

POINT INC.

株主優待制度のご案内

当社株式をご所有の株主の皆様に、全国の当社店舗でご利用いただけます商品引換券を贈呈させていただきます。

所有株式数	当社商品引換券
100株以上1,000株未満	1,000円
1,000株以上5,000株未満	5,000円
5,000株以上	10,000円

さらに定時株主総会の招集通知に同封します専用ハガキによる応募抽選で、大相撲9月場所観席券(食事付、4名まで可)を2名の方に贈呈いたします。(抽選結果は、当社ホームページ上で発表します。)

株主メモ

決算期日	毎年2月末日
株主総会	1. 定時株主総会は、毎年5月に開催いたします。 2. 臨時株主総会は、必要あるときに随時開催いたします。
名義書換代理人	〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 03-5683-5111
同取次所	UFJ信託銀行株式会社全国本支店 野村證券株式会社本店および全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞

株式会社 ポイント

〒130-0026 東京都墨田区両国3-21-1 グレイスビル両国

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

株主の皆様へ

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。ここに第53期事業報告書をお届けするにあたり、ひとことご挨拶申し上げます。

■ わが社は順調な発展により、新たなステージを迎えました。

1973年、わが社はカジュアル小売業に進出いたしました。1984年それまでの支店政策をやめ合理的なチェーン・オペレーションを採用し複数ブランドの多店舗化を進めてまいりました。

1996年以来、厳しい成熟した小売市場のなかでは、消費者にワクワクするようなライフスタイルを提案するストアブランド商品によって引き出されるストアロイヤリティが小売企業の発展をもたらす、という信念にもとづき、ストアブランド商品開発を進めてまいりましたが、当中間期、ストアブランド比率を95%以上とし、ナショナルブランド品揃え店からストアブランドを販売するSPA(製造小売り)専門店チェーンへの脱皮を達成いたしました。



株式会社 ポイント
代表取締役社長

福田 三千男

当期は、主力ブランドの一つ、ローリーズファームの売上高を111億円(前期比45.3%増)とし、ブランド・業態がお客様に認知され、ひとつの形になる目安として、わが社が設けた基準、日本国内での規模100店舗、あるいは100億円を突破いたしました。ローリーズファームは壁をひとつ乗り越え、成長期から成熟期へと新しい段階に入ります。

また当期は、当社における次世代のレディース業態の柱として、ローリーズファームを卒業した人、ローリーズファームとは違う価値観を持った人などを取り込むためのブランド、ジーナシスを開発しました。2003年2月末での9店舗に加え、ローリーズファームの4店舗にコーナー展開しています。ローリーズファームの隣に出店しても棲み分けができるブランド、また、百貨店に近い場所では大人の客層をつかむことのできるブランドとなっています。

さらに当期は、グローバルワークの売上高を44億円(前期比34.4%増)とし、今後のわが社の発展のためのローリーズファームに次ぐブランドへと成長させることができました。コンセプトは和とアジアを含むエスニックテイストのファミリーカジュアルで、レディース、メンズ、キッズ(ドラー)服飾雑貨、生活雑貨までを揃える、ライフスタイル型の業態です。

加えて、今春からレディースと服飾、生活雑貨を切り出して駅ビルやファッションビルなど都心立地に対応した「シュカグローバルワーク」を出店します。郊外にファミリー業態、都心にレディース単独店の2タイプを確立し、出店を加速します。

■ 中期経営計画を発表しました。

以上のような当期の状況を踏まえ、2004年2月期から2006年2月期に至る中期経営計画を策定し発表いたしました。その骨子は、ローリーズファーム、グローバルワーク、ジーナシスの主要3ブランドの確立による成長を通じた安定化と既存ブランド育成による次期成長への準備、スケールメリットを生かした値入率向上による利益

率向上です。最終年度は店舗数330店舗、売上高360億円、経常利益高55億円(経常利益率15.3%)といたします。当期実績から考えましても、今後3年間で150億円の売上高増加計画と、経常利益率1.9%向上の達成は十分実現可能であると考えております。

以上の結果、総資本回転率2回、期末株数での1株当たり当期利益は222円となる予定です。

■ 海外での実験を開始いたします。

2002年12月、わが社は台湾に100%出資の子会社を設立しました。今春よりローリーズファームの出店を始め、初年度6店舗程度、3年後には20店舗弱まで出店する計画で、今後の海外展開における布石となります。

ファッションを含めた日本への関心が高く、市場も似ていることと、カントリーリスクが少ないとの判断で、台湾を海外初出店地として選定しました。直営での店舗運営、商品や店舗内装は日本国内と同仕様、接客して販売する方法も日本流に行うことで、日本のブランドとしての認知度を高めたいと考えています。

■ 今後もいっそうのご支援をお願い申し上げます。

今後、各ブランドの育成・強化をさらに推し進め、魅力あるファッション提案を通じて、個性的な価格帯、ブランド、業態によるSPA型専門店チェーンとして積極的に出店を進め、豊かな暮らしの実現に貢献し、成長する小売企業としての発展に努める所存でございます。

皆様におかれましては、今後ともいっそうのご支援ご鞭撻をお願い申し上げます。

連結決算の主なポイント

売上高	20,679 百万円
	前期比：32.5%増

新規出店店舗の売上が順調なことに加え、既存店も好調(前期比1.8%増)に推移した結果、売上高は前期比32.5%の増収となりました。

営業利益	2,859 百万円
	前期比：47.6%増

ストアブランドの定着と店舗増加に伴うスケールメリットにより、売上総利益率が向上したことで、営業利益は前期比47.6%増となり売上高の伸びを上回りました。

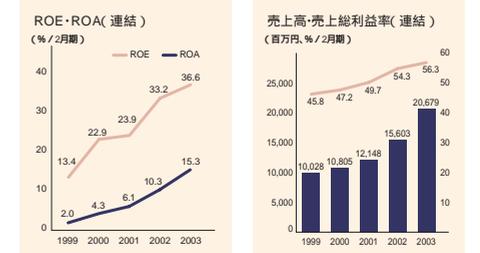
経常利益	2,808 百万円
	前期比：45.5%増

営業外費用として支払利息および社債利息の他に、新株発行費用、社債発行費用が約30百万円発生しております。

当期純利益	1,538 百万円
	前期比：111.1%増

前期には、特別損失として厚生年金基金脱退に伴う特別掛金支払いが約430百万円あったため、当期純利益は前期比111.1%増と大幅な増益となりました。

主な経営指標

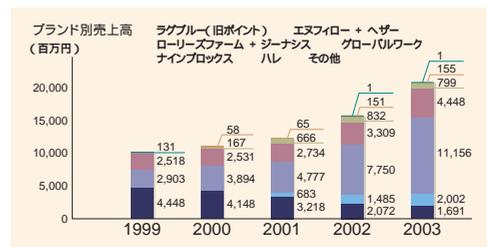


ポイントの「基本戦略」と中期経営計画

基本戦略 1

複数業態の開発・育成による業容拡大とリスク分散

当社は、過度の出店による露出過多はブランド力を劣化させると考え、日本国内で1ブランドにつき100店舗程度の展開が限度であると店舗数を制限しております。その結果、業容拡大については複数のブランドを育成し展開する方針とし、ブランドのライフサイクルを考慮して、複数業態でのリスク分散が最適であると判断しております。

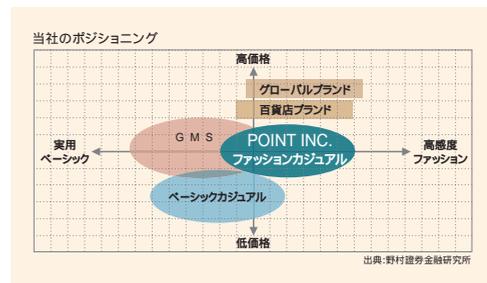


ポイントとエヌフィローは、2000/2月期まで合算で表記しています。2002/2月期首にポイント既存店舗より、エヌフィローに2店舗、ローリーズファームに2店舗、コーナーを分離独立させています。

基本戦略 2

中間価格帯での展開による独自のポジションの確立

米国アパレル専門店の主力フォーマットであるファッションカジュアル企業が、百貨店ブランドなどの高価格帯とGMSが展開する低価格帯の中間で、独自の商品をも的に表現していることを踏まえ、日本市場での空白マーケットを想定してまいりました。ようやく昨今、この価格帯への関心が高まっていると認識し、さらにターゲットを明確にしたいと考えております。



基本戦略 3

ストアブランドの定着による収益力の維持・向上

当社は1990年代後半より、売上拡大志向と価格競争、同質競争からの脱却を図り、市場での差別化と利益確保志向として、成長戦略の核をストアブランドの育成としてまいりました。当期においてストアブランドは定着し、今後は基幹ブランド成長の過程でスケールメリットを生かし、収益力の向上を計画しております。



ブランド戦略

基幹ブランド育成

ローリーズファームの運営ノウハウを生かし、年商100億円超の3ブランドを育成することにより、業容の安定化を図ります

既存店活性化

売場環境の改善を目指し、ゆったりした買い物のための移転・増床と、接客サービスの充実によって、ブランドの熟成を図ります

新規ブランド開発

既存のブランドにおいて、新たなカテゴリーを検証・明確化し、顧客(市場)に密着した新規ブランドを開発します

グローバルブランド化

台湾出店を足がかりに、海外展開に関わるノウハウの習得を経て、グローバルブランド化に取り組みます

経営力強化戦略

利益率の更なる向上

店舗数増加によるスケールメリットを活用し、売上総利益率の向上を図ります

物流機能の強化

東西物流センターの相互補完により、納品リードタイムの短縮化を推進し、販売機会ロスと物流コストの低減を図ります

新業態開発への積極投資

新業態開発を当社におけるR&Dと位置付け、キャッシュ・フローを生かして積極的に投資します

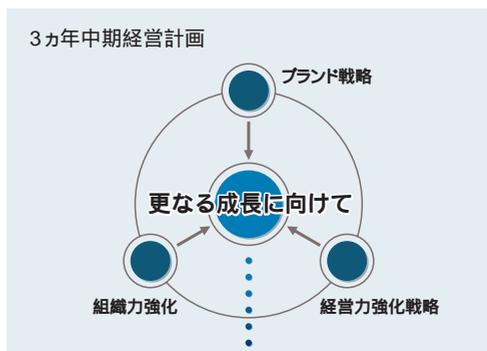
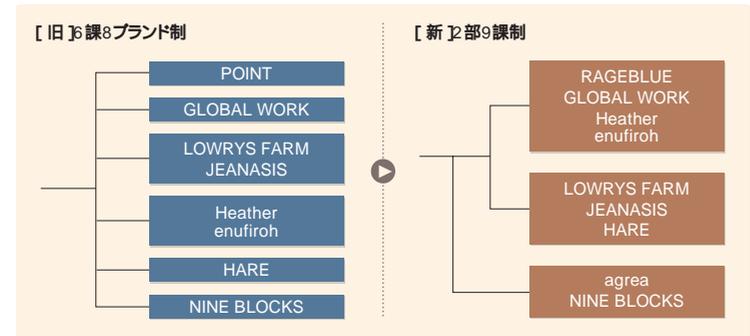
強固な企業体質の構築

健全な財務バランスの維持・向上により、企業体質の強化を図ります

組織力強化

営業組織の改変

「6課8ブランド制」から「2部9課制」に改組し、意思決定の迅速化、新業態開発のノウハウや店舗情報・顧客情報の集約を図ります



3カ年中期経営計画における目標数値
 < 2006年2月期における目標 >

売上高	36,000 百万円 3カ年伸び率: 75.6%
営業利益	5,600 百万円 3カ年伸び率: 99.3%
経常利益	5,500 百万円 3カ年伸び率: 97.8%
当期純利益	3,000 百万円 3カ年伸び率: 99.5%
店舗数	330 店舗 3カ年伸び率: 118.5%

営業の状況と 各ブランドの取り組み

「グローバルワーク」を 安定から成長へ



取締役 第一営業部長
櫻井 健一

現グローバルワークは、1994年9月に当社初の大型店「ザワークス」として品揃え型の商品構成で出店して以来、様々なトライアルを続けてまいりました。当期において、「エスニック」という切り口で、満足のできる商品を具現化できたのではないかと実感しております。今後は、これまでの郊外への出店の他に、ファッションビルや路面での展開も視野に入れて、2つの出店ロケーションを持つブランドとして育て上げる計画です。また、各ブランドの独自性を維持しながらも、グローバルワークで培った商品生産や店舗運営のノウハウを他のブランドへ波及させることで、第一営業部全体のパワーアップを図る所存です。

GLOBAL WORK

当期末出店件数 : 28店舗
ターゲット : 20~40歳の男女および
2~6歳の子供
プライスゾーン : ロアマデレート
出店ロケーション : ショッピングセンター・および
ファッションビルと路面



グローバルワーク ワールドポーターズ店

郊外(ファミリー向け)100坪タイプの店舗の多くで、お客様の支持により安定した業績をあげることができました。雑誌掲載などの販促活動もあり、リピーターとしてのご来店が増えています。また、新たに開発しております街中25坪タイプのレディース店も順調に推移いたしました。内外装や商品を中心にエスニックなテイストをさらに強め、他では味わえない買い物の楽しさを追求した結果、特にレディース商品には、肌触り、買いやすい価格、特徴のあるデザインにご支持をいただき順調に推移しております。

Heather

当期末出店件数 : 16店舗
ターゲット : 18~25歳の女性
プライスゾーン : モデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面



ヘザー 大名店

新しいブランドとして認知していただくため、ファッション誌への積極的な掲載と芸能人への商品の貸し出しにより、テレビでの露出を高めました。11店舗の積極的な出店と、ベースとなるスポーツテイストの商品に時流の商品を加えることにより、新たな客層を開拓することができたと考えております。面積の小さな店舗が多いため、営業面では作業の標準化を図り、お客様へのサービス向上と効率向上の両立を目標としました。

POINT

当期末出店件数 : 11店舗
ターゲット : 18~25歳の男女
プライスゾーン : モデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面



ポイント 広島店

ターゲットを「ファッション感度が高い大学生」と明確にイメージすることで、時流対応型のファッション性に富んだ商品内容に特化いたしました。これまでの品揃え型店舗によって形成されていたヤングメンズマーケットは、現在大きな転換点にあると考え、今後のマーケットにおける優位なポジションを探るべく、営業活動を展開しております。

enu

当期末出店件数 : 8店舗
ターゲット : 18~25歳の男女
プライスゾーン : モデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面



エヌフィロー 南堀江店

エヌフィローは、ロサンゼルス発のデザインで商品を展開してまいりました。当期は、商品の核となるこれらデザインテイストを残しながら、日本では馴染みにくいサイジングやカラーなどを、より日本のマーケット向けに修正することによって、客層の幅を広げることを実践いたしました。また、「スケーター」にとらわれず、「ストリート」という切り口でファッション傾向をまとめたことで、年齢の幅も広げることができたと考えております。今後は日本でのデザインに注力し、さらなる顧客層の拡大と商品精度の向上を計画しております。

BRAGEBLUE

「ポイント」から「ラグブルー」へ
「ポイント」店は、従来当社の主力業態として店舗展開しておりましたが、想定するターゲットの変更に伴い、取り扱い商品、店舗の内外装を変更しております。これらの戦略に合わせて「ラグブルー」と店名を変更することにより、多ブランドを有する社名「ポイント」の束縛から離れ、より自由にターゲットへの密着を図ってまいります。

ブランド認知度向上への取り組み

当社の取り組むファッションカジュアルのマーケットでは、ファッション雑誌によって情報を収集するお客様が多いと考え、積極的な雑誌掲載に取り組んでおります。また当期は芸能人への貸し出しを行い、テレビでの露出も増やすことに注力いたしました。



現場(店舗) 第一主義の貫徹



取締役 第二営業部長

石井 稔晃

2003年2月期は大変忙しく、意義深い一年になりました。ローリーズファームの売上高がひとつの大きな区切りである100億円を突破したこと、ジーナシスが検証の段階を経て多店舗化へ進んだこと、ハレが第二営業部の管轄となって実験を始めたことです。

ローリーズファームは、本部スタッフそして店舗スタッフが「丸」となり、お客様の「ニーズ」を探し続ける商売を心がけた結果生まれたブランドです。今後も、正しい現状認識の先に取り組むべきファッショントレンドがあると考え、どのブランドにおいても店頭情報を正確に商品にフィードバックさせる、「現場(店舗)第一主義」で仕事を進めてまいります。次期には、ローリーズファームの海外店を台湾にオープンし、今後の多店舗化に向けてのノウハウ習得に努めることを含め、さらなるステップアップを目指す計画です。

LOWRYS FARM

当期末出店件数 : 69店舗
ターゲット : 20歳代の女性
プライスゾーン : ロアマデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面



ローリーズファーム 大名店

100店舗、100億円は、ブランドがお客様に認知され、ひとつの形になる目安として、私たちが設けた基準でした。おかげさまでローリーズファームの売上高は、当期100億円をクリアすることができました。店舗数は69店舗と、まだまだ発展途上と考えておりますが、ひとつの壁を乗り越え、成長期から成熟期へと新しい段階に入ったと考えております。今後は、新規出店を継続するとともに、さらなる顧客満足を目指すため、既存の売場を広げてゆっくりに買物ができるようにすることと、親しみやすい接客などサービスの向上に取り組み、売場環境を改善してまいります。

HARE BUCHWEAR

当期末出店件数 : 3店舗
ターゲット : 28歳の女性
プライスゾーン : モデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面

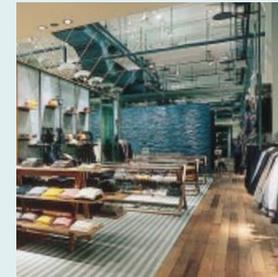


ハレ 南堀江店

期の途中より商品構成の見直し、管理体制の変更などを始め、まだまだ課題が山積みの状態です。しかしながら、ハレの掲げる「28歳の女性の抱えるストレスを癒し、日常をサポートする」というコンセプトに、今年らし「ハレのナチュラルベースでをミックスできれば、現状の空白マーケットにおいて必ず支持していただける」と考えております。

JEANASIS free style clothes

当期末出店件数 : 9店舗
ターゲット : 自分のスタイルを持った
20歳代の女性
プライスゾーン : モデレート
出店ロケーション : ファッションビルと路面



ジーナシス 栄公園店

ジーナシスは、自分のスタイルを持った大人の女性にカジュアルでシックなスタイルを提案するブランドとしてスタートし、当期末店舗数は9店舗、さらにローリーズファームの4店舗内にコーナー展開する規模となりました。当期はブランドコンセプト検証の時期として、トレンドを加味しながら「個性」を演出できるアイテムを企画することを目標として活動し、現実の商品として実現することができたと認識しております。今後は、当社における次世代のレディース業態の柱として、ローリーズファームを卒業した人、ローリーズファームとは違う価値観を持った顧客層をターゲットに出店を進めてまいります。

新ブランド紹介

これまで当社の出店先は、県庁所在地近郊のファッションビルや路面店、あるいは中規模以上のショッピングセンターを原則としてまいりましたが、従来より、地方都市のファッションビルや駅ビルから出店要請をいただいております。それらの候補地には当社の既存ブランドでは対応することのできないマーケットが確かにあると判断するに至り、新規ブランド「アグレア」を立ち上げることとなりました。3月1日に山形の駅ビルに1号店を出店し、2004年2月期中に3～4店舗程度出店する計画です。

アグレアは「心地よい空間と着心地の良い服」というコンセプトで、25歳からの女性に向けた、「トレンド」でも「キャリア」でもない「シンプルでコーディネートしやすい質感の高い服」を目指します。あくまでも中間価格帯のカジュアルウェアにこだわりながら、新たなマーケット開発に向けて着実に前進したいと考えております。

積極的な店舗改装

老朽化による店舗改装でなく、お客様にブランドコンセプトを明確にお伝えするための改装を目的とし、22店舗を改装いたしました。売場環境の改善を目標に、今後も移転・増床・改装に取り組んでまいります。



ローリーズファーム 長野店



グローバルワーク さらぼーと店



アグレア 山形店

連結財務諸表

連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	期別		科目	期別	
	当期 (2003年2月28日現在)	前期 (2002年2月28日現在)		当期 (2003年2月28日現在)	前期 (2002年2月28日現在)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産			流動負債		
1. 現金及び預金	4,298,502	1,891,852	1. 支払手形及び買掛金	2,967,266	2,358,458
2. 売掛金	731,370	588,526	2. 短期借入金	416,043	475,202
3. 有価証券	10,116	10,114	3. 未払金	747,811	583,889
4. たな卸資産	1,553,958	1,340,289	4. 未払法人税等	866,312	680,718
5. 繰延税金資産	238,305	131,770	5. 賞与引当金	127,631	96,100
6. その他	242,633	102,030	6. その他	15,646	11,726
7. 貸倒引当金	13,818	18,788	流動負債合計	5,140,711	4,206,095
流動資産合計	7,061,069	4,045,796	固定負債		
固定資産			1. 社債	500,000	
1. 有形固定資産	1,253,092	386,972	2. 長期借入金	598,054	872,657
2. 無形固定資産	67,487	66,463	3. 役員退職慰労引当金	156,719	142,402
3. 投資その他の資産			4. 退職給付引当金		55,263
投資有価証券	66,269	159,676	5. その他		37
保証金敷金	3,421,194	2,749,084	固定負債合計	1,254,773	1,070,359
繰延税金資産	100,956	122,476	負債合計	6,395,484	5,276,455
その他	337,691	355,901	(資本の部)		
貸倒引当金	47,519	64,523	資本金	1,383,411	457,363
投資その他の資産合計	3,878,593	3,322,616	資本準備金	1,242,225	317,254
固定資産合計	5,199,173	3,776,051	連結剰余金	3,238,826	1,768,269
資産合計	12,260,242	7,821,848	その他有価証券評価差額金	1,725	3,008
			為替換算調整勘定	927	
			自己株式	502	502
			資本合計	5,864,758	2,545,393
			負債及び資本合計	12,260,242	7,821,848

COMMENT - 1

好調な業績および昨年の公募増資に伴い、自己資本比率が47.8%となりました(前期は32.5%)。また株主資本当期純利益率(ROE)も36.6%(株主資本は2期平均値を採用)と向上しています。引き続き、資本の効率的活用を図りながら、自己資本の充実に努めてまいります。

COMMENT - 2

ストアブランドの定着向上(前期88.9% 当期96.3%)および店舗増加のスケールメリットにより、売上総利益率が56.3%と前期比2ポイント向上しました。今後も東西の物流センターの活用や計画的かつタイムリーな商品投入により販売機会ロスの低減を図り、売上総利益率の向上を図ってまいります。

連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	
	当期 (2002年3月1日から 2003年2月28日まで)	前期 (2001年3月1日から 2002年2月28日まで)
売上高	20,679,463	15,603,811
売上原価	9,029,546	7,130,494
売上総利益	11,649,916	8,473,316
販売費及び一般管理費	8,790,166	6,535,522
営業利益	2,859,750	1,937,794
営業外収益	16,677	31,485
営業外費用	67,880	38,754
経常利益	2,808,547	1,930,526
特別利益	58,764	71,740
特別損失	123,975	567,484
税金等調整前当期純利益	2,743,336	1,434,781
法人税、住民税及び事業税	1,288,979	848,140
法人税等調整額	84,092	142,051
当期純利益	1,538,449	728,692

COMMENT - 3

好調な営業成績に支えられ、営業活動によるキャッシュ・フローは2,235百万円となり、前期比約500百万円増加しました。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、福岡地区における店舗不動産の購入等が発生したため1,705百万円となりましたが、営業活動によるキャッシュ・フローの範囲内であり、フリーキャッシュ・フローは、529百万円となっております。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	
	当期 (2002年3月1日から 2003年2月28日まで)	前期 (2001年3月1日から 2002年2月28日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	2,235,197	1,731,551
投資活動による キャッシュ・フロー	1,705,232	328,551
財務活動による キャッシュ・フロー	1,942,613	602,411
現金及び現金同等物 に係る換算差額	927	
現金及び現金同等物 の増減額	2,471,651	800,589
現金及び現金同等物 の期首残高	1,521,967	721,378
現金及び現金同等物 の期末残高	3,993,618	1,521,967

連結剰余金計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	
	当期 (2002年3月1日から 2003年2月28日まで)	前期 (2001年3月1日から 2002年2月28日まで)
連結剰余金期首残高	1,768,269	1,090,125
連結剰余金減少高	67,892	50,548
1. 配当金	40,992	29,348
2. 役員賞与	26,900	21,200
(うち監査役賞与)	(1,100)	(1,000)
当期純利益	1,538,449	728,692
連結剰余金期末残高	3,238,826	1,768,269

単体財務諸表

単体貸借対照表（要旨）

（単位：千円）

科目	期別	
	当期 (2003年2月28日現在)	前期 (2002年2月28日現在)
(資産の部)		
流動資産	6,988,809	4,022,227
固定資産	5,238,557	3,783,067
1.有形固定資産	1,250,182	386,663
2.無形固定資産	66,467	64,647
3.投資等	3,921,906	3,331,756
資産合計	12,227,367	7,805,294
(負債の部)		
流動負債	5,131,572	4,206,038
固定負債	1,254,773	1,068,275
負債合計	6,386,345	5,274,313
(資本の部)		
資本金	1,383,411	457,363
資本準備金	1,242,225	317,254
利益準備金	16,652	16,652
剰余金	3,197,509	1,737,204
評価差額金	1,725	3,008
自己株式	502	502
資本合計	5,841,022	2,530,981
負債及び資本合計	12,227,367	7,805,294

単体損益計算書（要旨）

（単位：千円）

科目	期別	
	当期 (2002年3月1日から 2003年2月28日まで)	前期 (2001年3月1日から 2002年2月28日まで)
営業収益	20,679,092	15,603,033
営業費用	17,849,597	13,679,909
営業利益	2,829,494	1,923,123
営業外収益	25,017	41,350
営業外費用	67,803	38,718
経常利益	2,786,708	1,925,755
特別利益	56,824	71,740
特別損失	123,155	565,666
税引前当期純利益	2,720,378	1,431,828
法人税、住民税及び事業税	1,273,080	843,741
法人税等調整額	80,899	142,235
当期純利益	1,528,197	730,322
前期繰越利益	60,031	47,601
当期末処分利益	1,588,229	777,924

利益処分（要旨）

（単位：円）

科目	期別	
	当期	前期
当期末処分利益	1,588,229,797	
利益処分数額	1,511,740,000	
利益配当金 (1株につき18円)	153,540,000	
取締役賞与金	57,000,000	
監査役賞与金	1,200,000	
別途積立金	1,300,000,000	
次期繰越利益	76,489,797	

（注）利益配当金には、自己株式1,600株分の配当金を除いてあります。

COMMENT - 4

利益配当に対する考え方は、安定した配当を維持しながら、かつ業績の伸展状況を考慮し、適正な利益配分に取り組んでいく方針です。当期は、増収増益が達成できたこと、株式の東証上場を達成したことから普通配当を4円増配、上場記念配当3円を実施し、1株当たり18円の配当を行います。

トピックス

東京証券取引所市場第二部に上場しました。

2002年12月12日に東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。2000年の同じ12月12日に店頭上場後、ちょうど2年で念願の東京証券取引所に上場することができました。これも皆様方のご支援のおかげと感謝しております。今後も皆様方のご期待に沿えるよう全社員一同、努力してまいります。つきましては、利益配当金として普通配当4円増配の上に3円の上場記念配当を加えまして計7円増配の18円の配当を行います。

1：1.5の株式分割を実施しました。

2003年2月末日現在の株主様に対して、1：1.5の株式分割（無償交付）を行いました。今回の株式分割は、株式上場後、同じく昨年2月末日現在の株主様に対して行った1：2の株式分割に続き、2回目となるものです。来期以降もさらなる業績の向上を目指すとともに、あわせて株主様のご支援にお応えすべく、その価値の向上につながる各種施策をとってまいります。

福岡物流センター本格稼働

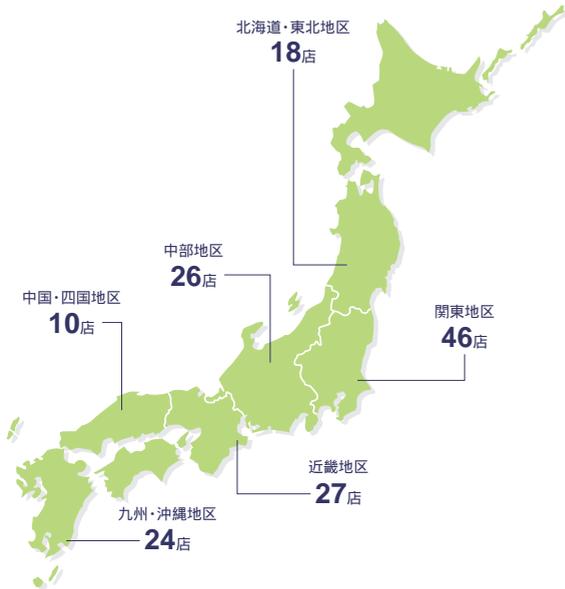
2002年9月に開設いたしました福岡物流センターは、ローリーズファームの大阪以西の店舗を担当して本格稼働しております。これにより、北海道・沖縄を除く全店舗に対して出荷翌日の納品体制が実現いたしました。来期においては、納品リードタイムの短縮を推進するとともに、ローリーズファーム以外のブランドでの運用を開始いたします。



ネットワーク

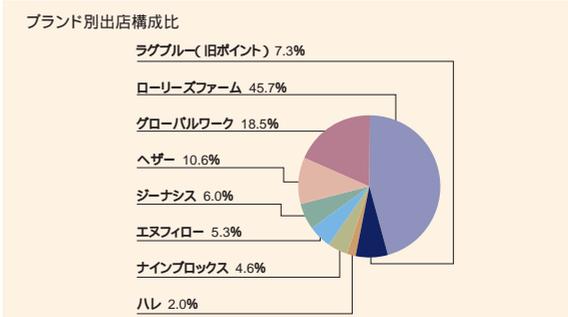
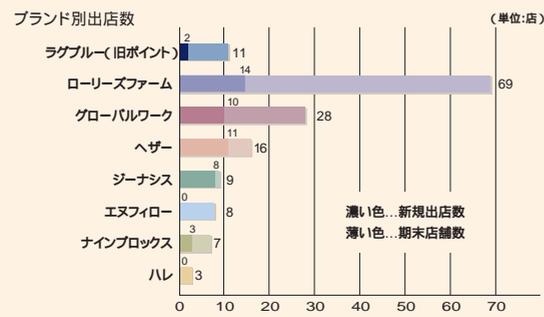
エリア別店舗数

(2003年2月28日現在)



最新店舗オープン情報

ヘザー パッセ 2003.3.1 OPEN 愛知県名古屋市中村区名駅1-2-2 近鉄百貨店名古屋店 3F Tel 052-561-7488	グローバルワーク キャラ川口 2003.3.27 OPEN 埼玉県川口市前川1-1-11 ダイヤモンドシティキャラ 2F Tel 048-263-1165
アグレア 山形 2003.3.1 OPEN 山形県山形市香澄町1-1-1 メトロプラザ 4F Tel 023-615-7465	グローバルワーク 北九州デコシティ 2003.4.18 OPEN 福岡県北九州市小倉北区室町1-1-1 リバーウォーク小倉 3F Tel 093-573-1676
ヘザー 熊本 2003.3.1 OPEN 熊本県熊本市手取本町5-1 熊本バルコ 6F Tel 096-212-9208	グローバルワーク 佐野 2003.4.23 OPEN 栃木県佐野市高森町1000-1 イオン佐野新都市ショッピングセンター 2F Tel 0283-20-4410
ローリーズファーム バンジョ 2003.3.5 OPEN 大阪府堺市茶山台1-3-1 バンジョ 3F Tel 072-294-3291	グローバルワーク ラクーア 2003.4.25 OPEN 東京都文京区後楽1-3 ラクアップビル 4F Tel 03-3868-7177
ローリーズファーム 河原町阪急 2003.3.5 OPEN 京都府京都市下京区四条通河原町東入真町68 四条河原町阪急 2F Tel 075-257-5750	ローリーズファーム ラクーア 2003.4.25 OPEN 東京都文京区後楽1-3 ラクアップビル 3F Tel 03-3868-7180
ジーンシス ステラブレイス 2003.3.6 OPEN 北海道札幌市中央区北5条2-5 札幌ターミナルビル 4F Tel 011-209-5214	シュカグローバルワーク 六本木 2003.4.25 OPEN 東京都港区六本木6-4-1 六本木ビルズ ハリウッドプラザB 1F Tel 03-5770-6311
ラグブルー ステラブレイス 2003.3.6 OPEN 北海道札幌市中央区北5条2-5 札幌ターミナルビル 5F Tel 011-209-5155	シュカグローバルワーク 熊谷 2003.4.25 OPEN 埼玉県熊谷市銀座2-123-1 ニットモール1F Tel 048-529-2800
ヘザー ステラブレイス 2003.3.6 OPEN 北海道札幌市中央区北5条2-5 札幌ターミナルビル 5F Tel 011-209-5158	アグレア西武新宿ベベ 2003.4.25 OPEN 東京都新宿区歌舞伎町1-30-1 新宿ベベ 3F Tel 03-5413-3382
ローリーズファーム 横浜ルミネ 2003.3.13 OPEN 神奈川県横浜市西区高島2-16-1 横浜ルミネ 4F Tel 045-450-5980	シュカグローバルワーク 千葉ペリエ 2003.4.25 OPEN 千葉県千葉市中央区新千葉1-1-1 ペリエ 2F Tel 043-202-8861
グローバルワーク 藤沢 2003.3.18 OPEN 神奈川県藤沢市辻堂新町4-4301 湘南モールFILL 1F Tel 0466-30-4658	ジーンシス 吉祥寺 2003.4.25 OPEN 東京都武蔵野市吉祥寺本町1-5-1 吉祥寺バルコ 3F Tel 0422-28-5655
シュカグローバルワーク 星が丘 2003.3.18 OPEN 愛知県名古屋市中千種区星が丘元町14-25 星が丘テラスWEST 1F Tel 052-789-0565	ジーンシス 高崎 2003.4.25 OPEN 群馬県高崎市八島町46-1 高崎ビル6F Tel 027-345-7412
グローバルワーク 代官山 2003.3.20 OPEN 東京都渋谷区代官山20-9 Tel 03-5428-3473	



会社概要 (2003年2月28日現在)

会社名	株式会社ポイント
本部	東京都墨田区両国3-21-1 グレイスピル両国
代表電話	03-5624-6011
設立	1953年10月
資本金	1,383,411千円
代表者	代表取締役社長 福田 三千男(ふくだ みちお)
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 店舗数 151店舗
主要取引銀行	東京三菱銀行 常陽銀行 UFJ信託銀行
社員数	正社員427名(男159/女268)
平均年齢	27.0歳

連結子会社

会社名	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
会社名	波岡特股份有限公司
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

役員紹介 (2003年2月28日現在)

代表取締役社長	福田 三千男
専務取締役(営業本部長)	黒田 博
取締役(開発室長)	勝山 章
取締役(管理本部長)	吉野 明男
取締役(企画本部長兼情報システム室長)	時松 克治
取締役(内部監査室長)	日野 力
取締役(第二営業部長)	石井 稔晃
取締役(経営企画室長)	遠藤 洋一
取締役(第一営業部長)	櫻井 健一
監査役(常勤)	新名 宏志
監査役	野村 義衛
監査役	横山 哲郎

株式の状況 (2003年2月28日現在)

会社が発行する株式の総数: 12,600,000株
発行済株式総数: 8,531,600株
株主数: 1,254名

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
福田三千男	2,489,200	29.17
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	882,500	10.34
有限会社テツカンパニー	842,400	9.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	551,400	6.46
ポイント従業員持株会	300,472	3.52
バンクオブニューヨークヨーロッパリミテッドルクセンブルグ131800	160,000	1.87
福田泰生	146,400	1.71
福田稯仕	146,400	1.71
福田仁美	143,000	1.67
バンクオブニューヨークヨーロッパリミテッド131705	111,000	1.30

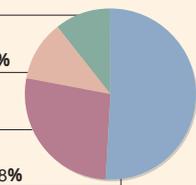
所有者別株式数分布状況

外国人(人数:39名 株式数:898千株) 10.53%

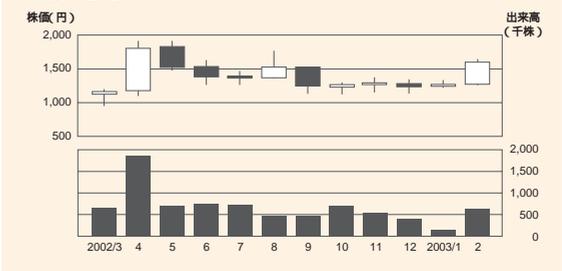
その他の法人(人数:19名 株式数:1973千株) 11.41%

金融関係(人数:26名 株式数:2,310千株) 27.08%

個人・その他(人数:1,170名 株式数:4,350千株) 50.98%



株価の推移



(注) 株価チャートについては、分割による調整を反映させたものとなっています。