

はるやま商事株式会社
2013年3月期 決算説明会



2013年5月20日（証券コード7416）

会社概要

| | |
|-----------|--------------------|
| 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) |
| 創 業 | 1974年11月 |
| 事 業 内 容 | メンズ・レディース服飾関連商品販売 |
| 資 本 金 | 39億9,136万円 |
| 連 結 売 上 高 | 523億円 (2013年3月期) |
| 従 業 員 数 | 1,268名 (嘱託社員含む) |
| 店 舗 数 | 381店舗 |

(2013年3月末現在)

当社の店舗紹介

ブランド



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。
一部東北・甲信越では、「masukatto」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。



都市部を中心に展開する2プライスショップ。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。



メンズ・レディー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。



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」

2013年3月期の業績

2013年3月期 決算の概要

(単位：百万円)

| | 2012年3月期 (連結) | 2013年3月期 当初計画 (連結) | 2013年3月期 (連結) | 前期比 | 計画比 |
|-------|------------------|--------------------------|------------------|--------|--------|
| | | | | | |
| 売上高 | 51,530 | 54,500 | 52,371 | +841 | ▲2,129 |
| 営業利益 | 1,608 | 2,300 | 2,831 | +1,223 | +531 |
| 経常利益 | 1,836 | 2,500 | 3,126 | +1,290 | +626 |
| 当期純利益 | 253 | 420 | 1,850 | +1,597 | +1,430 |

➤ 前期比 増収増益

◆ 改装・出店効果により、売上高は前期比プラス

◆ 利益面では、粗利改善効果により、営業利益・経常利益が大幅増加

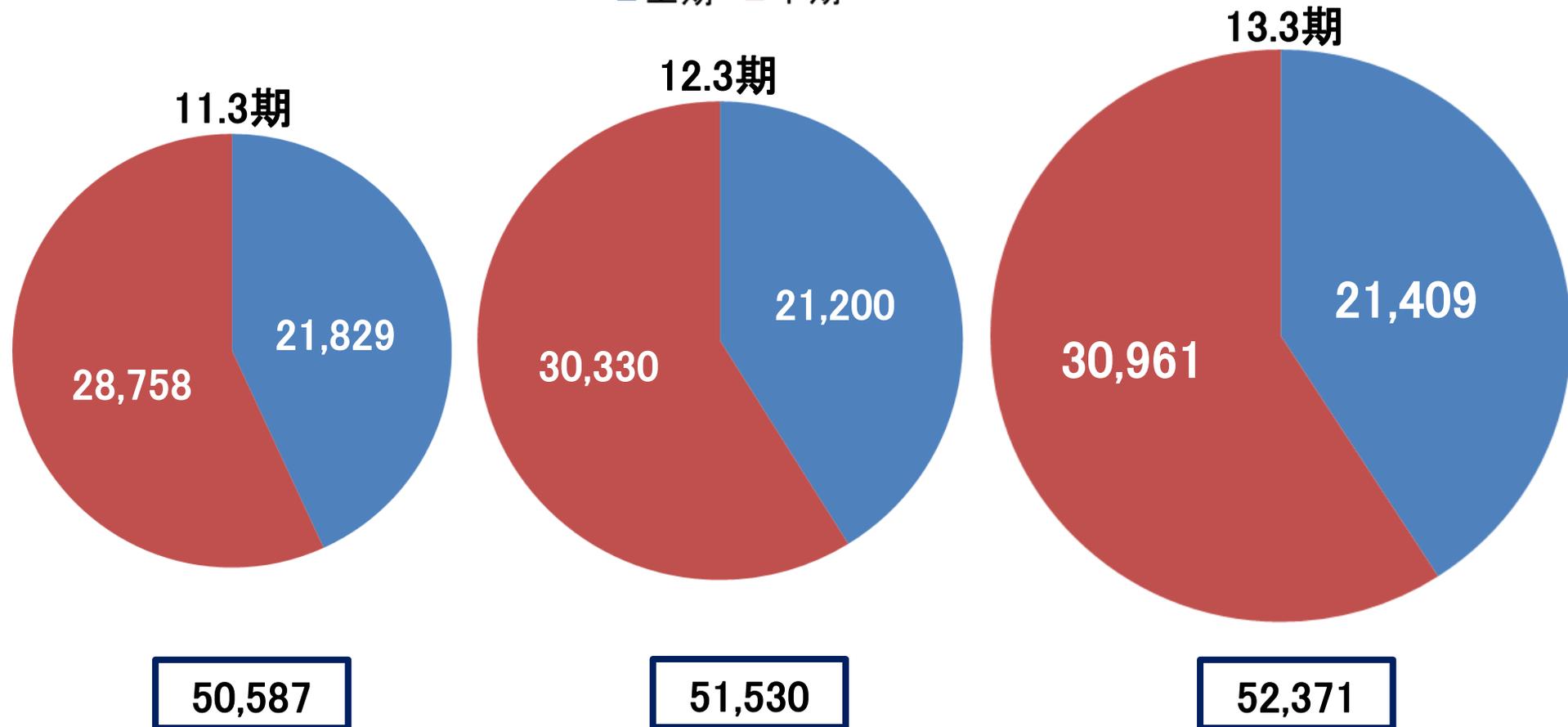
➤ 通期では、2期連続増収、4期連続経常増益で推移している

当社の収益構造

◆売上高

(単位：百万円)

■ 上期 ■ 下期

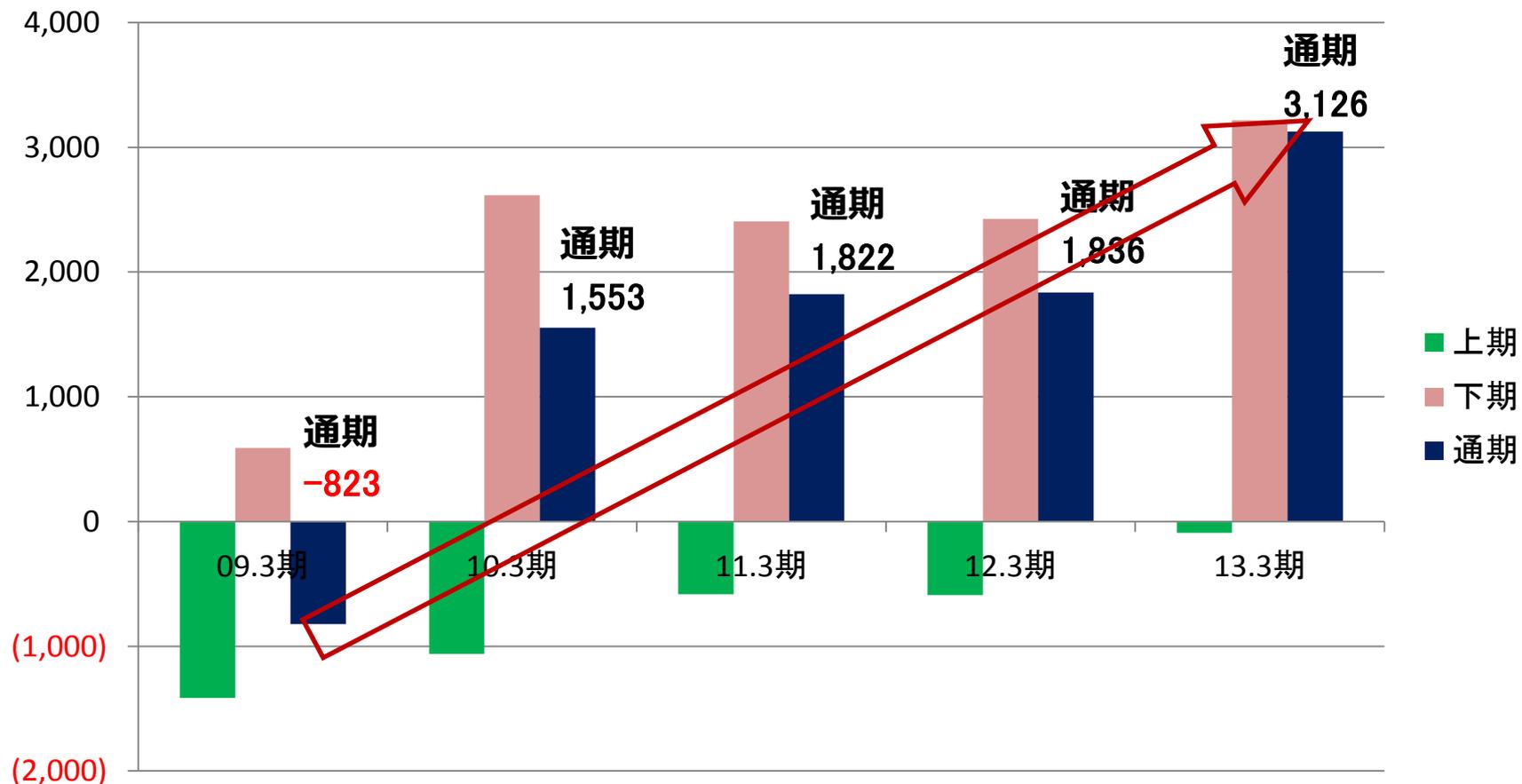


- 当社は、ボーナス商戦の12月、フレッシュマンセールスの3月に売上構成比が高まる傾向にあり、下期偏重型の収益構造となっている。

当社の収益構造

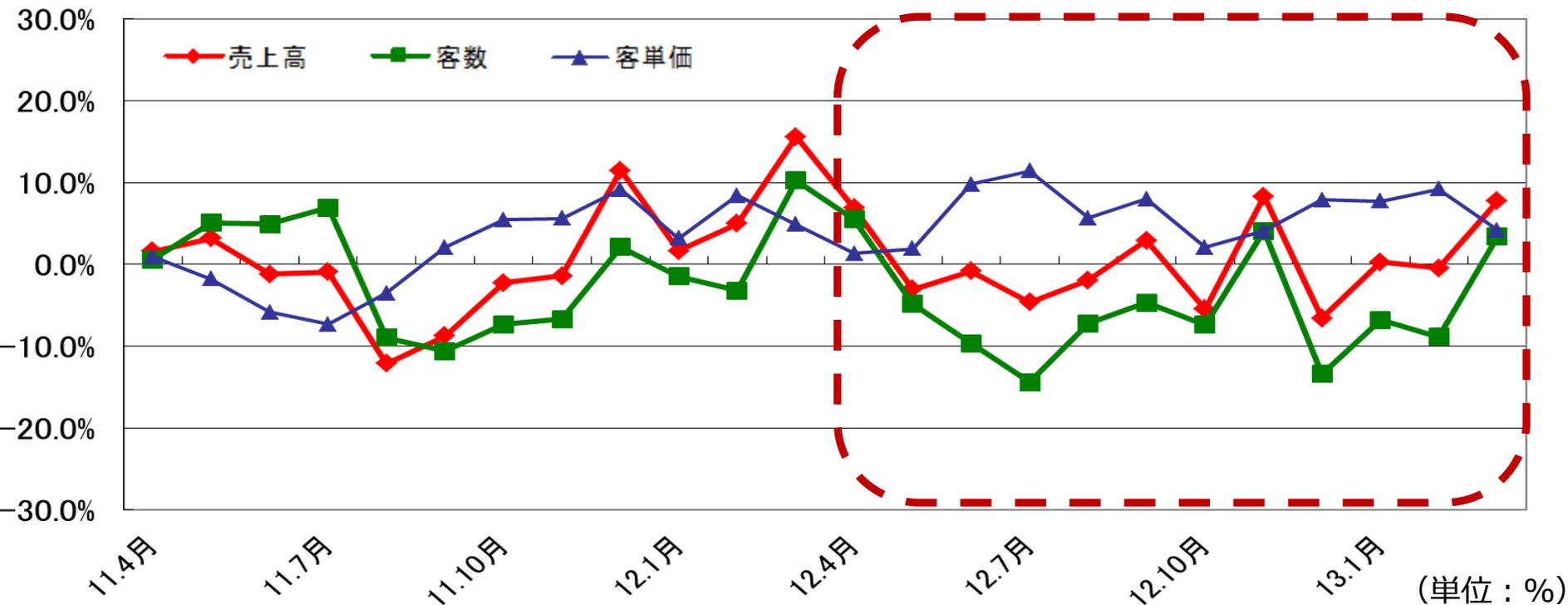
◆ 経常利益

(単位：百万円)



- 経常利益についても、売上高と同様に下期偏重型。
- 通期では、4期連続で経常増益で推移している。

既存店の状況

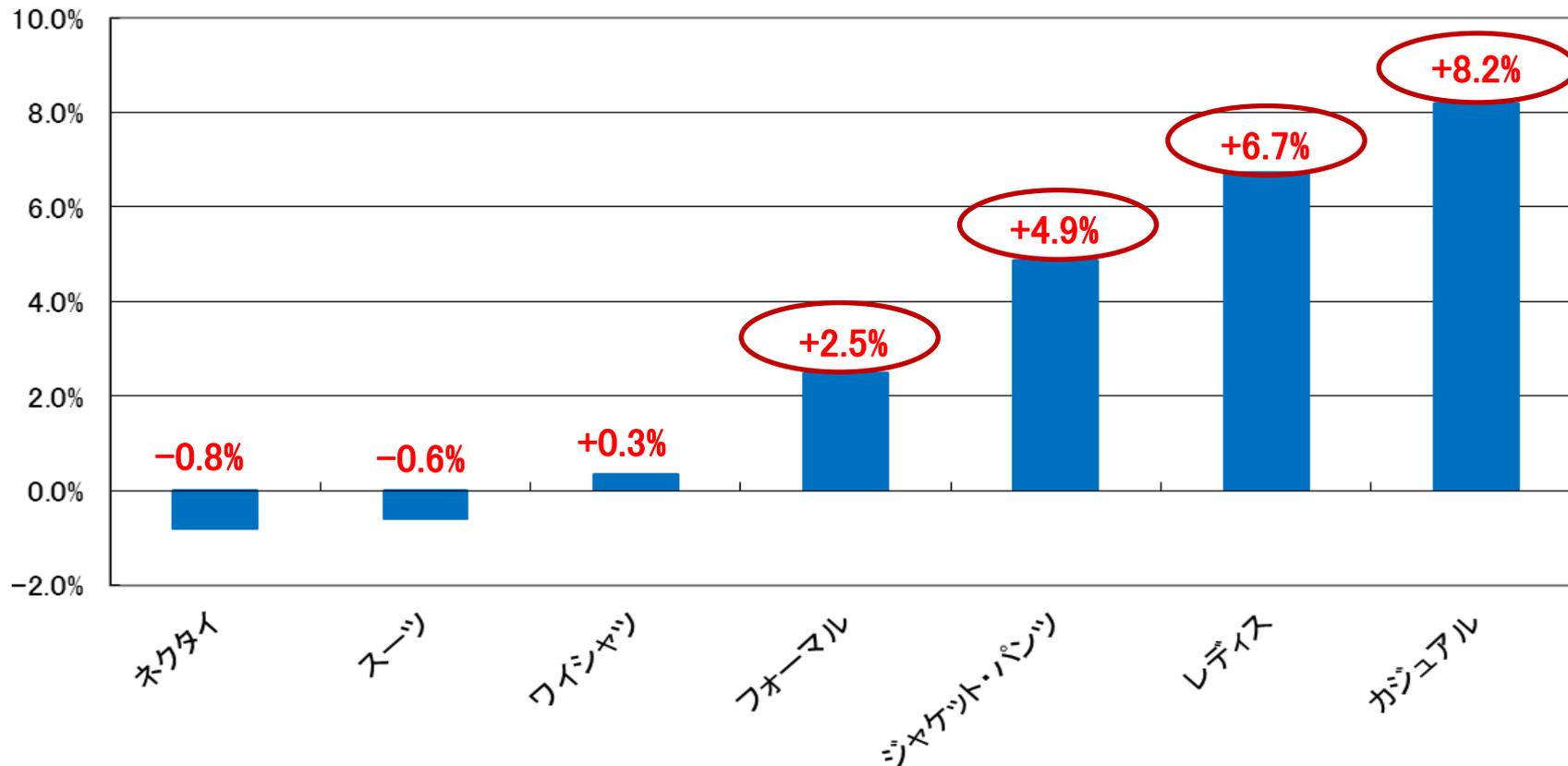


- 12.4月は好調なスタートをきったものの、5月以降は気温が上がりきらず、夏物商品の売上が計画を下回る。下期はフレッシュマンがメンズ、レディースともに好調で回復。
- 12.4月以降は割引抑制により客数は減少傾向。一方、客単価は上昇し、**19ヶ月連続で前年超え継続。**今期は改装効果、レディース強化により、客数アップを図る。

| | | 売上高 | 客数 | 客単価 |
|-------|----|-------|-------|-------|
| 12.3期 | 上期 | ▲ 2.8 | ▲ 0.1 | ▲ 2.7 |
| | 下期 | 5.6 | ▲ 1.1 | 6.8 |
| | 通期 | 2.1 | ▲ 0.5 | 2.7 |
| 13.3期 | 上期 | ▲ 0.1 | ▲ 6.1 | 6.4 |
| | 下期 | 1.1 | ▲ 4.8 | 6.2 |
| | 通期 | 0.6 | ▲ 5.5 | 6.4 |

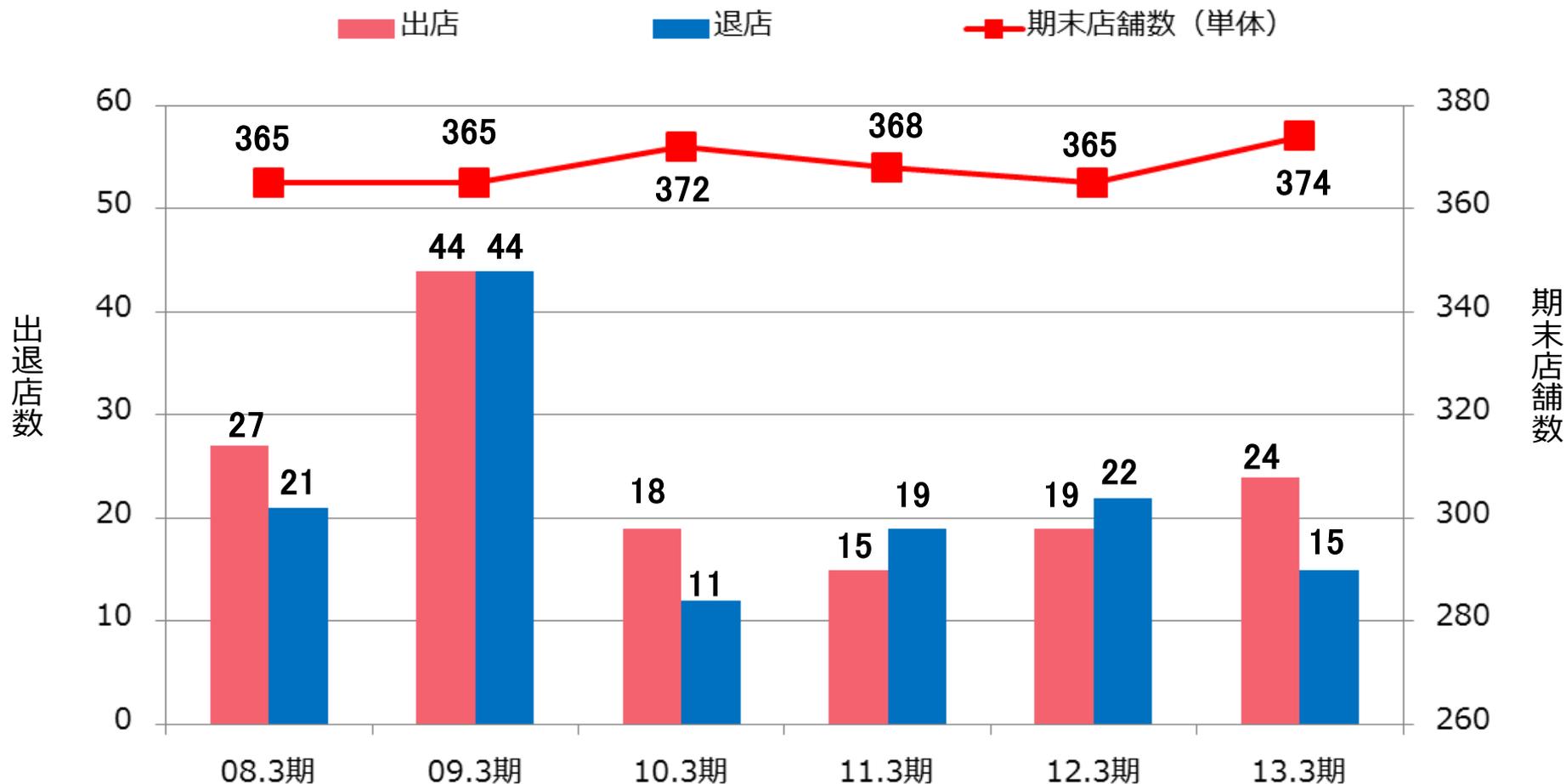
商品別売上動向

◆アイテム別売上高 前年比率



- クールビズ浸透によりスーツ・ネクタイは前年割れとなるが、ジャケット・パンツは前年超え
- フォーマルは今期も好調に推移
- レディースは、スーツに加えオフィスカジュアル向け商品を強化し、売上高は順調に増加
- カジュアルは、フォーエル出店効果もあり前年比8.2%増

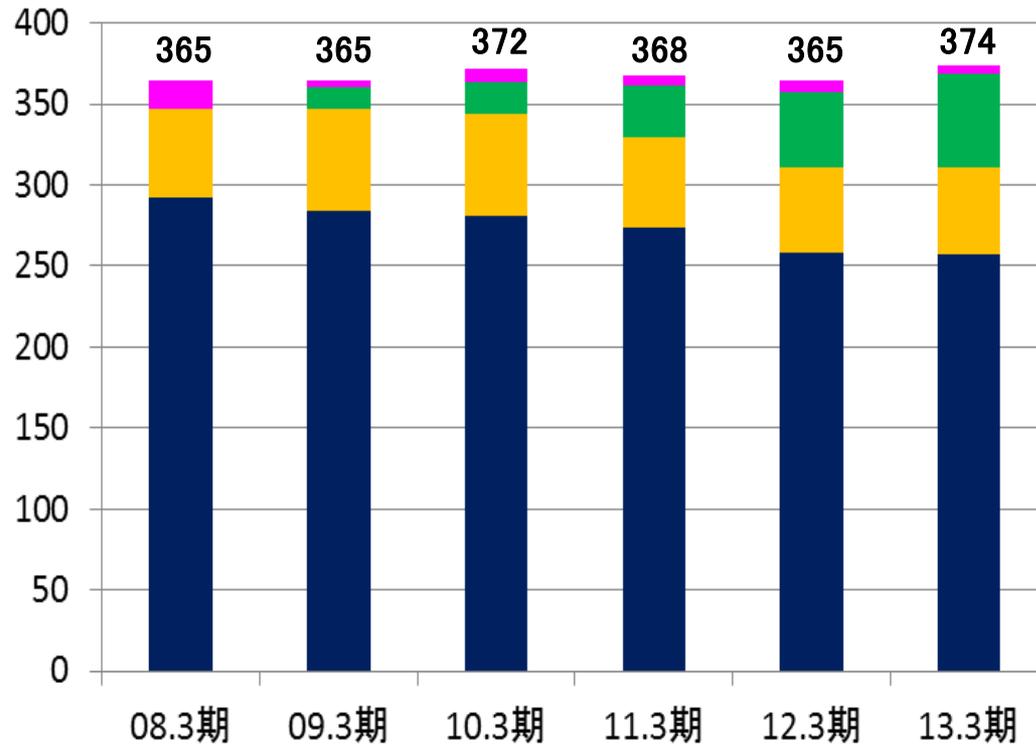
出退店の状況



- 前期までの不採算店舗閉鎖が一段落し、今期末の店舗数は増加
- 今期はフォーエル積極的出店もあり、前期末に比べ9店舗の純増

ブランド別店舗数の状況

◆ 期末店舗数

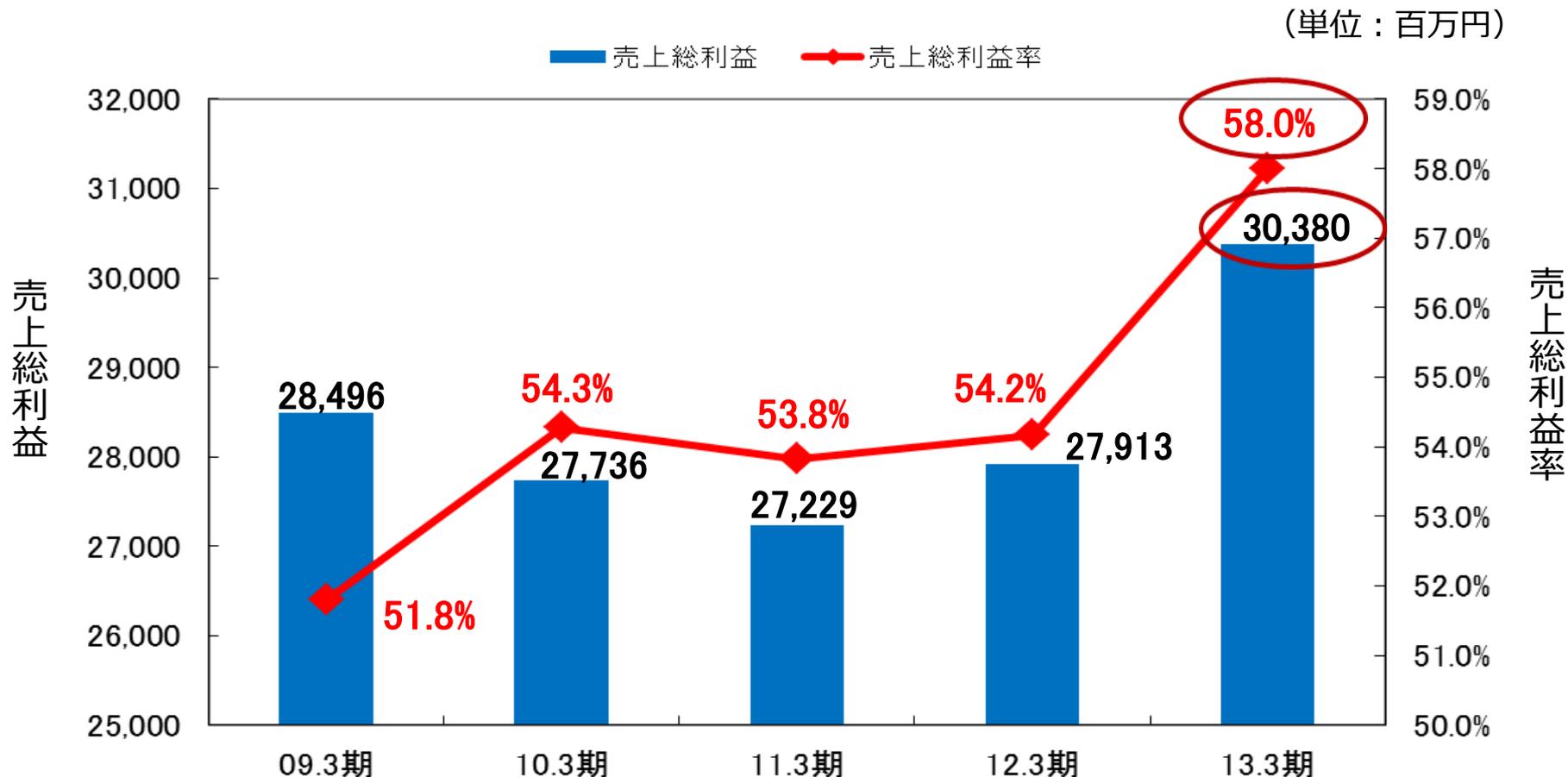


◆ 当期の出退店

| | 出店 | 退店 |
|------------|-----------|-----------|
| はるやま・マスカット | 5 | 6 |
| P.S.F.A | 5 | 4 |
| フォーエル | 13 | 1 |
| その他 | 1 | 4 |
| 計 | 24 | 15 |

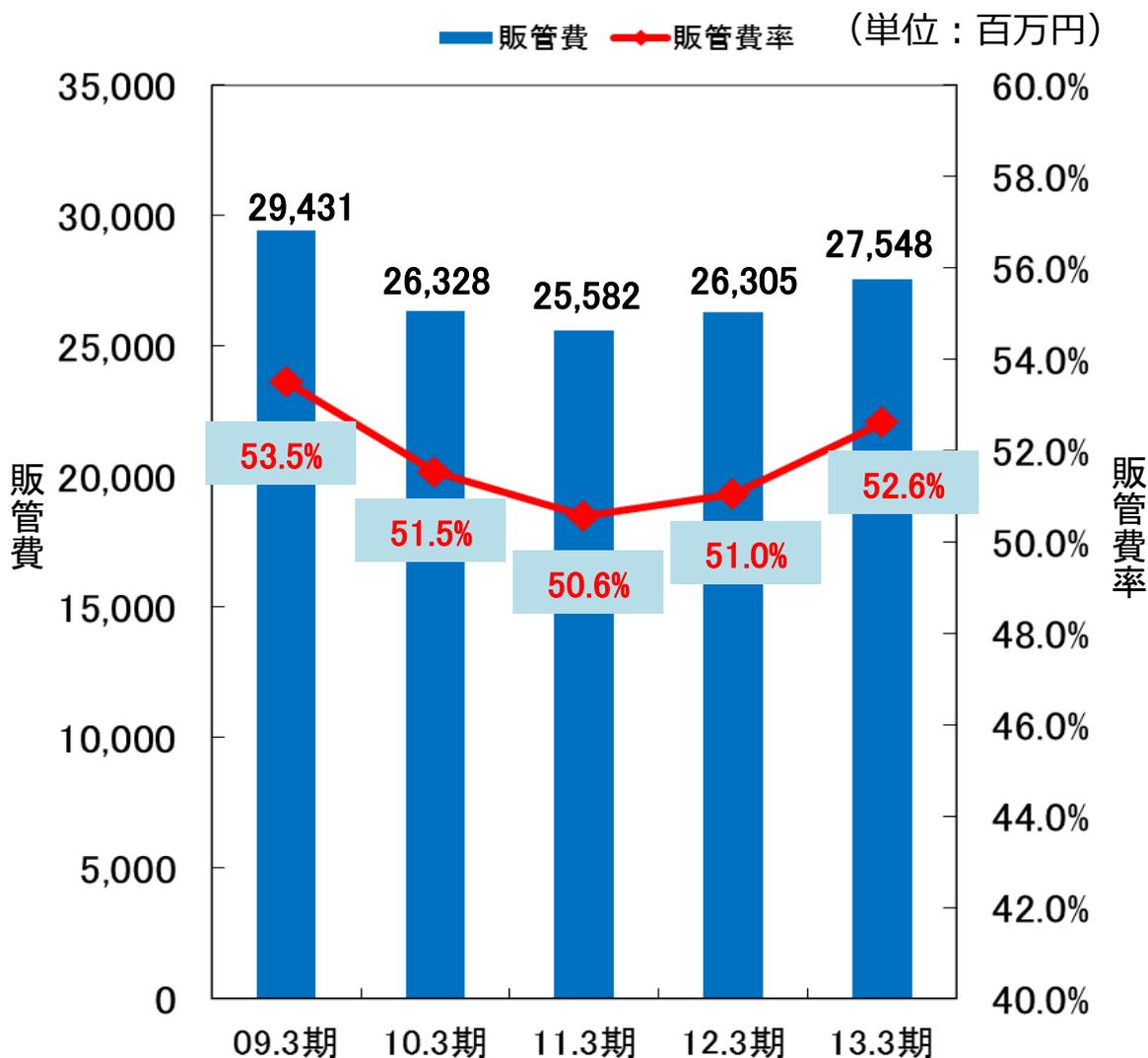
| ブランド | 08.3期 | 09.3期 | 10.3期 | 11.3期 | 12.3期 | 13.3期 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| はるやま | 292 | 284 | 281 | 274 | 258 | 257 |
| P.S.F.A | 55 | 63 | 63 | 55 | 53 | 54 |
| フォーエル | 0 | 13 | 20 | 32 | 46 | 58 |
| その他 | 18 | 5 | 8 | 7 | 8 | 5 |

売上総利益の推移



- 仕入先や商品の集約、極端な割引の抑制、新MDシステム稼働による在庫効率化などにより、売上総利益は300億円を突破
- 売上総利益率は、前年同期比3.8ポイント上昇大きく改善

販売一般管理費の推移



➤ 販売一般管理費は前年同期比 104.7%と増加



売上に繋がる費用に集中

【主な要因】

- ・ 利益還元による人件費増加
- ・ 改装等による消耗修繕費の増加
- ・ 物流費用、通信費等は削減

◆ 販管費の主な内訳 (単位：百万円)

| | 12.3期 | 13.3期 |
|-------|-------|-------|
| 人件費 | 7,134 | 7,572 |
| 賃借料 | 6,781 | 6,882 |
| 広告宣伝費 | 4,645 | 4,736 |
| 減価償却費 | 1,335 | 1,510 |
| 消耗品費 | 593 | 914 |
| 修繕費 | 224 | 296 |

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

| | 12.3期 | 13.3期 | 前期比増減 |
|-----------------------|--------|--------|--------|
| 現金及び預金 | 6,792 | 7,659 | 868 |
| 商品 | 11,854 | 11,456 | ▲398 |
| 流動資産合計 | 23,381 | 24,031 | 651 |
| 有形固定資産 | 18,726 | 20,149 | 1,423 |
| 無形固定資産 | 858 | 711 | ▲147 |
| 投資その他資産 | 11,076 | 12,482 | 1,406 |
| 固定資産合計 | 30,660 | 33,341 | 2,682 |
| 資産合計 | 54,040 | 57,372 | 3,332 |
| 支払手形及び買掛金 | 10,730 | 6,992 | ▲3,737 |
| 長期借入金 （1年内返済予定を含む） | 3,090 | 6,185 | 3,094 |
| リース債務 | 1,041 | 1,831 | 791 |
| 未払法人税等 | 607 | 943 | 336 |
| 負債合計 | 22,464 | 24,117 | 1,653 |
| 純資産合計 | 31,576 | 33,255 | 1,679 |
| 負債・純資産合計 | 54,040 | 57,372 | 3,332 |

➤ 積極的な出店・改装等の設備投資により固定資産は増加。

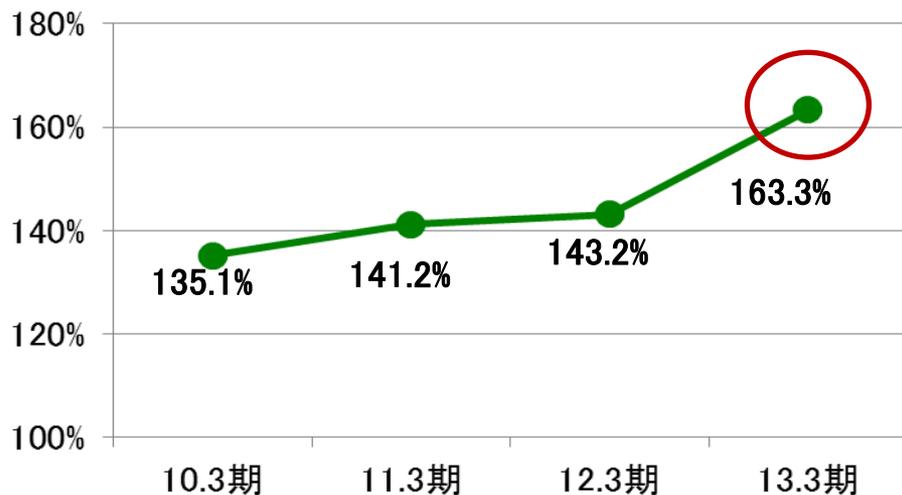
➤ 支払サイトの短縮により支払手形及び買掛金が減少。

➤ 14.3期の出店・移転・建替等のための資金調達により、長期借入金が増加。

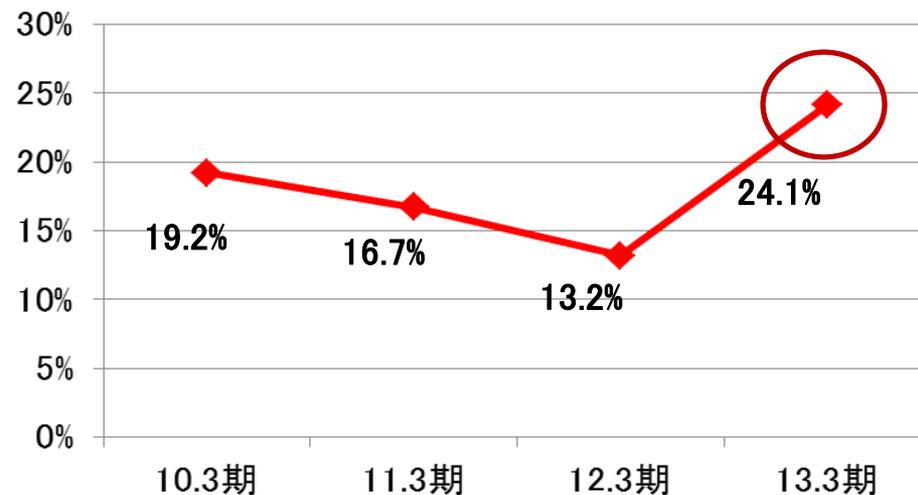
➤ LED照明への移行推進等により、リース債務が増加。

各経営指標の推移（連結）

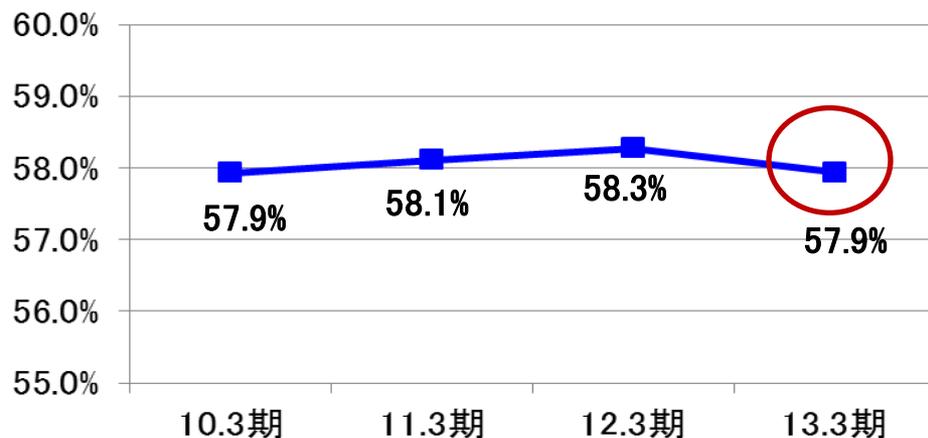
流動比率



有利子負債比率



自己資本比率



- 仕入債務の減少等により、流動比率は改善
- 今後の設備投資に向けての資金調達により借入金が増加したことから、有利子負債比率は上昇
- 資金調達に加え、新店・改装等により固定資産が増加したことから、自己資本比率は微減

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

| | 12.3期 | 13.3期 |
|----------------------|--------|--------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 2,710 | 959 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | ▲775 | ▲2,491 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | ▲1,844 | 2,399 |
| 現金及び現金同等物の 増加額 | 90 | 867 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 6,686 | 6,776 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 6,776 | 7,643 |

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
業績好調により税前利益計上するも仕入債務の支払額が増加したため、得られた資金は前期に比べて減少
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
出店・建替・移転・改装に伴う設備投資の増加により、使用した資金が前期に比べて増加
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
今後の設備投資に向けての資金調達で借入金が増加したことによる資金の増加
- 期末残高
上記の結果、8億6千7百万円の資金の増加

2014年3月期の業績見通し

2014年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

| | 13.3期 実績 (連結) | | 14.3期 予想 (連結) | | 前期比 |
|---------|------------------|-------|------------------|-------|-------|
| | | 構成比 | | 構成比 | |
| 売上高 | 52,371 | 100.0 | 57,500 | 100.0 | 109.8 |
| 売上総利益 | 30,379 | 58.0 | 34,000 | 59.1 | 111.9 |
| 販売一般管理費 | 27,548 | 52.6 | 30,200 | 52.5 | 109.6 |
| 営業利益 | 2,831 | 5.4 | 3,800 | 6.6 | 134.2 |
| 経常利益 | 3,126 | 6.0 | 4,000 | 7.0 | 127.9 |
| 当期純利益 | 1,850 | 3.5 | 1,100 | 1.9 | 59.4 |
| 店舗数 (店) | 381 | | 408 | | |

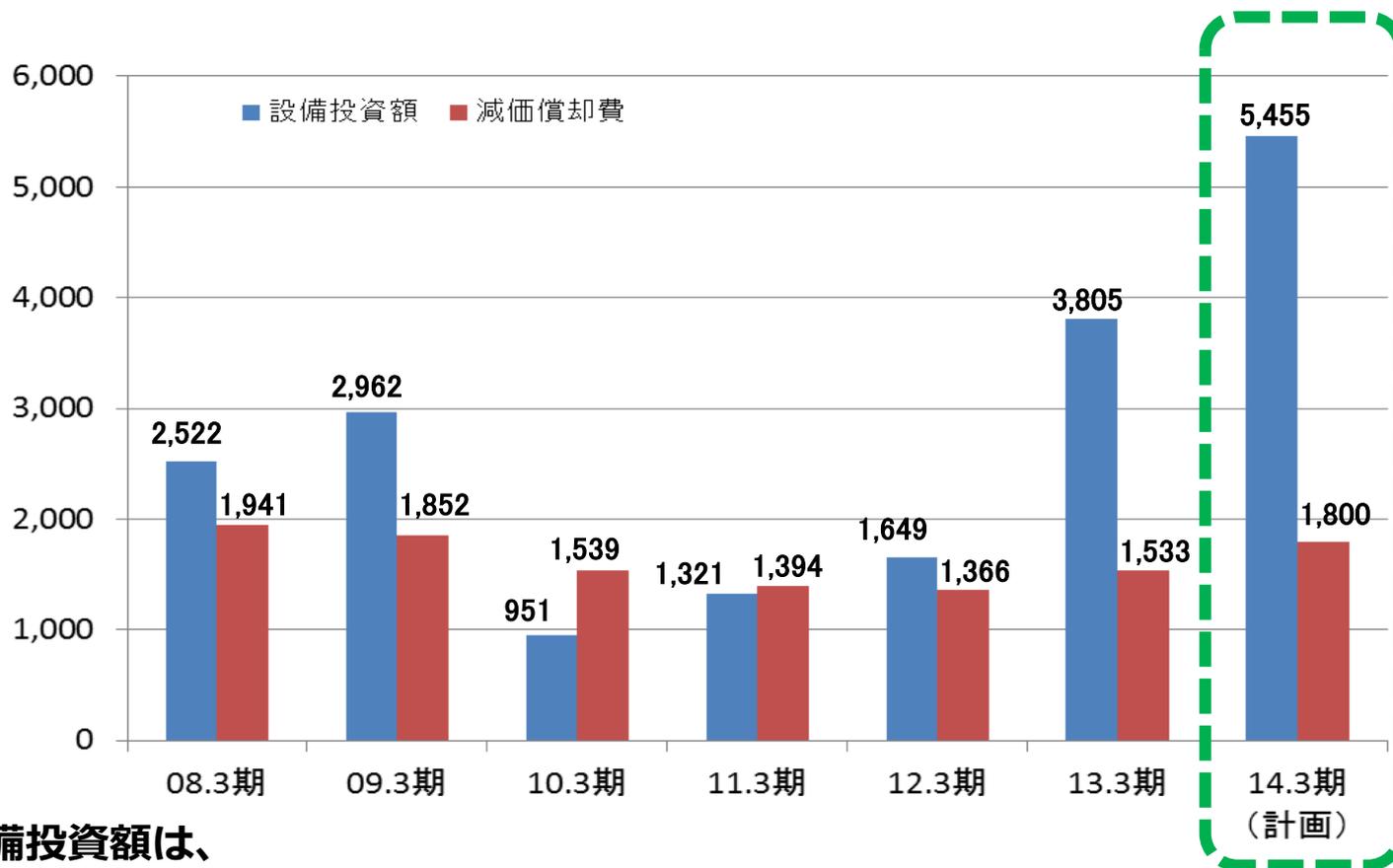
- 既存店売上高の伸び率は、+4.6%を見込む
- 売上総利益率は、仕入先や商品のさらなる集約等の施策により1.1ポイント改善の見通し
- 引き続き事業基盤の強化に向けた設備投資を計画しており、販管費は増加見込み
- 移転・建替・改装を積極的に進めることや、税効果会計の会社タイプ変更が前期にあったこと等により、14.3期の当期純利益は減少する見通し

2014年3月期の出退店計画

| ブランド | 13.3月末 店舗数 | 出店 | 退店 | 14.3期末 店舗数 (予定) | 増減数 |
|--------------------|---------------|----|----|--------------------|-----|
| はるやま | 257 | 5 | 3 | 259 | 2 |
| P. S. F A | 54 | 8 | 5 | 57 | 3 |
| フォーエル | 58 | 20 | 0 | 78 | 20 |
| H A L S U I T | 2 | 0 | 0 | 2 | ±0 |
| セリア (100円ショップ°) | 3 | 0 | 0 | 3 | ±0 |
| モリワン | 7 | 2 | 0 | 9 | 2 |
| 計 | 381 | 35 | 8 | 408 | 27 |

設備投資額の計画

◆設備投資額と減価償却費の推移（実績と計画）（単位：百万円）

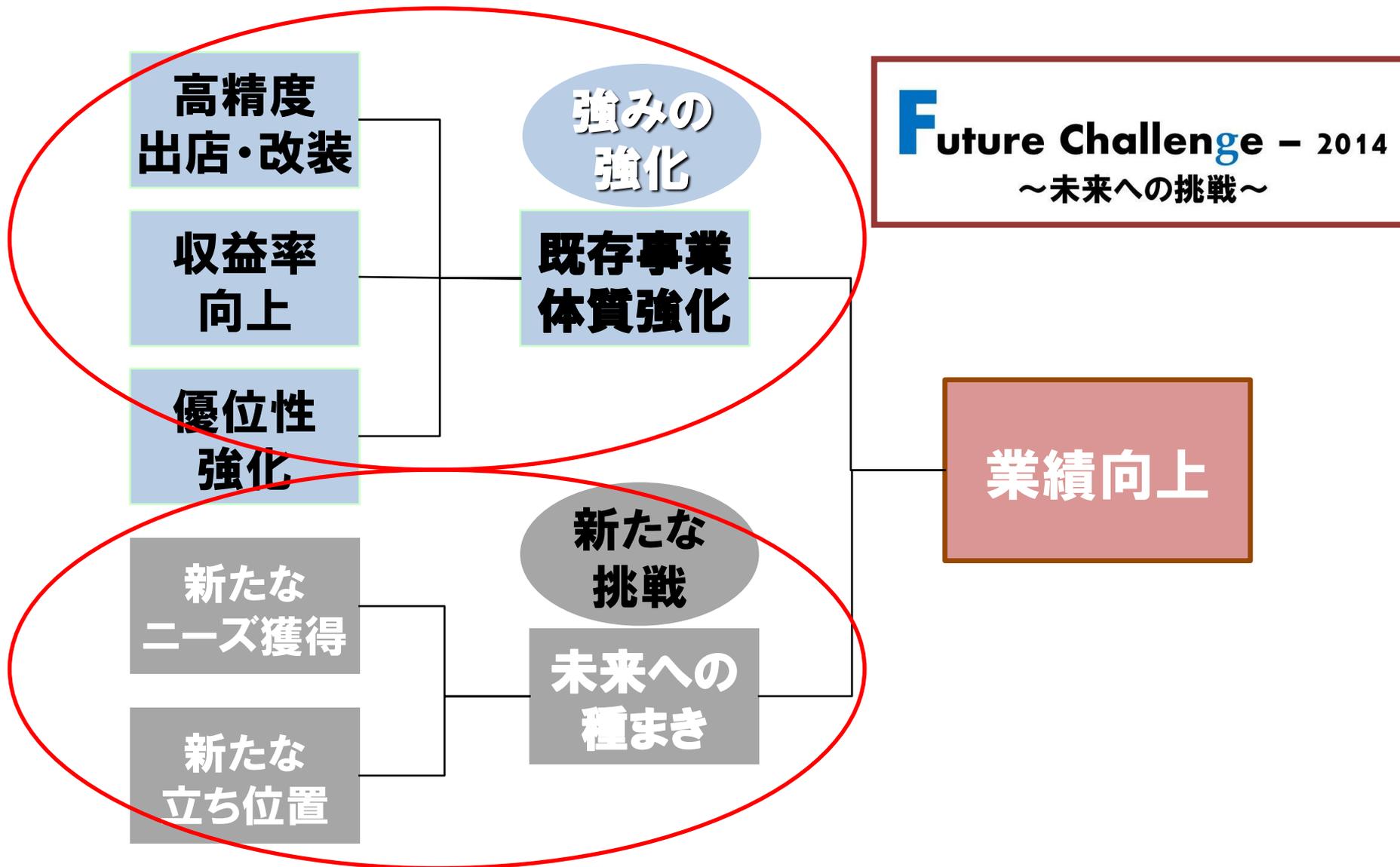


➤ 設備投資額は、

| | (13.3期 実績) | (14.3期 計画) |
|-----------|---------------|-------------------|
| 新規出店 | 24店舗：1,359百万円 | 35店舗：1,911百万円 |
| 移転・建替・大改装 | 55店舗：1,707百万円 | 56店舗：2,924百万円 |
| | | (14.3期は移転・建替の比率高) |

中期経営計画の進捗と計画

中期経営計画策定時の考え方



中期経営計画策定時の目標（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 |
| 経常利益率 | 3.3% | 3.6% | 5.0% | 7.1% |
| 店舗数（店） | 375 | 384 | 397 | 420 |

中期経営計画 3年目を前に、振り返り

売上高・出店数

- ・ 東日本大震災等により、計画変更を余儀なくされ未達成。
(震災の影響を受けた店舗：約40店舗)
- ・ 新店オープンよりも、既存店の回復に注力。
- ・ 拡大戦略ではなく、収益構造の強化に注力した。

売上総利益率

- ・ 売上総利益率目標値は、1年前倒しで達成。
- ・ 収益構造の強化へ向け、原価率の削減に継続的に取り組む。

経常利益率

- ・ 経常利益率は、計画を上回るペースで上昇中。
- ・ 今期着地も当初計画通りで、計画時比倍増を達成する見込み。

2013年3月期の結果

(単位：百万円)

| | 当初目標 | 13年3月期実績 |
|----------|--------|----------|
| 売上高 | 60,000 | 52,371 |
| 売上総利益 | 33,600 | 30,379 |
| (売上総利益率) | 56.0% | 58.0% |
| 販売費一般管理費 | 30,700 | 27,548 |
| 経常利益 | 3,000 | 3,126 |
| (経常利益率) | 5.0% | 6.0% |
| 店舗数 | 397 | 381 |

総利益率2.0pt
アップ

経常利益は
金額、率ともに
目標値超え

売上拡大策から利益重視型へ修正し、前倒し達成

2014年3月期の計画

(単位：百万円)

| | 当初目標 | 14年3月期計画 | |
|----------|--------|----------|----------------|
| 売上高 | 70,000 | 57,500 | 店舗数未達等による |
| 売上総利益 | 39,900 | 34,000 | |
| (売上総利益率) | 57.0% | 59.1% | 総利益率2.1 pt アップ |
| 販売費一般管理費 | 35,000 | 30,200 | |
| 経常利益 | 5,000 | 4,000 | |
| (経常利益率) | 7.1% | 7.0% | 経常利益率はほぼ当初目標通り |
| 店舗数 | 420 | 408 | |

利益重視戦略を継続しつつ、目標達成に注力。

中期経営計画（FC2014）今期の計画

| 項目 | 計画 |
|-----------|-------------------------|
| 事業力の強化 | |
| 店舗力の強化 | 新タイプの店舗展開及びフォーエル出店の加速 |
| レディースの強化 | 売場の刷新・取扱い商品の拡大による女性客の獲得 |
| Eコマースの強化 | 利益確保しつつ、着実な売上拡大を目指す |
| 事業基盤の強化 | |
| 売上総利益率の向上 | 集約とインフラ活用でさらなる効率化 |
| 海外進出 | |
| 海外リアル店舗出店 | 中国での足場固めと成功パターンの確立 |
| 人的資源の強化 | |
| 人材確保・教育 | 集合研修強化による販売員スキルと生産性の向上 |

事業力の強化 【店舗力の強化】

新タイプ店舗の拡大

「モノ」から「コト」へ

単なる売場から、すべてのお客様にとって快適にお買い物を楽しんでいただくための「居心地の良い空間」へ

➤ 店舗外観 — 「紳士服」から「メンズ&レディスファッション」へ

BEFORE



AFTER



2012年度実績 売上前年比 120%

2013年度計画 新店5店舗出店 移転・建替14店舗実施 予定

事業力の強化 【店舗力の強化】

➤ 店内 – ご家族にとっても居心地の良い空間

- ・ワンランク上の上質な空間
- ・独立したレディスコーナー
- ・お連れの方もゆったりと

カフェスペース



プレミアムサロン



レディスコーナー



事業力の強化 【店舗力の強化】

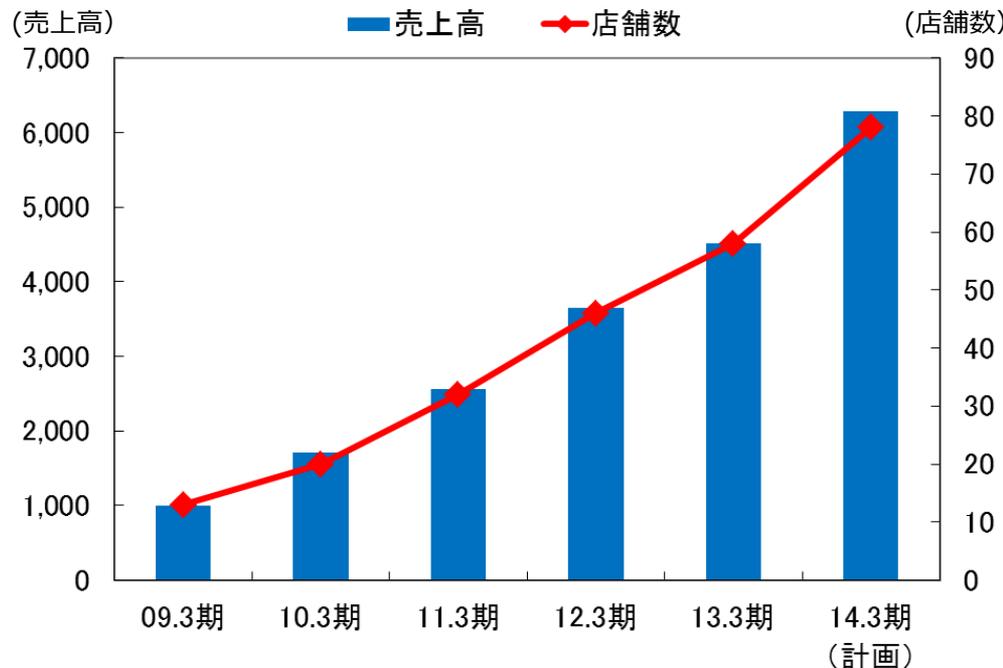
フォーエル事業の強化

- 名実ともにビッグサイズ市場No. 1を目指し、出店を継続
- 早期に売上高100億円体制を目指す
- 重衣料比率・レディース比率アップによる新規顧客の取り込み

◆フォーエル地域別店舗数◆

| 地域 | 12.3期末 店舗数 | 13.3期末 店舗数 |
|--------|---------------|---------------|
| 北海道・東北 | 10 | 13 |
| 関東 | 7 | 9 |
| 中部・北陸 | 8 | 10 |
| 近畿・中国 | 13 | 16 |
| 四国・九州 | 8 | 10 |
| 合計 | 46 | 58 |

◆フォーエル事業の業績推移◆

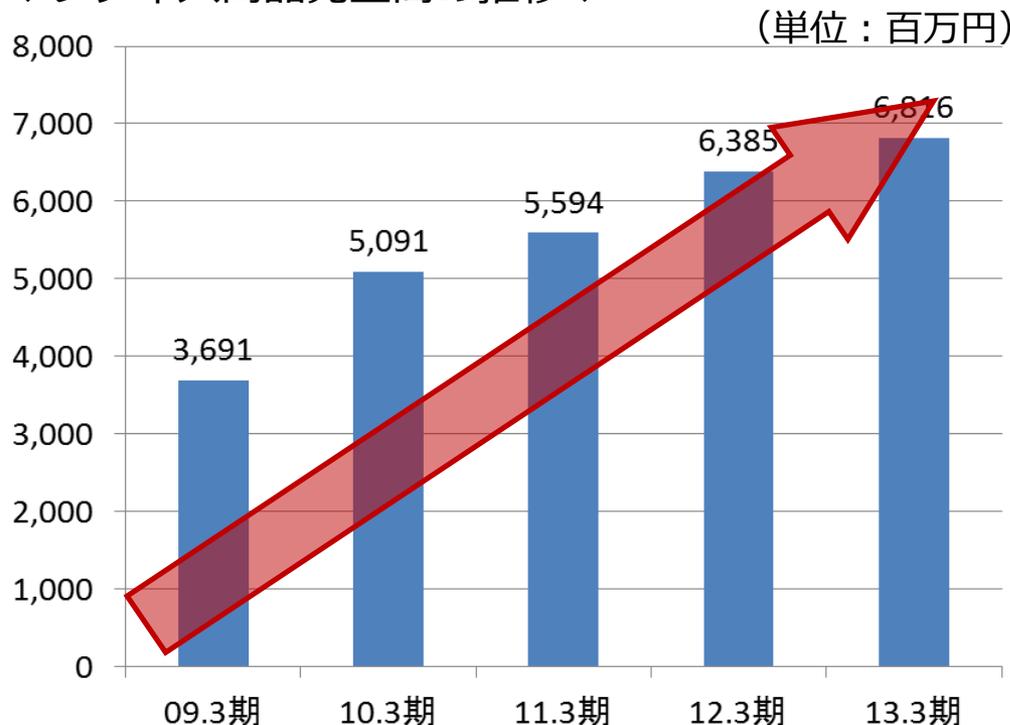


事業力の強化 【レディス事業の強化】

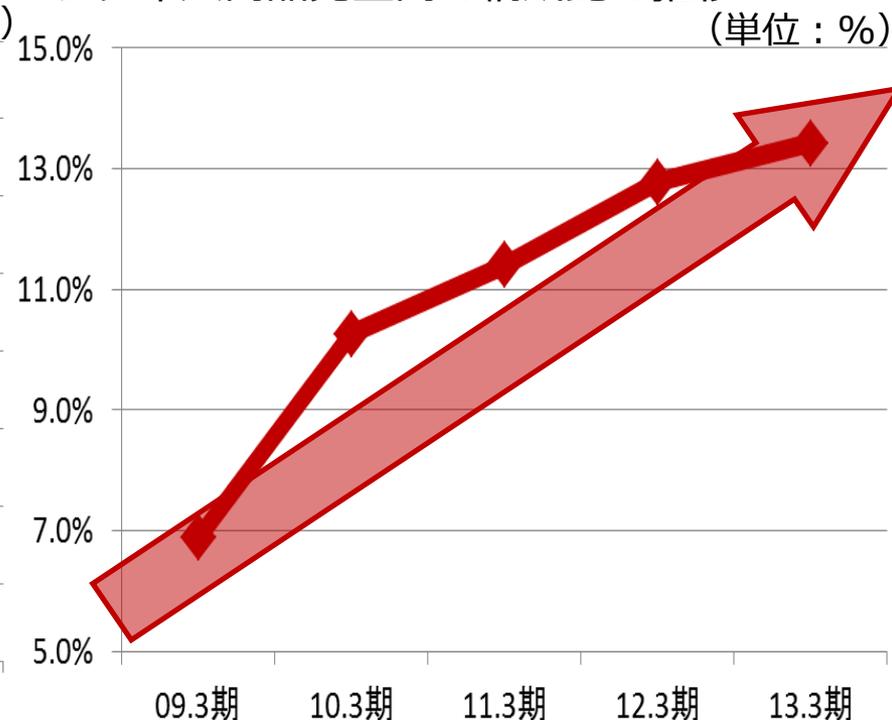
レディスの現状

- 店舗改装時にレディス売場のリニューアル進行中（独立した売場の確立）
- 機能商品などの積極的な投入で、売上金額及び売上構成比は着実に上昇中

◆レディス商品売上高の推移◆



◆レディス商品売上高の構成比の推移◆



⇒商品の品ぞろえの強化等によりさらなる売上拡大を目指す

事業力の強化 【レディス事業の強化】

レディス商品の拡充

- レディスフォーマルの本格導入
ブランド・価格帯ごとの品ぞろえを充実



- 関連商品数の拡大
従来のアパレル中心から
雑貨・小物の拡充
- 新規客層の取り込み
リクルート・フレッシュャーズ偏重から母親世代の獲得
奥様向けストレッチパンツ等の新規商品の取扱い拡大

⇒レディス売上構成比 (今期) 約15%へ



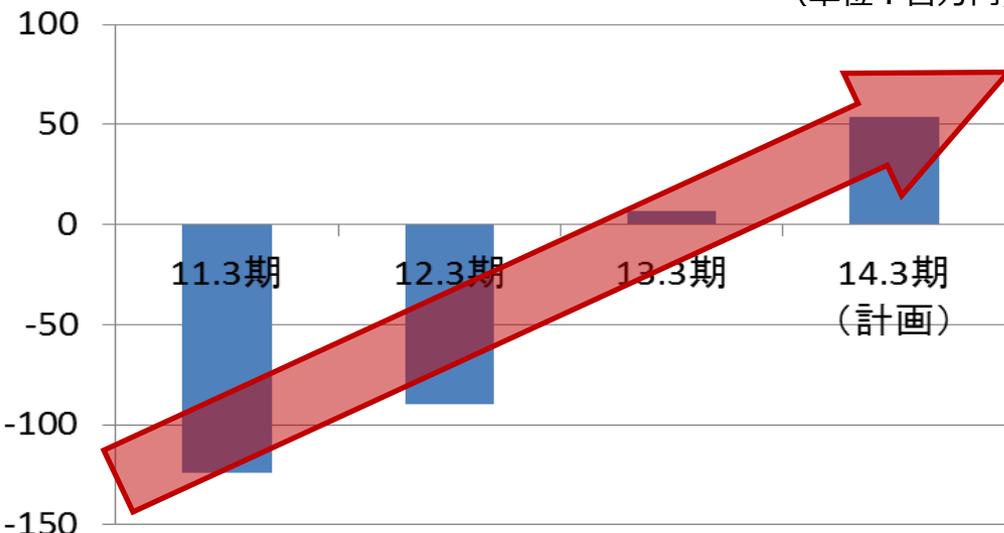
事業力の強化 【Eコマース事業の強化】

黒字を維持しつつ、着実な売上拡大を目指す

- Eコマース市場の環境の変化・競争の激化に対応
 - ・ 拡大路線から、利益確保できる体制へ路線変更
 - ・ 前期、黒字化を達成⇒今期も利益増加を見込む
- 店舗とネットにおける統合会員化の推進
 - ・ 行動分析の強化⇒統合会員の囲い込みによる売上の相乗効果
 - ・ 販促媒体の最適化⇒広告宣伝効率の向上

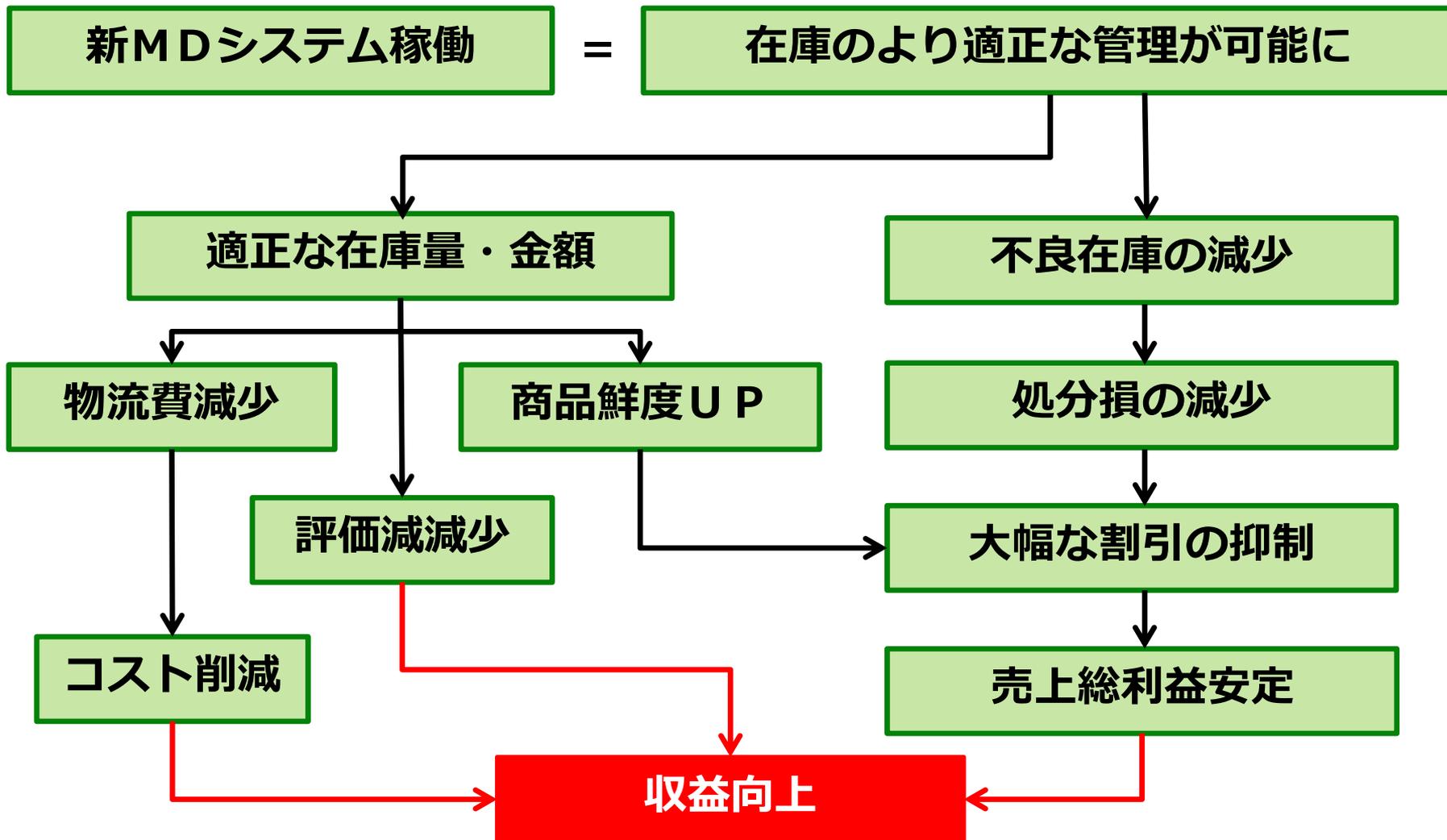
◆ Eコマース事業部経常利益の推移 ◆

(単位：百万円)



事業基盤の強化 【売上総利益率の改善】

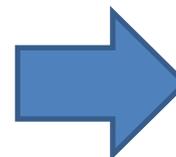
新MDシステムの活用による効率化



事業基盤の強化 【売上総利益率の改善】

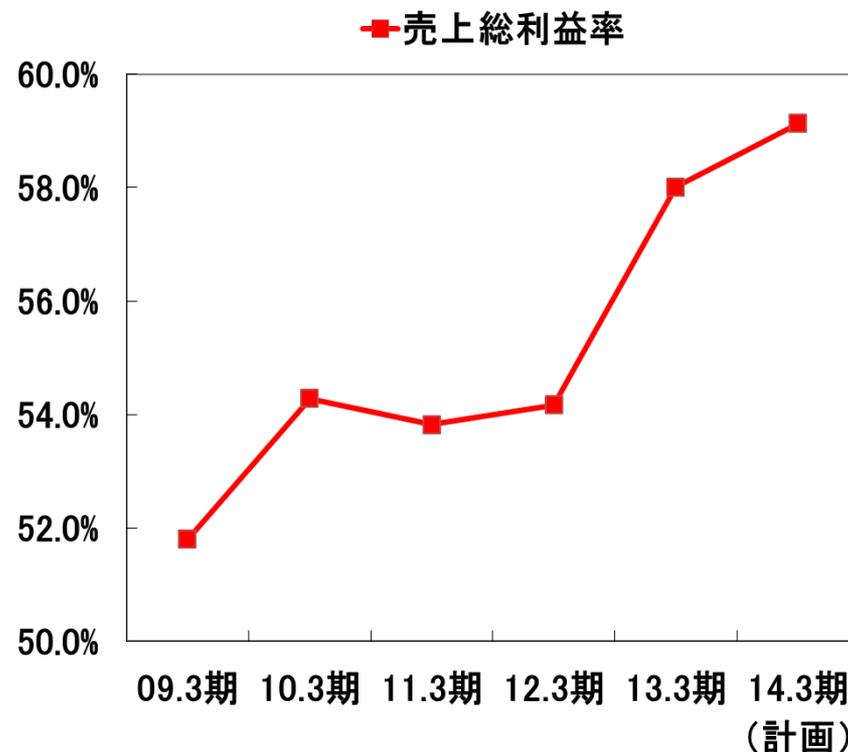
売上総利益率を上方修正し、更なる改善を見込む

| | 2013年3月期 当初計画 | 2014年3月期 当初計画 |
|--------|------------------|------------------|
| 売上総利益率 | 56.0% | 57.0% |



| | 2013年3月期 実績 | 2014年3月期 修正後計画 |
|--------|----------------|-------------------|
| 売上総利益率 | 58.0% | 59.1% |

- 仕入先を集約し、仕入原価を低減
- 商品の品番を集約を促進することにより、仕入原価を低減
2012/3期を100とすると2013/3期で75まで集約済。将来的に50~60を目標
- 中国中心から、ASEAN諸国へ生産拠点をシフト
2013/3期まで約30%、2014/3期見込約45%、将来目標60%) ※重衣料



海外進出

中国での多店舗展開に備えた足場固め

- まずは「日本の紳士服」への理解向上と中国国内での認知度アップを狙う。



- 上海に100%出資子会社である現地法人を設立
（治山服装商貿（上海）有限公司）
- 2013年1月に「P.S.F.A美羅城店」「P.S.F.A南京東路店」をオープン

人的資源の強化

教育体制構築完了し、徐々に収益に貢献

➤ 目的別の各研修制度をさらに強化

(例)

- ・教育担当者育成研修—各エリアで、継続的な基本教育の徹底
- ・CS担当者研修—ミステリーショッピングに伴う研修
- ・スタイリスト研修—各販売員のランクに応じたレベルアップ研修

➤ ラウンドマネージャー制度導入による体制の強化

- ・売上、営業管理のための各エリアマネージャーに加え、人材強化に特化したエリア横断型のマネージャー制度を強化

➤ OJTに加え、集合研修を増加・充実させ、販売員スキルと生産性の向上

- ・集合研修の充実により、教育レベルの向上と均一化を目指す
- ・中途社員、パート社員など従来教育が行き届いていなかった層にも集合研修を実施することにより、販売員レベルと生産性の向上を目指す

当社の課題と対策（要旨）

【課題】

- 更なる売上拡大と経常増益基調の継続

【対策】

- 売上拡大に向けた客数増
 - ◆新タイプ店舗の拡大推進
 - ◆レディース新商品投入による、新規女性客の獲得
 - ◆店舗とネットにおける統合会員化の推進
- 売上拡大へ向けての一人あたりの生産性の向上
 - ◆ラウンドマネージャー制度による人材強化
 - ◆教育研修やOJTを通じた接客力・販売力の向上
- 経常増益基調の継続へ向けてのコストコントロール
 - ◆新MDシステムの活用による売上総利益率の向上
 - ◆売上に直結しない間接費用のさらなる圧縮

株主還元について

株主様向けご優待割引券

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。

2013年3月期期末配当 15.5円
+ 割引券 + タイorシャツ無料券
《**実質配当利回り 約12%**》

《見本》



ネクタイ又はワイシャツ・
ブラウス贈呈券

《見本》

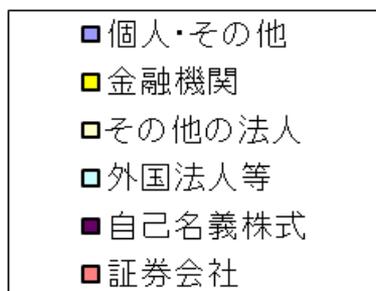
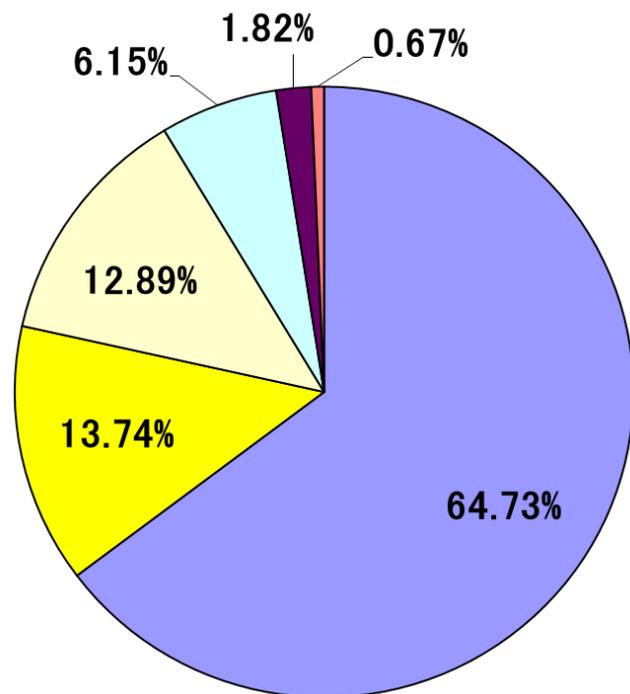


株主の状況

上位株主（1位～10位）の状況

2013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 | 469,125 | 2.84% |
| 7 | はるやま商事取引先持株会 | 449,400 | 2.72% |
| 8 | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) | 423,500 | 2.56% |
| 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% |



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

■ IR担当窓口

はるやま商事株式会社 経理部財務経理課 岡部・一ノ瀬

TEL : 086-226-7102 / FAX : 086-233-7172

E-mail : ir-haru7416@haruyama.biz