

point

株式会社ポイント

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目7番2号

八重洲三井ビルディング10階

Tel. 03-3243-6011 Fax. 03-3243-6022

<http://www.point.co.jp/>

証券コード:2685



PROJECT-
With the Earth

この冊子の印刷・製本に係るCO₂は
PROJECT- With the Earth を
通じてオフセット(相殺)しています。

INTERIM REPORT 2013

第63期 中間報告書 2012.3.1~2012.8.31



代表取締役会長兼社長
福田 三千男

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。さて、第63期上期における事業のご報告をするにあたり、ひとことご挨拶を申し上げます。

世界で躍進する企業・ブランドを目指して 中期経営計画「TOP15」が始動しました。

当社グループが属するカジュアルウェア市場においては、グローバル化への流れが年々早くなってきており、成長戦略を考える上で、世界を見据えた仕組みを構築することが重要となってきております。当社は、「ファッション市場において世界で躍進する企業・ブランドに成長する。」というビジョンを掲げ、当初から中期経営計画「TOP15」(Take Off Point 2013-2015)をスタートさせました。上期は、2年前より進めている商品企画・生産体制の改革が進展し、新しいプラットフォーム(経営基盤)の確立と定着に向けて全社が大きく動き出しております。

成長戦略につきましては、基幹ブランドであるローリーズファームやグローバルワークで、国内外での大型店出店を目指した商品内容の拡充を進めたほか、海外事業およびWEB事業が引き続き高い成長力を維持しており、今後の成長に向けた施策が進んでおります。また、新規ブランドではレピリアルマリオやブリスポイントが成長を続けております。

ビジネスモデルの強化につきましては、自社生産が安定稼働し始め、主要な取引先と連携した生産工程の見える化を進めながら、品質の向上と商品の差別化を推進しております。また、お客様の多様なニーズにお応えするため、トレンド情報の収集や雑貨商品の充実に向けて、組織体制を整備しました。

組織の活性化につきましては、海外事業担当者を各ブランドに配置し、商品企画情報などを共有できるよう体制を強化すると

ともに、グローバル人材養成のための海外派遣や、社内業務改革の推進など、さらなる活性化を図っております。

業績については、上期は天候不順や夏季セール時期の後倒しの影響から、国内既存店売上高は前年同期比97.8%となりましたが、新店の寄与や海外の売上増加等により、売上高は551億52百万円(前年同期比5.0%増)となりました。利益面では、生産に関連する費用の売上原価計上や在庫評価方法の厳格化の影響はありましたが、仕入と商品消化の精度向上により売上総利益率は58.9%(同0.2ポイント増)と改善しました。販売費及び一般管理費は、中期経営計画(TOP15)の体制強化に伴う人件費の増加や減価償却費用の増加等により、営業利益は37億61百万円(同19.6%減)、経常利益は38億44百万円(同19.1%減)、四半期純利益は21億69百万円(同9.5%減)となりました。

上期の成果をベースに、商品企画機能の強化・ 整備を進め、大型ブランドを中心に新しいプラット フォーム(経営基盤)の確立・定着を図ります。

下期においては、上期の成果をもとに新しいビジネスモデルの確立と定着を進めていきます。目指すものは、市場の情報収集から、商品企画・生産・物流・販促・販売まで一貫した、新しいビジネスモデルの構築であり、そのビジネスモデルを活用したブランディングの推進です。具体的には商品企画面ではディレクターやマーチャンダイザー、デザイナーが連携して機能する商品企画プロセスを大型ブランドから導入し、あわせてシステム面の整備を進めます。

成長戦略面における施策としては、引き続き基幹ブランドを中心とした店舗の大型化を進めるほか、海外では香港に最大級の旗艦店を出店します。また、WEBストアのリニューアルを実施し、リアル店舗との相互送客が可能となる仕組みを整える予定です。

ビジネスモデルの強化につきましては、新たに設置したマーケティング企画部によるトレンド情報の収集を開始するほか、雑貨事業部による各ブランドの雑貨商品の充実と生産背景の強化を進めます。また、組織面では、上期の施策を継続して推進するとともに、社内のコミュニケーション向上や社員が働きやすい環境を整えるため、本部のフリーアドレス化を図る等、組織の活性化に向けた取り組みを進めてまいります。

これからも当社は、中期経営計画「TOP15」の達成と、「グローバルブランドチェーン」への進化を目指して、全社一丸となって改革を進めてまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

ビジョン

ファッション市場において
世界で躍進する企業・ブランドに成長する。

TOP15経営方針

1. ビジョンの実現に向けて、世界に通用するブランドを複数育成するとともに、海外展開、新規ブランド開発を進め、TOP15以降の持続的な成長基盤を構築する。
2. 商品企画力・調達力を強化し、魅力ある店舗を実現することで、お客様に提供する付加価値を高め、ブランド力を向上させる。
3. ダイバーシティを尊重し、人材を積極的に育成・登用すると同時に、「チャレンジ」、「コミュニケーション」、「クリエイティブ」をキーワードとして、活力のある組織を実現する。

2013年2月期上期の主要施策の進捗状況

成長戦略

- ▶ ローリーズファーム、グローバルワークの大型店出店を推進しました。
- ▶ ハレ、レピピアルマリオが大きく成長しました。(➡P.6)
- ▶ 海外事業が大きく成長し、香港の大型店が好調なスタートを切りました。(➡P.8)
- ▶ WEB事業が引き続き高い成長力を維持しています。

ビジネスモデルの強化

- ▶ 自社生産が本格稼働を開始しました。(➡Pick up)
- ▶ 主要取引先との協働による、生産工程の見える化が進展しました。(➡Pick up)
- ▶ 商品企画・生産プロセスを見直しました。(下期より運用開始)(➡Pick up)
- ▶ 国内ブランド本部と海外との連携を強化しました。

組織の活性化

- ▶ 大型ブランドにおける営業組織体制の再編成を実施しました。
- ▶ 海外派遣、ジョブローテーション、研修拡充等による人材育成を行っています。(➡P.8)
- ▶ 社内業務改革の推進と、進捗の見える化によるモチベーション向上を図っています。
- ▶ 社員ボランティアによる東北支援、地域支援に取り組みました。



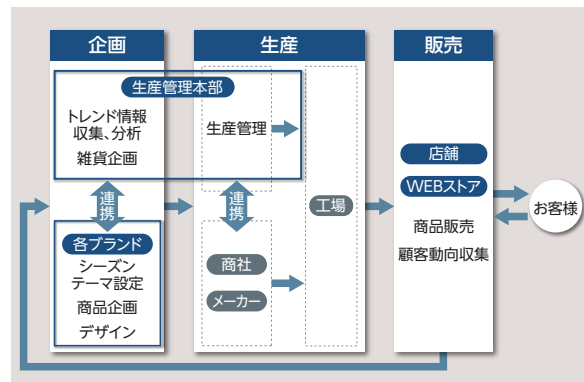
商品企画・生産体制改革の進捗状況

当社では、2010年9月に、生産本部(現・生産管理本部)を発足させ、商品企画や生産体制の改革に着手しました。その後、体制整備やブランドとの連携を進め、2011年秋冬展開の商品より、生産管理本部を活用した商品企画がスタートしております。

中期経営計画TOP15の初年度である当期は、商品企画の最上流機能として、トレンド情報の収集・社内発信を行うマーケティング企画部と、各ブランドと連携して雑貨商品の強化を担う雑貨事業部を生産管理本部内に設置いたしました。

また、商品企画を担うディレクター、マーチャンダイザー、デザイナーの役割分担と業務フローを決定し、基幹システムを刷新する等、新しい商品企画・生産体制の確立と定着を図る予定です。

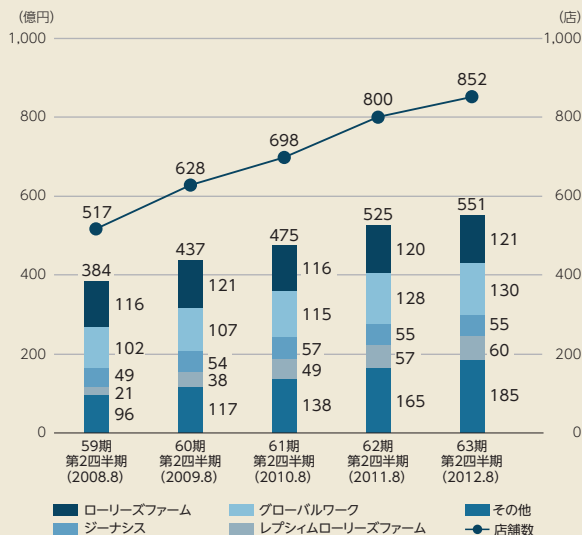
今後は、生産管理本部を活用した自社生産、および主要取引先との連携による生産工程の見える化と合わせて、商品の差別化と品質の向上を図ることで、独自性が高く魅力あふれる商品の展開を進めてまいります。



BRAND

国内既存ブランドの着実な成長と新ブランドの躍進、海外市場での展開拡大により伸長しました。

■ 店舗数およびブランド別売上高の推移(国内・海外連結)



基幹ブランドでは、ローリーズファーム、グローバルワークの大型店出店を推進しました。また、既存ブランドのハレが前年同期比16.6%増、レイジブルも同8.4%増と堅調に成長しております。加えて、新規ブランドのプリスポイントが同66.3%増、レピリアルマリオが同46.0%増、ジュエリウムが同23.3%増と高い伸びを示しました。

海外では、香港において大型店を相次いで出店するなど、海外市場での展開を進めております。

01

ローリーズファームがおかげさまで20周年

ローリーズファームは1992年に1号店をオープンし、デビューから20周年を迎えました。ブランド設立20周年を記念して、雑誌やアーティストとのコラボやムック本の発売、SNSキャンペーンを行いました。下期にも、お客様参加型コンテスト企画や大型イベントの開催等、より一層20周年を盛り上げてまいります。



02

ハレが着実に成長

20代から30代の男女をターゲットにカジュアル&シャープなスタイルを提案するハレが着実な成長を続けています。一昨年から加わったレディースの認知度向上やメンズ・レディース複合店の出店強化、ヒット商品の誕生が好調の要因となっています。



HARE

03

新ブランドを加え雑貨ブランドがますます充実

エキナカ業態のローリーズファームプラスが好調に推移しています。また、2012年3月にデビューしたマリカブリッカーに続き、8月に10代から20代前半の女性に向けた新ブランド「ミイパーセント」の1号店ルミネエスト店をオープンしました。



me%

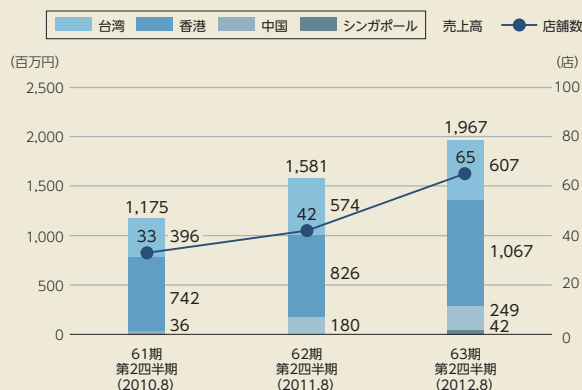
ミイパーセント ルミネエスト店

GLOBAL

海外市場を積極的に開拓し、グローバルブランド化への布石を打っています。

海外ではローリーズファームが高い支持を獲得しています。また、グローバルワークが海外展開をスタートし、基幹ブランドのグローバルブランド化が進展しています。シンガポールへの進出を足がかりに東南アジア市場での展開を始め、積極的に市場を開拓しています。

■ 海外売上高と店舗数の推移



■ 海外店舗出退店実績

	前期末店舗数	当第2四半期累計			当第2四半期末店舗数
		出店	退店	増減	
台湾	27	7	△3	4	31
香港	17	3	—	3	20
中国	11	1	—	1	12
シンガポール	—	2	—	2	2
海外合計	55	13	△3	10	65

01 海外における大型店出店を推進

2012年6月15日に、海外初の旗艦店となる「コレクトポイントモンコック店」を香港にオープンしました。モンコックは世界で最も人口密度が高い地区の一つであり、「コレクトポイントモンコック店」は、グローバルブランドが立ち並ぶモンコック駅付近に位置する好立地の店舗です。2層246坪の規模を誇る店内では、ローリーズファームやグローバルワークなど全6ブランドが提案するファッションを、地元香港のお客様や観光客の方々に向け発信しています。さらに8月には同じく香港に「ローリーズファーム タイポーメガモール店」(84坪)と「コレクトポイントハイソンプライス店」(118坪)を開店し、海外における大型店出店を加速しています。



コレクトポイント モンコック店



ローリーズファーム タイポーメガモール店



コレクトポイント ハイソンプライス店

02 グローバルに活躍する社員の育成を強化

海外市場での展開拡大に向けて、グローバルな視点を持ち海外で活躍できる人材の育成を目指した「グローバル人材育成プログラム」の運用を開始しています。この制度は、日本から海外現地法人へ派遣する「海外トレーニー制度」、欧米のファッショントレンドや中国などの商品生産拠点での視察を行う「海外視察研修」を柱としています。今後は、グローバル化に向けた人事制度の整備・構築や人材の育成にも一層力を入れてまいります。

PROMOTION

広告宣伝機能の強化を推進し ブランド力向上を図ります。

当社は、雑誌への商品掲載に加え、WEBやSNSを活用したキャンペーンの実施、店舗におけるイベントなど、多様な手法を用いたお客様へのアプローチを通じてブランド力の向上に繋げています。

01 コレクトポイント原宿を発信拠点とした プロモーションを展開

コレクトポイント原宿店では、雑誌やクリエイティブ集団とのコラボレーションにより、ファッションとカルチャーを融合させたトークショーやワークショップ、エキシビションなどの様々なイベントを開催しました。イベントや店舗、商品を通じて、幅広い層のお客様に楽しみを提供しています。



グローバルワーク×ライフスタイル誌cotocoto
「へんでこファッションショー」



レディース3ブランド×ファッション誌mina
「田中美保さんトークショー」



クリエイティブ集団SwimmyDesignLabの
エキシビション「AnimalCruise in HARAJUKU」

02 知名度の高いタレントの起用による ブランド認知の向上

グローバルワークは2012年のイメージキャラクターに、理想のパパランキングで常連の人気タレントである山口智充(やまぐち・ともみつ)さんを、ヘザーはイメージガールに女優・モデルとして活躍中の大政絢(おおまさ・あや)さんを起用しました。また、ファッション誌面上でも多くのタレントコラボを実施しました。ターゲット層に知名度の高いタレントを起用することで、ブランドの認知向上を図っています。



グローバルワーク
イメージキャラクターの
山口智充さん



ヘザー
イメージガールの
大政絢さん

03 SNSやスマートフォンを活用し、 お客様との接点を拡大

急増するスマートフォンユーザーに向けて効果的な広告戦略を展開しています。また、TwitterやFacebookなどSNSによる拡散を通じて、ブランドの浸透、認知向上に繋げています。今後は顧客情報を分析し、一人ひとりに合ったサービスと、店舗と連動したコンテンツの提供を行っていきます。WEBストアも今秋リニューアルの予定です。



CSR活動

私たちは、ファッションを通じて 社会がワクワクする活動を続けていきます。

当社は、本業を通じて持続可能な社会の実現に貢献するため、特に「商品の信頼性」、「女性」、「グローバル」を重点テーマにCSR活動を推進しています。

重点テーマ

■商品の信頼性

買い物によりワクワクするようなサービスや、毎日enjoyできる商品の提供など、本業を通じてお客様の豊かなライフスタイルの実現に貢献します。

お客様相談窓口の受付時間拡大、商品知識に関する社内教育の徹底などのサービス面だけでなく、生地製品検査や生産工場への指導、社内外に向けた品質管理勉強会を開催し、商品の継続的な品質向上に努めています。

■女性

当社は女性向けブランドが多く、従業員の7割が女性であることから、女性の活躍を支援し、安心して活き活きと働ける環境を整備するため様々な社内の制度改善を推進しています。

上期は、女子中高生のキャリア形成支援のために職場体験会を開催し、未来を担う子供たちの職業観、勤労観の育成に貢献しました。

■グローバル

「世界で躍進する企業・ブランドに成長する」ことをビジョンとして掲げており、日本を含め、関係する各地域のコミュニティ発展に貢献することが、当社の責任であると考えます。

グローバルな視点で課題解決に貢献するために、東日本大震災で被災した若者たちに対して行う、グローバルリーダー人材育成プログラム「ビヨンドトゥモロー」への寄付活動やボランティア派遣を行っています。

また、株主の皆様からの被災地支援のご要望にお応えし、株主優待券のご活用により集まった総額253万円を、2012年7月末に被災地へ寄付させていただきました。

健全な企業経営

健全な企業経営は事業活動の根幹であり、本業を通じて社会に貢献する基礎となるものです。

変化する事業環境に柔軟かつ迅速に対応しながら事業活動を展開し、企業のさらなる競争力の強化や信頼度向上を目指して、体制を構築しています。

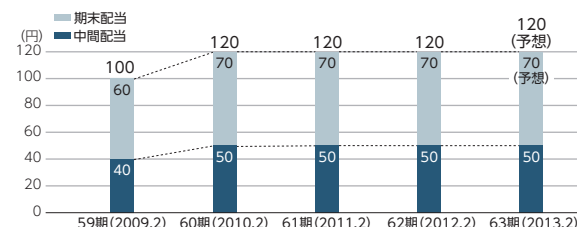
株主様情報

株主様への還元について

当社は、株主の皆様への還元については、連結配当性向30%を基準に実施してまいります。

当期の中間配当につきましては、1株当たり50円(前期の中間配当と同額)とさせていただきます。当期の期末配当予想は1株当たり70円(前期末と同額)ですので、年間配当は120円の予定です。

配当金の推移



株主優待制度のご案内

株主の皆様には、株主であると同時に当社ブランドのファンであってほしいという思いから、当社の株主優待制度は、商品引換券といたしております。当社株式をご所有の株主の皆様へ、下記内容にて全国の当社店舗でご利用可能な商品引換券を贈呈させていただきます。

(権利確定日:毎年2月末日)



所有株式数	商品引換券贈呈額
10株以上100株未満	2,000円
100株以上1,000株未満	5,000円
1,000株以上5,000株未満	10,000円
5,000株以上	20,000円

当社では、株主の皆様のご意見・ご要望をお聞きし、今後の事業活動に活かしたいと考え、第62期年次報告書をお送りした全ての個人株主の皆様を対象に葉書形式のアンケートを実施いたしました。

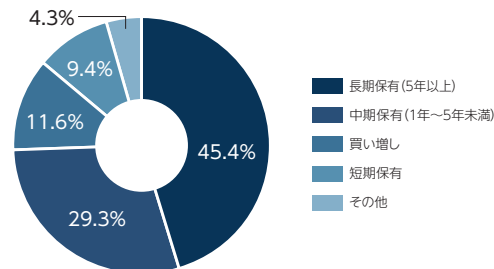
ご協力いただいた皆様にあらためてお礼申し上げますとともに、その結果の一部を以下のとおりご報告申し上げます。皆様からいただきました貴重なご意見やご要望を真摯に受け止め、今後の事業活動に活かしてまいりたいと考えておりますので、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

調査概要

調査対象：全株主27,561名
 調査方法：第62回定時株主総会決議ご通知に同封
 (2012年5月25日発送)
 有効回答者数：2,458名(返送率:8.9%)

2 当社株式の保有方針は「長期保有」

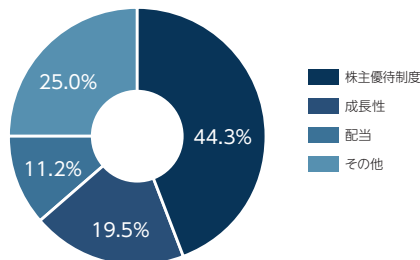
■ 当社株式の保有方針



当社株式の保有方針については、「長期保有(5年以上)」が45.4%と前回に続き一番多く、「中期保有(1年～5年未満)」の29.3%と合わせて75%近くの方に中長期的な視点で株式を保有いただいています。今後も長く株式を保有いただけるよう、企業価値の向上に努めてまいります。

1 当社株式購入時に最も重視した点は「株主優待制度」

■ 当社株式を購入された際に最も重視されたこと



当社株式を購入された際に最も重視されたこととしては、「株主優待制度」(44.3%)、「成長性」(19.5%)、「配当」(11.2%)となりました。今後も引き続き持続的な成長を図りつつ、株主の皆様への適正な利益還元に努めてまいります。

経営報告会を開催し、経営方針や事業展開をご説明いたします。

毎年恒例となっております経営報告会を、本年も東京と大阪で開催いたします。昨年は多数の株主様のご参加をいただき、貴重なご意見をうかがうことができました。当社は、この経営報告会を、株主の皆様との交流を図る貴重な機会と考えております。

どちらの会場も週末の開催となっておりますので、多数の方のご参加を心よりお待ちしております。

また、ご参加いただいた方には、粗品をご用意しております。

ポイント経営報告会

東京会場 日時：2012年11月17日(土)11時～12時
 場所：ベルサール渋谷ファースト 2階

大阪会場 日時：2012年11月18日(日)11時～12時
 場所：梅田スカイビル タワーウエスト 3階 ステラホール

※受付開始はいずれも10時30分を予定しております。
 ※詳細は同封しておりますご案内状をご覧ください。

厳しい環境下ではありましたが、売上高を伸長させ、売上総利益率も改善しました。

業績

国内外の積極的な店舗展開により売上高を伸ばしました。また、体制強化のための人材投資を行いました。

当第2四半期は、天候不順や夏季セール時期の後倒しの影響もありましたが、海外の売上増や国内新店の寄与等により、連結売上高は前年同期比5.0%増の551億52百万円となりました。

一方、利益面では生産に関連する費用の売上原価計上や在庫評価方法の厳格化の影響もありながらも、売上総利益率は前年同期比0.2ポイントの改善となりました。販売費及び一般管理費は、TOP15の体制強化に伴う人材投資の増加や減価償却費用の増加を主因に前年同期比9.7%増加しました。

財務

着実かつ継続的に純資産の積上げを図ることで、財務基盤を強化しております。

総資産は、有価証券(コマーシャルペーパーと国庫短期証券)の減少を主要因に、前期末比22億24百万円減少しました。

負債は、買掛金の減少などにより、前期末比12億39百万円減少しました。

純資産は、自己株式の取得があったこと等により、前期末比9億85百万円の減少となりました。自己資本比率は66.1%(前期末比0.8ポイント向上)と、高い水準を維持しています。

通期

持続的な成長基盤構築に向けて、下期においても引き続き施策を執行し、ビジョンの実現を目指してまいります。

成長戦略

- ・ローリーズファームとレイジブルーとの複合店を展開します。
- ・グローバルワークでは雑貨拡充等による大型店のコンテンツ強化を図ります。
- ・香港に最大規模の大型店を出店し、中国における展開エリアを拡大します。
- ・WEBストアをリニューアルし、リアル店舗との相互送客を強化します。

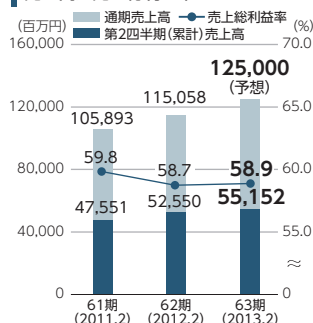
詳しい決算情報については

point

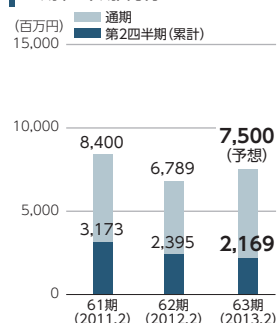
検索

<http://www.point.co.jp/>

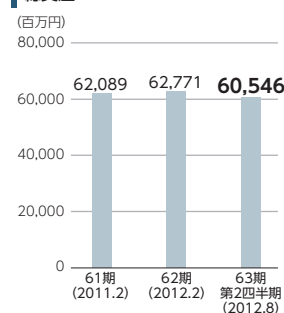
売上高／売上総利益率



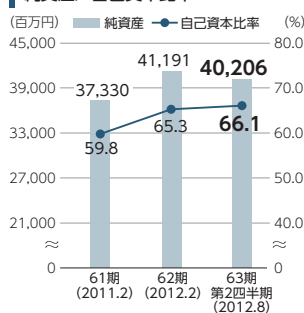
当期(四半期)純利益



総資産



純資産／自己資本比率



- ・マーケティング企画部、雑貨事業部の稼働を本格化させます。
- ・新しい商品企画・生産プロセスの運用を開始し、IT活用による見える化を推進します。
- ・グローバル人材育成の充実を図ります。
- ・2012年11月に東京本部を移転します。

	2013年2月期	第2四半期累計実績	通期見通し	前期比
売上高		55,152百万円	125,000百万円	(8.6%増)
営業利益		3,761百万円	13,100百万円	(6.0%増)
当期純利益		2,169百万円	7,500百万円	(10.5%増)

四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (2012年8月31日現在)	前期 (2012年2月29日現在)
●資産の部		
① 流動資産	35,396	38,231
固定資産	25,150	24,539
有形固定資産	9,864	9,657
無形固定資産	664	645
投資その他の資産	14,621	14,237
資産合計	60,546	62,771
●負債の部		
② 流動負債	20,180	21,452
固定負債	159	126
負債合計	20,339	21,579
●純資産の部		
③ 株主資本	39,785	41,076
資本金	2,660	2,660
資本剰余金	2,517	2,517
利益剰余金	38,644	38,139
自己株式	△ 4,037	△ 2,241
その他の包括利益累計額	206	△ 106
少数株主持分	215	221
純資産合計	40,206	41,191
負債及び純資産合計	60,546	62,771

① 流動資産

有価証券(コマーシャルペーパーと国庫短期証券)が減少しました。

② 流動負債

買掛金の減少によるものです。

③ 株主資本

自己株式取得を主因として減少しました。

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (2012年3月1日～ 2012年8月31日)	前第2四半期 (2011年3月1日～ 2011年8月31日)
売上高	55,152	52,550
売上原価	22,683	21,694
④ 売上総利益	32,469	30,856
⑤ 販売費及び一般管理費	28,707	26,178
営業利益	3,761	4,677
営業外収益	94	87
営業外費用	11	11
経常利益	3,844	4,753
特別利益	18	4
特別損失	92	706
税金等調整前四半期純利益	3,769	4,050
法人税、住民税及び事業税	2,011	1,598
法人税等調整額	△ 396	37
少数株主損益調整前四半期純利益	2,154	2,414
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△ 14	18
四半期純利益	2,169	2,395

④ 売上総利益

生産に関する費用の売上原価計上や在庫評価方法の厳格化の影響はありましたが、58.9%(前年同期比0.2ポイント増)と改善しました。

⑤ 販売費及び一般管理費

中期経営計画(TOP15)の体制強化に伴う人件費の増加や減価償却費用の増加等を主因に前年同期比9.7%増加しました。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (2012年3月1日～ 2012年8月31日)	前第2四半期 (2011年3月1日～ 2011年8月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,356	269
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,376	△ 3,340
⑥ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,358	△ 1,662
現金及び現金同等物に係る換算差額	17	△ 1
現金及び現金同等物の減少額	△ 3,360	△ 4,735
現金及び現金同等物の期首残高	25,308	26,151
現金及び現金同等物の四半期末残高	21,947	21,415

⑥ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払いと、自己株式の取得による支出が主な要因です。

会社概要

会社名	株式会社ポイント
本部	東京都中央区八重洲二丁目7番2号 八重洲三井ビルディング10階
代表電話	03-3243-6011
設立	1953年10月
資本金	2,660百万円
代表者	代表取締役会長兼社長 福田 三千男
事業内容	カジュアルウェア専門店チェーン
事業所	水戸本店 東京本部 国内店舗数 787店舗
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行 常陽銀行
社員数	正社員2,311名
平均年齢	28.8歳

取締役・監査役

代表取締役会長兼社長	福田 三千男
代表取締役専務執行役員	遠藤 洋一
取締役専務執行役員	久保木 大世
取締役専務執行役員	五十嵐 俊弘
取締役常務執行役員	櫻井 健一
取締役常務執行役員	時松 克治
取締役常務執行役員	松田 毅
取締役常務執行役員	浅井 英成
取締役	加藤 章
常勤監査役	廣田 滋
監査役	横山 哲郎
監査役	前川 渡
監査役	高橋 惇

※取締役のうち、加藤章は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。
 ※監査役のうち、廣田滋、横山哲郎、前川渡は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

連結子会社

株式会社ボジック

資本金	10百万円
当社の出資比率	100%
主な事業内容	当社取扱商品の物流業務
事業所	水戸物流センター、福岡物流センター、茨城西物流センター 神戸物流センター

波茵特股份有限公司

資本金	10百万台湾ドル
当社の出資比率	100%
主な事業内容	台湾における衣料販売業務
事業所	台北本部 台湾店舗数 31店舗

POINT HOLDING CO., LTD

資本金	48百万香港ドル
当社の出資比率	75%
主な事業内容	香港における衣料販売業務
事業所	香港本部 香港店舗数 20店舗

方針(上海)商貿有限公司

資本金	23百万香港ドル
出資者	POINT HOLDING CO., LTD 100% ※POINT HOLDING CO., LTDは当社75%出資会社です。
主な事業内容	中国における衣料販売業務
事業所	上海本部 中国店舗数 12店舗

Singapore Point Pte. LTD

資本金	5百万シンガポールドル
当社の出資比率	100%
主な事業内容	シンガポールにおける衣料販売業務
事業所	シンガポール本部 シンガポール店舗数 2店舗

株式の状況

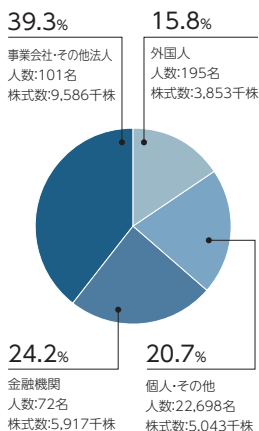
発行可能株式総数…………… 50,000,000株
 発行済株式の総数…………… 24,400,000株
 株主数…………… 23,066名

大株主(上位10名)

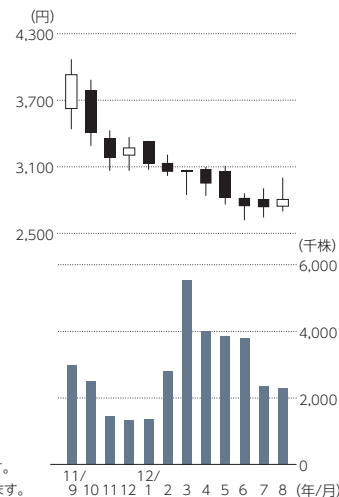
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社テツカンパニー	1,644	7.1
株式会社武平	1,500	6.5
株式会社月岡	1,500	6.5
株式会社フクゾウ	1,218	5.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,121	4.8
豊島株式会社名古屋本社	1,000	4.3
全国共済農業協同組合連合会	967	4.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	850	3.7
福田 三千男	719	3.1
ピーエーエチフォーファイデリティロープライズストックファンド(プリンシパルオールセクターサポートフォリオ)	573	2.5

※持株比率は自己株式(1,257,885株)を控除して計算しております。

所有者別株式数分布状況



株価・売買高の推移



株主メモ

事業年度	3月1日～翌年2月末日
期末配当金受領株主確定日	2月末日
中間配当金受領株主確定日	8月31日
定時株主総会	毎年5月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 Tel. 0120-232-711 (通話料無料)
同連絡先	
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.point.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

ホームページのご案内

詳細な財務データはホームページにも掲載しておりますのでご利用ください。

当社のホームページでは、ブランド紹介のほか、店舗情報、プレスリリース、企業情報、株主・投資家情報など、当社に関する各種情報を公開しています。特に、株主の皆様、投資家の皆様へのきめ細かな情報提供を目指し、IRニュースや売上速報などの迅速な情報開示や、動画による説明会の模様の配信など多彩なコンテンツをそろえておりますので、是非ご利用ください。



<http://www.point.co.jp/>

※金融機関には金融商品取引業者を含みます。
 ※事業会社・その他法人には自己株式を含みます。