

point

2011年2月期  
決算説明会

株式会社ポイント

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

point

# 経営方針

代表取締役 会長兼社長 福田 三千男

ファッションを通じて日本を元気にする！

震災による厳しい状況を乗り越え  
次期中計での飛躍に向けた強い企業体質の構築

外部環境の変化に合わせた機動的な対応

投資・経費については厳選して実施(選択と集中)

商品企画機能の強化は重点課題として推進

point

# 決算説明

代表取締役 専務執行役員 遠藤 洋一

## 人的被害

- ▶ 社員・期間雇用者とも全員の無事を確認

## 店舗状況(4/1現在) (3月末国内店舗数748店舗)

- ▶ 営業休止店舗は3/12には261店舗。順次営業を開始し18店舗まで減少

	店舗数	営業	営業休止 (対全店舗)
東北6県・茨城	49	31	18 (2.4%)

- ▶ 3月については延べ店舗営業日数(店舗数×営業日)の約7%が営業休止
- ▶ 東日本の相当数の店舗で節電・計画停電により営業時間を短縮

## 物流状況

- ▶ 当社物流センターについては大きな被害なく正常化
- ▶ 今後の不安定要因を排除すべく関西・中部に物流拠点の分散を実施

## 義援金の寄付

- ▶ 被災地への義援金として10百万円を寄付
- ▶ 3月19日(土)～5月8日(日)の売上高の1%を寄付

## 支援物資の寄贈

- ▶ 被災地への支援物資として、当社衣料5,000点を寄贈  
～グローバルワークのオーガニックヒートクルー

震災による影響が不透明な中、合理的算定が難しく  
2012年2月期業績見通しの発表を延期

見通しの策定までは投資・経費とも厳選して対応

## 不確定要因

- ▶ 節電・計画停電等の状況が流動的な中での消費動向

## 検討事項

- ▶ 外部環境の変化に合わせた出店・改装等投資計画の再検討

## ご参考

- ▶ 3月48店舗新規出店済み、他に上期出店確定20店舗

## 売上高の回復

- ▶ 4/1現在営業休止店舗の売上構成は2.2%と限定的(2011年2月期実績)
- ▶ 関東地区での売上回復が課題だが、週を追うごとに改善傾向

## 在庫・仕入れの適正化

- ▶ 震災の影響による3月の残在庫は来期のアウトレット販売で消化予定
- ▶ 営業統括本部にプロジェクトチームを設置し販売動向の変化に合わせた機動的な在庫・仕入れのコントロールを推進

# 2011年2月期 決算のポイント

point

単位:百万円	2010/2期		2011/2期			
		構成比		構成比	前期比	修正計画比
売上高	97,684	100.0%	105,893	100.0%	108.4%	100.9%
売上総利益	59,113	60.5%	63,360	59.8%	107.2%	101.7%
販管費	42,203	43.2%	48,030	45.4%	113.8%	99.2%
経常利益	17,058	17.5%	15,504	14.6%	90.9%	110.0%
特別損失	1,090	1.1%	1,259	1.2%	115.5%	-
当期純利益	9,516	9.7%	8,400	7.9%	88.3%	107.7%
期末店舗数	658	-	747	-	89店増	9店増

- ・売上高は1年を通して天候不順の影響を受けるも修正計画( )は超過  
 ~ 国内既存店前年比96.3%、海外は前期比32.7%増と大きく伸長
- ・売上総利益率は値下げ販売の増加やTポイントカード導入により前期比0.7%低下
- ・販管費は積極的な店舗展開、人材投資により伸長するも修正計画内
- ・特別損失は修正計画想定よりも上振れ  
 ~ 資産除去債務適用393百万円、減損142百万円、退店・改装関係510百万円、Tポイント解約200百万円
- ・出店については、出店112店舗(国内102、海外10)と修正計画を超過

修正計画 = 2010年9月30日に公表した通期業績予想

# 販売管理費の状況

point

単位:百万円	2010/2期		2011/2期		
		売上比		売上比	前期比
広告宣伝費	1,795	1.8%	2,319	2.2%	129.2%
人件費	14,060	14.4%	15,755	14.9%	112.1%
地代家賃	15,708	16.1%	17,484	16.5%	111.3%
リース料	2,468	2.5%	2,049	1.9%	83.0%
減価償却費	1,258	1.3%	2,322	2.2%	184.6%
その他	6,911	7.1%	8,098	7.7%	117.2%
合計	42,203	43.2%	48,030	45.4%	113.8%

- ・広告宣伝費

- Tポイントカード関係費用

- ・人件費

- 社員の処遇改善(初任給引き上げ等)、 店舗の稼働時間を適正水準に引き上げ、  
外部人材の積極的採用、 社会保険料等の料率上昇

- ・店舗償却費(リース+減価償却)

- 償却方法の変更による影響(定額 定率)、 資産除去債務の早期適用に伴う償却費増

- ・その他

- 貸倒引当金の積み増し、 EC好調に伴う配送料増加

# 貸借対照表の主要項目

point

単位:百万円	2010/2末		2011/2末		
		構成比		構成比	前期末比
総資産	55,660	100.0%	62,089	100.0%	111.6%
流動資産	35,839	64.4%	38,579	62.1%	107.6%
固定資産	19,820	35.6%	23,510	37.9%	118.6%
負債	21,962	39.5%	24,758	39.9%	112.7%
純資産	33,698	60.5%	37,330	60.1%	110.8%

- ・在庫は春物在庫の前倒し入荷もあり、前期末比176.9%と大きく増加  
 ~ 前期残在庫はアウトレットの消化能力に対しては問題ない水準
- ・在庫回転率8.4回転(前年同期10.5回転)
- ・短期運用としてCP等12,997百万円保有
- ・店舗設備を前期よりリースから固定資産に変更したことで固定資産が増加
- ・一括支払信託受益権1,683百万円購入(前期末比136百万円増加)

## 中国の旧正月対策による春物前倒し入荷

- ▶ 前年同期に比べて春物在庫が約20億円増加
- ▶ これを除けば2009/2末比122%の水準であり店舗数の伸びの範囲内

単位:百万円	2009/2末	2010/2末	2011/2末	除く20億円
在庫	3,675	3,662	6,480	4,480
09/2末比	-	99.6%	176.3%	121.9%
店舗数	576	658	747	747
09/2末比	-	114.2%	129.7%	129.7%

## 残在庫の増加

- ▶ アウトレット業態(ナインブロックス)( )の消化能力に対して問題ない水準

( ) 当社のアウトレット業態では、プロパー店舗のブランド信頼性を確保するために、同じシーズン中の販売は行わず、翌年迄持越しして販売(1年以上持ち越すものはない)

# キャッシュ・フロー計算書

point

単位:百万円	2010/2期	2011/2期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,722	10,531	2,190
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,230	5,699	1,468
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,606	4,805	2,199
現金及び現金同等物の増減額	5,897	49	5,947
現金及び現金同等物の期末残高	26,200	26,151	49
フリーキャッシュ・フロー	8,491	4,832	3,658

- ・営業活動によるCF: 当期純利益の減少、在庫の増加
- ・投資活動によるCF: 新物流センター建設、出店数の増加
- ・財務活動によるCF: 増配に伴う配当金支払の増加、自己株式の取得

# 設備投資実績

point

単位:百万円	上期	下期	通期	中間見込
店舗関係	1,924	3,225	5,149	4,924
その他	852	196	1,049	1,152
計	2,777	3,421	6,198	6,077

## 積極的な店舗展開・改装を実施

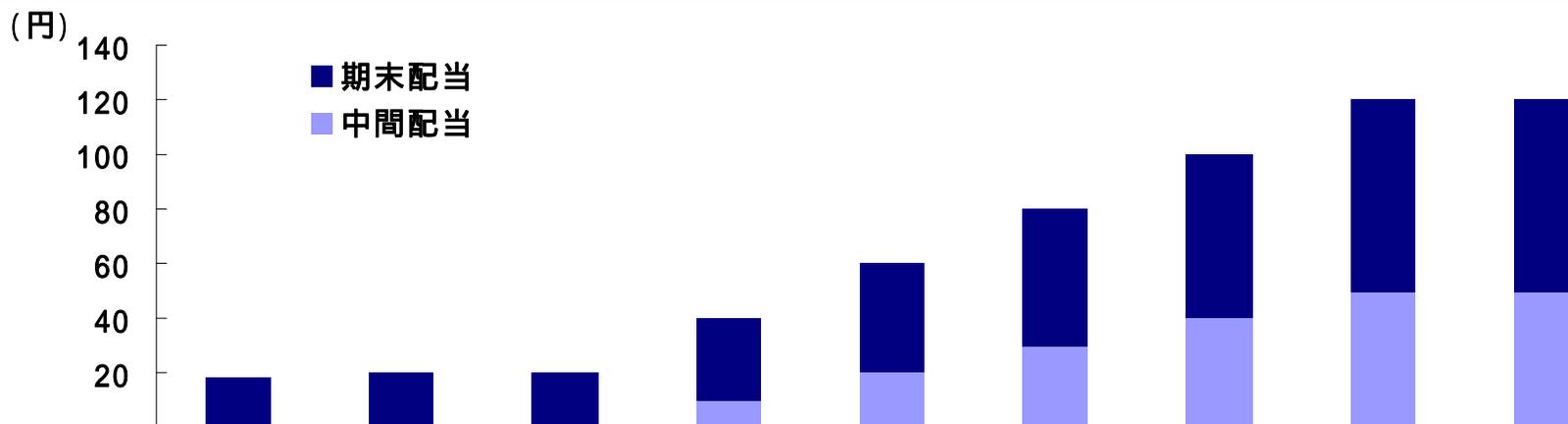
- ・出店112店舗(国内102、海外10)、改装54店舗
- ・物流関係投資816百万円

# 株主還元方針

1. 事業への投資を最優先に行い、企業価値の向上を継続

2. 連結配当性向30%を基準

3. 自己株式取得は株価動向や財務状況等を考慮し適切且つ機動的に対応



	2003/2期	2004/2期	2005/2期	2006/2期	2007/2期	2008/2期	2009/2期	2010/2期	2011/2期
1株当たり 配当金 (内中間配当)	18円	20円	20円	40円 (10円)	60円 (20円)	80円 (30円)	100円 (40円)	120円 (50円)	120円 (50円)
自己株式 取得数	-	-	165千株	248千株	600千株	480千株	424千株	-	570千株

point

# 営業戦略

取締役 専務執行役員 久保木 大世

## Strategy1

### 既存ブランドの成長と変革による業容拡大

- ▶ グローバルワーク木曽川キリオ店(3ブランド複合大型店)好調なスタート
- ▶ ローリーズファーム駅中業態、ハレレディス業態スタート

## Strategy2

### ビジネスモデルの強化による永続的成長

- ▶ 生産本部を設置し外部人材の採用により体制確立

## Strategy3

### 将来の成長に向けて新たなマーケットの開拓

- ▶ 「コレクトポイント」ブランド商品を新宿店オープンに合わせ展開開始
- ▶ 新ブランドの展開(レピピアルマリオ、ジュエリウム)
- ▶ 上海の大型店2店舗(ガンフィ、龍之夢)が順調にスタート

## Strategy4

### 積極的な人材投資による組織力強化

- ▶ 新規事業、生産本部中心に外部人材の積極採用を実施

## Strategy1

### 既存ブランドの成長と変革による業容拡大

- ▶ ブランド複合店含め大型店舗の積極展開
- ▶ 広告宣伝の積極的展開(ローリーズファームTVCM等)
- ▶ WEB事業のビジネスモデル強化とクロスマーケティングの実施

## Strategy2

### ビジネスモデルの強化による永続的成長

- ▶ 生産本部による自社商品企画機能の確立と取引先との協働体制強化
- ▶ 生産本部に雑貨企画部を設置し雑貨部門を強化

## Strategy3

### 将来の成長に向けて新たなマーケットの開拓

- ▶ 新規ブランドの展開(トゥールノジーナ、ナッシュダレック)
- ▶ 「コレクトポイント」ブランド商品の強化
- ▶ 海外でのブランド認知度向上と業容拡大

## Strategy4

### 積極的な人材投資による組織力強化

- ▶ 店舗をサポートする本部体制の強化

## 自社商品企画機能の確立

- ▶ 商品企画部・雑貨企画部を設置し商品企画力を強化
- ▶ 秋・冬物商品について各ブランドとの検討を開始

## 取引先との協働体制強化

- ▶ 素材集約・素材開発による安定調達とスケールメリットの発揮
- ▶ 生産プロセスの見える化

# 広告宣伝の積極展開(ローリーズファームTVCM)

point



- ▶ ローリーズファームが仲里依紗さんを起用し当社初のTVCMをスタート

# 既存ブランドの顧客層拡大

point



ローリーズファーム + エキュート上野店



ハレ三宮店

- ▶ ローリーズファーム駅中業態を出店(2010年12月上野、2011年3月赤羽)
- ▶ ハレのメンズ・レディース複合業態の展開開始(2011年3月三宮、広島パルコ)

## 複合店・大型店の展開

point



グローバルワーク 木曽川キリオ店



ローリーズファーム大高店

### ▶ いずれも雑貨を充実させ売上也好調にスタート

～グローバルワーク木曽川キリオ店(220坪、2010年10月オープン)

～ローリーズファーム大高店(150坪、2011年3月オープン)

### ▶ レイジブルー、ヘザーの複合店を店名「シェアリングルーム」として展開開始

## 新規ブランドの展開

point



レピピアルマリオ浜松志都呂店



ナッシュダレック堺北花田プラウ店

- ▶ レピピアルマリオはMD・内装の変更、認知度向上により売上上昇
- ▶ ジュエリウム(2010年10月スタート)、トゥールノジーナ(2011年2月スタート)、ナッシュダレック(2011年3月スタート)の展開開始



コレクトポイント龍之夢店(上海)

- ▶ 上海において大型店出店により認知度が向上し売上上昇  
～ガンフィ100坪、龍之夢160坪
- ▶ 優良施設への大型店の出店が基本戦略  
～2012年2月期海外出店17店舗計画(香港6店、台湾6店、中国5店)
- ▶ 中国については上海以外の地域への出店も検討

# ブランド別売上状況(国内) 実績

point

単位:百万円	2010/2期		2011/2期		
		構成比		構成比	前期比
レイジブルー	6,766	7.1%	7,903	7.7%	116.8%
グローバルワーク	23,570	24.6%	24,692	23.9%	104.8%
ローリースファーム	25,112	26.2%	23,597	22.9%	94.0%
ジーナシス	11,175	11.7%	11,931	11.6%	106.8%
ハザー	6,753	7.1%	7,807	7.6%	115.6%
ハレ	4,525	4.7%	4,570	4.4%	101.0%
アパートハイロリーズ	3,751	3.9%	4,583	4.4%	122.2%
レブシムローリースファーム	9,079	9.5%	11,183	10.8%	123.2%
インメルカート	754	0.8%	749	0.7%	99.5%
レビビアルマリオ	2	0.0%	425	0.4%	-
ジュエリウム	-	-	87	0.1%	-
トゥールジーナ	-	-	2	0.0%	-
コレクトポイント(オリジナル)	1	0.0%	352	0.3%	-
トランスコンチネツ	289	0.3%	-	-	-
ナインブロックス	3,895	4.1%	5,339	5.2%	137.1%
合計	95,680	100.0%	103,234	100.0%	107.9%

ナインブロックスにはブランドアウトレットを含んでおります

# 店舗業態別出店・退店状況(国内) 実績

point

単位:百万円	2011/2期					2011/3
	期首 店数	出店	変更	退店	期末 店数	出店
レイジブルー	49	7	-	1	55	2
グローバルワーク	150	15	2	5	162	6
ローリーズファーム	118	13	1	2	130	10
ジーナシス	75	5	-	-	80	2
ハザー	59	11	-	1	69	4
ハレ	33	-	1	1	31	3
アパートハイロリーズ	29	3	-	-	32	2
アンダーカレント	1	-	1	-	-	-
レブシムローリーズファーム	77	25	-	1	101	6
インメルカート	12	1	-	9	4	-
レビビアルマリオ	1	8	-	1	8	3
ジュエリウム	-	5	-	-	5	2
トゥールノジーナ	-	2	-	-	2	6
ナッシュダレック	-	-	-	-	-	2
コレクトポイント	4	4	1	1	6	-
ナインブロックス	19	3	-	1	21	-
合計	627	102	-	23	706	48

店数にはECサイト・自社ECサイトを含んでおります  
 複合店舗は店舗を運営しているブランドで集計しております  
 ナインブロックスにはブランドアウトレットを含んでおります

point

2011年2月期  
子会社概況

単位:百万円	2010/2期		2011/2期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	1,030	100.0%	1,291	100.0%	125.3%
営業利益	252	24.5%	345	26.8%	136.8%
経常利益	245	23.8%	309	24.0%	126.1%
当期純利益	142	13.8%	184	14.3%	129.8%

## 営業状況

- ・作業効率改善により利益率向上
- ・新物流センターが2010年8月より稼働済み

# POINT HOLDING CO.,LTD の状況(香港子会社)

point

単位:百万円	2009/12期		2010/12期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	1,220	100.0%	1,598	100.0%	131.0%
営業利益	95	7.8%	331	20.8%	346.9%
経常利益	96	7.9%	328	20.5%	339.1%
当期純利益	70	5.8%	254	15.9%	360.2%
期末店舗数	13	-	13	-	0店舗増

## 営業状況

- ・既存店が大きく伸長し好調に推移
- ・大幅増収増益を達成

# 波茵特股份有限公司の状況(台湾子会社)

point

単位:百万円	2009/12期		2010/12期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	774	100.0%	924	100.0%	119.5%
営業利益	120	15.5%	152	16.5%	127.3%
経常利益	120	15.5%	152	16.5%	127.2%
当期純利益	89	11.5%	120	13.1%	135.4%
期末店舗数	17	-	22	-	5店舗増

## 営業状況

- ・増収増益と順調に推移
- ・出店5店舗

# 方針(上海)商貿有限公司の状況(上海子会社)

point

単位:百万円	2009/12期		2010/12期		
		構成比		構成比	前期比
売上高	9	100.0%	143	100.0%	-
営業利益	25	-	77	-	-
経常利益	25	-	81	-	-
当期純利益	25	-	81	-	-
期末店舗数	1	-	6	-	5店舗増

## 営業状況

- ・認知度向上に伴い売上改善傾向
- ・出店5店舗

## 業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

## その他留意事項

資料内の数値は百万円未満を切り捨て表示し、百分率は元データから算出しております。

point