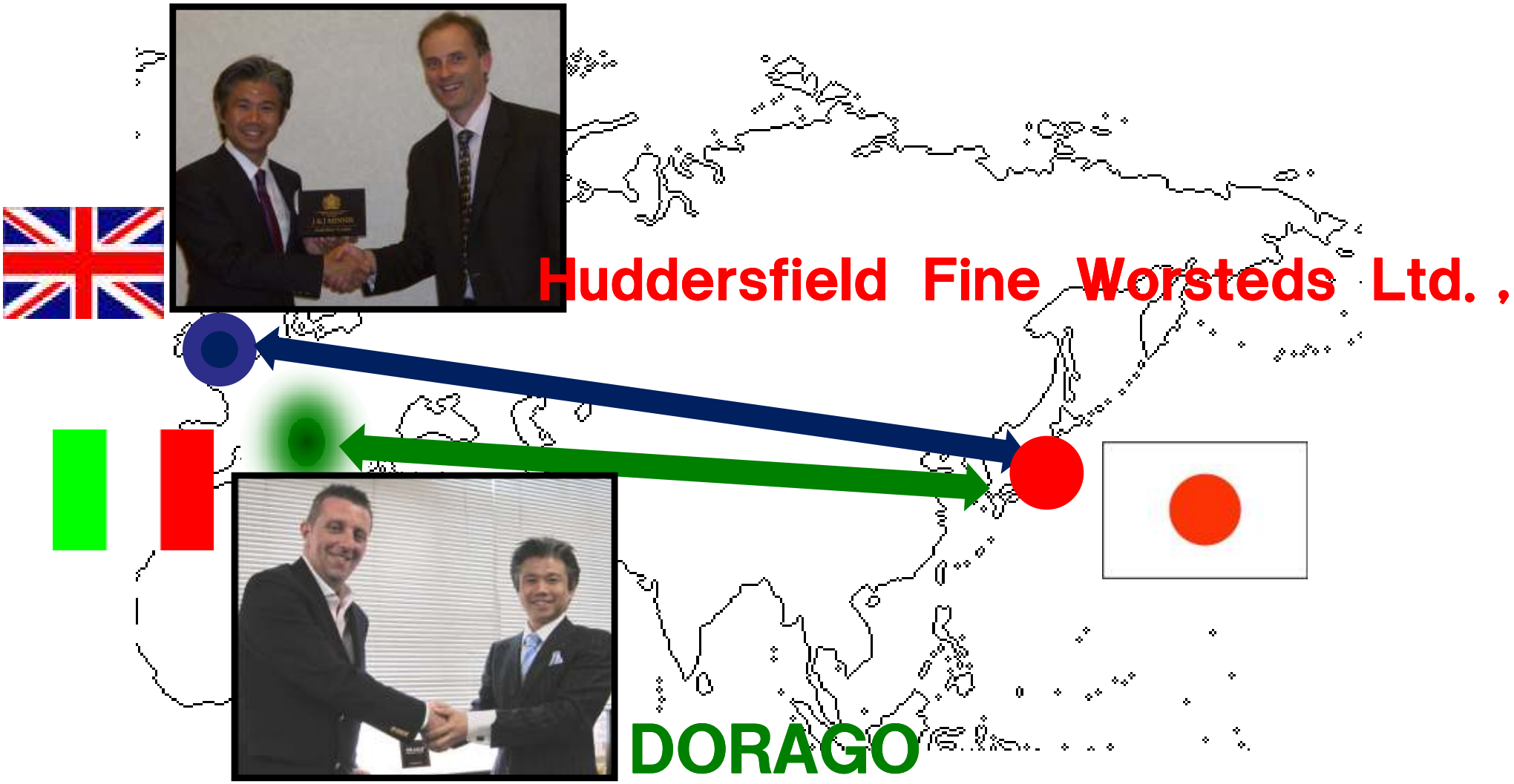


メーカーとの協力体制を維持しつつ、直貿比率を高め、売上総利益率を向上させていく。

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

当社には他社にない強みがある

欧州メーカーとの直接協業関係を構築



単なる生地仕入れではなく、紡績から日本向けの品質にこだわり、海外高級生地の独自展開を実施

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

1．事業力の強化

●店舗力の強化を図り、出店・移転・改装を加速

1．新売上予測システムを構築による出店・移転

2．店舗デザインを刷新

●レディス関連分野を強化

1．売上構成比を25％に引き上げる

2．~~その為に店~~内のレディス売場面積を増床

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

2. 事業基盤を強化

●SCMの構築

1. 2014年3月期にSPA比率を30％まで高める

●「物流・MD」システムを新構築

1. 生産から店頭までの一貫した物流システムの構築
2. 適正在庫の適時投入

●Eコマースの売上高を倍増

1. 各事業部間の連携を実施
2. 効果的なプロモーション戦略
3. 物流体制の見直し

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

3. 海外マーケットへの進出を検討

●Eコマースによる国外での販路拡大

1. 2010年11月、中国ネット販売開始

●リアル店舗の検討

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

4.「人的資源」強化の為、制度の見直し

●中期経営計画各項目が実現できる体制づくり

1. 組織体制の見直し
2. 権限委譲

●教育制度の見直し

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

Future Challenge – 2014

～未来への挑戦～

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

株主還元策について

株主様に対する利益還元は
当社にとっても重要と考えており、
今後も継続的かつ安定的な
配当を行っていく考えです。

2010年3月期
期末　15.5円
＋割引券＋タイorシャツ無料券
≪実質配当利回り　15％前後≫

2011年3月期
期末　15.5円（予定）
＋割引券＋タイorシャツ無料券
≪実質配当利回り　20％前後≫

株主様向けご優待割引券

＋

株主様向けネクタイ又はワイシャツ無料券

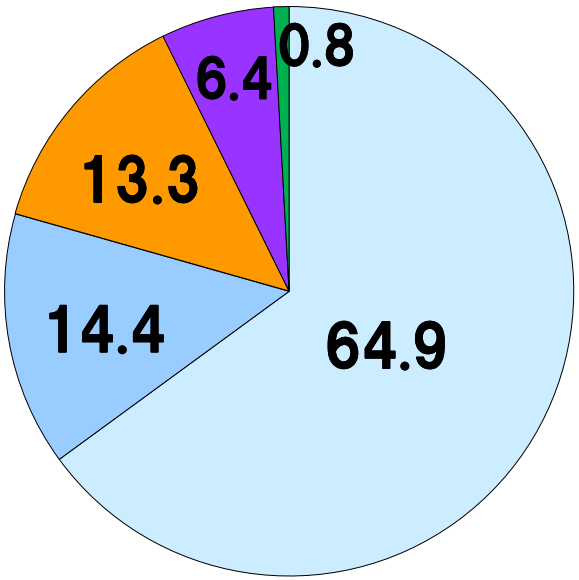
Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

株主の状況

上位株主（1位～10位）の状況

2010年9月30日現在

順位	株主氏名	所有株数	持株比率
1	治山　正史	2,294,072	13.91%
2	治山　正次	1,759,456	10.67%
3	治山　邦雄	1,498,722	9.09%
4	有限会社岩渕コーポレーション	1,324,500	8.03%
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	769,200	4.66%
6	株式会社四国銀行	765,840	4.64%
7	はるやま取引先持株会	406,900	2.46%
8	はるやま社員持株会	386,925	2.34%
9	治山　美智子	358,892	2.17%
10	岩渕　典子	349,900	2.12%
	⋮	⋮	⋮
	合計	16,485,078	100%



- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 外国法人等
- 証券会社

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.

免責事項・お問い合わせ先

本資料ははるやま商事株式会社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ございません。
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	■ IR担当窓口 はるやま商事株式会社 コーポレート・コミュニケーションズ　担当　横山健一郎 TEL:　03-5909-8450　／　FAX:03-5909-8451 E-mail: kenichirou_yokoyama@haruyama.co.jp

Copyright (c) 2010 Haruyama Trading Co., Ltd. All rights reserved.