

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/>

POINT REPORT 2010

第60期 年次報告書 2009.3.1~2010.2.28

point

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
第60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。

代表取締役会長兼社長 福田 三千男

この度、第60回定時株主総会後の取締役会での決議により、これまで代表取締役会長であった福田三千男を代表取締役会長兼社長とする新しい経営体制がスタートしました。新体制では、引き続き中期経営計画TOP12(Take Off Point 2010-2012)を推進するとともに、将来を見据えたビジネスモデルの革新によるさらなる成長を目指します。ここにご挨拶を申し上げるとともに、今後も株主の皆様のご期待に沿えるよう全力を尽くしてまいりますので、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

消費の低迷が継続する厳しい経営環境の中、 11期連続の増収増益となりました。

当社グループの属するカジュアルウェア市場においては、お客様の生活防衛意識の高まりや低価格志向の動きから、消費は

低迷状況が続きました。このような経営環境の中、当社グループは当期より中期経営計画TOP12(Take Off Point 2010-2012)をスタートさせ、各ブランドの成長を継続しつつ、永続的な成長に向けた積極的な投資を実施することを基本方針として各種施策に取り組み、11期連続の増収増益を達成することができました。

売上面では、成長期ブランドを中心に引き続き積極的に店舗展開を行い、全てのブランドで順調に売上高を伸ばすことができました。また、収益面では、仕入・在庫・売価変更の適正なコントロールにより、売上総利益率を60.5%と計画どおりに維持して利益を確保する一方、経費面では、優秀な人材の確保とモチベーション向上のための積極的な人材投資を行いました。その結果、当期の連結業績は、売上高976億84百万円(前期比12.7%増)、営業利益169億10百万円(同7.2%増)、経常利益170億58百

万円(同7.0%増)、当期純利益95億16百万円(同17.6%増)となりました。

既存ブランドが着実な成長を遂げるとともに コレクトポイントがお客様の拡大に寄与しました。

当期は、レブシムローリーズファーム、ヘザー、ジーナシス、アパートバイローリーズといった成長期ブランドを中心に積極出店し、各ブランドとも順調に成長を遂げることができました。中でも、レブシムローリーズファームは売上高100億円を視野に捉える第4の柱に成長しております。

また、当期より展開を開始した大型複合店舗のコレクトポイントは、高い利便性と商品選びの楽しさを提供するというコンセプトが、多くのお客様からご支持をいただいております。当期は当社初の大型旗艦店である原宿店に続き、東京・池袋、大阪・心斎橋に出店をしました。これにより、お客様層の拡大が図れたほか、コーポレートブランドの認知度も向上したものと考えています。

将来の成長に繋がる 布石を打つことができました。

海外展開においては、2009年7月に、当社75%出資子会社であるPOINT HOLDING CO., LTD(香港)の100%子会社として方針(上海)商貿有限公司を設立し、10月には中国本土における

1号店として上海にコレクトポイントを出店しました。今後は上海市場での本格的な店舗展開を図るべく、商品面や体制面での検証を進めてまいります。また、物流インフラの充実のため新物流センターの着工、ティーン向け新ブランドであるレビリアルマリオのスタート、人材力・組織力の向上のための積極的な人材投資の実施など、将来の成長に繋げるための様々な布石を打つことができました。

10年後を見据えたビジネスモデルの革新を図り、 さらなる成長を目指してまいります。

TOP12の2年目に当たる第61期は、当期に種を蒔いた今後の成長に繋げるための様々な取り組みを着実に実行し、TOP12の数値目標達成に目処をつけるとともに、10年後を見据えたビジネスモデルの革新を図ってまいります。そのために、コレクトポイント事業の本格展開に向けた体制確立、新物流センターをはじめとする営業インフラの見直し・強化、海外事業の本格拡大に向けた体制確立、CSRを基軸にした社会的価値向上ならびに永続的成長への基盤確立を基本方針として各種施策に取り組み、さらなる成長を目指してまいります。

そして、今後も株主の皆様にも末永く株式を保有いただけるよう、企業価値の一層の向上を図ってまいりますので、引き続きご支援、ご鞭撻をお願い申し上げます。

コレクトポイントをスタート — 原宿店に続き、池袋店・心斎橋店を出店



コレクトポイント 心斎橋店(2010年2月27日オープン)

2009年4月、当社初の大型旗艦店となるコレクトポイント原宿店を出店しました。コレクトポイントは、当社がすでに展開している複数のブランドを組み合わせた複合店です。1つの店舗で複数のブランドをディスプレイすることにより、お客様に高い利便性と商品選びの楽しさを提供しています。開店以来、世界でも有数のファッション激戦区である原宿・表参道において、日本国内のみならず、海外からの旅行者の方など、多くのお客様にご来店いただいています。当期はさらに東京・池袋および大阪・心斎橋にもコレクトポイントを出店しました。また、海外では、香港3店舗、台湾2店舗、上海1店舗のコレクトポイントを出店しました。今後はコレクトポイントオリジナルの商品を開発するなど体制を確立しつつ、出店を国内外ともに展開してまいります。

中国本土での店舗展開をスタート — 1号店を出店

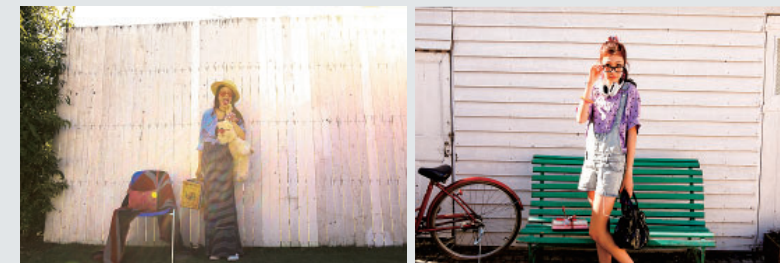


上海ラッフルズシティ店(2010年3月19日オープン)

当期よりスタートした中期経営計画TOP12で掲げた基本戦略の一つである「将来の成長に向けて新たなマーケットの開拓」に基づき、2009年7月、当社75%出資子会社であるPOINT HOLDING CO., LTD (香港)の100%子会社である方針(上海)商貿有限公司を上海市に設立しました。そして、10月30日に上海市中心部にある上海久光百貨に、コレクトポイント(ローリーズファームとジーナシスの複合店)をオープンしました。中国本土での店舗展開を本格化するためにも、MD面における検証や出店加速化のための体制確立などに取り組みました。2010年3月には中国2号店となる上海ラッフルズシティ店を出店するなど、順次店舗展開を進めてまいります。

新ブランドスタート — repipi armario (レピピアルマリオ)

2010年2月27日、関西初の大型旗艦店となるコレクトポイント心斎橋店で13歳~17歳の女の子をターゲットとしたティーン向け新ブランド「repipi armario(レピピアルマリオ)」をスタートしました。主要ターゲットである13歳~17歳の女の子は、メディアを通して自分の好みを見つけ、多種多様な嗜好・テイストを形成していく年代です。ティーン市場において当社ブランドのファンを獲得することは、当社の主要ターゲットであるヤング向け既存ブランドへの高い親和性も期待されます。今後は大都市の路面店やファッションビル、SCに出店し、出店ロケーションの確立と認知度の向上を図ってまいります。



- ターゲット：13歳~17歳の女の子
- ロケーション：ファッションビル、路面店、SC
- 標準坪数：30坪
- コンセプト：トレンドに敏感でちょっと背伸びをしたいティーンのクローゼットをイメージ。デザインやディテールにこだわり、女の子の“欲しい”を提案します。
- ブランドサイト：<http://www.repipiarmario.jp/>

ポーター賞受賞 — 当社の独自性のある戦略が評価されました。

当社は、このたび、独自性のある優れた競争戦略を実践し、高い収益性を達成・維持している企業に贈られる「2009年(第9回)ポーター賞」を受賞しました。ファッションを通じてすべての人にenjoyすることを提案するという企業スローガンのもと、当社のDNAである「ファッションカジュアル」、「ストアブランド」、「マルチブランド」、「スピード経営」を実践することを通じて、「今、着たい服」を短いリードタイムでタイミング良く提供している点が評価されました。今回、この名誉ある賞を受賞できたことを当社の誇りと励みとして、中期経営計画TOP12に掲げた基本戦略を遂行していくとともに、企業ビジョンである「ファッション業界におけるリーディングカンパニー」を目指してまいります。

ポーター賞とは

「ポーター賞」は、製品・プロセス・経営手法においてイノベーションを起こし、これを土台として独自性のある戦略を実行し、その成果として業界において高い収益性を達成・維持している企業・事業部を表彰し、その戦略や実行方法を広く知らせることにより、日本企業の競争力を向上させることを目的として2001年に創設されました。同賞は、競争戦略論の第一人者であり、長年にわたって日本企業に関心を寄せてきたハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授に由来し、一橋大学大学院 国際企業戦略研究科が主催しています。



スピード経営を強化——組織力、および物流インフラの強化によりスピード経営を推進

■組織力の強化

当社では、積極的な人材投資による組織力の一層の強化を図っています。当期は、社員の処遇改善施策、店長会議の毎月開催によるコミュニケーション向上、研修制度充実による中堅社員のモチベーション向上、積極的な採用の継続を実施しました。中でも、店長会議については、これまで年2回全店長を対象として実施していたものを、ブランド毎に毎月1回開催する会議に変更しました。社内におけるコミュニケーションの向上を図ることにより、お客様のニーズをタイムリーに吸い上げ、商品に反映させていくサイクルの精度を高めることができました。



店長会議

■物流機能の拡充

各店舗における商品の鮮度を高める物流機能をさらに強化するため、茨城県に新物流センターを新設することとし、2010年下期の稼働を目指しています。新物流センターは、岩間物流センターに代わって成長期のブランドの配送拠点を担い、主力ブランドを扱う水戸物流センターとの役割分担を明確にしていきます。

新物流センターは、1階建てで、延べ床面積は6,000坪の規模となる予定です。本州全域の店舗に配送できる体制を整えるとともに、Eコマースの売上拡大への対応を強化していきます。



新物流センター(完成予想図)

CSR活動を推進——等身大のCSR活動を積極的に展開

当社では、企業市民としての責任を果たすために、身近なところから始める「等身大」のCSR(企業の社会的責任)活動を実践しています。

■サンプルセール代金の寄付

プレスルームのサンプル商品のセール代金の一部を「ベジャワール会」「(財)がんの子供を守る会」「MAKE-A-WISH of JAPAN」に寄付しています。



「(財)がんの子供を守る会」は小児がんの子供や家族を支援する団体です。



「MAKE-A-WISH of JAPAN」は難病の子供の夢をかなえる活動を行っている団体です。

■学生を招いた職場体験会の開催

未来を担う子供たちに、働くことの大切さと楽しさを学んでいただくため、中学校・高等学校の生徒の方々をお招きして、「職場体験会」を開催しています。2009年12月3日は大分大学附属中学校、同16日には大分県立日田高校の生徒の方々が参加されました。今回は、ティーン向けの新ブランドである「repipi armario」のスタートに際して、サンプル品の試着等を通じてバイヤーの仕事を経験していただきました。



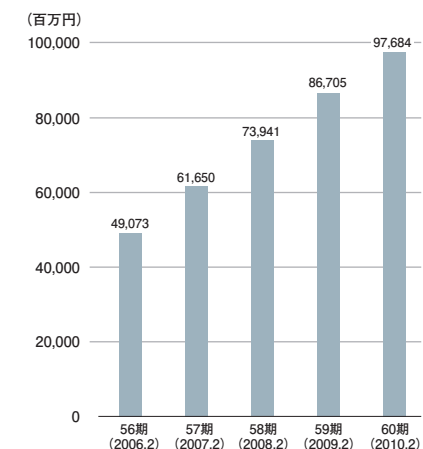
その他、日本赤十字社への寄付や、創業の地「水戸」を拠点としている水戸室内管弦楽団の活動への協賛を行っています。

当社のCSR活動の詳細はホームページをご覧ください。

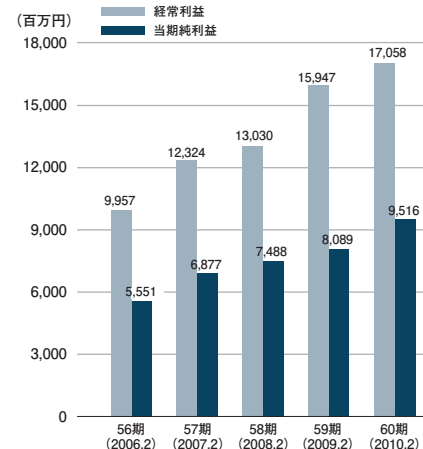
<http://www.point.co.jp/about/csr/>

財務ハイライト(連結) Financial Highlights(Consolidated)

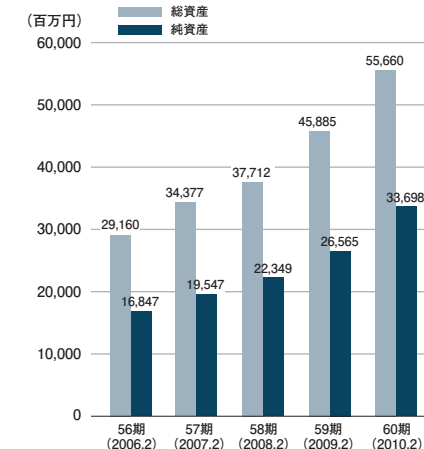
売上高



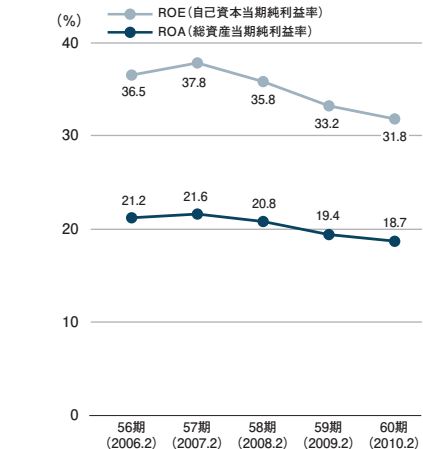
経常利益・当期純利益



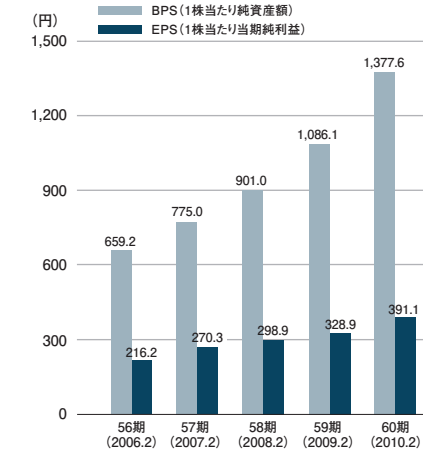
総資産・純資産



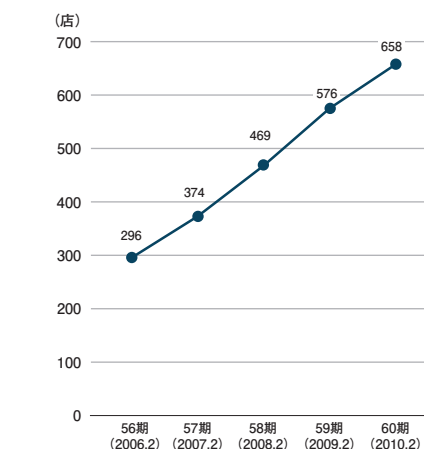
ROE・ROA



BPS・EPS



店舗数



連結損益計算書(要旨)

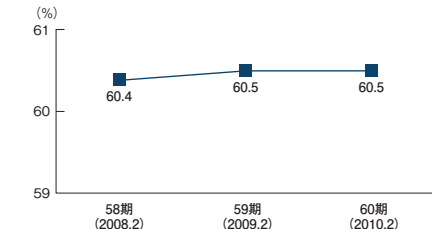
(単位:百万円)

科目	当期 (2009年3月1日～2010年2月28日)	前期 (2008年3月1日～2009年2月28日)
売上高	97,684	86,705
売上原価	38,570	34,231
売上総利益	59,113	52,473
販売費及び一般管理費	42,203	36,700
営業利益	16,910	15,772
営業外収益	220	234
営業外費用	72	59
経常利益	17,058	15,947
特別利益	152	48
特別損失	1,090	2,222
税金等調整前当期純利益	16,120	13,773
法人税、住民税及び事業税	6,519	6,520
法人税等調整額	72	△ 835
少数株主利益又は少数株主損失(△)	11	△ 1
当期純利益	9,516	8,089

売上総利益の状況

仕入・在庫等の適切なコントロールにより、売上総利益率は60.5%と引き続き高い水準を維持しています。

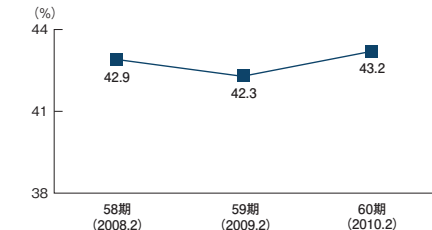
売上総利益率



販売費及び一般管理費の状況

固定資産償却方法の変更、コレクトポイント出店、および中期業績賞与の導入などの積極的な人材投資により販売管理費比率は増加しました。

販売管理費比率



特別損失

退店・改装の際の賃借契約解除に伴う損失、固定資産除却損および減損損失、投資有価証券評価損、トランスコンチネンツ休止に伴う事業部整理損が発生しました。

退店

店舗戦略の見直しなどにより、個々に十分な検討を行った結果、12店舗の退店を行いました。

改装

当期も、店舗鮮度維持、ブランド価値向上を狙って、36店舗の改装を行いました。

ローリーズファーム新宿ミロード店
(2010年2月リニューアル)



減損損失

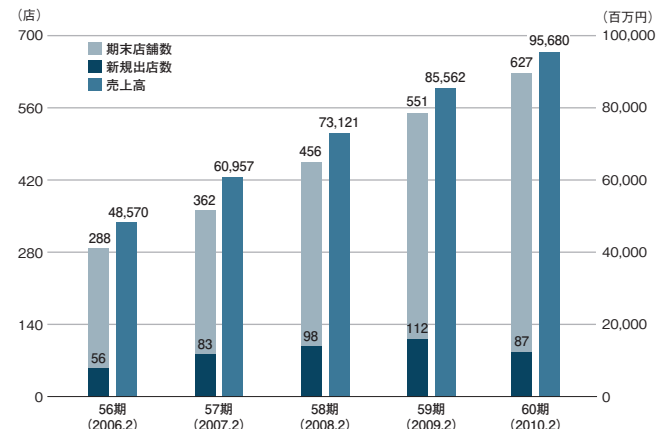
一定の基準に基づき、減損損失を計上しています。当期は3店舗が対象となり、61百万円を計上しました。

成長期ブランドを中心に積極的な出店を行いました。

当期の国内既存店売上高は、個人消費の冷え込みを背景に前期比97.3%となりましたが、新店の寄与などもあり、連結売上高は前期比12.7%増の976億84百万円と、計画値を上回るとともにさらなる成長を図ることができました。

店舗展開については、引き続き積極的に出店を行い、当期末時点での国内店舗数は87店舗の出店、10店舗の退店の結果、627店舗となりました。この結果、国内全店売上高は前期比111.8%となりました。なお、大型複合店舗のコレクトポイントは、旗艦店のコレクトポイント原宿店に続き出店を進めた結果、当期末時点での国内店舗数は4店舗となりました。海外店舗については、台湾17店舗、香港13店舗と順調に展開を行っています。さらに、中国においては、上海1号店を10月にオープンしました。これらの結果、当期末時点での海外店舗数は31店舗、国内外店舗数は658店舗となっています。

国内売上高・店舗数の推移

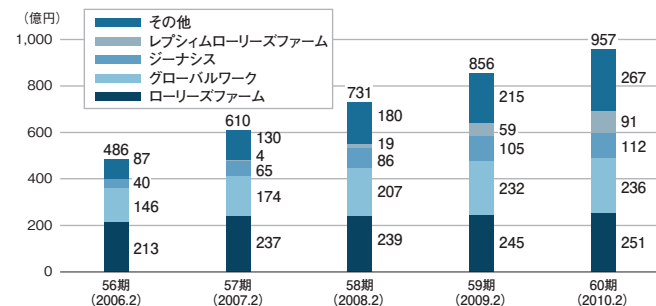


※店舗には、他社および自社のEコマースサイトを含んでおります。

レプシムローリーズファームが大きく伸長しました。

国内においては、引き続きローリーズファームとグローバルワークが高水準の売上高を維持したことをはじめ、全ブランドで前年売上高を上回るなど、堅調に推移しました。特に、レプシムローリーズファームとヘザーが大きく伸長し、ジーナシスとアパートバイローリーズを加えた4ブランドは、出店数87店舗のうち51店舗を占め、出店の核となりました。また、4ブランドの国内売上高の構成比は、前期の28.2%から32.1%へと引き続き上昇しました。中でもレプシムローリーズファームは23店舗の積極的な出店を行ったこともあり、売上高が90億円(前期比53.1%増)となり、4つ目の100億円超のブランドとなることが視野に入ってきました。

ブランド別売上高の推移(国内)



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (2010年2月28日現在)	前期 (2009年2月28日現在)
●資産の部		
流動資産	35,839	28,424
現金及び預金	15,213	15,814
売掛金	4,016	3,367
有価証券	11,497	4,496
たな卸資産	—	3,675
商品	3,662	—
その他	1,505	1,106
貸倒引当金	△ 56	△ 36
固定資産	19,820	17,461
有形固定資産	6,206	2,995
無形固定資産	561	448
投資その他の資産	13,052	14,016
投資有価証券	2,101	2,141
敷金及び保証金	9,866	8,976
その他	1,242	3,084
貸倒引当金	△ 158	△ 186
資産合計	55,660	45,885
●負債の部		
流動負債	21,478	19,173
買掛金	11,945	10,363
短期借入金	—	3
未払金	4,709	3,698
未払法人税等	3,358	4,139
賞与引当金	1,316	830
その他	147	138
固定負債	484	146
賞与引当金	280	—
役員賞与引当金	54	—
役員退職慰労引当金	101	114
その他	48	31
負債合計	21,962	19,319
●純資産の部		
株主資本	33,544	26,704
資本金	2,660	2,660
資本剰余金	2,517	2,517
利益剰余金	37,044	30,203
自己株式	△ 8,677	△ 8,677
評価・換算差額等	△ 23	△ 277
新株予約権	24	66
少数株主持分	152	71
純資産合計	33,698	26,565
負債及び純資産合計	55,660	45,885

有価証券

短期運用としてコマース・ペーパー、国債を購入しています。

有形固定資産

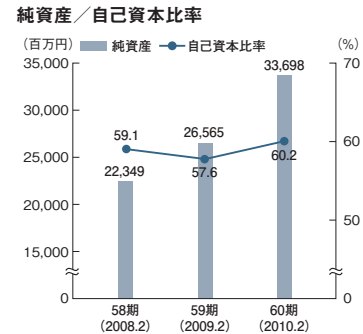
店舗内装等について、従来のリースから固定資産計上に変更しました。

敷金及び保証金

国内店舗数が76店舗増加*したことに伴い、出店時にデベロッパーへ預け入れる敷金及び保証金が増加しています。
*Eコマース店舗を除く

純資産

每期着実に純資産の積み上げを図っています。



連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (2009年3月1日~2010年2月28日)	前期 (2008年3月1日~2009年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,722	12,650
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,230	△ 1,980
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,606	△ 4,165
現金及び現金同等物に係る換算差額	12	△ 50
現金及び現金同等物の増減額(減少△)	5,897	6,453
現金及び現金同等物の期首残高	20,302	13,849
現金及び現金同等物の期末残高	26,200	20,302

投資活動によるキャッシュ・フロー

店舗内装等について、従来のリースから固定資産計上に変更しました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式取得による支出が減少しました。

連結株主資本等変動計算書(要旨)

当期(2009年3月1日~2010年2月28日)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算 差額等	新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
前期末残高	2,660	2,517	30,203	△ 8,677	26,704	△ 277	66	71	26,565
当期変動額									
剰余金の配当			△ 2,676		△ 2,676	—			△ 2,676
当期純利益			9,516		9,516	—			9,516
自己株式の取得				△ 0	△ 0	—			△ 0
株主資本以外の項目の当期中の変動額(純額)					—	253	△ 42	81	292
当期変動額合計	—	—	6,840	△ 0	6,840	253	△ 42	81	7,132
当期末残高	2,660	2,517	37,044	△ 8,677	33,544	△ 23	24	152	33,698

中期経営計画「TOP12」 Vision:ファッションカジュアル市場におけるリーディングカンパニーとなる

基本方針

TOP9で確立したブランドポートフォリオを強固にすべく、各ブランドの成長を継続します。

将来の永続的成長に向けて、ブランド価値向上やビジネスモデル強化のための投資を積極的に実施します。

第61期(2011年2月期)方針

TOP12の数値目標達成に目処をつけ、10年後を見据えたビジネスモデルの革新を図る

- コレクトポイント事業の飛躍に向けて、オリジナル商品の開発を中心に体制確立を図ります。
- 商品企画・サプライチェーン・営業サポート体制の見直し、強化を推進します。
- 海外事業の本格拡大に向けて体制確立を図ります。
- CSR(企業の社会的責任)を軸にした企業の「社会的価値」の拡大を図り、永続的成長への基盤を確立します。

Strategy 1

既存ブランドの成長と変革による業容拡大

- 郊外SCに向けて、グローバルワーク、レブシムローリーズファームを中心に積極出店を継続します。
- 複合店の出店により、新たな価値創造を実現します。
- コレクトポイントの本格展開に向けて、オリジナル商品開発など体制を確立します。
- 既存店を活性すべく積極的な改装を実施します。

Strategy 2

ビジネスモデルの強化による永続的成長

- 商品企画機能の強化を図ります。
- Tポイントカードの活用など戦略的な広告宣伝を展開します。

Strategy 3

将来の成長に向けて新たなマーケットの開拓

- 上海市場での本格的店舗展開をスタートします。
- ティーン向け新ブランド「レビリアルマリオ」をスタートします。

Strategy 4

積極的な人材投資による組織力強化

- 毎月の店長会議については継続実施します。
- 研修・指導制度の充実により当社のDNAを継承します。

第61期(2011年2月期)連結業績の見通し

●売上高	●営業利益	●経常利益	●当期純利益	●店舗数
1,075億円	178億円	179億円	99億円	737店舗

TOP12 数値目標



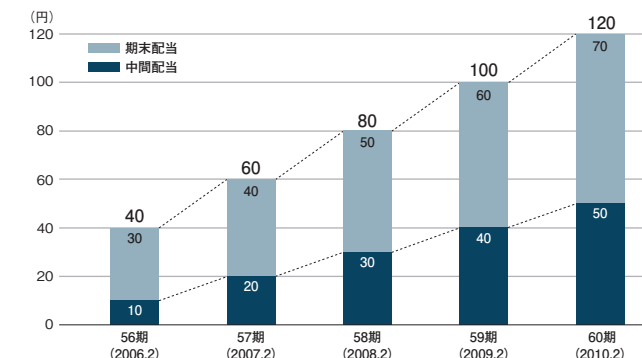
株主様への還元について

配当金のご案内

当社は、株主の皆様は株主としてだけでなく顧客としても満足していただけるよう、魅力あるブランドの開発、商品の提供に必要な投資を行い、一層の企業価値(株主価値)の向上を図っていくことを基本方針としています。そして、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。

当期の期末配当金については、1株当たり10円増配の70円とさせていただくこととしました。この結果、中間配当金の1株当たり10円の増配と合わせ、年間配当金は1株当たり20円増配の120円となり、年間の連結配当性向は30.7%となりました。

■ 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商品のファンであって欲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は、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:2月末)



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

経営報告会を開催し、事業展開をご説明いたしました。

当社では、株主の皆様は、当社の経営陣から経営方針・事業計画進捗状況等をご報告させていただくとともに、株主の皆様からのご意見を直接頂戴する貴重な場として、経営報告会を開催しています。より多くの株主の皆様との交流を図るため、当期は2009年11月の週末にそれぞれ大阪・東京の会場にて開催いたしました。

会社概要 (2010年2月28日現在) Company Outline

●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 627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1,596名
平均年齢	27.8歳

●取締役・監査役 (2010年5月27日現在)

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	五十嵐 俊弘
取締役	加藤 章
常勤監査役	新名 宏志
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、新名宏志、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、岩間物流センター

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 17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 13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 上海店舗数 1店舗

株式情報 (2010年2月28日現在) Stock Information

●株式の状況

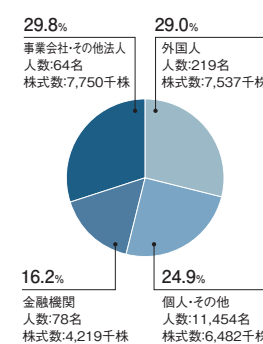
発行可能株式総数	50,000,000株
発行済株式の総数	25,990,720株
株主数	11,815名

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	2,174	8.9
株式会社武平	1,500	6.2
株式会社月岡	1,500	6.2
株式会社フクノウ	1,418	5.8
福田 三千男	1,289	5.3
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,249	5.1
ザチュースマンハッタンバンクエヌエイロンドン エスエルオムニバリアアカウント	896	3.7
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	762	3.1
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー (常任代理人 株式会社みずほコーポレート銀行決済営業部)	734	3.0
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	597	2.5

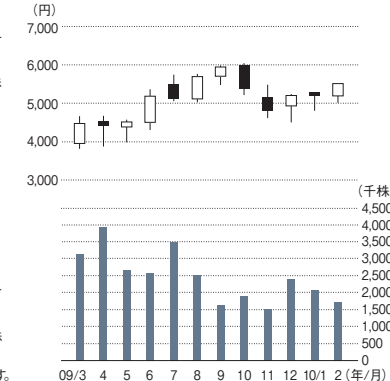
※持株比率は自己株式(1,658,604株)を控除して計算しております。

●所有者別株式数分布状況



※金融機関には金融商品取引業者を含みます。

●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	
同連絡先	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. 0120-232-7111 (通話料無料)
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手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。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/>