

2007年2月期(第57期)

経営報告

2008年2月期(第58期)

経営方針

2007年4月6日

point

売上高の順調な推移

➡ 前期比125.6%、主力ブランドに続くブランドが急成長

在庫前倒し処理、将来への着実な投資

➡ 商品鮮度を重視、広告宣伝・人材投資等

新ブランドの順調な滑り出し

➡ アパートバイローリーズ、レプシムローリーズファーム

(1) 複数ブランドの開発育成による業容拡大と経営安定化

- ・ジーナシスの成長加速
- ・アパートバイロリーズ、アンダーカレントの展開開始

売上高は前期比125.6%と順調に推移し業容拡大

- ・ジーナシスの成長加速(売上高前期比 60.7%増)
- ・主要3ブランドに続くブランド(レイジブルー、ハレ、ヘザー)も急成長



期初に掲げた2ブランドに加えてレプシムを発表

- ・アパートバイロリーズ、レプシムローリーズファームは想定以上の好スタート
- ・アンダーカレントは実験・検証を継続

point

(2)ブランド定着による収益力の維持・向上

- ・店舗改装の積極的取組み
- ・出店の軸としてグローバルワークの成長継続

ローリーズファーム、グローバルワークの売上高は引き続き伸長
～ 既存店売上高も前年比伸長

・広告宣伝を強化しブランド力を維持・向上(売上高比+0.2%)

・グローバルワークの出店は22店舗と期初計画を超過

・ローリーズファームを中心に29店舗の店舗改装を実施

(デベロッパーとの調整等の要因で期初計画の50店舗には未達)

商品鮮度を維持する為に、アウトレット商品の前倒し処理を実施

・商品回転率向上(前期12.3回 当期13.1回)

point

(3) 成長継続のための人材力・組織力強化

- ・社内研修の充実による人材力・組織力強化
- ・カスタマーサービス専門部署を設置、定着

現場の問題発見・解決力が向上

- ・店長・エリアマネジャー・バイヤーへ問題解決型研修を実施
- ・社内横断的な横串プロジェクトを展開し、OJTの機会を提供
(従業員ハンドブックの見直し、品質向上等)

- 問合せ窓口を一本化し、CS(顧客満足度)・商品品質を向上
- ・カスタマーサービス専担者を業務部内に設置

point

(4)コーポレートガバナンスの整備と確立

- ・日本版SOX法に対応した内部統制プロセスの整備



内部統制の体制構築

- ・社内プロジェクトチームを組成し、内部統制の体制構築に着手

コンプライアンス精神の浸透

- ・企業倫理基準20ヶ条の制定と従業員への周知徹底

point

(1) 複数ブランドの開発育成による業容拡大と経営安定化

ジーナシスを筆頭に各ブランドの成長を継続

- ・前期立ち上げた新ブランドの安定・拡大
- ・新ブランド・新カテゴリーへのチャレンジ継続

e - コマース事業の本格展開

- ・インターネット販売を現在の3ブランドから拡大

台湾に続く海外マーケットへの展開を検討

point

(2)ブランド定着による収益力の維持・向上

店舗イメージの向上を継続

- ・ローリーズファームを中心に内装イメージを見直し
- ・店舗改装の積極的取組みを継続
- ・グローバルワークとレプシムローリーズファームを中心に出店を加速

広告宣伝の戦略的实施

- ・カタログ、雑誌、WEB活用を強化

アウトレット商品の販売力向上

- ・単独ブランドでのアウトレット店舗の出店を検討

(3) 成長継続のための人材力・組織力強化

人事制度を見直し、「チャレンジ」する行動を重視

- ・行動評価を一層重視

社員教育体系の充実

- ・幹部養成研修、考課者訓練、管理職候補者研修等

人材確保の為に施策を展開

- ・積極的な採用の継続、初任給の見直し、社員登用制度の活性化
- ・仕事と家庭生活の両立支援制度の制定
- ・再雇用制度の制定

営業本部再編成によりブランド間のシナジーを発揮

point

(4)コーポレートガバナンスの整備と確立

日本版SOX法に対応した内部統制プロセスの整備を継続

- ・リスクマネジメント体制の整備
- ・業務の効率性・有効性向上へのルール化

社外取締役の招聘

point

2007年2月期(第57期)
営業報告

2007年4月6日

point

売上高 **616** 億円 前期比 **125.6** %

新規店舗出店

純増78店舗(内台湾4店舗)

既存店の効果的な改装

改装29店舗
国内既存店前年比105.8%

客単価の向上

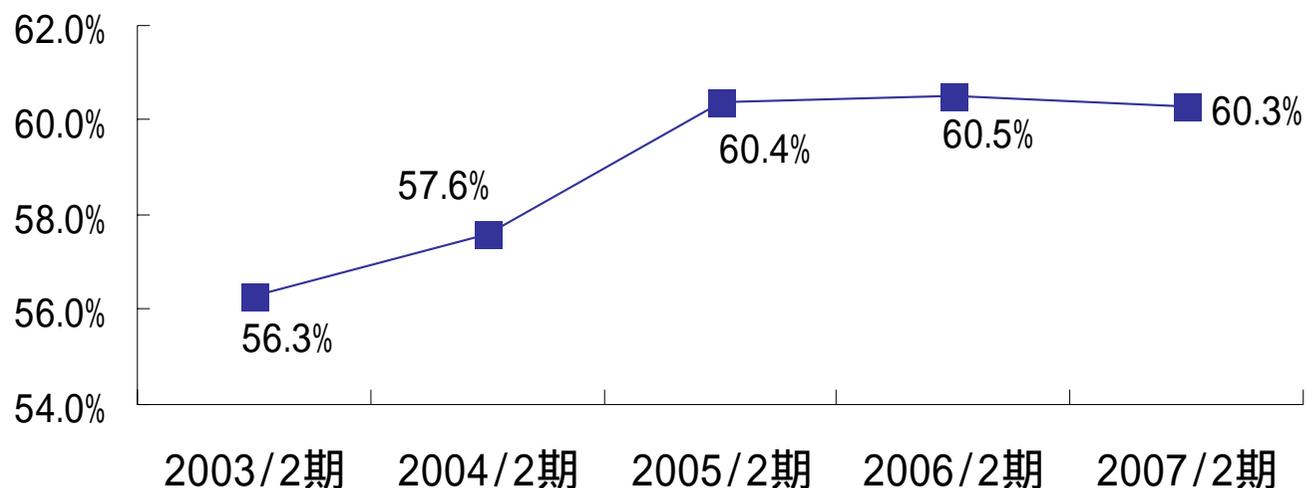
売上商品構成の変化

客数・客単価の状況(国内) (対前期比%)		2005/2期		2006/2期		2007/2期	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
全店	売上	135.7	135.1	129.3	130.4	118.1	131.7
	客数	141.1	135.7	123.9	133.2	112.1	126.7
	客単価	96.2	99.5	104.4	97.9	105.4	104.0
既存店	売上	107.6	111.1	109.4	112.1	104.1	107.1
	客数	113.7	112.0	104.8	115.0	99.8	103.9
	客単価	94.6	99.2	104.4	97.4	104.4	103.1

売上総利益率の状況

13

売上総利益率 **60.3%** 前期比 **0.2%**



主な変動要因

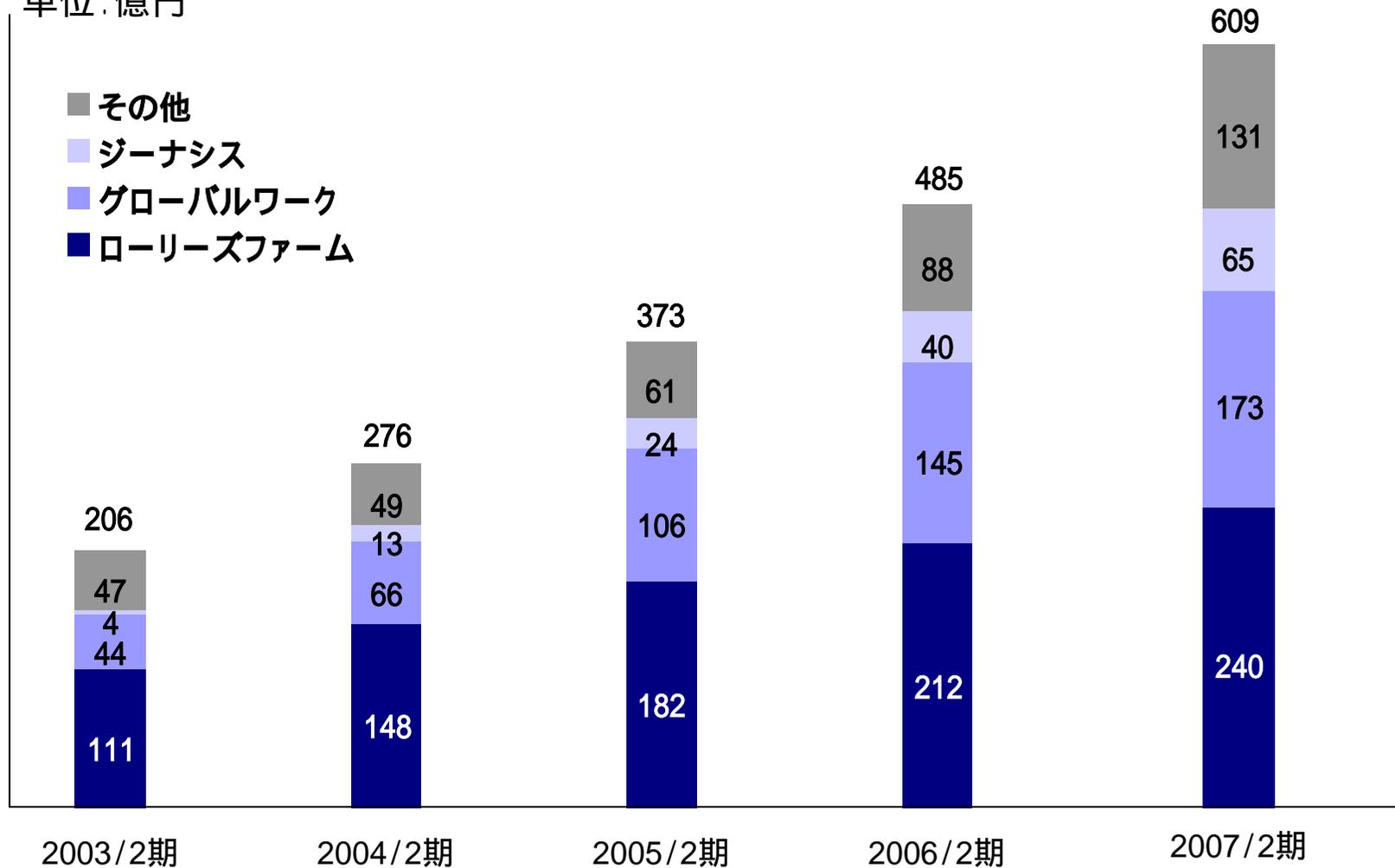
- ・中間期にアウトレット商品の処分を前倒して実施
- ・3Q、4Qは前年比改善したことで挽回するも通期では僅かに低下

point

ブランド別の売上高の推移(国内)

単位:億円

- その他
- ジーナシス
- グローバルワーク
- ローリーズファーム



ブランド別出店・売上状況(国内)

15

単位:百万円	2006/2期		2007/2期				
	売上高		期首 店数	売上高			期末 店数
		構成比			構成比	前期比	
レイジブルー	3,741	7.7%	23	4,912	8.1%	131.3%	29
グローバルワーク	14,597	30.1%	83	17,371	28.5%	119.0%	104
ローリーズファーム (含むレブシムローリーズファーム)	21,297	43.8%	100	24,096	39.5%	113.1%	110
ジーナシス	4,047	8.3%	35	6,504	10.7%	160.7%	45
ヘザー	1,819	3.7%	23	2,570	4.2%	141.3%	24
ハレ	1,764	3.6%	12	2,881	4.7%	163.4%	20
アパートバイロリーズ'	1	0.0%	1	958	1.6%	-	9
アンダーカレント	-	-	-	456	0.7%	-	9
アグレア・ナインボックス	1,213	2.5%	11	1,203	2.0%	99.2%	12
合計	48,570	100.0%	288	60,957	100.0%	125.5%	362

point

ローリーズファーム



年齢、立地を切り口とした派生2ブランド展開

- ▶ 「ローリーズファーム」ブランドの維持、安定成長へ
ZOZOTOWERへの出店
5年連続ベストセラー賞受賞(織研新聞社)



グローバルワーク



積極出店(22店舗出店)

- ▶ 郊外立地での市場ポジション確立
2008/2期も積極的出店により更なる成長へ



ジーナシス



成長加速(売上高前期比 60.7%増)

- ▶ ジーナシススタイルの確立
ZOZOTOWERへの出店



レイジブルー

BRAGEBLUE

規模拡大に向けた取組みが成功(売上高前期比 31.3%増)

- ▶ ファッション誌とのタイアップによる知名度向上
- ▶ 台湾での展開(3店舗出店)



ヘザー

Heather

ブランドイメージが定着し急成長(売上高前期比 41.3%増)

- ▶ 店舗・商品イメージ定着し、顧客支持拡大



ハレ

HARE

ZOZOTOWERへの出店が成功(売上高前期比 63.4%増)

- ▶ インターネット販売を強化



point

アパートバイローリーズ

apart by lowrys

ブランドイメージが支持され、好調な滑り出し

▶ 期初計画を上回り8店舗出店、2008/2期も積極展開



アンダーカレント

UNDERCURRENT

ブランドイメージ確立に向けた実験、検証

▶ 都心立地では順調な滑り出し、郊外立地への浸透が課題



レプシムローリーズファーム

LEPSIM
LOWRYS FARM

郊外立地での展開開始

▶ 2008/2期より単独ブランドとして積極展開、出店加速



point

ブランド別出店・売上計画(国内)

19

単位:百万円

	2007/2期			2008/2期計画			
	売上高		期末 店数	売上高			期末 店数
		構成比			構成比	前期比	
レイジブルー	4,912	8.1%	29	6,200	8.7%	126.2%	39
グローバルワーク	17,371	28.5%	104	20,600	29.0%	118.6%	129
ローリーズファーム	23,728	38.9%	104	23,800	33.5%	100.3%	111
ジーナシス	6,504	10.7%	45	7,700	10.8%	118.4%	57
ヘザー	2,570	4.2%	24	3,200	4.5%	124.5%	31
ハレ	2,881	4.7%	20	3,500	4.9%	121.5%	22
アバートバイロ-リーズ'	958	1.6%	9	1,900	2.7%	198.3%	17
アンダーカレント	456	0.7%	9	1,400	2.0%	307.0%	11
レプシムローリーズファーム	368	0.6%	6	1,500	2.1%	407.6%	21
アグレア・ナインブ'ロックス	1,203	2.0%	12	1,200	1.7%	99.8%	13
合計	60,957	100.0%	362	71,000	100.0%	116.5%	451

2007/2期はローリーズファームからレプシムローリーズファームを抜き出しています

point

2007年2月期(第57期)
決算概要

2007年4月6日

point

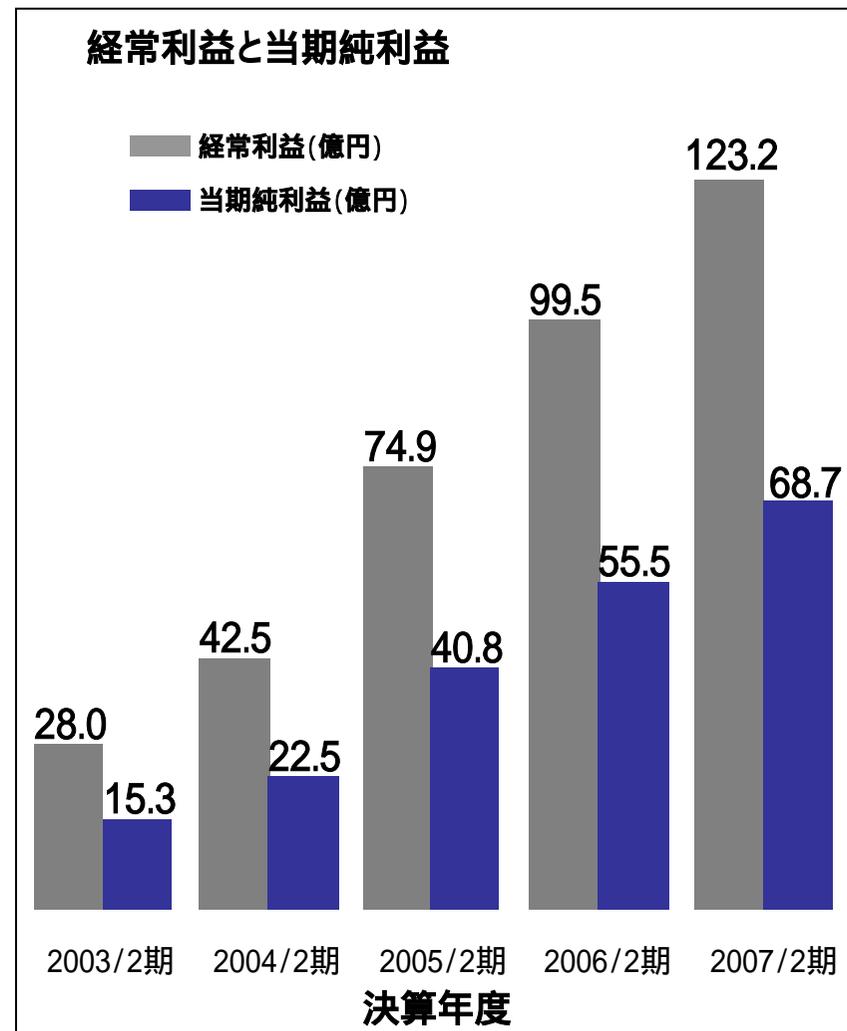
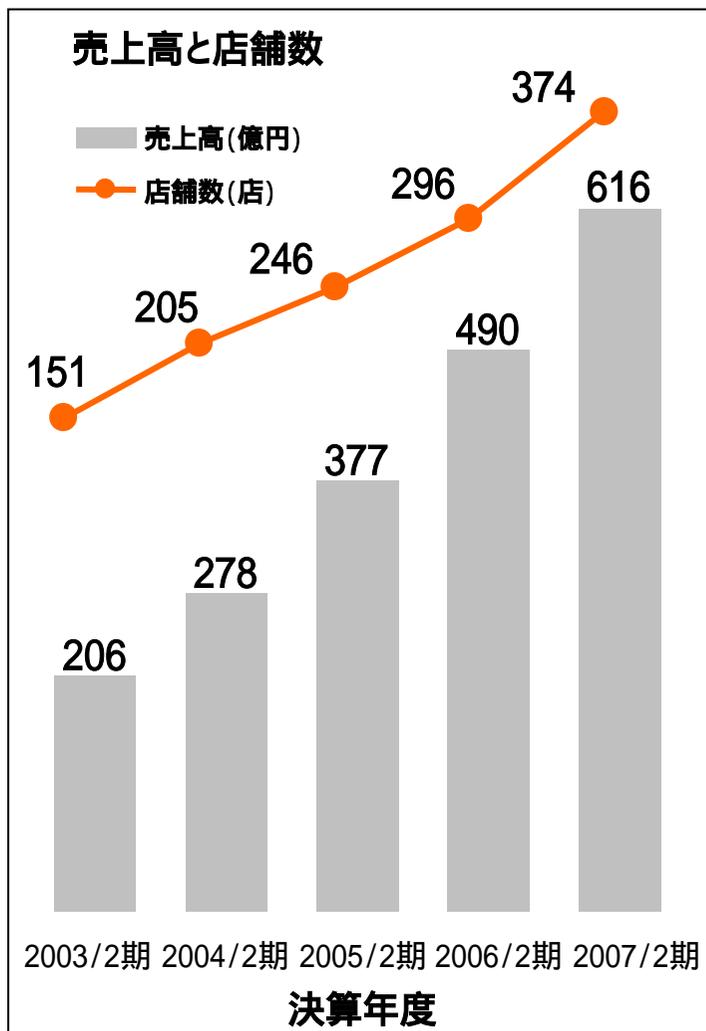
損益計算書の主要項目

21

単位:百万円	2006/2期		2007/2期			
		構成比		構成比	前期比	期首 計画比
売上高	49,073	100.0%	61,650	100.0%	125.6%	109.9%
売上総利益	29,690	60.5%	37,167	60.3%	125.2%	109.3%
販管費	19,716	40.2%	24,880	40.4%	126.2%	106.3%
経常利益	9,957	20.3%	12,324	20.0%	123.8%	116.3%
特別損失	446	0.9%	439	0.7%	98.4%	-
当期利益	5,551	11.3%	6,877	11.2%	123.9%	118.6%

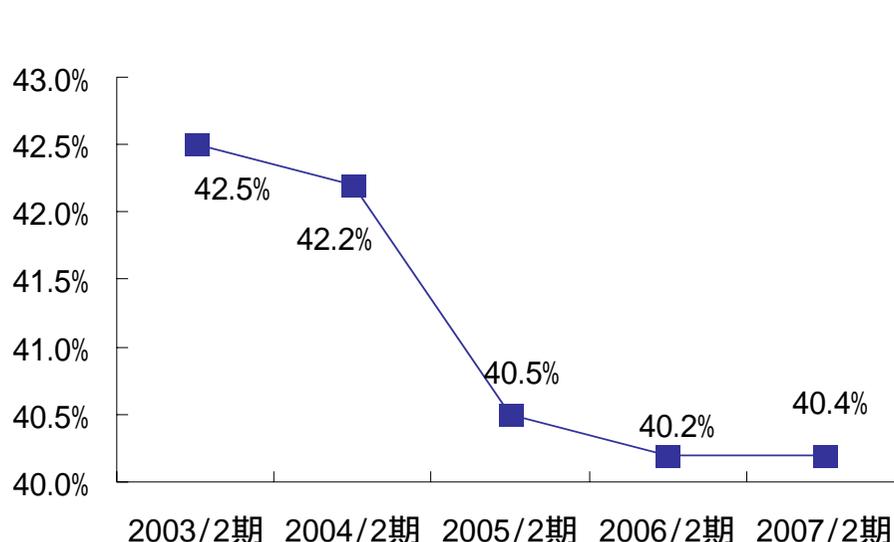
point

8年連続の増収・増益



point

販売管理費比率 **40.4** % 前期比**0.2**%上昇



売上高比	03/2	04/2	05/2	06/2	07/2
広告宣伝費	1.9%	1.9%	1.8%	1.8%	2.0%
人件費	14.9%	15.0%	13.7%	13.5%	13.2%
地代家賃	15.5%	15.3%	15.1%	15.2%	15.1%
リース料	2.2%	2.3%	2.4%	2.4%	2.5%
減価償却費	0.6%	0.8%	0.6%	0.6%	0.6%
その他	7.4%	6.9%	6.9%	6.7%	6.9%
合計	42.5%	42.2%	40.5%	40.2%	40.4%

主な変動要因

- ・今後の成長に向けた積極的取組み
 ~ 広告宣伝強化や人材力強化等を計画的に実施

point

特別損失の状況

24

特別損失 **439**百万円 前期比**98.4**%

退店 国内9店舗、台湾1店舗

ロケーション検討の結果実施

改装 29店舗

ローリーズファーム11店舗を
中心に実施

減損損失67百万円

減損処理対象3店舗

point

貸借対照表の主要項目

単位: 百万円	2006/2期		2007/2期		
		構成比		構成比	前期末比
総資産	29,160	100.0%	34,377	100.0%	117.9%
流動資産	19,185	65.8%	22,543	65.6%	117.5%
固定資産	9,975	34.2%	11,834	34.4%	118.6%
負債	12,312	42.2%	14,830	43.1%	120.5%
純資産	16,847	57.8%	19,547	56.9%	116.0%

主な変動要因

- ・出店に伴う保証金敷金増加(1,116百万円)
- ・一括支払信託受益権883百万円購入

- ・福岡新物流センターへの投資
- ・自己株式取得

株主資本等変動計算書

26

単位:百万円	株主資本					評価・換算 差額等	新株 予約権	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	13,729	2,102	16,805	41		16,847
当期変動額								
剰余金の配当(50円/株)			1,279		1,279	-		1,279
当期純利益			6,877		6,877	-		6,877
自己株式取得(60万株)				3,565	3,565	-		3,565
自己株式処分(23万株)			580	1,230	650	-		650
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					-	7	25	17
当期変動額合計	-	-	5,017	2,335	2,681	7	25	2,699
当期末残高	2,660	2,517	18,746	4,437	19,487	34	25	19,547

point

キャッシュ・フロー計算書

27

単位:百万円

	2006/2期	2007/2期	
			増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,744	8,584	839
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,073	2,140	933
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,338	4,307	1,969
現金及び現金同等物の増減額	2,333	2,136	196
現金及び現金同等物の期末残高	14,872	17,009	2,136
フリーキャッシュ・フロー	4,671	6,444	1,773

point

単位:百万円	上期	下期	通期	期首計画
店舗関係	730	1,130	1,860	2,735
その他	300	210	510	450
計	1,030	1,340	2,370	3,185

積極的な店舗展開・改装

- ・新規出店(国内 83店舗)
- ・店舗改装29店舗
- ・旗艦店は実現せず
- ・基幹システムのリニューアルを実施(約2億円)

単位:百万円	2006/2期		2007/2期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	648	100.0%	669	100.0%	103.2%
営業利益	99	15.3%	96	14.3%	97.0%
経常利益	98	15.1%	95	14.2%	96.9%
当期利益	58	9.0%	56	8.4%	96.6%

主な変動要因

- ・福岡新物流センター稼動に伴う業務委託料の見直し

波茵特股份有限公司の状況(台湾子会社)

30

単位:百万円	2005/12期		2006/12期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	502	100.0%	693	100.0%	138.0%
営業利益	66	13.1%	76	11.0%	115.2%
経常利益	76	15.1%	77	11.1%	101.3%
当期利益	56	11.2%	52	7.5%	92.9%
期末店舗数	8	-	12	-	4 店舗増

営業状況

- ・レイジブルー展開開始(3店舗)
- ・出店先ディベロッパーの経営不安により引当計上(約19百万円)

point

単位:百万円	2007/2期		2008/2期計画		
		構成比		構成比	前期比
売上高	61,650	100.0%	71,700	100.0%	116.3%
売上総利益	37,167	60.3%	43,500	60.7%	117.0%
販管費	24,880	40.4%	30,400	42.4%	122.2%
経常利益	12,324	20.0%	13,100	18.3%	106.3%
当期利益	6,877	11.2%	7,200	10.0%	104.7%
店舗数	374	-	464	-	90店増

計画の前提

- ・出店92店舗(台湾2店舗含む)、退店2店舗(台湾1店舗含む)、改装50店舗を予定
- ・国内既存店売上 前期比 97.1%
- ・販管費率の上昇は、広告宣伝強化、人材前倒し採用、システム更新等

単位:百万円	2007/2期	2008/2期	前期比
店舗関係	1,860	2,700	145.2%
その他	510	580	113.7%
計	2,370	3,280	138.4%

積極的な店舗展開・改装

- ・出店92店舗(台湾2店舗含む)
- ・改装50店舗を予定
- ・その他は主に情報システム関連投資

1. 事業への投資を最優先に行い、企業価値の向上を図ります

2. 安定配当を基本とし、収益状況等を踏まえ、増配を検討します

3. 利益還元の一つとして自己株式購入を適切且つ機動的に行ってまいります

	2001/2期	2002/2期	2003/2期	2004/2期	2005/2期	2006/2期	2007/2期
1株当たり 配当金 (中間配当)	8円	11円	18円	20円	20円	40円 (10円)	60円 (20円)
自己株式 取得数					165千株	248千株	600千株

point