

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
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。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (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 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 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

お知らせ

○株式関係のお手続き用紙のご請求について

株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の電話およびインターネットでも24時間承っております。

TEL 0120-244-479 (本店証券代行部)

TEL 0120-684-479 (大阪証券代行部)

インターネットホームページ <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある証券会社にご照会ください。

株主優待制度のご案内

当社株式をご所有の株主の皆様へ、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。

所有株式数	商品券贈呈額
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

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/>

第56期 事業報告書

2005.3.1～2006.2.28

●
point

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。
第56期事業報告書をお届けするにあたり、ひとことご挨拶を申し上げます。

代表取締役社長 黒田 博



前中期経営計画の最終年度として 予想以上の成果が実った一年でした。

第56期は、外部環境的には、海外SPA（製造小売型）の国内参入などの動きがありましたが、景気の上向きにより個人消費に明るさが見られ、天候要因としても寒暖がはっきりしていたため、当社のビジネスとしては良い方向に動きました。その結果、当期の業績は7期連続の増収増益となり、連結で売上高490億73百万円（前期比129.8%）、営業利益99億73百万円（同132.9%）と、大変順調な数字を残すことができました。

これは主力ブランドであるローリーズファームとグローバルワークが予想以上に大きく成長したということ、新規出店を積極的に行い全体で50店舗の純増となったこと、そして主力以外の既存ブランドが力強く育ちつつあることなどが大きな要因であったと捉えております。2年目以降の既存店というのは大抵売上が伸びないもので、当初は前年比99.3%の予想だったのですが、お陰様で前年比110.9%と、約10%の成長を示すことができました。

新中期経営計画でのさらなる飛躍に向け 原点からの改善・強化に取り組みました。

当期は前中期経営計画を仕上げる最終年度であり、次の3カ年計画への架け橋にもあたるという重要な段階にありました。そこで店頭基点・マーケットインという思想の原点に立ち返り、ブランド基盤のさらなる強化を図りました。具体的にはポイントテレビ（社内LAN）を利用した社内への情報発信や店長会議のファッションショーを

WEB上で公開し、お客様にもブランドイメージを共有化していただくなど、CS（顧客満足）＝ES（従業員満足）向上のための施策を積極的に行いました。そして水戸・福岡にある物流拠点から週6日ペースで店舗に商品を補充し、商品の回転率を高めるとともに、売り場の鮮度向上のため55店舗を改装しました。さらにコーポレートガバナンスの強化と業務執行のスピードアップとを同時に実現するために、経営監督と業務執行を機能的に分離させる執行役員制度を導入いたしました。

ビジネスモデルを横展開し、次のステージとなる 売上高1,000億円を射程圏内に捉えます。

それらの成果を受け、当社は2007年2月期（第57期）から始まる3カ年をさらなる飛躍の時期と位置付け、新中期経営計画「TOP9（Take Off Point 2007-2009）」を策定いたしました。テーマは「ビジネスモデルの展開と企業力強化」です。前計画では主力ブランドにおけるビジネスモデル確立・インフラ整備というテーマのもと、一定の成果を得ることができました。第57期からはローリーズファームとグローバルワークの2大ブランドを引き続き安定成長させるとともに、それらの運営ノウハウを基に既存ブランドの育成と新ブランドの開発を推進し、複数ブランド展開による業容拡大を図ってまいります。3年後の国内売上高目標は760億円です。達成すれば1,000億円という次のステージを射程圏内に捉えられるものと考えております。既存ブランドではジーナシス、レイジブルー、ハレなどが順調に成長しております。新ブランドは年に1、2本ずつ、少子高齢化など市場構造の変化を見据えたものを発表していく予定です。まず、第57期にはアパートバイローリーズとアンダーカレントを投入いたしま

す。そしてこれらの育成を中心に、高収益体質や迅速な商品供給体制の維持、よりいっそうのコーポレートガバナンスの整備・確立など、企業の足元の問題に取り組んでまいります。

株主の皆様にお詫びしなければなりません。昨年末、当社元経理部長による銀行届出印の不正使用が発覚いたしました。被害は全額が弁済され、決算に影響はありませんでしたが、会社としてのガバナンスや求心力の重要性を再認識いたしました。当期、執行役員制度を設けましたが、さらにガバナンスや役員の指名・報酬、コンプライアンスについて委員会を設置し、チェック機能の充実を図る考えです。また、営業本部・管理本部に加え業務推進本部を新設し、三本部制で組織力強化を実現してまいります。

中長期的にも魅力ある企業となるよう、 企業価値を高めていきます。

このたび、株主優待制度を充実させるとともに初めて中間配当を実施いたしました。中間10円、期末30円、年間で1株当たり40円の配当とし、前期より20円の増配となっております。また単元株の100株から10株への括り直し、248千株の自己株式購入を実施いたしました。これら株主還元施策とあわせ、今後も魅力あるブランド・商品を提供するための事業投資を推進し、企業価値を高めることで、株主の皆様にも中長期的にも喜んでいただきたいと考えております。株主の皆様におかれましては引き続きのご支援ご鞭撻のほど、何卒宜しくお願い申し上げます。

● 連結決算の主なポイント

売上高 49,073百万円……………前期比29.8%UP

当期は、58店舗の出店（内台湾2店舗）と、増床・移転を含む改装を積極的に55店舗で実施した結果、既存店売上高は前期比10.9%増、客数は同9.9%増となり、売上高は引き続き好調に推移しました。ブランド別では、主力のローリーズファームが売上高212億円、グローバルワークが売上高145億円を計上し、それらに続くブランドのジーナシスも売上高40億円を突破し前期比67.9%の成長を示すなど、着実に規模を拡大しています。

営業利益率 20.3%……………前期比0.4%UP

当期は、前述の通り売上高が前期比29.8%増と好調に推移したため、売上高に占める販売費及び一般管理費の比率が40.2%と前期比0.3%低下しました。さらに主力ブランドを除くブランドの成長によるスケールメリットを背景とした売上総利益率が60.5%と前期比0.1%向上したこともあり、営業利益率は過去最高の20.3%（前期比0.4%向上）を達成しました。今後もこの高収益体質を維持できるよう取り組んでまいります。

商品回転率 12.3回転……………前期比1.0回転UP

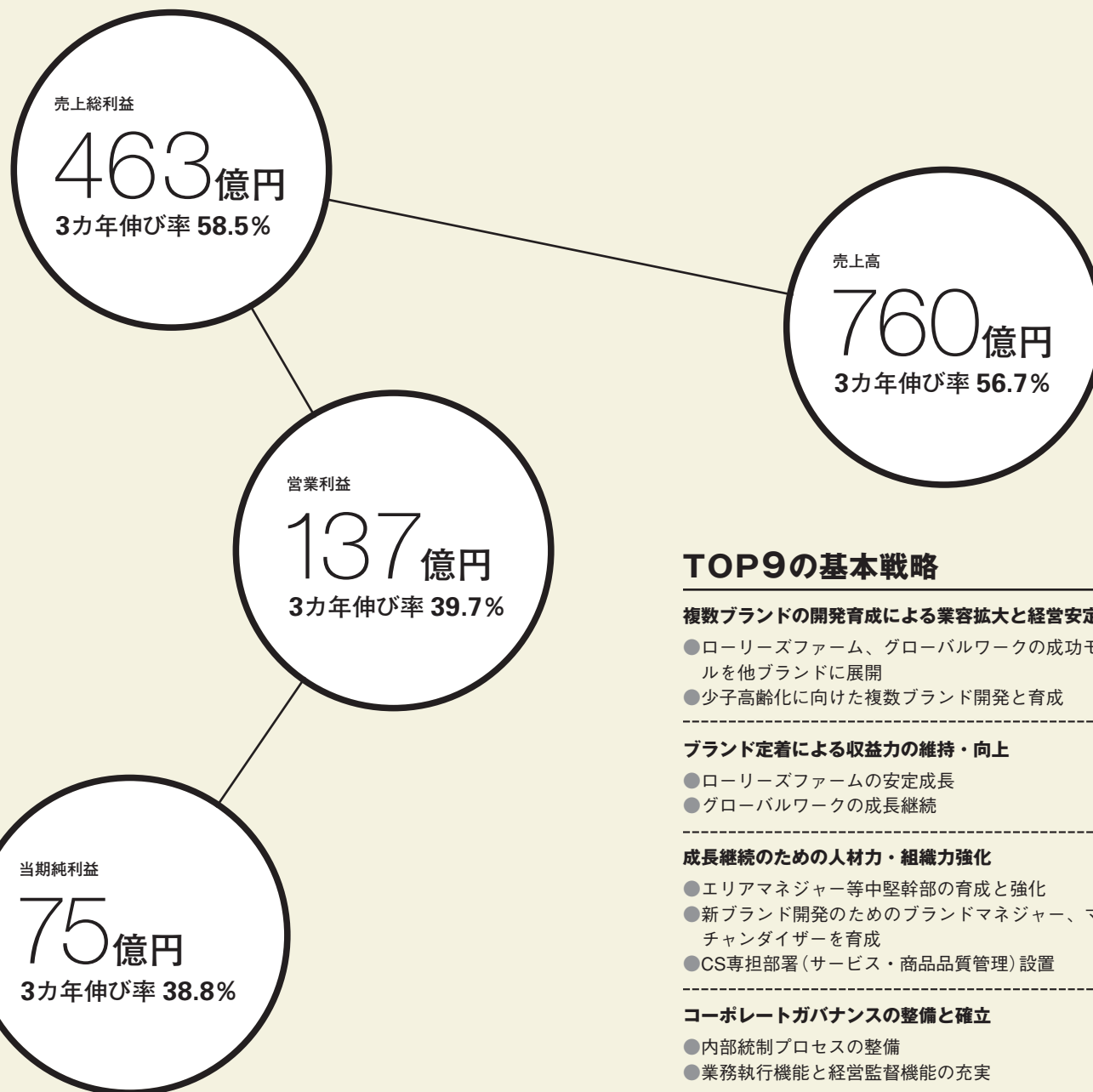
当社の特徴であるタイムリーな商品投入と機会ロスを生まない物流システムの推進により、当期の商品回転率は、年12.3回転となり、前期比1.0回転向上しました。これは、商品が1ヶ月以内にすべて入れ替わっている計算となり、店頭において、流行に沿った旬な商品が並べられていることを示すものです。引き続きスピード経営により商品鮮度を維持してまいります。

Take Off Point 2007-2009

ビジネスモデルの確立から展開へ さらなる飛躍のためのテイクオフ

2004年2月期を初年度とする前中期経営計画では、「ローリーズファーム」に続いて「グローバルワーク」が年商100億円を達成するなど、複数ブランドの展開のための基礎固めができました。また、販売機会ロスの低減や情報共有化のための物流・情報関係のインフラの整備を図ってきた3年間でもありました。

2007年2月期（第57期）から新たに取り組む新中期経営計画（TOP9）では次の段階に歩を進め、「ビジネスモデルの展開と企業力強化」をテーマとしております。先行する2ブランドの運営ノウハウを基に既存ブランドを育成し、新規ブランドを開発することで業容を拡大いたします。同時に人材力や組織力の強化に投資し、安定性のある強固な企業体質を築き、国内売上高1,000億円達成を視野に入れたさらなる飛躍のためのテイクオフの3カ年と位置付けます。



TOP9の基本戦略

複数ブランドの開発育成による業容拡大と経営安定化

- ローリーズファーム、グローバルワークの成功モデルを他ブランドに展開
- 少子高齢化に向けた複数ブランド開発と育成

ブランド定着による収益力の維持・向上

- ローリーズファームの安定成長
- グローバルワークの成長継続

成長継続のための人材力・組織力強化

- エリアマネジャー等中堅幹部の育成と強化
- 新ブランド開発のためのブランドマネジャー、マーチャンダイザーを育成
- CS専担部署（サービス・商品品質管理）設置

コーポレートガバナンスの整備と確立

- 内部統制プロセスの整備
- 業務執行機能と経営監督機能の充実

第57期における取り組み

TOP9のスタートの1年となる第57期は、次のテーマに基づき事業を展開し、高収益体質の定着化および企業力の強化に努めます。

複数ブランドの開発育成による業容拡大と経営安定化

1. ジーナシスの成長加速
ローリーズファーム、グローバルワークの成功モデルを展開し、ジーナシスを第3のブランドとして成長を加速させます。
2. アンダーカレント、アパートバイローリーズの展開開始
少子高齢化に対応する新ブランドとして投入したアンダーカレントおよびアパートバイローリーズの育成・強化に努めます。

ブランド定着による収益力の維持・向上

1. 継続的・積極的な店舗の改装
店舗鮮度維持への継続的な取り組みとして、改装を積極的に実施し、収益力の向上に努めます。
2. 出店の軸としてグローバルワークの成長継続
今期もグローバルワークを出店の軸とし、積極的に成長を継続させます。

成長継続のための人材力・組織力強化

1. カスタマーサービス専門部署を設置・定着
お客様の声を直接承るサービス・商品品質管理のための専門部署を設置し、集約されたご意見等を積極的に商品開発や店づくりに反映させ、顧客満足度向上に努めます。
2. 三本部制による組織力強化
新たに業務推進本部を設置し営業本部、管理本部、業務推進本部による三本部制とし、営業支援体制を強化することにより、企業としての厚みを増してまいります。

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強化への要請に応えるため、内部統制プロセスを見直し、コーポレートガバナンスの整備と確立を目指してまいります。

当社元執行役員経理部長の不正事件について

昨年末に、誠に遺憾ではありますが、当社元執行役員経理部長が印鑑の不正使用等により当社の銀行口座から約34百万円を着服するという不正事件が発生いたしました。このような事態が生じたことについて、当社における管理体制が不十分であったことを深く反省し、お客様、お取引先様、そして株主・投資家の皆様にお詫び申し上げますとともに、今後このようなことを二度と起こさないよう、内部統制システムの整備強化に努めてまいりますので、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

◎ 調査結果について

不正行為が発覚した後、外部識者を加えた調査委員会を設置し、精査した結果、銀行届出印の不正使用による着服横領額は、34百万円であることが確定いたしました。

なお、着服横領された34百万円は、全額が既に弁済されており、本件に係る当期決算への影響はありません。

◎ 再発防止に向けて

再発防止策として、既に次の対応を行い、社内管理体制の強化を図っております。

1. 印章管理体制の厳格化
2. 出納業務における事務フローの見直しと相互牽制体制の確立
3. 内部監査室による監査方法の見直しと運用の徹底

なお、業務を監督指導すべき役割にある取締役について、次の処分を実施いたしました。

- 代表取締役会長、社長：報酬月額10%を1カ月間減額
- 常務執行役員管理本部長：報酬月額5%を1カ月間減額

operation results >>

01

新ブランドをご紹介します。

日本はこれから少子高齢化という、かつて経験したことのない社会を迎えようとしております。これに伴う市場の変化に対応していくため、30代後半以上をターゲットとした「アンダーカレント」を投入いたしました。また、女性を取り巻く社会環境も大きく変化しており、カジュアルを基本としながら、さまざまなライフスタイルに応える「アパートバイローリーズ」を開発いたしました。



アンダーカレント

- ◎ ブランド名の由来：心の底で動いている感情。
- ◎ 30代後半から50代の日常生活を楽しむ大人の男女をターゲットとし、大人の遊び心を持ち合わせたジャズテイストのMD・店舗内装を展開しています。
- ◎ 2006年4月、さいたま市イオン浦和美園ショッピングセンター内に第1号店がオープンしました。

apart by lowryS

アパートバイローリーズ

- ◎ ブランド名の由来：大人のためのローリーズファーム。多様なライフスタイルに応えるクローゼットの集合体。
- ◎ さまざまな場面でさまざまな顔を持つ大人の女性をターゲットとし、成長する女性にシンクロしたブランドです。さまざまなライフスタイルに対応できるショップ設計を実施しています。
- ◎ 2006年2月に第1号店としてアパートバイローリーズ横浜ルミネ店、その後、3月に町田ルミネ店、4月には浦和美園店がオープンしました。

02 積極的な新規出店を実施いたしました。

グローバルワーク 水戸内原店

ポイント創業の地である水戸の中心地から約10km離れた位置に180の個性豊かな専門店とシネマコンプレックスを備え、新しい「街」を創り出したイオンモールの巨大ショッピングセンター。充実した食品や生活雑貨、多彩な飲食店などに加え医療モールを併設した賑わいある街の顔となるようグローバルワークらしさを提案します。



G.
GLOBAL WORK

レイジブルー 茶屋町店

関西最大のターミナルである大阪梅田に話題の新進ブランドや有力ショップの新業態ばかりを集めて「大人」をターゲットにデビューしたNU chayamachi。新しいものに敏感なお客様に、時代の気分を体現したカジュアルをレイジブルーのフィルターを通して提案します。



R A G E B L U E

ハレ 渋谷店

有名セレクトショップや無数の有名ブランドがひしめくファッションの中心地、渋谷神南エリアにハレの旗艦店としてオープンしました。時代の流れをいち早く察知し、今の気分を表現したスタイルをハレ独自の世界観のもと、全国各地から集まる人々へ発信しています。



H A R E

ヘザー 渋谷パルコ店

最新のトレンドをいくつも生み出し、東京ファッションの発信源として注目度が高い渋谷。その中心に位置し、数多くの話題のショップが集まるパルコ渋谷店では、店舗イメージも新たになったヘザースタイルを、ファッションに敏感なお客様に提案し、さらなるファン獲得に挑戦します。



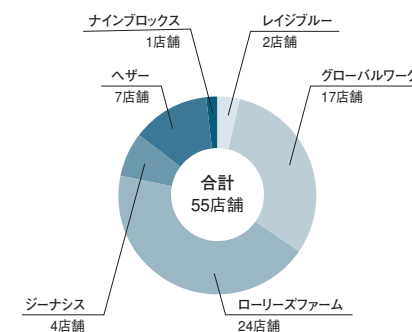
Heather

03

増床・改装による既存店の活性化を推進いたしました。

既存店の活性化のために、増床・移転を含む改装を前期の25店舗に引き続き、当期も55店舗で実施しました。主に主力のローリーズファーム(24店舗)、グローバルワーク(17店舗)で実施しています。その効果により、当期における既存店売上高は、前期比10.9%増、客数は9.9%増となりました。当社においては、ブランド価値の維持・向上とお客様に快適なお買い物を楽しんでいただくために、出店以上に既存店の店舗鮮度の維持を重視しており、新中期経営計画(TOP9)においても重点施策としております。2007年2月期も50店舗の改装を計画しており、引き続き既存店の活性化を図ってまいります。

■ ブランド別改装店舗数

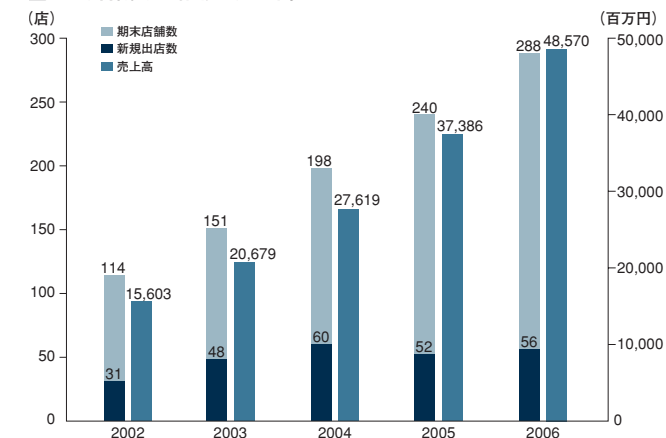


04

積極的な出店と改装により、売上高は堅調に推移しております。

当期におきましては、前述の改装のほか、前期末比48店舗(国内)の純増により、国内売上高は、前期比29.9%増と7期連続の増収(あわせて7期連続の増益)を達成することができました。主力のローリーズファームが100店舗212億円の売上高を計上したほか、グローバルワークが83店舗145億円の売上高を計上しました。またそれらに続くブランドとして力を入れているジーナシスは、売上高が40億円と、この3年間で売上規模が10倍になり、順調に成長しております。2007年2月期につきましては、グローバルワーク、ジーナシスを中心に国内67店舗の出店を予定しております。

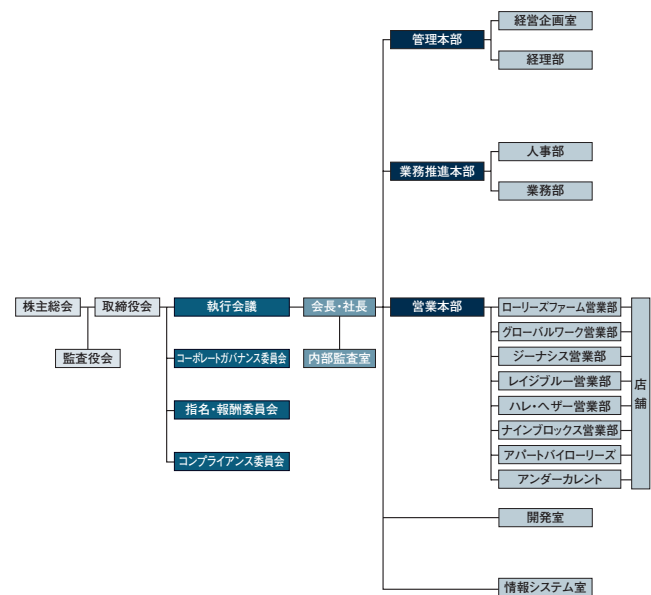
■ 国内店舗数の推移と売上高



05 組織強化を図るとともに、株主還元施策を充実させ企業価値の向上に努めました。

組織強化を実施いたします。

本年3月1日付にて、新中期経営計画(TOP9)に基づき、営業支援の強化ならびに内部管理体制の再整備を目的に組織強化を実施しました。具体的には、従来の営業本部・管理本部に加え、業務推進本部を新設し、三本部制としました。業務推進本部では、既存ブランドの収益力の維持向上と新ブランドの開発育成および人材強化を推進し、一層の営業支援を図る方針です。また社内に「コーポレートガバナンス委員会」「指名・報酬委員会」「コンプライアンス委員会」を新たに設置し、ガバナンス強化にも取り組んでまいります。



福岡物流センターを拡充いたしました。

店舗数の増加、売上規模拡大により、従来の福岡物流センターが手狭になり、このたび近くに新しい物流センターを建設し、4月に移転拡張いたしました。延床面積は約2,000坪、従来の約4倍の広さで、200店舗程度の商品を処理できる能力を有しています。これにより水戸物流センターとあわせて、約500店舗まではカバーできる見込みです。TOP9達成に向けた重要なインフラ基盤が整いました。



経営報告会を開催いたしました。

昨年11月26日(土)、ラフォーレミュージアム六本木にて株主の皆様をお招きして経営報告会を開催いたしました。事業内容・財務に関する経営報告や、今後の企業ビジョン等についてのプレゼンテーションのほか、テレビや雑誌で活躍中のエイジングスペシャリスト朝倉匠子氏を招いての講演会や、特別販売会も実施いたしました。当日は約200名のご参加をいただきました。今後も定期的に経営報告会を開催し、株主の皆様との交流を図る予定です。



株主優待制度を充実いたしました。

本年2月1日より当社の単元株式数を100株から10株に変更したことに伴い、株主優待制度を変更いたしました。より多くの株主の皆様に当社店舗をご利用いただけるように、株主優待制度の商品引換券贈呈基準を拡充しました。なお、すべての株主様を対象に応募抽選により5名の方に贈呈しておりました大相撲9月場所桝席券につきましては、2006年2月期末の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録されている株主様まで実施することとし、2007年2月期より廃止いたします。

所有株式数	商品券贈呈額
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

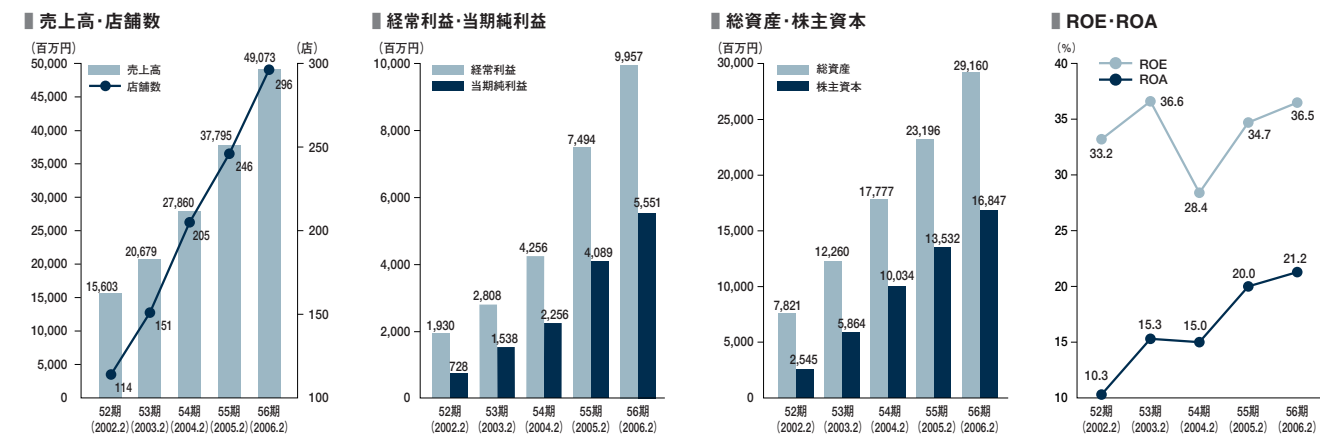
株式の流動性を向上させました。

当社の商品をご購入いただいているお客様に株主になっていただきたいと考え、本年2月1日より単元株式数の括り直しを実施し、株式の流動性の向上を図りました。単元株式数を100株から10株に変更したことにより、東京証券取引所における売買単位が引き下げられ、当社の主力のお客様にも当社株式のご購入がしやすくなったと考えています。

■ 財務ハイライト (連結)

		52期 (2002年2月)	53期 (2003年2月)	54期 (2004年2月)	55期 (2005年2月)	56期 (2006年2月)
売上高	(百万円)	15,603	20,679	27,860	37,795	49,073
経常利益	(百万円)	1,930	2,808	4,256	7,494	9,957
当期純利益	(百万円)	728	1,538	2,256	4,089	5,551
総資産	(百万円)	7,821	12,260	17,777	23,196	29,160
株主資本	(百万円)	2,545	5,864	10,034	13,532	16,847
店舗数	(店)	114	151	205	246	296
1株当たり当期純利益	(円)	195.72	194.62	163.55	156.71	216.22
1株当たり株主資本 (BPS)	(円)	683.03	687.54	703.23	523.50	659.17
総資産当期純利益率 (ROA)	(%)	10.3	15.3	15.0	20.0	21.2
株主資本利益率 (ROE)	(%)	33.2	36.6	28.4	34.7	36.5

※2004年4月に1:1.2、2004年8月に1:1.5の株式分割を実施しております。



■ 連結財務諸表

■ 貸借対照表 (要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (2006年2月28日現在)	前期 (2005年2月28日現在)
●資産の部		
流動資産	19,185	16,209
固定資産	9,975	6,986
有形固定資産	2,586	1,217
無形固定資産	123	94
投資その他の資産	7,264	5,673
資産合計	29,160	23,196
●負債の部		
流動負債	11,571	8,830
固定負債	740	832
負債合計	12,312	9,663
●資本の部		
資本金	2,660	2,614
資本剰余金	2,517	2,472
利益剰余金	13,729	9,022
株式等評価差額金	39	12
為替換算調整勘定	2	△1
自己株式	△2,102	△588
資本合計	16,847	13,532
負債・資本合計	29,160	23,196

■ キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (2005年3月1日から 2006年2月28日まで)	前期 (2004年3月1日から 2005年2月28日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,744	6,238
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,073	△799
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,338	△833
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物の増加額	2,333	4,604
現金及び現金同等物の期首残高	12,539	7,934
現金及び現金同等物の期末残高	14,872	12,539

■ 損益計算書 (要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (2005年3月1日から 2006年2月28日まで)	前期 (2004年3月1日から 2005年2月28日まで)
売上高	49,073	37,795
売上原価	19,383	14,981
売上総利益	29,690	22,813
販売費及び一般管理費	19,716	15,309
営業利益	9,973	7,503
営業外収益	27	25
営業外費用	42	35
経常利益	9,957	7,494
特別利益	57	20
特別損失	446	325
税金等調整前当期純利益	9,568	7,188
法人税、住民税及び事業税	4,102	3,260
法人税等調整額	△85	△161
当期純利益	5,551	4,089

■ 利益処分計算書 (単体)

(単位:円)

科目	当期
当期末処分利益	5,374,172,132
利益処分額	5,066,769,910
利益配当金 (1株につき30円)	766,769,910
別途積立金	4,300,000,000
次期繰越利益	307,402,222

(注)利益配当金には、自己株式431,723株分の配当金を除いております。

■ 配当について

当社は、利益配分について、お客様としても株主様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事業への投資を行い、一層の企業価値(株主価値)の向上を図っていくとともに、株主様への還元については、安定した配当を維持しながら、業績に応じて増配を行っていくことを基本方針としております。以上の方針に基づき、当期の配当金につきましては、当期の業績や今後の事業展開等を勘案し、前期に比べ20円増配して1株につき40円(中間配当10円含む)の普通配当とさせていただきます。

■会社概要 (2006年2月28日現在)

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 代表取締役社長 黒田 博
 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 288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802名(男276/女526)
 平均年齢 27.1歳

■取締役・監査役 (2006年3月1日現在)

代表取締役会長 福 田 三千男
 代表取締役社長 黒 田 博
 取締役常務執行役員営業本部長 石 井 稔 晃
 取締役常務執行役員業務推進本部長 遠 藤 洋 一
 取締役常務執行役員開発室担当 勝 山 章 廣
 取締役執行役員情報システム室担当 時 松 克 治
 取締役執行役員内部監査室担当 日 野 力
 取締役執行役員営業副本部長 櫻 井 健 一
 監査役(常勤) 新 名 宏 志
 監査役 横 山 哲 郎
 監査役 前 川 渡 惇
 監査役 高 橋 惇

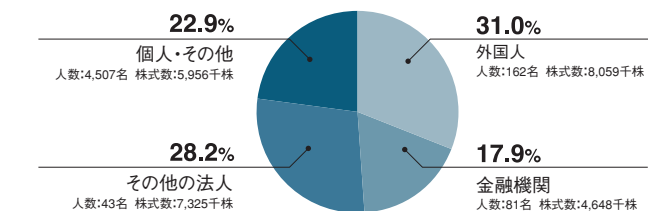
■株式の状況 (2006年2月28日現在)

会社が発行する株式の総数…………… 50,000,000株
 発行済株式の総数……………25,990,720株
 株主数 …………… 4,793名

大株主(上位7名)

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
株式会社テツカンパニー	2,174	8.5
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,720	6.7
株式会社フクゾウ	1,510	5.9
株式会社武平	1,500	5.8
株式会社月岡	1,500	5.8
福田 三千男	1,232	4.8
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,134	4.4

■所有者別株式数分布状況 (2006年2月28日現在)



■連結対象子会社 (2006年2月28日現在)

株式会社ボジック

資本金 10百万円
 当社の議決権比率 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

波茵特股份有限公司

資本金 10百万台湾ドル
 当社の議決権比率 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 8店舗

■エリア別各ブランド国内店舗数 (2006年2月28日現在)

(単位:店)

	北海道・東北	関 東	中 部	近 畿	中 国・四 国	九 州・沖 縄	計
ローリーズファーム	10	40	15	15	7	13	100
グローバルワーク	11	29	14	12	3	14	83
ジーナシス	3	18	3	6	2	3	35
レイジブルー	3	6	3	5	1	5	23
ハレ	1	5	1	3	0	2	12
ヘザー	2	9	2	5	1	4	23
アグレア	0	0	1	0	0	0	1
アパートバイローリーズ	0	1	0	0	0	0	1
ナインブックス	2	2	2	1	1	2	10
計	32	110	41	47	15	43	288

■株式分割の推移

年月は割当日ベース

2002年4月…………… 1:2
 2003年4月…………… 1:1.5
 2004年4月…………… 1:1.2
 2004年8月…………… 1:1.5

■株価・売買高の推移

