はるやま商事株式会社 2012年3月期 決算説明会



目次

2012年3月期決算概況	•	•	•	P 3
2012年3月期の取り組みと結果	•	•	•	P12
2013年3月期の取り組み	•	•	•	P26
株主還元策、及び株主状況	•	•	•	P50
会社概要	•	•	•	P53

2012年3月期決算のポイント

前年比增収增益 当期純利益黒字化

- 売上高 51,530百万円 前期比101.9%

- 営業利益 1,608百万円 前期比 97.7%

— 経常利益 1,836百万円 前期比100.8%

— 当期純利益 67百万円 黒字化

*商品戦略、改装、出店や販売促進が奏功し、既存店・全店共に 売上が12月から4ヶ月連続で前年比プラス。結果、**増収を達成** *既存店の建替・移転・改装等により営業利益は若干下回った

グループ会社(株)モリワンの業績も寄与し、**経常増益** *純利益は前期マイナスから5.7億円回復し、**最終黒字化**

2012年3月期 連結損益

(単位:百万円 単位未満切り捨て)

	11年3月期	12年3月期	前年比(実額)	前年比(%)
売上高	50,587	51,530	942	101.9
売上総利益	27,228	27,913	684	102.5
販売管理費	25,582	26,304	722	102.8
営業利益	1,646	1,608	▲ 38	97.7
営業外収益	429	471	41	109.7
営業外費用	253	242	▲10	95.8
経常利益	1,822	1,836	13	100.8
特別損益	▲ 1,767	▲ 467	1,300	_
当期純利益	▲ 509	67	576	_

- ・売上高は、既存店改装効果 及び下期におけるスーツ 売上の回復により増加
- 販売一般管理費は、店舗 改装等による修繕費、 消耗品費、広告宣伝費が 増加
- ・営業外収益は、店舗閉店に 伴う違約金の免除額
- 特別損益は、前期に 資産除去債務を計上して いた為、大幅に減少し、 当期純利益は改善

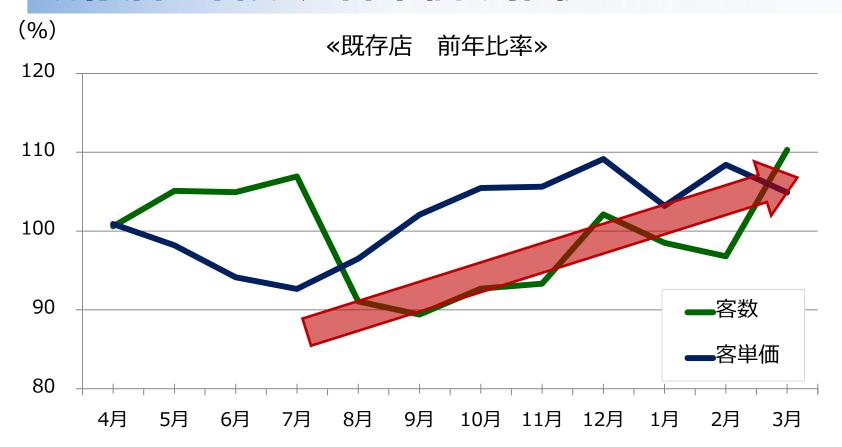
2012年3月期 単体損益

(単位:百万円 単位未満切り捨て)

	11年3月期	12年3月期	前年比(実額)	前年比 (%)
売上高	49,228	49,986	758	101.5
売上総利益	26,540	27,131	590	102.2
販売管理費	24,921	25,564	643	102.6
営業利益	1,619	1,567	▲ 52	96.8
営業外収益	441	474	32	107.5
営業外費用	232	226	▲ 5	97.5
経常利益	1,828	1,814	▲ 13	99.3
特別損益	▲ 1,754	▲ 466	▲1,287	_
当期純利益	▲ 482	62	544	_

- ・売上高は、既存店改装効果 及び下期におけるスーツ 売上の回復により増加
- ・販売一般管理費は、店舗 改装等による修繕費、 消耗品費、広告宣伝費が 増加
- ・営業外収益は、店舗閉店に 伴う違約金の免除額
- 特別損益は、前期に 資産除去債務を計上して いた為、大幅に減少し、 当期純利益は改善

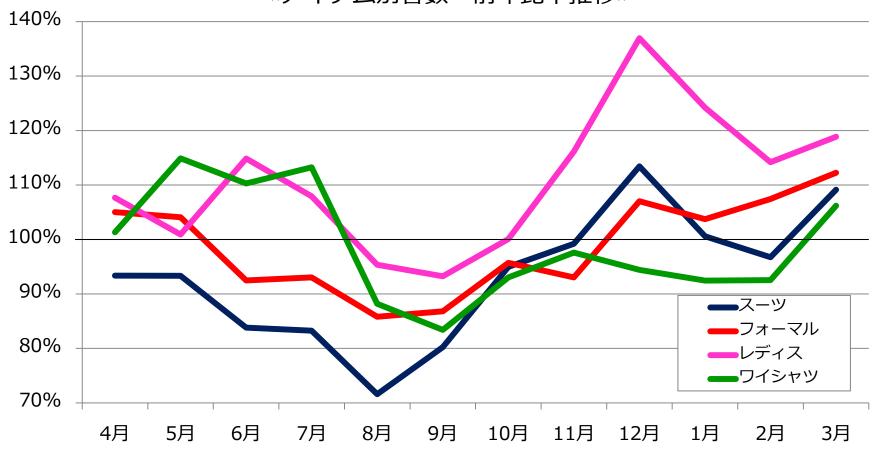
既存店客数、客単価の推移



【客 数】SAVE BIZキャンペーンにより、5月~7月は好調 8月からは 天候不順等により落ちるものの、<u>9月から回復基調、3月は+2桁超</u> 【客単価】5月~8月は軽衣料商品中心で、前期を下回ったものの9月以降は スーツ等重衣料商品が奏功し<u>7ヶ月連続前年超えと好調</u>

アイテム別客数の推移





- > スーツの販売客数は8月以降、回復基調
- ▶ レディスは好調に推移し、業績を牽引

出退店状況(単体)

2012年3月31日現在

ブランド	前期末 店舗数	出店	退店	期末 店舗数	増減数
はるやま	244	0	12	232	△12
マスカット	26	0	2	24	△2
P. S. FA	55	3	5	53	△2
フォーエル	32	15	1	46	14
スタイルブック	4	0	2	2	△2
HALSUIT	0	1	0	1	1
MC	3	0	0	3	±0
セリア	4	0	0	4	±0
計	368	19	22 *	365	△3

[※]震災の影響により、出店計画を見直し、退店・統合を実施

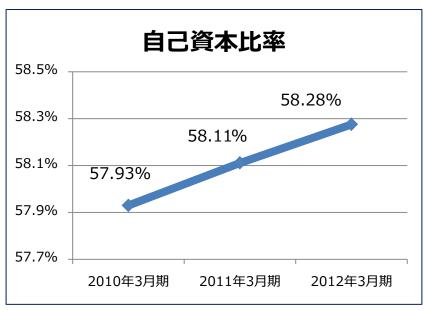
貸借対照表 (連結)

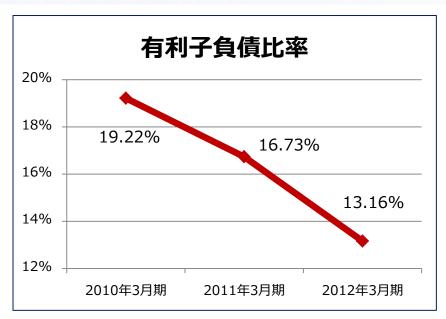
(単位:百万円 単位未満切り捨て)

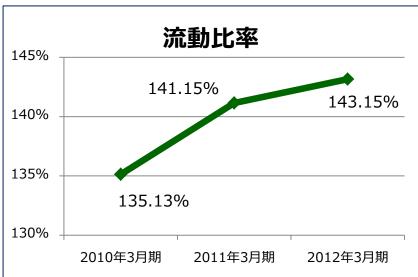
	11年3月期	12年3月期	前期比増減
現金及び預金	6,701	6,791	90
商品	11,655	11,854	198
流動資産合計	22,669	23,380	711
有形固定資産	18,942	18,725	▲217
無形固定資産	925	857	▲ 68
投資その他資産	11,714	10,890	▲824
固定資産合計	31,583	30,473	▲ 1,110
資産合計	54,252	53,854	▲398
支払手形及び買掛金	10,542	10,729	187
一年内返済予定の 長期借入金	1,355	909	▲445
長期借入金	3,107	2,180	▲ 926
退職給付引当金	1,701	1,840	138
負債合計	22,726	22,464	▲261
純資産合計	31,526	31,389	▲ 137
負債・純資産合計	54,252	53,854	▲398

- ・有形固定資産は、 店舗の退店、統合を 増加させてことにより、 減少
- 税率変更による繰延 税金資産の取り崩し により減少
- ・更なるバランスシート のスリム化を推進
- ・設備投資が自己資金の 範囲内で収まっており 負債の圧縮が進む

主な経営指標の推移(連結)







ト各種財務指標は改善

連結キャッシュフロー

(単位:百万円 単位未満切り捨て)

	11年3月期	12年3月期
営業活動による キャッシュフロー	2,719	2,710
投資活動による キャッシュフロー	▲ 158	▲ 775
財務活動による キャッシュフロー	▲ 1,795	▲ 1,844
現金及び現金同等物の 増加(減少)額	765	90
現金及び現金同等物の 期首残高	5,920	6,686
現金及び現金同等物の 期末残高	6,686	6,776

- ・店舗の建替・移転・改装に伴う設備投資が増加
- ・リース債務返済による 前年比支出増
- 営業キャシュフローの 範囲で、投資及び 借入金を返済

2012年3月期 取り組みと結果

2012年3月期の取り組みと結果

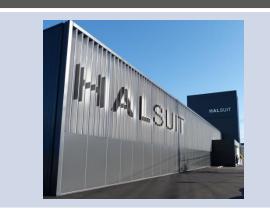
①出店+建替・移転・ 改装の実施



②SAVE BIZ キャンペーンの実施

SAVE BIZ

③HALSUIT出店



④iPad POS導入



⑤新MDシステム導入



⑥販売促進活動における 他社との差別化



①新規出店

▶2012年3月期は、19店舗を新規出店

(PSFA:3店舗、HALSUIT:1店舗、フォーエル15店舗)









①新規出店

- ▶ フォーエルは上期に引き続き、下期9店舗出店(計15店舗出店)
- ▶ フォーエル事業は、2 L ~8 L をとりそろえたカジュアル中心の店舗
- > 出店形態は郊外型で居抜き物件中心





フォーエル沖縄北谷店

①建替・移転・改装



▶ はるやま事業では 建替・移転・改装を実施 (通期112店舗実施)



はるやま沖縄北谷店(外観)

①建替・移転・改装





はるやま沖縄北谷店(内装)

- ▶ 前期の建替・移転店舗の売上は前年を大きく上回る
 - 久留米店: 219% 沖縄北谷店: 181%
- ▶ レディス売場の改装売場拡大、出入口設置)により レディス商品の取り扱いをアピール
- ▶ 男性客だけでなく、女性客の取込に成功

2 SAVE BIZ

日本のビジネスマンを救う。 SRVEBIZ

➤ SAVE BIZとは・・・

「日本の働く人々を元気にする活動」 はるやまのSAVE BIZは節電による厳しいビジネス環境に向けて、 おしゃれで快適な新しいビジネスウェアのスタイルを 提案する活動です。

2 SAVE BIZ

オフィスで涼しく快適に 過ごしていただけるよう、 4段階の 「SAVE BIZスタイル」 を提案

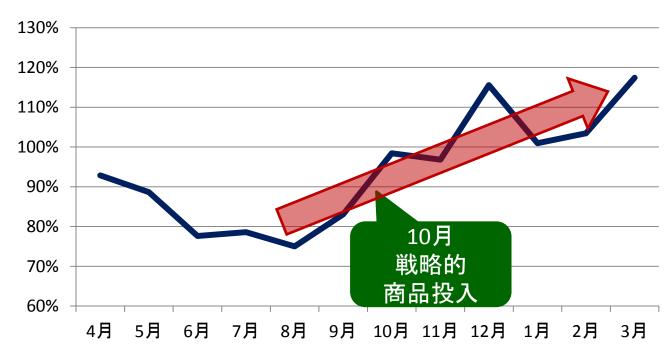


- ▶ 当社のコーディネーターによる 着こなしセミナーも102社で実施
- ➤ TV:18件 紙媒体:64件 WEBメディア:156件 に取り上げられるなど市場に浸透
- ▶ 467社の企業からの賛同を得る

2 SAVE BIZ

▶ 秋冬は、ストレッチ機能をほどこした 「アンストレススーツ・ZERO」を発売

【スーツ売上 前年比の推移】*はるやま事業部既存店集計



- ▶ スーツの販売は、9月からの秋冬物先行販売に加え、 10月アンストレススーツ投入により順調に回復
- ▶ 機能性だけでなくデザイン・品質面でも支持されている

「アンストレススーツ・ΖΕRΟ」





「ストレスを軽減したい」という ビジネスマンのニーズにこたえ、 ストレッチ性を格段に強調した スーツ

③ HALSUIT出店

▶ 11月に東岡山店をオープン



HALSUIT東岡山店(外観)

- 一歩踏み込んだ 販売方法への チャレンジ 「モノを並べて販売」 ↓「なりたい自分に
- オープン後の 売上高は 前年比176.6% 新しい取り組み が奏功

なれる一着の提案」

③ HALSUIT出店

「お客様の理想のイメージ」

X

「パーソナルカラー診断」

による

コーディネート提案を実施



*カラー診断(イメージ)





HALSUIT東岡山店(内装)

4 iPad POS導入 5新MDシステム導入

- ➤ 全店へiPad POSを導入(業界初)
 - 精算業務時間が従来比30%短縮
 - メディアへも取り上げられる
 - ・ワールドビジネスサテライト(12月13日放送)
 - ・日経情報ストラテジー 掲載
 - ・日経コンピューター 掲載 など



- -2月より全事業部へ導入
- -より店舗特性、地域性を 考慮した商品フォローで 在庫回転率アップを図る



iPad POS 画面



日経情報ストラテジー 2011.11月号より

⑥販売促進活動における他社との差別化

AKB48の起用によりはるやまのイメージアップ・新しい客層、とりわけ若年層の取込に成功



©AKS

⑥販売促進活動における他社との差別化

- ➤ T V 19件、紙媒体40件、WEBメディア113件など 数多くのメディアに取り上げられる
- ▶ 紳士服CMでの内容評価(※)では、
 - 「話題喚起」「企業の活性度」の項目で、 業界トップクラスの好評価
 - 「男前スリム」スーツの名称認知アンケートでは、 他社を上回り、約60%の認知を得る

※2012年4月実施㈱マクロミル調査実施 「紳士服に関するお伺い」より) 北海道除く 2064サンプル

プレッシャーズキャンペーンによる客数前年比128.7% (内訳)男性客=前年比112.9% 女性客=前年比162.0%

2013年3月期の取り組み

Future Challenge - 2014 ~未来への挑戦~

はるやまクレド(信条)

「地域に必要とされる店に」

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出来る」ように 応援する企業であり続ける

中期経営計画

[FC2014]

- 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
 - ●Eコマースの売上高を倍増

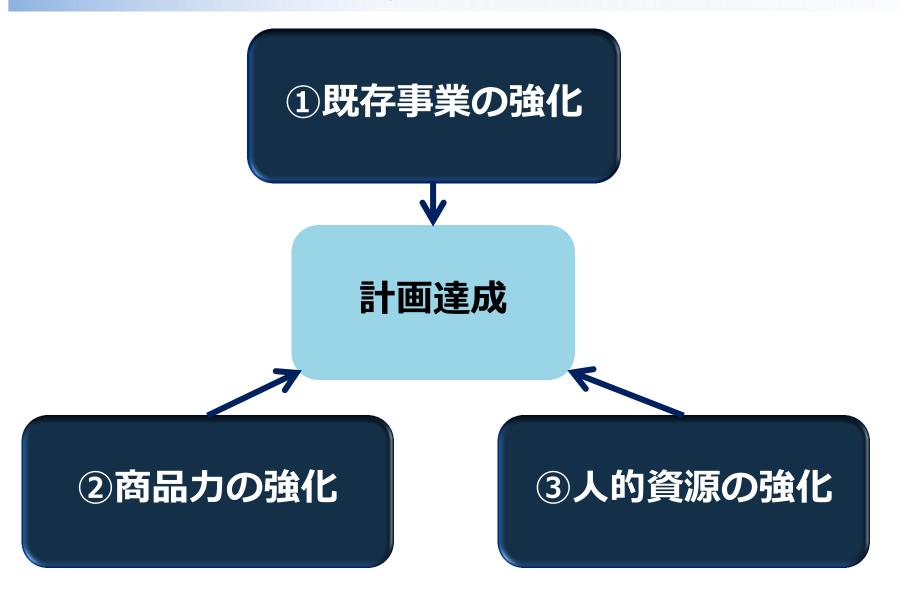
①既存事業の強化

②商品力の強化

- 2. 事業基盤を強化
 - ●SCMの構築
 - ●「物流~MD」システムを新構築
- 3. 「人的資源」強化の為、制度の見直し
- 4. 海外マーケットへの進出を検討

③人的資源の強化

2013年3月期の取り組み



はるやま事業

▶ 前期の建替・移転・改装店舗の売上高は前年比ほぼ倍増

久留米店:219%、沖縄北谷店:181% この流れを今期も踏襲



はるやま高石店

- ▶ 建替・移転・改装により、 レディス売場も拡大へ
- ▶ 今期は約30億円の予算の元 約60店舗の建替・移転・ 改装を予定

はるやま事業

▶ 一部の「マスカット」店舗を「はるやま」へ改装することで ブラント認知度向上と効率化を図る。

5月に青森県下5店舗の改装を実施。今後も順次、改装へ



マスカット青森大野店





はるやま事業

- ▶ はるやま高石、青森5店舗については、店舗デザインを刷新
- はるやまの新たなプロトタイプとする





改装後のはるやまイメージ

<u> P S F A 事業</u>

▶ 今期出店は3店舗の予定(2012.3月末53店舗)





P.S.FAダイバーシティ東京プラザ店

<u>PSFA事業</u>

2012.4.19 ダイバーシティ東京へ出店





P.S.FAダイバーシティ東京プラザ店 オープン時

フォーエル事業

- ▶ 市場のニーズを掴み、地域を厳選し出店。現在46店舗
- > 今期も引き続き、<u>積極的出店を継続(23店舗予定)</u>
- 短期間で急成長し、今後も業績への貢献が見込まれる





フォーエル札幌清田店

フォーエル函館店

①既存事業の強化

フォーエル事業

- ▶ 北海道から沖縄まで全国をカバー
- ▶ 今後は各地域のカバー率向上へ



①既存事業の強化

HALSUIT

東岡山で好調なHALSUITの都心型店舗 として赤坂店を5月16日オープン





HALSUIT赤坂店

1)商品の企画・開発力

今夏は超軽量スーツを販売

「超軽量」・「超涼」に

<u>「防シワ」を加えた</u>高機能商品



※380 g は A 体5号サイズのジャケットの重さ



昨年よりもスーツに比重を置く一方で 夏用のアイテムを大幅にレベルアップ

> アイシャツ

▶ 夏用ジャケット



シワになりにくく、 持ち運びに便利 お客様や取引先向けに キチンと感を出すのに最適



ストレッチ性に優れ 軽量でソフトな着心地 速乾性があり、 ノーアイロンで着用 主婦の強い味方

▶ 夏長袖



吸汗速乾素材 「COOLMAX」に 抗菌防臭効果加えた ドレスシャツ 長袖でも十分涼しい

ニットシャツ (レディス)



はるやまのニットシャツ 4つの特長



アイロン不要



抜群のストレッチ性



吸水速乾



体の熱を逃がし いつでも涼しい



今春夏商品として、「男前クール」スーツを発売

▶ はるやま、マスカットで取り扱う ViVi fleurs、with performance商品の売上が前年比1.5倍に増加





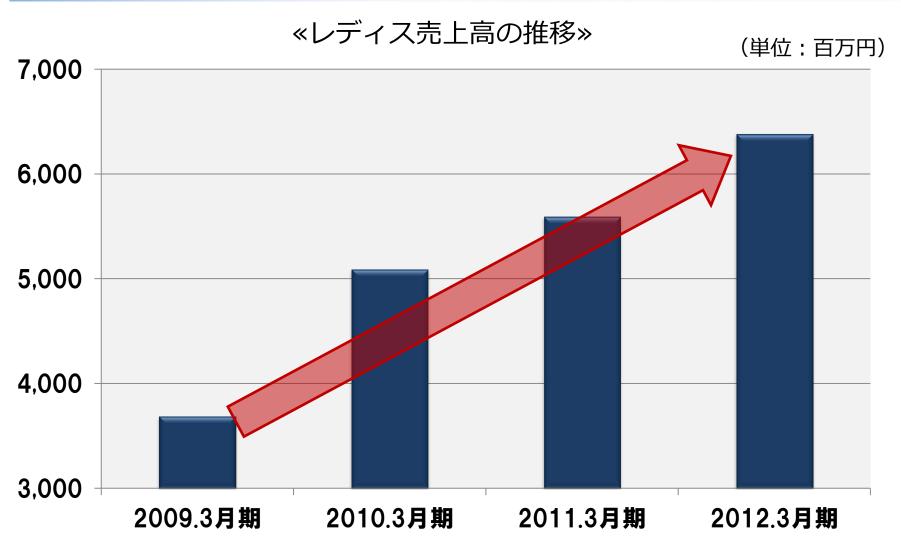






ViVi fleurs 商品

with performance 商品



▶ 売上高 前年比115.3%と順調に推移

③人的資源の強化

教育の強化

- 営業教育室の設立
 - 4月の組織改正にて 営業本部直下に設立



- ブランドブックを作成
 - はるやま商事で働く全てのスタッフに、理念、クレド(信条)、ブランドコンセプトを共有



事業力の強化

レディス事業の強化

MILLION CARATS



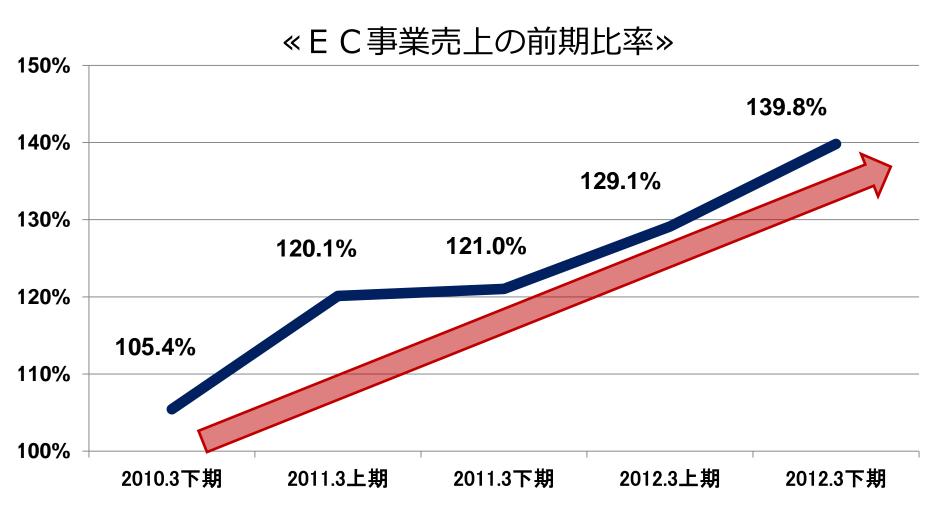
MILLION CARATS銀座松坂屋店

- ▶ 事業部売上高 前期比210.7%
- 特にネットでの売上は 前期比300%超と好調



MILLION CARATS Official Web Site

事業力の強化 Eコマース強化



▶ 売上高 前年比139.8%と成長が加速

事業力の強化 Eコマース強化

新たな販売チャネル開拓の為、2011.12月にアマゾンへ出店







今期は全サイトリニューアルを予定 他社を圧倒するべく、更なる売上アップを目指す



海外マーケットへの進出

中国を含むアジア各国への進出に向け

現地法人設立準備中



中期経営計画数値目標

(単位:億円)

	2011.3月期 (実績)	2012.3月期 (実績)	2013.3月期	2014.3月期
売上高	505	515	545	700
売上総利益率	53.8%	54.2%	56.5%	57.0%
販売・ 一般管理費	255	263	285	350
経常利益	18	18	25	50
店舗数(店)	373	372	398	420
1 店舗売上高 (百万円)	135	138	137 *	166

[※]下期計画の出店が多いため、1店舗売上は若干低下。

◆株主還元について

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。

2011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 約15%**≫

2012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 約15%**≫

株主様向けご優待割引券

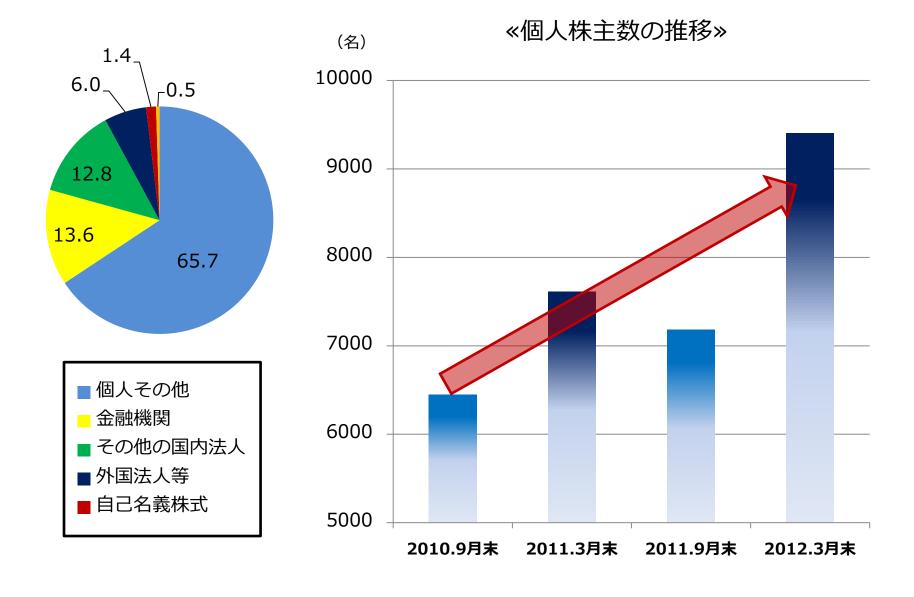




株主様向けネクタイ又は ワイシャツ無料券



◆株主の状況



◆株主の状況

上位株主(1位~10位)の状況

2012年3月31日現在

順位	株主名	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	株式会社四国銀行	765,840	4.64%
6	はるやま商事社員持株会	448,025	2.71%
7	はるやま商事取引先持株会	430,800	2.61%
8	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	369,700	2.24%
9	治山 美智子	358,892	2.17%
10	岩渕 典子	349,900	2.12%
	:	:	:
	合計	16,485,078	100.0%

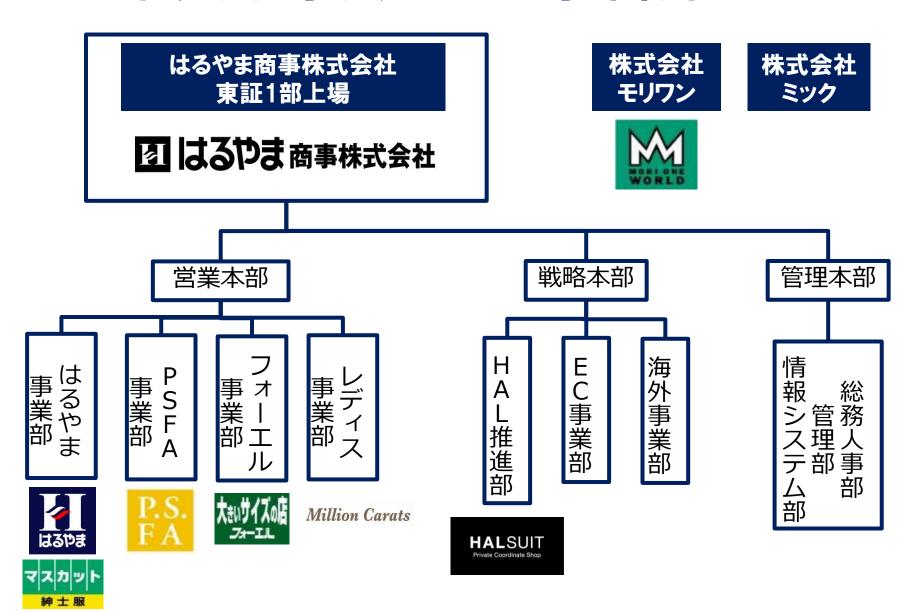
会社概要

◆会社概要 企業情報

2012年3月31日現在

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	39億9,136万円		
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	515億円 (2012年3月期)		
グループ従業員数	1,264名(嘱託社員を含む)		
グループ店舗数	372店舗		

◆はるやま商事グループ・事業体制



はるやま・マスカット

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紳士服専門店 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







マスカット新潟亀田店



はるやま久留米店

Perfect Suit FActory

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代から30代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

フォーエル

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 大きいサイズの店



フォーエル松本店

HALSUIT

なりたい自分になれる理想の一着を提案

お客様の個々の魅力を最大限に引き出しながら、 なりたいイメージや理想の一着を提案していく、 プライベート・ファッション・コーディネート・ショップ。







HALSUIT東岡山店

MILLON CARATS

紳士服業界では初となるレディスカジュアルを提案

「Freedom」をコンセプトとしたレディスカジュアルブランド。 「もっと自由におしゃれを楽しみたい」女性にむけて 自由なスタイルを提案。 *Million Carats*





◆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 管理部IR課 岡部・藤原

TEL: 03-6450-1235 / FAX:03-5408-8140

E-mail: hiromi_fujiwara@haruyama.co.jp