

point

2013年2月期
第2四半期
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

ビジョン

ファッション市場において世界で躍進する企業・ブランドに成長する。

中期経営計画(TOP15)経営方針

1. ビジョンの実現に向けて世界に通用するブランドを複数育成するとともに、海外展開、新ブランド開発を進め、TOP15以降の持続的な成長基盤を構築する
2. 商品企画力・調達力を強化し、魅力ある店舗を実現することで、お客様に提供する付加価値を高め、ブランド力を向上させる
3. ダイバーシティを尊重し、人材を積極的に育成・登用すると同時に、「チャレンジ」、「コミュニケーション」、「クリエイティブ」をキーワードとして、活力のある組織を実現する

チェンジ宣言から2年が経過し、企画・生産体制の改革が進展

MD機能と商品企画機能の強化・整備を進め、
新しいプラットフォームを確立・定着させる

市場の情報収集から、商品企画・生産・物流・販促・販売まで、一環した
ビジネスモデルを整備することで、ブランディングを推進

国内ブランド本部と海外事業との連携により、グローバルブランド化を推進

雑貨商品の開発力・生産背景を強化することにより、店頭の魅力を上

point

決算説明

代表取締役 専務執行役員 遠藤 洋一

2013年2月期 主要施策の進捗・下期施策①

point
Strategy

成長戦略

(上期進捗)

- ▶ ローリーズファーム、グローバルワークの大型店出店を推進
- ▶ ハレ(売上高前期比+17.8%増)、レピピアルマリオ(同+43.5%増)が成長
- ▶ 海外事業が大きく成長(売上高前期比+24.4%増)。香港の大型店が好調
- ▶ WEB事業は引き続き高い成長力を維持(売上高前期比+14.8%増)

(下期施策)

- ▶ ローリーズファーム : 20周年イベント実施、レイジブルー複合店を展開
グローバルワーク : 雑貨拡充による大型店コンテンツ強化
- ▶ 香港に最大規模の大型店を出店。中国における展開エリアを拡大
- ▶ WEBストアをリニューアル。リアル店舗との相互送客を強化

ビジネスモデルの強化

(上期進捗)

- ▶ 自社生産が本格稼働
- ▶ 主要取引先との協働による、生産工程の見える化が進展
- ▶ 商品企画・生産プロセスを見直し(下期より本格運用開始)
- ▶ 国内ブランド本部と海外との連携を強化

(下期施策)

- ▶ マーケティング企画部、雑貨事業部の稼働
- ▶ 新しい商品企画・生産プロセスの運用開始、IT活用による見える化を推進
- ▶ グローバル展開に向けて物流機能改革に着手
- ▶ ブランドバイブル導入

組織の活性化

(上期進捗)

- ▶ 大型ブランドにおける営業組織体制の再編成
- ▶ 海外派遣、ジョブローテーション、研修拡充等による人材育成
- ▶ 社内業務改革の推進と、進捗の見える化によるモチベーション向上
- ▶ 社員ボランティアによる東北支援、地域支援

(下期施策)

- ▶ グローバル人材育成(研修、現地人材育成、人事制度)
- ▶ 東京本部移転(2012年11月下旬を予定)

2013年2月期 2Q累計 決算のポイント

point

2Qの売上減が響くも、MD精度改善により売上総利益率は着実に向上

単位:百万円	2012/2期 2Q累計		2013/2期 2Q累計			
		構成比	構成比	前期比	計画比	
売上高	52,550	100.0%	55,152	100.0%	105.0%	96.9%
売上総利益	30,856	58.7%	32,469	58.9%	105.2%	96.6%
販管費	26,178	49.8%	28,707	52.1%	109.7%	99.3%
営業利益	4,677	8.9%	3,761	6.8%	80.4%	80.0%
特別損失	706	1.3%	92	0.2%	13.1%	92.6%
四半期純利益	2,395	4.6%	2,169	3.9%	90.5%	80.3%
期末店舗数	800店	—	852店	—	+52店	—

(売上高)国内4.3%増、海外24.4%増

(売上総利益率)前期比+0.2%、実質+0.9%
 生産関連コスト2.8億円(注1)
 在庫評価変更影響1.5億円(注2)

(注1)前期まで販管費計上していた生産関連部門のコスト
 (人件費を含む)を売上原価に算入
 (注2)2Qより在庫評価方法を厳格化

(販管費)人員増、特殊要因(注3)による増加
 人件費13.7%増、特殊要因5.3億円

(注3)
 ①店舗内装の残存簿価見積方法変更による減価償却費増
 ②店舗の退店・改装に伴う費用を今期より販管費に計上
 (前期までは特別損失に計上)

(営業利益)前期比△19.6%減
 上記要因を除く実質前期比△5.2%減

(特別損失)前期は震災による損失を計上

(四半期純利益)前期比△9.5%減

出店56店舗(国内43店舗、海外13店舗)

2013年2月期 2Q累計 販管費の状況

point

販管費は期初計画水準にて推移

単位:百万円	2012/2期 2Q累計		2013/2期 2Q累計		
		売上比		売上比	前期比
広告宣伝費	1,666	3.2%	1,465	2.7%	87.9%
人件費	8,596	16.4%	9,773	17.7%	113.7%
地代家賃	9,192	17.5%	9,951	18.0%	108.2%
リース料	834	1.6%	571	1.0%	68.4%
減価償却費	1,563	3.0%	2,097	3.8%	134.1%
その他	4,324	8.2%	4,850	8.8%	112.2%
合計	26,178	49.8%	28,707	52.1%	109.7%

(広告宣伝費)
前期はローリーズファームTVCMを実施

(人件費)
積極出店、営業組織の増強(大型ブランド・海外)
外部人材の積極採用(WEB・広告・IT等の戦略部門)

(地代家賃)
積極出店に伴う増加

(リース料)
店舗内装設備をリースから取得に変更(2010/2期)

(減価償却費)
会計面での特殊要因5.3億円(売上比0.95%相当)

(その他)
MD機能強化等に伴うシステム開発費用増
出店・改装に伴う税負担増 他

2013年2月期 2Q累計 貸借対照表の主要項目

point

引き続き、健在な財務内容を維持

単位:百万円	2012年2月末		2012年8月末		
		構成比		構成比	前期末比
総資産	62,771	100.0%	60,546	100.0%	96.5%
流動資産	38,231	60.9%	35,396	58.5%	92.6%
在庫	6,809	10.8%	6,512	10.8%	95.6%
固定資産	24,539	39.1%	25,150	41.5%	102.5%
負債	21,579	34.4%	20,339	33.6%	94.3%
純資産	41,191	65.6%	40,206	66.4%	97.6%

(流動資産・在庫)
 短期運用としてCP等104.9億円保有
 (前期末比77.8%・季節要因)
 在庫は、前シーズン在庫の消化・引当により
 前期末比95.6%に減少
 (前年8月末比106%～売場面積増の範囲内)

(固定資産)
 積極出店に伴い店舗内装設備・保証金等が増加

(負債)
 買掛金の減少(前期末比84.4%・季節要因)
 に伴い、負債が減少

(純資産)
 自己株式取得に伴う減少

2013年2月期 2Q累計 CF計算書・設備投資

point

■ キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2012/2期	2013/2期	増減額
	2Q累計	2Q累計	
営業活動によるキャッシュ・フロー	269	2,356	2,087
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,340	△2,376	964
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,662	△3,358	△1,696
現金及び現金同等物の増減額	△4,735	△3,360	1,375
現金及び現金同等物の四半期末残高	21,415	21,947	532
フリーキャッシュ・フロー	△3,071	△20	3,051

(営業活動によるCFの増減要因)
法人税等の支払額の減少

(投資活動によるCFの増減要因)
上期出店数の減少

(財務活動によるCFの増減要因)
自己株式の取得17.9億円

■ 設備投資実績

単位:百万円	上期実績	下期予定	通期見込	当初計画
店舗関係	2,557	3,500	6,057	6,100
その他	87	550	637	650
計	2,644	4,050	6,694	6,750

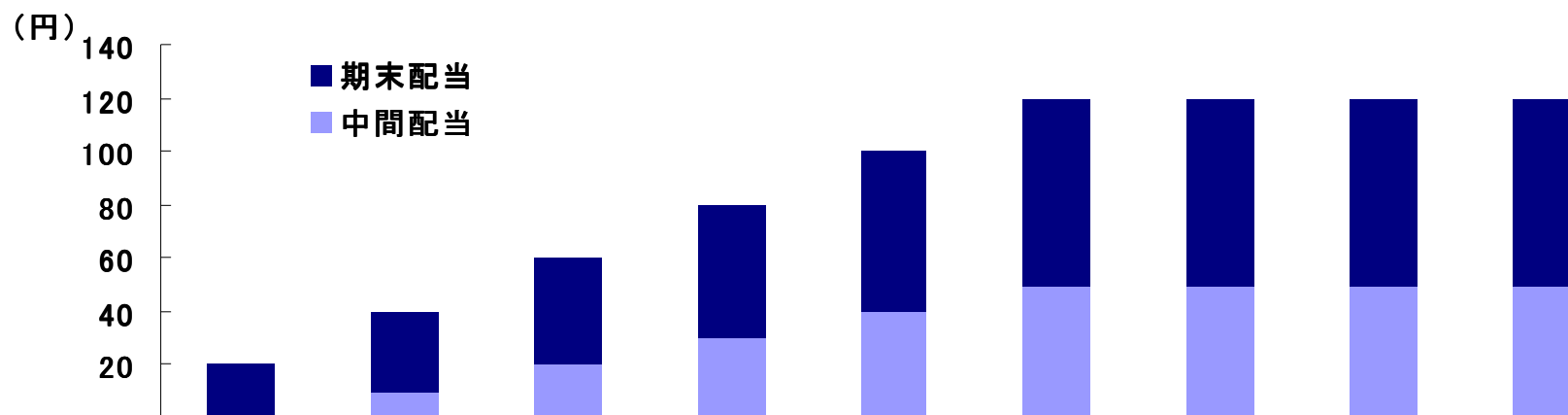
上期出店56店舗(国内43、海外13)
上期改装21店舗
下期は基幹システム構築・東京本部
の移転を予定

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



	2005/2期	2006/2期	2007/2期	2008/2期	2009/2期	2010/2期	2011/2期	2012/2期	2013/2期
1株当たり 配当金 (内中間配当)	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)	120円 (50円)	120円 (予定) (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	—	620千株 (上期実績)

point

営業戦略

取締役 専務執行役員 久保木 大世

売上高の状況

point

(国内)

売上高531億円・前期比+4.3%

- ▶ セール後倒し・猛暑により2Qの販売が苦戦
- ▶ 商品力向上、雑貨充実、PR等による客数増加が課題

国内、対前期比%		2013/2期		
		1Q	2Q	上期
全店	売上	107.7	101.3	104.3
	客数	104.9	99.5	101.7
	客単価	102.7	101.9	102.6
既存店	売上	100.4	95.5	97.8
	客数	94.4	91.3	92.6
	客単価	106.4	104.5	105.6

(海外)

売上高19億円・前期比+24.4%

- ▶ 出店計画の遅れがあったものの、2Qは好調に推移

単位:百万円		2012/2期 2Q累計	2013/2期 2Q累計	前期比
香港	売上高	826	1,067	129.1%
	店舗数	14店	20店	+6店
台湾	売上高	574	607	105.8%
	店舗数	21店	31店	+10店
中国	売上高	180	249	138.4%
	店舗数	7店	12店	+5店
シンガポール	売上高	—	42	—
	店舗数	—	2店	+2店
海外合算	売上高	1,581	1,967	124.4%
	店舗数	42店	65店	+23店

売上総利益率の状況

point

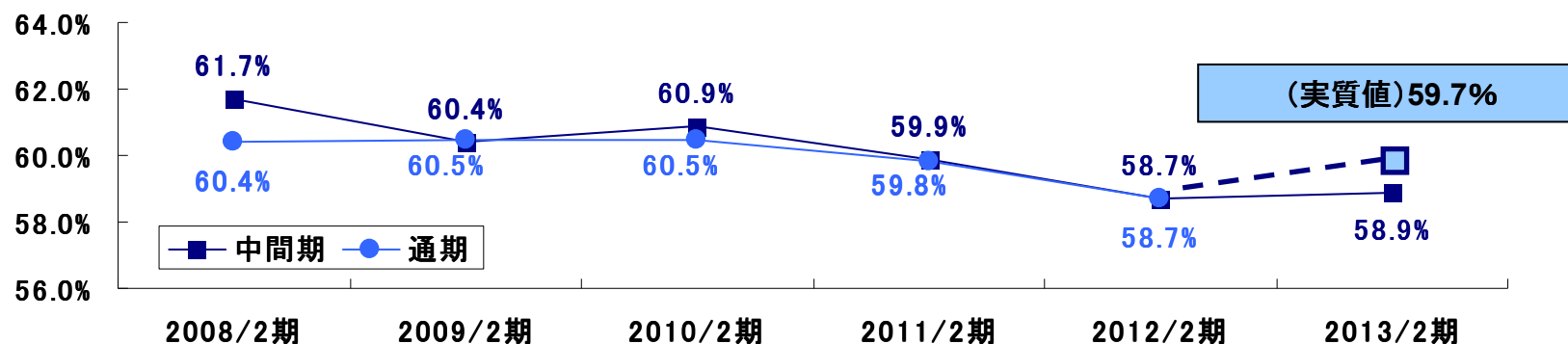
MD精度改善により売上総利益率は着実に向上

売上総利益率 **58.9%** 前年同期比 **+0.2%**

実質^(注) **59.7%** 前年同期比 **+0.9%**

(注) 生産関連コストの原価算入、
在庫評価変更の影響を除く実質値

(前年同期 58.7%)



- ▶ 上期は、仕入精度向上・マークダウンのコントロールに注力し、既存ブランドの売上総利益率が改善。新規ブランドでは業容拡大により仕入原価が改善
- ▶ 自社生産の拡大、主要取引先との協働による原価構造の改革が進展

①組織の整備

- ▶ 下期より、マーケティング企画部を新設し、商品企画の最上流機能として、トレンド情報の社内発信をスタート
- ▶ 雑貨事業部を設置し、各ブランドの雑貨MDとの連携、生産背景の強化、海外対応を開始

②商品企画・生産プロセスの見直し

- ▶ ディレクター、MD、デザイナーがチームとして機能する商品企画プロセスを構築。下期よりブランド組織を再編成し、本格的な運用を開始
- ▶ 新しい商品企画プロセスに合わせて、下期に基幹システムを再構築。商品企画の見える化(計画・進捗の共有)を推進
- ▶ 自社生産比率が向上。主要取引先との協働による生産工程・コストの見える化を推進

- ▶ 上期はMD精度が改善し、利益率が大幅に改善
- ▶ グローバル展開に向けて、レイジブルーとの複合店を展開
- ▶ エキナカ業態(ローリーズファームプラス)を積極的に出店
- ▶ 20周年記念イベントを本格展開



【ローリーズファーム20周年】



- ▶ 大型店推進の為のコンテンツ・雑貨を拡充
- ▶ タレントを起用した広告宣伝を積極展開
- ▶ 営業組織体制を変更し、店舗支援を強化
- ▶ ディレクター、MD、デザイナーが連携する新しい商品企画・生産プロセスを開始

海外事業の状況

point

- ▶ 1Qは天候不順、出店計画の遅れから売上高前期比+12.1%増となったものの、2Qは同+40%程度の増収にて推移
- ▶ 香港は、6月に新店した「コレクトポイント モンコック」が好調
10月には最大規模の旗艦店「コレクトポイント ミラモール」を出店予定
- ▶ 中国は南京等に展開エリアを拡大、台湾は既存の小規模店舗を見直し
- ▶ (下期出店) 香港5店舗、中国9店舗、台湾1店舗、シンガポール2店舗



【コレクトポイント モンコック】
(6月オープン、246坪)

ブランド別売上状況(国内)

point

単位:百万円	2012/2期 2Q累計		2013/2期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
レイジブルー	3,878	7.6%	4,145	7.8%	106.9%
ローリースファーム	11,254	22.1%	11,273	21.2%	100.2%
グローバルワーク	12,783	25.1%	12,892	24.2%	100.8%
ジーナシス	5,163	10.1%	5,177	9.7%	100.3%
ヘザー	3,865	7.6%	4,084	7.7%	105.7%
ハレ	1,872	3.7%	2,205	4.1%	117.8%
ナインブックス	2,910	5.7%	3,892	7.3%	133.7%
アパートバイロリーズ	1,921	3.8%	1,362	2.6%	70.9%
レプシムローリースファーム	5,732	11.2%	5,961	11.2%	104.0%
レピピアルマリオ	614	1.2%	881	1.7%	143.5%
ジュエリウム	237	0.5%	293	0.6%	123.3%
トゥールジーナ	152	0.3%	140	0.3%	92.1%
マリカフリッカー	—	—	64	0.1%	—
ブリスポイント	438	0.9%	739	1.4%	168.6%
ナッシュダレック	133	0.3%	10	0.0%	7.9%
その他	8	0.0%	58	0.1%	—
他共合計	50,969	100.0%	53,185	100.0%	104.3%

※ナインブックスは、ブランドアウトレットを含んでおります

※インメルカートは、レプシムローリースファームに合算しております

※ハーディーガーディーは、その他に含めております

店舗業態別出店・退店状況(国内) 実績・計画

point

	2013/2期 2Q累計					2013/2期下期(修正計画)				
	期首 店数	出店	変更	退店	期末 店数	出店	変更	退店	期末 店数	当初 計画
レイジブルー	59	5	1	△2	63	4	—	△2	65	68
グローバルワーク	173	4	—	△4	173	5	—	△3	175	175
ローリースファーム	148	7	1	△6	150	6	—	△3	153	159
ジーナシス	83	2	—	△2	83	2	—	—	85	86
ヘザー	74	3	—	△1	76	4	—	—	80	80
ハレ	33	3	—	△2	34	3	—	△1	36	36
ナインブックス	25	3	—	—	28	2	—	—	30	29
アパートバイロース	28	—	△1	△1	26	3	—	—	29	32
レプシムローリースファーム	112	3	—	△3	112	6	—	△4	114	120
レピピアルマリオ	12	4	—	—	16	9	—	—	25	20
ジュエリウム	7	—	—	—	7	1	—	△2	6	9
トゥールジーナ	6	—	—	—	6	4	—	△1	9	9
マリカフッカー	—	5	—	—	5	—	—	—	5	9
ブリスポイント	4	2	—	—	6	1	1	—	8	7
その他	2	2	△1	△1	2	1	—	—	3	0
合計	766	43	0	△22	787	51	1	△16	823	839

※ 店舗数には他社WEBストア・自社WEBストアを含んでおります

※ ナインブックスは、ブランドアウトレッ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

※ インメルカートは、レプシムローリースファームに合算しております

point

2013年2月期

第2四半期

子会社概況

POINT HOLDING CO.,LTD の状況(香港子会社)

point

単位:百万円	2011/12期 2Q累計		2012/12期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
売上高	835	100.0%	1,097	100.0%	131.4%
営業利益	166	20.0%	51	4.7%	31.0%
経常利益	166	19.9%	55	5.0%	33.2%
四半期純利益	132	15.8%	48	4.5%	37.0%
期末店舗数	14	—	20	—	6店舗増

- ・大型店が順調に推移、新たにグローバルワークの展開を開始
- ・大型店工事期間の家賃計上により、販管費が増加
- ・(上期)3店舗出店 (下期計画)5店舗出店、1店舗退店

波茵特股份有限公司の状況(台湾子会社)

point

単位:百万円	2011/12期 2Q累計		2012/12期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
売上高	574	100.0%	607	100.0%	105.8%
営業利益	77	13.5%	0	0.1%	1.2%
経常利益	77	13.5%	0	0.1%	1.0%
四半期純利益	54	9.5%	△8	—	—
期末店舗数	21	—	31	—	10店舗増

- ・出店計画変更等による、在庫増および在庫評価引当の増加
- ・(上期)7店舗出店、3店舗退店 (下期計画)1店舗出店

方針(上海)商貿有限公司の状況(上海子会社)

point

単位:百万円	2011/12期 2Q累計		2012/12期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
売上高	180	100.0%	249	100.0%	138.4%
営業利益	△54	—	△80	—	—
経常利益	△56	—	△82	—	—
四半期純利益	△56	—	△106	—	—
期末店舗数	7	—	12	—	5店舗増

- ・認知度向上に伴い売上高向上、下期より南京等の都市に展開を拡大
- ・運営力向上の為の人員費増加、初期出店店舗の減損計上
- ・(上期)1店舗出店 (下期計画)9店舗出店

Singapore Point Pte.LTD の状況(シンガポール子会社) point

単位:百万円	2011/12期 2Q累計		2012/12期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
売上高	—	—	42	100.0%	—
営業利益	—	—	△25	—	—
経常利益	—	—	△25	—	—
四半期純利益	—	—	△25	—	—
期末店舗数	—	—	2	—	2店舗増

- ・今期より展開を開始
- ・(上期)2店舗出店 (下期計画)2店舗出店

(株)ポジックの状況(物流子会社)

point

単位:百万円	2012/2期 2Q累計		2013/2期 2Q累計		
		構成比		構成比	前期比
売上高	649	100.0%	720	100.0%	110.9%
営業利益	124	19.2%	209	29.0%	167.8%
経常利益	111	17.1%	192	26.7%	172.7%
四半期純利益	57	8.8%	111	15.5%	194.9%

- ・前年は東日本大震災の影響を受け、経費負担が増加
- ・作業効率化により、経費負担を圧縮、利益率が改善

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