



株式会社シャルレ 〒654-0192 神戸市須磨区弥栄台三丁目1番2号
TEL 078-792-7000(代表) <https://www.charle.co.jp/>



株主のみなさまへ
第47期 報告書
2021年4月1日~2022年3月31日
株式会社シャルレ 証券コード 9885

株主のみなさまへ

株主のみなさまにおかれましては、平素より格別のご支援、ご理解を賜り厚く御礼申し上げます。

また、この度の新型コロナウイルス感染症に罹患された方々と、感染拡大により生活に影響を受けているみなさまに、心よりお見舞い申し上げます。

ここに当社第47期連結会計年度における報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

当連結会計年度におきましては、長引くコロナ禍の影響により営業活動に支障をきたすなど、依然として厳しい状況が継続しました。このような中、好調に推移したウルトラファインバブル技術製品等製造販売事業に加え、レディースインナー等販売事業でも、子会社商品のシャワーヘッドの販売が利益に貢献したこと、衣料品類の一部商品の値引販売により、在庫ロスが低減し利益率の改善につながったことなどにより、業績は回復し、増収増益となりました。

しかしながら、主力であるレディースインナー等販売事業での販売員の高齢化による活動鈍化や稼働人数の低下、新規ビジネス参画者の減少などの構造的な課題は依然として改善傾向に至っておりません。

当社では、かねてからの業績低迷を受け「シャルレビジネス事業の再生」を喫緊の課題とし、前連結会計年度には、グループ中期経営計画について2023年3月期を最終年度とした見直しを行い、事業の改革に向け取り組みましたが、先行き不透明な事業環境の変化に十分に対応できず、加えて、コロナ禍の長期化、世界経済情勢や社会の生活様式、市場の状況など当社を取り巻く事業環境は大きく変わり、当社グループの業績の動向や経営課題に対する戦略の方向性において、当初計画との乖離が生じ、戦略項目の大幅な見直しが必要であると判断いたしました。

以上の現状を総合的に勘案し、現行の中期経営計画(2019年4月～2023年3月期)を見直すことといたしました。新たな中期経営計画につきましては、より踏み込んだ事業構造改革を段階的に行い、グループ企業として成長するために、推進期間を5か年(2022年4月～2027年3月期)に変更しました。

この中期経営計画の実現化・実行化を推し進めることにより、業績回復に向け、株主のみなさまのご期待にお応えすべく努力を続けてまいります。

株主のみなさまには、さらなるご支援とご理解を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。



2022年6月
株式会社シャルレ
代表取締役社長
林 勝哉

基本理念

人はみな豊かでなければならない
我々に関係ある人はみな
どうしても豊かでなければならない

通期連結業績報告

当社グループを取り巻く外部環境

当連結会計年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症のワクチンの普及により一時的に経済活動は正常化に向かいましたが、新たな変異株による同感染症の再拡大に加え、ウクライナ情勢の緊迫化による資源価格の高騰等、依然として先行き不透明な状況が続いております。

レディースインナーウエア市場におきましては、長引く消費活動の制限により生活様式が変化するとともに、衣料品の消費マインドの低下や節約志向も根強く続き、依然として厳しい経営環境が続いております。

ファインバブル製品市場におきましては、ウルトラファインバブル技術が様々な分野に応用され、住宅設備機器以外にも、環境、工業、医療、美容などへの開発が進み、今後も市場規模の拡大が期待されております。

監査等委員会設置会社への移行

当社は、取締役会の監督機能の実効性を高めることで当社グループのコーポレート・ガバナンス体制を一層充実させるとともに、取締役会における戦略議論を活発化させることにより、当社グループの企業価値のさらなる向上を図ることを目的として、2021年6月23日開催の第46回定時株主総会決議に基づき、同日付で監査等委員会設置会社に移行しております。

グループ中期経営戦略の進捗状況

当社グループは、前連結会計年度に、推進期間の1年間の延長を含む一部見直しを行いました中期経営計画(2019年4月～2023年3月期)の2つの基本戦略に基づき、各戦略項目を推進してまいりました。

1つ目の基本戦略である「シャルレビジネス事業の再生」において、販売組織の拡大戦略については、前連結会計年度にマーケティングプログラム等を見直した効果により新規代理店数は大幅に増加しましたが、新規特約店数は前連結会計年度が大幅に増加したこともあり、前年を下回る結果となりました。次に、商品開発及び販促推進については、アウトター類を中心に、新たな生活様式の変化に伴いコンセプト等の見直しを図りましたが、売上は伸び悩む結果となりました。また、質の高い生活領域に関連した商材として、子会社のシャワーヘッドを訪問販売にて販売しました。顧客へのダイレクトアプローチ戦略については、一般顧客を対象とした催事販売等の計画を同感染症まん延の影響により、実行中止いたしました。新ビジネススタイルの推進については、ビジネスメンバーを対象に情報伝達等のデジタル環境を整備するとともに、新たなビジネス活動様式のテスト運用に取り組んでまいりました。収益性向上策としては、子会社商品のシャワーヘッドの販売が利益に貢献し、衣料品類の一部商品を値引販売したことなどにより、在庫ロスが低減した影響で利益率の改善につながりました。

2つ目の基本戦略である「新規事業開発による新たな柱の創造」につきましては、子会社の事業運営においてシャワーヘッドの販売状況が引き続き好調に推移し、売上が伸長しました。M&A・提携等については、引き続き積極的な企業探索を行っております。新たなチャネルへの展開については、国内での訪問販売ルート以外の販路開拓を目指し、テレビショッピング等を活用したテスト販売を行いました。新規顧客人数が目標値を大きく下回ったことから、当戦略推進は中止することにいたしました。海外展開については、ベトナムでのテストマーケティングを継続しております。

通期連結業績報告

当連結会計年度の業績について

当連結会計年度における当社グループの経営成績につきましては、売上高は155億65百万円(前年同期比13.0%増)となりました。利益面につきましては、営業利益は17億4百万円(前年同期は営業損失7億75百万円)、経常利益は17億20百万円(前年同期は経常損失7億29百万円)となりました。レディースインナー等販売事業において、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額が2億65百万円発生したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は10億16百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失13億29百万円)となりました。

セグメント別の経営成績

(レディースインナー等販売事業)

商品面におきまして、衣料品類では、当社初の一般医療機器商品として、血流改善、筋肉の疲れやこりの緩和ができる「アースメディカル®」繊維を使ったインナーやレッグカバー等を数量限定で発売し好評を得ました。アウター商材はシリーズ見直し等に伴い、一部商品を値引販売したことなどにより、売上高は88億8百万円(前年同期比7.2%減)となりました。

化粧品類では、ヘアケア商材より、シャンプー・コンディショナー・トリートメントにアカマツの球果や茶葉などから得られた複合成分を新たに加えてリニューアル発売を行い、好調に推移しました。スキンケア商材では、株式会社サンリオのキャラクター「ハローキティ」のデザインをパッケージにしたコラボレーション企画の商品、並びにスキンケアシリーズの特別限定セットなどが好調に推移し、売上高は20億83百万円(同5.7%増)となりました。

健康食品類では、高めの血圧(収縮期血圧)を下げる機能が認められた機能性表示食品「青みかん入り まるごと発酵茶」を新たに発売しましたが、その他定番商品の販売状況が振るわず、売上高は9億67百万円(同8.8%減)となりました。

その他では、子会社のシャワーヘッドを9月に数量限定発売し早期完売したことから、追加で3月にも予約販売を行い、売上高に大きく貢献しました。

営業施策面におきましては、ビジネスメンバー向けに2年ぶりとなるインセンティブ付コンテスト(9月~11月)を実施しましたが、長引く同感染症の影響などによりビジネスメンバーの稼働状況は低調に推移しました。

以上の結果、売上高は131億61百万円(同1.9%増)、セグメント利益は6億6百万円(前年同期はセグメント損失10億57百万円)となりました。

品目別売上高	前連結会計年度 (単位:百万円)	当連結会計年度 (単位:百万円)	増減率 (%)
衣料品類	9,496	8,808	△7.2
化粧品類	1,970	2,083	5.7
健康食品類	1,060	967	△8.8
その他	392	1,301	231.9
合計	12,919	13,161	1.9

(ウルトラファインバブル技術製品等製造販売事業)

美容と節水効果が期待できるシャワーヘッド「Bollina(ポリーナ)」シリーズにおいては、ウルトラファインバブル製品の昨今のメディア露出の増加による認知度向上の効果を受け、主要取引先からの受注増加に繋がり、売上高は好調に推移しました。また、精製水や水道水などから除菌・消臭効果が期待できる携帯型オゾン水生成器「ポリーナ オースリーミスト」を法人を対象とした営業活動など、新たな販路拡大に取り組みましたが、売上は低調に推移いたしました。

以上の結果、売上高は27億55百万円(セグメント間の内部取引高を含む)、セグメント利益は11億54百万円となりました(前年同期は6か月間の売上高8億51百万円、セグメント利益3億50百万円)。

今後の見通し

レディースインナー等販売事業においては、新型コロナウイルス感染症まん延の長期化の影響のみならず、販売員の高齢化による活動鈍化や稼働人数の低下、次世代の新規ビジネス参画者の減少などの経営課題は依然として改善傾向に至っておりません。グループ中期経営戦略は前連結会計年度に一部を見直し推進してまいりましたが、先行き不透明な事業環境の変化に十分に対応できず、戦略項目の大幅な見直しが必要となりました。なお、当社はこのような厳しい経営環境のもと、人員構成の是正を図り利益体質の強化を行うため、2022年5月に希望退職者の募集を行いました。

ウルトラファインバブル技術製品等製造販売事業においては、ウルトラファインバブル技術を利用したシャワーヘッドの売上は引き続き好調に推移しておりますが、他社との競争激化や需要の一巡に伴う市場の成熟化の兆しがあり、当該技術を利用した新たな市場への参入が課題であります。

このような環境のもと、業績を回復させるためには、事業の構造的な課題に積極的に取り組む必要があると判断し、基本戦略である「シャルレビジネス事業の再生」及び「新規事業開発による新たな柱の創造」に基づき、事業改革に向けた新たな戦略の追加や子会社の成長戦略の拡充を行いました(内容は5ページ・6ページに記載の「経営方針および中期経営計画」を参照)。5か年計画の最終年度である経営指標の達成に向けて、段階的に推進してまいります。

これらの状況を踏まえ、翌連結会計年度(2023年3月期)の連結業績見通しにつきましては、売上高は142億80百万円(前年同期比8.3%減)、営業利益は5億90百万円(同65.4%減)、経常利益は6億円(同65.1%減)、希望退職者募集に伴い発生する特別加算金等の支払による特別損失6億33百万円を見込み、親会社株主に帰属する当期純損失は2億50百万円(当期は10億16百万円の利益)を予想しております。

※当社グループは、前第2四半期連結会計期間より、連結財務諸表を作成しており、前連結会計年度に係る連結損益計算書には子会社の業績は6か月分のみが含まれております。

経営方針および中期経営計画

会社の経営の基本方針

当社グループは、物心ともにバランスのとれた「豊かさ」を人々にお届けしたいという理念を実践しております。美と健康、そして質の高い生活を実現するために、多様な商品やサービスの開発・提供を通じて、お客様のライフステージに寄り添える「もの・こと・ひと」に徹底してこだわります。また、これらを実現するため、以下に将来の目指す姿を掲げております。

より豊かな生活に貢献できる企業グループとして、わたしたちシャルレグループは、これからも躍進し続けます。

当社グループが目指す姿

「女性を元気にする日本一のグループ」を目指して

- ① 「美しさと健やかさと質の高い生活」に貢献できる「ものづくり」に徹底してこだわり、人々のライフステージや生活に対応した商品やサービスを提供し、より豊かな社会の実現を目指す企業グループになる。
- ② 国内市場において得た知見や技術を活かして海外に向けても商品やサービスを展開している。
- ③ 財務・収益体質への改善に取り組み、経営基盤の強化を図ることによって、ステークホルダーへの安定的な還元を実現する。
- ④ 時代の変化や社会課題の解決に対応した、新たな価値を創造する企業グループとして、持続可能な社会の実現に貢献する。
- ⑤ すべての従業員が常にチャレンジし続け、自律・協働の精神をもって、最後までやり遂げる。

グループ中期経営計画

中期経営計画の見直しの背景及び今後の方向性

当社は、2019年4月より3か年の中期経営計画(2019年4月~2022年3月期)に取り組んでまいりましたが、新型コロナウイルス感染症の世界的なまん延の影響を大きく受けました。そのような環境のもと、2020年8月17日付をもって、株式会社田中金属製作所及び株式会社WATER CONNECTの2社を新たに子会社化しました。グループとしての収益性、成長性を鑑みた事業ポートフォリオの最適化等を踏まえ、前連結会計年度に中期経営計画の推進期間を1年間延ばすとともに、一部計画内容を見直す判断をいたしました。

しかしながら、同感染症のまん延が長期化し、世界経済の情勢や社会の生活様式、市場の状況など当社を取り巻く事業環境は大きく変わり、当社グループの業績の動向や経営課題に対する戦略の方向性において、当初計画との乖離が生じてまいりました。

以上の現状を総合的に勘案した結果、現行の中期経営計画(2019年4月~2023年3月期)を見直すことといたしました。

新たな中期経営計画については、従来の経営戦略の基本骨子に基づく各事業戦略において、より踏み込んだ事業構造改革を段階的に行い、またグループ企業として成長するために、中期経営計画の推進期間を5か年(2022年4月~2027年3月期)に変更しました。業績回復に向けた成長戦略を実行することで「当社グループが目指す姿」の実現に向けて、努めてまいります。今後も引き続き、経済・社会の趨勢や市場動向の変化を注視しつつ、柔軟に対応しながら新たな戦略の追加や見直しは随時行ってまいります。

目標とするグループ中期経営指標

2027年3月期を最終年度として、株主資本の効率性を表すROEの指標を加え、以下の指標を中期経営目標といたします。

・連結売上高:	173億円
・連結営業利益率:	8%以上
・連結ROE:	5%以上

グループ中期経営戦略

① シャルレビジネス事業の再生

- (ア) 販売組織の活性化に向けた環境づくり
 - ・シャルレビジネスにおける直受注・直発送(BtoC)モデルの導入
 - ・次世代のビジネスメンバーの獲得を目的とした新たな販売プログラムの導入
- (イ) ブランド/マーケティング戦略の強化
 - ・企業ブランドの価値向上及び商品ブランドの再編
 - ・フェムテック、フレイル、シニアビューティ領域の商品開発・展開
- (ウ) 働き方改革の推進強化
 - ・多様な働き方(生産性向上)に向けた職場環境づくり
 - ・改革に向けた社内風土づくり
- (エ) SDGsへの取り組みの推進強化
 - ・環境問題やジェンダー平等への取り組み
 - ・健康増進企業としての取り組み

② 新規事業開発による新たな柱の創造

- (ア) 子会社の事業運営
 - ・オゾン技術を利用した商品開発及び営業体制の強化
- (イ) M&A・提携等による新事業の開発
 - ・国内における第3の柱となる事業の開発
- (ウ) 新たな海外販売ルートの開拓・展開
 - ・ベトナム・台湾における販路拡大に向けたテスト販売

TOPICS

01

美意識ブラジャーに新たなカラーを追加しました

日常の動作がバストを鍛えるサポートとなる機能を備えながら、キレイなシルエットと心地よいホールド感を持つ美意識ブラジャー。

その美意識ブラジャーに新たなカラーを加えました。

ネイビーブルーは上質感と大人の落ち着きを感じさせる色。そして日常使いに重宝するシールドピンクは、日常生活にうまく溶け込みながら、女性らしさや可愛いすぎない上品さを感じさせる色合いです。

※ピンクリボン運動を応援するための取り組みとして、美意識ブラジャーの売り上げの一部を公益財団法人日本対がん協会乳がんをなくす「ほほえみ基金」に寄付いたしました。



美意識ブラジャー カラー追加

TOPICS

02

シャルエーゼ ヘアケアシリーズをリニューアル発売しました

ヘアケア商材より、シャンプー、コンディショナー、トリートメントにアカマツの球果や茶葉などから得られた成分を含む複合成分を新たに加え、リニューアル発売しました。この複合成分は、大人の頭皮の事を考えて選りすぐられた成分で、頭皮本来の健やかさを保ちます。

新しいシャルエーゼ ヘアケアシリーズは、10年後の自分に自信を持ちたいすべての女性に向け、植物の持つ力で、地肌、そして髪とその内部にマルチにアプローチし、髪本来の美しさを引き出します。年齢を感じさせないつややかな髪へと導く、輝く毎日を送る大人のためのシャンプー、コンディショナー、トリートメントです。



シャンプー・コンディショナー・トリートメント

TOPICS

03

一般医療機器 アースメディカル® を発売しました（数量限定商品）

当社はこれまで補整下着を中心とした繊維商品を発売し、その後、スキンケア商品、ウエルネス商品、健康食品と身体の内外から美と健康を応援する商品を展開してきましたが、新たに「血流改善」や「疲労回復」などの効能効果が期待できる一般医療機器を当社として初めて発売しました。



インナー
製造販売届出番号:
15B3X10010202002



マルチクロス
製造販売届出番号:
15B3X10010202001



レッグカバー
製造販売届出番号:
15B3X10010202003

<期待される効能効果>

- ・消炎鎮痛処置（温熱治療）
 - ・血流改善
 - ・疲労回復
 - ・筋肉の疲れやこりの緩和
 - ・むくみの軽減（レッグカバーの場合）
- ※すべての効果の感じ方には個人差があります。

発売しましたアースメディカル®の3品番（インナー、マルチクロス、レッグカバー）は、オンヨネ株式会社が長年研究開発されて辿り着いた繊維であるアースメディカル®繊維を使用し、当社オリジナルの混率や組成で各商品の生地を作成しました。仕事や家事などで、日々疲れが蓄積している方々へ、元気に軽やかに過ごしてほしい、そんな想いを込めた「着る健康」商品です。

一般医療機器とは

医薬品医療機器等法により、疾病の診断、治療もしくは予防に使用または身体の構造もしくは機能に影響を及ぼすことが目的とされている機械器具等であって、不具合が生じた場合であっても人体へのリスクが極めて低いと考えられるものを、一般医療機器（クラスI）といいます。

※「アースメディカル®」は、オンヨネ株式会社の登録商標です。

04

子会社の株式会社田中金属製作所で発売中の携帯型オゾン水生成器『ポリーナ オースリーミスト』をご紹介します

『ポリーナ オースリーミスト』は水さえあれば除菌・消臭効果が期待できるオゾン水を作ることができます。水は精製水や水道水だけでなく、飲用のペットボトルの水でも使用できます。いつも持ち運んでいる水をお使いいただけます。

当製品は活性酸素を含んだウルトラファインバブルを含んだミストを射出します。



TOPICS

シャルレのサステナビリティステートメント

シャルレはすべての人々そして社会の豊かさの実現を目指すことが多くの社会課題の解決に繋がると信じています。

創業当初から掲げている基本理念

「人はみな豊かでなければならない 我々に関係ある人はみな どうしても豊かでなければならない」という考え方を大事に、持続可能な社会へと貢献していきます。

シャルレ SDGs宣言 各項目の取り組み・目標

持続可能な社会の実現を目指し、SDGsの取り組みを推進し、17の国際目標のうち以下の3つの項目について重点的に取り組みます。

3 すべての人に健康と福祉を

人生100年時代を見据えて、人々の健康維持に貢献できる商品の提案を目指します。また、シャルレビジネスを通じて人々が社会や人とつながる“場”を提供することで豊かな生活を目指します。

取り組み	目標項目	2021年実績	2029年目標
(1)健康関連商材の提供	健康関連商材(健康食品・シャルレウエルネス商品)の販促、定期便の利用促進	健康食品売上シェア 8.3%	33.6%
		定期便利用者シェア 20.8%	30.0%
(2)社会や人とつながる“場”の提供	ギャラリールーム(商品展示スペース)の展開	ギャラリールーム出店数 3店	27店
(3)フレイル商材の拡大	フレイル商材の開発・投入	フレイル商材比率 7.3%	12.9%
(4)多様な働き方の推進 ※目標8(働きがい)の観点も含む	残業時間の削減や有給休暇の取得促進による私生活の充実	残業時間数 月平均3.8時間(管理職除く)	月平均3時間(管理職除く)
		有給休暇取得率(付与日数に対する取得日数比率) 58.2%(2021年4月~2022年2月)	70.0%
	事業場での就労にとらわれない柔軟な就労体制の確立	テレワークの取得率 10.9%(2021年4月~2022年2月)	50.0%
	自己の健康状況把握及び改善の推進	健康診断(生活習慣病健診含む)における有所見率 33.0%(2021年度)	20.0%

5 ジェンダー平等を実現しよう

女性を元気にする日本一のグループを目指す企業として、学歴や資格に関係なく誰でも始められるシャルレビジネスを提供し、女性経営者を育成し、女性が活躍する社会を目指します。

取り組み	目標項目	2021年実績	2029年目標
(1)女性の労働環境の提供	魅力あるシャルレビジネスの提供	特約店稼働数(月平均) 3.5万人	5.0万人
(2)女性経営者の育成・教育	代理店の育成・教育	代理店育成数(累計) 4076店	4300店
(3)女性従業員の活躍推進	女性従業員の多様なキャリア形成の支援による、長く勤務できる環境の整備	女性管理職比率 16.7%(2022年3月現在)	25.0%
		女性従業員の平均勤続年数 15.5年	20年
		育児休業取得率 100%	100%

12 つくる責任 つかう責任

品質のよい商品にこだわり、パッケージを簡素化する等、環境負荷が少なく、安心・安全に配慮したもののづくりを目指します。

取り組み	目標項目	2021年実績	2029年目標
(1)環境等に配慮した調達・商品開発	適正なメーカーとの取引強化	新疆綿の利用率低減	非開示 使用率0%
(2)パッケージの簡素化	配送用段ボールの変更	新規段ボール(小サイズ)の導入	非開示 一部導入
(3)シャルレブランド価値の向上	企業及び商品のリブランディングによる、新たな価値・サービスの提供	ブランド認知・好意	2022年スタート 認知・好意

連結財務諸表の概要

連結貸借対照表

科目	当連結会計年度 2022年3月31日	前連結会計年度 2021年3月31日
流動資産	16,892	15,135
現金及び預金	13,249	11,107
受取手形及び売掛金	—	265
受取手形	15	—
売掛金	242	—
商品及び製品	3,075	3,194
仕掛品	7	6
原材料及び貯蔵品	88	67
その他	214	494
貸倒引当金	△1	△2
固定資産	5,252	5,224
有形固定資産	2,264	2,447
建物及び構築物（純額）	972	1,029
機械装置及び運搬具（純額）	125	114
工具、器具及び備品（純額）	141	218
土地	947	949
リース資産（純額）	77	135
無形固定資産	1,144	983
のれん	50	65
その他	1,093	917
投資その他の資産	1,843	1,794
投資有価証券	404	438
繰延税金資産	35	11
退職給付に係る資産	1,023	935
その他	384	412
貸倒引当金	△4	△4
資産合計	22,145	20,359

(注) 各財務諸表は主要な項目を表示しております。

単位：百万円

科目	当連結会計年度 2022年3月31日	前連結会計年度 2021年3月31日
流動負債	2,472	1,753
買掛金	549	476
1年内返済予定の長期借入金	7	7
リース債務	59	58
未払金	798	774
未払法人税等	342	114
契約負債	104	—
賞与引当金	260	95
その他	351	226
固定負債	858	655
長期借入金	25	33
リース債務	19	78
長期未払金	153	184
契約負債	193	—
売上割戻引当金	—	190
繰延税金負債	313	8
退職給付に係る負債	153	159
負債合計	3,331	2,409
株主資本	18,782	17,924
資本金	3,600	3,600
資本剰余金	4,897	4,897
利益剰余金	10,416	9,558
自己株式	△131	△131
その他の包括利益累計額	31	25
その他有価証券評価差額金	△26	1
退職給付に係る調整累計額	58	23
純資産合計	18,814	17,950
負債純資産合計	22,145	20,359

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書

単位：百万円

科目	当連結会計年度 2021年4月1日 ～2022年3月31日	前連結会計年度 2020年4月1日 ～2021年3月31日
売上高	15,565	13,771
売上原価	6,854	7,612
売上総利益	8,710	6,158
販売費及び一般管理費	7,006	6,934
営業利益又は営業損失（△）	1,704	△775
営業外収益	26	53
営業外費用	9	6
経常利益又は経常損失（△）	1,720	△729
特別利益	14	—
特別損失	2	1
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失（△）	1,732	△730
法人税、住民税及び事業税	450	173
法人税等の更正、決定等による納付税額又は還付税額	—	△23
法人税等調整額	265	449
当期純利益又は当期純損失（△）	1,016	△1,329
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失（△）	1,016	△1,329

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結包括利益計算書

単位：百万円

科目	当連結会計年度 2021年4月1日 ～2022年3月31日	前連結会計年度 2020年4月1日 ～2021年3月31日
当期純利益又は当期純損失（△）	1,016	△1,329
その他の包括利益	6	205
その他有価証券評価差額金	△28	14
退職給付に係る調整額	34	191
包括利益	1,022	△1,124
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,022	△1,124
被支配株主に係る包括利益	—	—

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

科目	当連結会計年度 2021年4月1日 ～2022年3月31日	前連結会計年度 2020年4月1日 ～2021年3月31日
a 営業活動によるキャッシュ・フロー	3,004	△1,044
b 投資活動によるキャッシュ・フロー	△639	3,317
c 財務活動によるキャッシュ・フロー	△225	△219
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	2,140	2,053
現金及び現金同等物の期首残高	11,095	9,041
現金及び現金同等物の期末残高	13,235	11,095

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、132億35百万円となりました。

a 営業活動によるキャッシュ・フローは、30億4百万円の収入となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益17億32百万円、減価償却費及びその他の償却費5億84百万円、未払消費税等の増加2億11百万円、賞与引当金の増加1億65百万円であります。

b 投資活動によるキャッシュ・フローは、6億39百万円の支出となりました。主な要因は、無形固定資産の取得による支出4億43百万円、有形固定資産の取得による支出1億22百万円、長期前払費用の取得による支出94百万円であります。

c 財務活動によるキャッシュ・フローは、2億25百万円の支出となりました。主な要因は、配当金の支払額1億58百万円であります。

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

※ 当社グループは、前第2四半期連結会計期間より、連結財務諸表を作成しており、前連結会計年度に係る連結損益計算書には子会社の業績は6か月分のみが含まれております。

会社の概要・株式の状況

会社の概要

概要(2022年3月31日現在)

社名 株式会社シャルレ
 本社所在地 神戸市須磨区弥栄台三丁目1番2号
 設立 1975年11月19日
 資本金 36億25万円
 事業内容 レディースインナーを主体とする
 衣料品、化粧品、健康食品等の販売
 社員数 258名

役員(2022年6月22日現在)

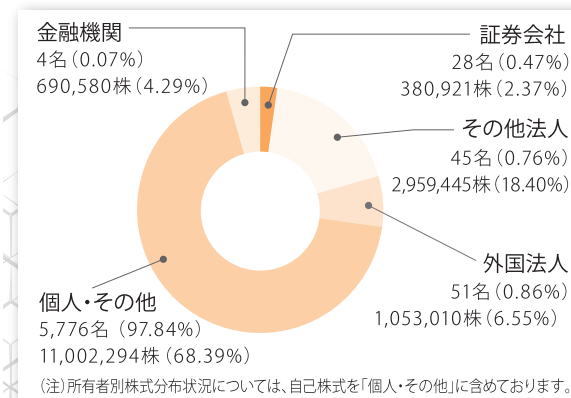
代表取締役社長 林 勝哉
 取締役 高畑 則雄
 取締役 千本松 重雄
 取締役 濱野 正治
 社外取締役(常勤監査等委員) 吉田 金吾
 社外取締役(監査等委員) 岸本 達司
 社外取締役(監査等委員) 井出 久美
 社外取締役(監査等委員) 茂永 崇

株式の状況

株式の状況(2022年3月31日現在)

発行可能株式総数 84,000,000株
 発行済株式の総数 16,086,250株
 株主数 5,904名

所有者別株式分布状況(2022年3月31日現在)



大株主(2022年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
林 雅晴	1,508,925	9.53
(有)G & L	1,272,432	8.04
(有)Lam's	956,150	6.04
林 勝哉	843,500	5.33
瀬崎五葉	834,700	5.27
林 宏子	737,699	4.66
林 直樹	458,305	2.89
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	334,900	2.11
INTERACTIVE BROKERS LLC	311,700	1.97
林 達哉	291,000	1.84

(注) 出資比率は、自己株式(250,777株)を控除して計算しております。

株主メモ・株式に関するお手続きについて

株主メモ

決算期	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月に開催
基準日	定時株主総会については3月31日 利益配当金については3月31日 中間配当を行う場合は9月30日 その他必要があるときは、 あらかじめ公告して定めます。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 お問合せ先 0120-094-777(通話料無料)
同連絡先	電子公告 公告掲載 URL https://www.charle.co.jp/company/outline/publicnotice.html (ただし、事故、その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は日本経済新聞に掲載。)
公告の方法	
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
証券コード	9885

[ご注意]

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払いいたします。

『コーポレートガバナンス』の内容に関しましては、
以下よりご覧いただけます。

[URL]
<https://www.charle.co.jp/corporate/governance/>
 [シャルレホームページ]
 「シャルレホームページ」⇒「企業情報」⇒「コーポレートガバナンス」を選択

株式に関するお手続きについて

特別口座に口座をお持ちの株主様

お手続き・ご照会等の内容	
○特別口座から一般口座への振替請求 ○単元未満株式の買取請求 ○住所・氏名等のご変更 ○特別口座の残高照会 ○配当金の受領方法の指定(※)	○郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ○支払期間経過後の配当金に関するご照会 ○株式事務に関する一般的なお問合せ
お問合せ先	
特別口座管理機関	株主名簿管理人
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 お問合せ先 0120-094-777(通話料無料)	
手続書類のご請求方法	
インターネットによるダウンロード https://www.tr.mufg.jp/daikou/	

(※)特別口座に口座をお持ちの株主様は、配当金の受領方法として株式数比例配分方式は、お選びいただけません。

証券会社等に口座をお持ちの株主様

お手続き・ご照会等の内容	
○郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ○支払期間経過後の配当金に関するご照会 ○株式事務に関する一般的なお問合せ	○左記以外のお手続き、ご照会等
お問合せ先	
株主名簿管理人	
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 お問合せ先 0120-094-777(通話料無料)	口座を開設されている証券会社等にお問合せください。