



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

株主のみなさまへ  
**第42期 報告書**

平成28年4月1日～平成29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

平素は格別のご高配を賜り、心よりお礼申し上げます。ここに当社第42期(平成28年4月1日～平成29年3月31日)の報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

私もシャルレでは、創業以来“もの”、“こと”、“ひと”にこだわった事業運営を行ってまいりました。

商品においては、シャルレにしかできない“もの”づくりへのこだわり。

シャルレビジネスでは、人と人とを繋げて販売網を広げ、高品質・高機能な商品を届け、ワクワク楽しくなる、そんな場所や空間を提供する“こと”へのこだわり。

そして、シャルレビジネスが出会いをもたらすことにより、人が集い、絆を生み、人々がいきいきと元気で輝き続ける。そんな“ひと”へのこだわり。

これら、今まで私たちがこだわってきた想いこそが、

今日のシャルレが存在する礎であり、シャルレの価値であり、シャルレを創り支えているものだと私は思います。そして、美・健康・いきいきを社会へ提供していきます。

これまでも、そしてこれからも社会から必要とされるシャルレであり続けるために、今後も、さらなる企業価値と業績の向上を目指し、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、お願い申し上げます。

平成29年6月  
株式会社シャルレ 代表取締役社長

奥平 和良



## 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

## 『わたしたちの誓い』

女性を元気にする日本一のグループへ

わたしたちは  
シャルらしい「もの」  
わくわく、笑顔になれる「こと」  
生涯を通じていきいきと輝いている「ひと」に  
こだわり続けます。

そして、女性と共に生き  
地域や社会の発展に貢献していきます。

## 通期業績報告

### 販売事業について

当事業年度におけるわが国経済は、政府の経済政策や日銀の金融政策を背景に、企業収益や雇用環境の改善が続き、緩やかな回復基調にあるものの、中国をはじめとした新興国の景気減速や不安定な欧州情勢に加え、米国金融市場の不確実性に対する懸念の高まりなど、先行き不透明な状況で推移しました。

国内レディースインナーウエア市場におきましては、アジア圏における人件費の上昇や原材料価格の高騰など、依然として厳しい環境が続きました。

このような環境のもと、当社は、中期経営計画に基づき、「販売組織の活性化」、「ビジネスメンバーと顧客との接点強化」、「商品開発の強化」、「収益性の改善」、「新規事業の開拓・展開」に積極的に取り組んでまいりました。

### 商品面について

衣料品類では、定番商品として、前年度より本格展開した30代から40代層をターゲットにしたブランド「シャルレセルフピア」より、主力商品である「美意識ブラジャー」に新色を追加発売し、加えて

コーディネートができるショーツを発売しました。しかしながら、同ブランドは発売2年目となり、売上高は前年を大きく下回る結果となりました。数量限定商品として、アウトブランドである「シャルレドレッセ」より、シーズンに合わせたカットソーやパンツ等を発売しましたが、売上が低調に推移したため、当該ブランドの売上高は前年を下回りました。また、生活支援に関連した商材として、夏には接触冷感素材を使用した「冷感敷きパッド」や「冷感ピローパッド」、冬には遠赤外線を身体に輻射する素材を使用した「あったか敷きパッド」を、さらには、歩行理論に基づき設計された「シャルレウエルネスタウンシューズ」等を発売し、順調な販売推移となりましたが、衣料品類全体の売上高は140億2百万円(前事業年度比4.2%減)と前年を下回りました。

## CHARLE SELFIA

シャルレセルフピア



美意識ブラジャー

コーディネートショーツ

## 業績について

これらの結果、当事業年度における当社の売上高は、衣料品類および化粧品類が前年を下回ったこと等により180億68百万円(前事業年度比4.1%減)となりました。利益面につきましては、数量限定商品の販売不振により在庫ロスが増加したことおよび化粧品類の売上減少により粗利率が低下したこと等により、営業利益は6億54百万円(前事業年度比45.8%減)、経常利益は6億80百万円(前事業年度比45.9%減)、当期純利益は2億76百万円(前事業年度比72.5%減)となりました。

## 次期の見通しについて

次期の経営環境といたしましては、雇用や所得環境の改善が続き、景気は緩やかに回復基調であります。海外経済の不確実性など先行きが不透明な状況が続くと予想されます。また、国内レディースインナーウェア市場においては、消費マインドは持ち直しつつも、消費行動の変化による販売チャネルの多様化など、競争が激化しております。

このような環境のもと、次期(平成30年3月期)の業績見通しにつきましては、売上高184億円(前年同期比1.8%増)、営業利益6億50百万円(同0.7%減)、経常利益6億60百万円(同3.1%減)、当期純利益2億80百万円(同1.3%増)を予想しております。

を開始するとともに、2月から3月にはメイト会員を対象とした特別講演会「シャルレ スマイルフェス 2017」を全国8会場にて開催し、メイト会員のメリット向上に努めてまいりました。

通信販売サービスである「シャルレダイレクトサービス」におきましては、訪問販売と融合したビジネス活動を推進するために、新規会員の獲得・既存会員のリピート率の向上を目的としたビジネスメンバーへの教育活動や会員を対象とした販促キャンペーン等を実施し、会員人数や受注件数は順調に増加し、通信販売サービスの利用者数の拡大に繋げてまいりました。

新規事業におきましては、当事業年度に2つの事業をテスト的に展開してまいりました。6月には、痩身エステとトレーニングを組み合わせた女性専用サロン事業である「モアレジーム」を東京都港区赤坂に出店し、また3月には、高齢者向け住宅の紹介事業である「カーネーション」の営業を開始しました。しかしながら、「モアレジーム」においては、集客数や契約率等が初年度の計画値を大幅に下回ったことによる収益性の低下を考慮し、保守的に減損損失を41百万円計上しました。

開発した長崎県の研究機関、長崎県立大学、長崎大学および、九州大学の研究プロジェクトとお茶の持つ健康成分に着目した当社との産官学の共同開発商品であり、高い商品評価を得て、売上が好調に推移しました。また、メイト会員向け「定期お届け便」の利用者人数が増加し、既存定番商品の売上高も好調に推移しました。さらに、2月より、特約店の利用者人数の拡大を目的に、特約店向け「定期お届け便」制度を導入しました。これらの結果、健康食品全体の売上高は8億80百万円(前事業年度比12.5%増)と前年を大きく上回りました。

## 営業施策面について

営業施策面におきましては、5月に全代理店を対象とした「第33回シャルレ代理店セミナー」を開催し、中期経営方針や各種施策等の共有を図りました。また、ビジネスメンバーを対象としたインセンティブ施策を4月より実施するとともに、「チャレンジコンテスト2016」を9月から11月に実施し、販売活動の意欲向上に繋げてまいりました。さらに、10月よりビジネスメンバーを対象に、生活やビジネスシーンに役立つ様々なサービスを提供する「シャルレのクオリティオブライフ」を導入しました。そして、メイト会員にも提携施設等を優待価格で利用できるサービス「シャルレえらべる倶楽部」の運用

化粧品類では、高機能エイジングケアラインである「エタリテ オーラマージュ」シリーズより、オリジナル成分を配合した「ホワイト エッセンス(美容液)」を新たに発売するとともに、同シリーズ発売5周年記念のプレミアム限定セットを発売しました。また、スキンケアラインの「エタリテ」基礎シリーズからは、愛用者拡大を目的とした特別限定セットを発売しました。しかしながら、既存定番商品の売上高が減少したため、化粧品類全体の売上高は27億17百万円(前事業年度比8.0%減)と前年を下回りました。

健康食品類では、生の茶葉と生のびわの葉を混合発酵させた発酵茶「びわの葉入り まるごと発酵茶」、ならびに卵黄由来の新規育毛活性成分を配合した女性向けサプリメント「ビハツネス」を新たに発売しました。「びわの葉入り まるごと発酵茶」は、生の茶葉と生のびわの葉を混合発酵させる製茶法を



NS021 びわの葉入り  
まるごと発酵茶(健康食品)

NS241 ビハツネス  
(健康食品)



## 中期経営計画

当社は、平成32年3月期に売上高を194億円、売上高営業利益率を5%以上とすることを経営目標として、その達成に向けて中期経営計画(平成28年4月から平成32年3月)を策定しました。

また、中期経営計画を達成するために、以下の中期経営方針を掲げています。

### 中期経営方針

- ① **販売組織の活性化** : ビジネスメンバーの活動意欲の向上・活動の継続性を高めるための営業施策や支援体制の強化を図り、ビジネスメンバーの収益の向上や新たなビジネスメンバーの育成を図ってまいります。
- ② **ビジネスメンバーと顧客との接点強化** : インターネット等で通信販売を行っている「シャルレダイレクトサービス」および当社の直営店である「シャルレ・ザ・ストア」のインフラを効果的に活用し、訪問販売と連携することで、メイト(消費者会員)との関係を深め、強固なものとして、既存顧客の定着化を図るとともに、新規顧客の獲得・拡大を行ってまいります。
- ③ **商品開発の強化** : 高機能・高付加価値商品を開発することにより、女性の美と健康をサポートするものづくりを推進してまいります。特に、化粧品や健康食品など、リピート性の高い商材を拡充することによって、定期的な購入に繋げ、売上と利益の拡大を図ってまいります。
- ④ **収益性の改善** : 中長期的に増加が見込まれるコストを構造的に抑制し、収益性の改善を図ってまいります。
- ⑤ **新規事業の開拓・展開** : 新規事業の開拓・展開等により、業績の向上を図ってまいります。

### 中期経営目標 (平成32年3月期)

(単位:百万円)

売上高  
**19,400**百万円

売上高  
営業利益率 **5%**以上

平成29年  
3月期実績  
18,068  
売上高

平成30年  
3月期  
18,400  
売上高



平成32年  
3月期  
**19,400**  
売上高

## 中期経営計画の進捗状況

当社は、平成28年4月より4カ年の中期経営計画を展開してまいりました。その初年度である平成29年3月期は、中期経営方針に基づき、以下のとおり戦略の基盤を固めてまいりました。しかしながら、衣料品類や化粧品類等の売上高の減少に歯止めがかけられず、中期経営計画の初年度である売上高は、計画値を下回る結果となりました。次年度以降においては、中期経営方針を踏襲しつつ、当事業年度において固めた戦略を基盤として、中期経営計画の実行フェーズに移行し、平成32年3月期の経営目標数値の達成を目指してまいります。

- ① **販売組織の活性化** : 新たな営業施策やインセンティブ制度等の見直しを図ってまいりました。次年度より本格的な運用および積極的な推進を図り、ビジネスメンバーの収益向上や育成促進に繋げてまいります。
- ② **ビジネスメンバーと顧客との接点強化** : 通信販売の会員の維持・拡大を目的としたビジネスメンバーの教育等を実施するとともに、直営店では、訪問販売におけるビジネスメンバーの活動を支援する取り組みに注力してまいりました。今後も、訪問販売によるビジネスメンバーの活動をサポートする仕組みとして、通信販売および直営店を運営してまいります。
- ③ **商品開発の強化** : 高機能・高付加価値商品の開発および投入をしてまいりました。今後も、高機能・高付加価値商品の開発および投入を中期的に継続しつつ、化粧品類や健康食品類の売上拡大策を検討・推進してまいります。
- ④ **収益性の改善** : 経費の見直しを徹底し、コスト削減を実行してまいりました。中長期的には、さらに販管費等の増加が見込まれるため、コスト構造の改善に取り組んでまいります。
- ⑤ **新規事業の開拓・展開** : 痩身エステとトレーニングを組み合わせた女性専用サロン事業および高齢者向け住宅紹介事業をテスト的に展開してまいりました。今後も、女性専用サロン事業においては、ウェブプロモーションを中心とした集客強化を図り、売上拡大に繋げてまいります。また、高齢者向け住宅紹介事業においては、効果的な営業手法の確立を図り、入居相談受付数および契約数の拡大に繋げてまいります。



# 「こんな着け心地は初めて！」と 言っていただけの自信があります。

2015年4月の発売以来、バストの揺れをおさえて大胸筋を鍛える※機能と、  
着け心地の良さでファンの輪が広がっているFA261美意識ブラジャー。  
その開発担当者に、開発の経緯やシャルレならではのこだわりについてインタビューしました。

※着用し、動作に負荷をかけることで大胸筋を鍛えるサポートをします。



マーケティング本部  
インナー・アパレル部  
インナー開発課  
本城 真理子

マーケティング本部  
インナー・アパレル部  
インナー開発課  
繊維製品品質管理士  
須磨 碧

## —美意識ブラジャー開発のきっかけを 教えてください。

**本城:**シャルレは、「女性を元気にする日本一のグループへ」という目標を掲げ、ものづくりをはじめとしたさまざまなことに取り組んでいます。そして女性を元気にするためには、子育て世代といわれる30代から40代の女性を応援でき、人に伝えたいような新しい商品を

開発する必要があると考えました。そこで、20歳から49歳の女性的美と健康に関する調査を行った結果、多くの女性が「老けたバストにはなりたくない」という思いを抱いていることがわかりました。

**須磨:**加齢や出産後の授乳などによってバストの悩みを抱える女性が多いということを実感すると同時に、バストが変化すると、残念なこと一気に老けた印象になって

しまうと分かりました。そこで、ブラジャーを着けたときにカップでバストラインを美しく整えるだけでなく、筋肉や骨格の構造と動きなど、身体とバストの構造の研究に取り組んだことで、「バストの揺れをおさえて大胸筋を鍛える」ということに着目して、新しいブラジャーを開発することになったのです。

**本城:**バストの悩みに対して「身体の内側からアプローチする」という新しい考え方は、これまでシャルレウエルネス商品で、女性的美と健康に身体の内側からアプローチしてきた、シャルレならではの発想といえます。

—美意識ブラジャーは、「揺れおさえ」「鍛える\*」「着心地」に関する特許を取得しています。

※着用し、動作に負荷をかけることで大胸筋を鍛えるサポートをします。

**本城:**「揺れ」をおさえ、動作に負荷をかけて「鍛える\*」

をサポートする機能を取り入れた設計に関する特許(第5465800号)は、バストを包み込むことで、上下・外側の揺れをおさえる「トライアングルパーツ」と、バスト上部とカップの間にできる隙間を埋めてフィット感を高めることで、バストの上下の揺れをおさえる「カバークッション」、腕を上げるたびに負荷をかけて大胸筋を鍛えるサポートをする「サイドキープパネル」、腕を上げたときに肩甲骨の動きに負荷をかけて大胸筋を鍛えるサポートをする「バックキープパネル」の4つの構造で取得しています。着用感や着用したときの美しさについての設計に関する特許(第5545903号)は、身体の動きにフィットして、アンダーのズレ上がりを防ぐ「バック部スライド構造」と、アンダーの圧迫感を軽減する「センタークロス構造」で取得しました。また、ブラジャーを着けたときに背

### 揺れおさえ

揺れおさえ 1

#### カバークッション

カバークッションが隙間を補整し、揺れをおさえます。  
特許第5465800号の付随技術

揺れおさえ 2

#### トライアングルパーツ

バストを包んで、上下・外側への揺れを軽減。  
特許第5465800号



### 鍛える

鍛える 1

#### サイドキープパネル

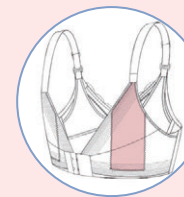
日常の動きで、腕を上げるたびに大胸筋を鍛えるサポートをします。  
特許第5465800号の付随技術



鍛える 2

#### バックキープパネル

肩甲骨の動きに負荷をかけ、大胸筋を鍛えるサポートをします。  
特許第5465800号の付随技術



### 着心地

着心地 1

#### センタークロス構造

左右のカップがそれぞれに動きやすくアンダーの圧迫感を軽減。  
特許第5545903号の付随技術



着心地 2

#### バック部スライド構造

表裏の生地が別々に動いてアンダーのズレ上がりを防ぎます。  
特許第5545903号



中の段差が気になる方も多いと思い、「バックキープパネル」を活かして、Vラインで背中を包み込む仕様にして、気になる段差を解消しました。そしてこれらの機能性と着心地をかなえるために、たくさんのパーツを使い、**82のパーツで構成しています**。また、多くのパーツを縫い合わせるため、**67の工程で縫い上げることになりました**。

—開発にあたって、

**最も苦労した点を教えてください。**

**須磨**：大胸筋を鍛えるための構造を完成させることに苦労しました。ブラジャーですから肩全体や腕を覆う構造にはできないため、骨格模型の腕を、何度も動かして骨格と筋肉の動きを調べました。あるとき、腕を動かすと肩甲骨の下部の「下角」が外側に大きく動くことに気づき、この「下角」あたりをおさえるパーツをつければ大胸筋を鍛えるサポートができると思いつきました。そのパーツが「バックキープパネル」です。

また、腕を動かすと胸の上部の筋肉が収縮して盛り上がりします。その部分に負荷をかけるパーツをつければ、大胸筋を鍛えるサポートができると思いつき、「サイドキープパネル」をつくりました。最終的に82のパーツになるまでに、さまざまなパーツをつけたり、外したりという作業をくり返しました。

**本城**：まず基本サイズで試作品を製作し、バストの揺れと筋肉の活動量に関する効果検証を行いました。基本の構造が確定した次は全34サイズの試作品を製作してフィッティングと修正をくり返しました。そのため、完成まで3年かかり苦労しました。



—開発担当者として、

**皆さまにメッセージをお願いします。**

**須磨**：この商品の長について実際試着してみるまでは、締め付けられるような印象を持つ方もおられるかもしれませんが、美意識ブラジャーは着け心地の良さにも徹的にこだわっています。**まずは、着け心地を実感してください。**

**本城**：家事や育児など日常の動作でバストケアをするだけでなく、着心地にこだわったセンタークロス構造とバック部スライド構造によって、腕を上げててもブラジャーがズレ上がりにくいのは本当に快適です。**この素晴らしい機能は、試着したとたんに「あ、すごい!」と感動の声がでる自信作です。**

eterrite  
AURAMAGE

愛されて5周年♪

エタリテ オーラマージュで、  
自信に満ちて輝く!

エタリテ オーラマージュは、  
おかげさまで5周年を迎えることが  
できました。

心までうるおい、満たすような贅沢な  
使用感と時代の先端をゆく、  
この上ない満足感。  
発売から5年を過ぎて、ますます人気の  
エタリテ オーラマージュシリーズ。

肌のハリ、ツヤが良  
くなったように感じる  
(50代)

しっとりして肌に  
よくなじむ(50代)

保湿感がとても良いと感じた。  
「肌のツヤが良いね」と人に  
言われた(50代)

愛用者からの声  
が届いています!

夜に使うと翌朝の  
しっとり感、お化粧の  
のりがとても良いと  
感じる(60代)

のびが良く、しっとり  
として使い心地が  
とても良い(40代)



※コメントは個人の感想であり、  
商品の効果を保証するものではありません。

被災地への災害支援

新潟県糸魚川市大規模火災に対し  
災害支援物資をお送りいたしました。

平成28年12月22日に新潟県糸魚川市で大規模火災が発生いたしました。

被害に遭われた地域の方々に対して心よりお見舞い申し上げますと共に、一日も早い復興を願っております。

当社は該当地域の状況を確認した後、同年12月27日に災害支援として、被害人数相当分の商品をお送りしました。



# 財務諸表の概要

(注)各財務諸表は主要な項目を表示しております。

## 貸借対照表

科目	当期	前期
	平成 29 年 3 月 31 日	平成 28 年 3 月 31 日
<b>流動資産</b>	<b>16,803</b>	<b>18,591</b>
現金及び預金	12,408	9,250
売掛金	78	71
有価証券	-	4,498
商品	3,670	4,160
貯蔵品	65	53
繰延税金資産	350	360
その他	243	213
貸倒引当金	△13	△17
<b>固定資産</b>	<b>5,705</b>	<b>5,630</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>2,550</b>	<b>2,396</b>
建物(純額)	1,187	1,209
土地	907	907
その他(純額)	455	279
<b>無形固定資産</b>	<b>858</b>	<b>875</b>
ソフトウェア	843	858
その他	15	17
<b>投資その他の資産</b>	<b>2,296</b>	<b>2,359</b>
投資有価証券	1,034	1,051
前払年金費用	803	728
繰延税金資産	89	166
その他	374	419
貸倒引当金	△5	△5
<b>資産合計</b>	<b>22,509</b>	<b>24,222</b>

資産の部

単位:百万円

科目	当期	前期
	平成 29 年 3 月 31 日	平成 28 年 3 月 31 日
<b>流動負債</b>	<b>2,354</b>	<b>2,389</b>
買掛金	638	811
未払金	836	857
未払法人税等	326	64
賞与引当金	223	292
その他	330	364
<b>固定負債</b>	<b>615</b>	<b>659</b>
売上割戻引当金	198	205
退職給付引当金	312	347
その他	104	105
<b>負債合計</b>	<b>2,969</b>	<b>3,048</b>
<b>株主資本</b>	<b>19,559</b>	<b>21,188</b>
資本金	3,600	3,600
資本剰余金	4,897	4,897
利益剰余金	11,061	13,985
自己株式	△0	△1,295
<b>評価・換算差額等</b>	<b>△19</b>	<b>△14</b>
その他有価証券評価差額金	△19	△14
<b>純資産合計</b>	<b>19,540</b>	<b>21,173</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>22,509</b>	<b>24,222</b>

(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。

負債の部

純資産の部

## 損益計算書

科目	当期	前期
	平成 28 年 4 月 1 日～ 平成 29 年 3 月 31 日	平成 27 年 4 月 1 日～ 平成 28 年 3 月 31 日
<b>売上高</b>	<b>18,068</b>	<b>18,836</b>
売上原価	9,406	9,467
売上総利益	8,661	9,369
販売費及び一般管理費	8,006	8,162
<b>営業利益</b>	<b>654</b>	<b>1,207</b>
営業外収益	28	59
営業外費用	2	7
<b>経常利益</b>	<b>680</b>	<b>1,259</b>
特別利益	27	131
特別損失	41	4
<b>税引前当期純利益</b>	<b>666</b>	<b>1,386</b>
法人税、住民税及び事業税	303	81
法人税等調整額	87	300
<b>当期純利益</b>	<b>276</b>	<b>1,004</b>

(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。

単位:百万円

## キャッシュ・フロー計算書

科目	当期
	平成 28 年 4 月 1 日～ 平成 29 年 3 月 31 日
<b>a 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,149</b>
<b>b 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>2,385</b>
<b>c 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,974</b>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,559
現金及び現金同等物の期首残高	10,849
現金及び現金同等物の期末残高	12,408

単位:百万円

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末に比べ15億59百万円増加し、124億8百万円となりました。

a 営業活動によるキャッシュ・フローは、11億49百万円の収入(前事業年度末は8億98百万円の収入)となりました。主な要因は、税引前当期純利益6億66百万円、減価償却費及びその他の償却費3億91百万円、たな卸資産の減少4億77百万円であります。

b 投資活動によるキャッシュ・フローは、23億85百万円の収入(前事業年度末は60億74百万円の収入)となりました。主な要因は、定期預金の減少29億円、有形固定資産の取得による支出3億91百万円であります。

c 財務活動によるキャッシュ・フローは、19億74百万円の支出(前事業年度末は4億22百万円の支出)となりました。主な要因は、自己株式の取得による支出14億25百万円、配当金の支払額4億79百万円であります。

(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。

## 会社の概要・株式の状況

### 会社の概要

#### ■ 概要 (平成29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 昭和50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 302名

#### ■ 役員 (平成29年6月29日現在)

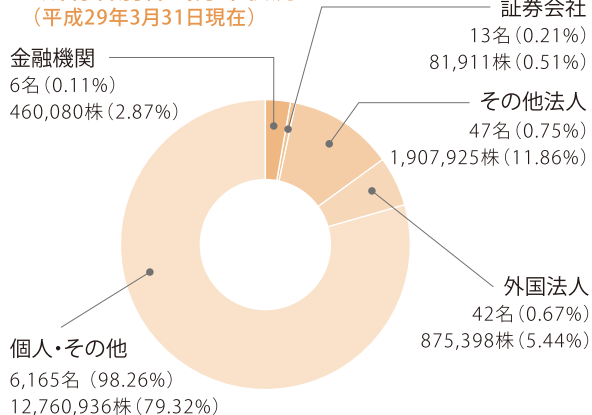
代表取締役社長 奥 平 和 良  
 取締役 平 山 修  
 取締役 出 口 みどり  
 取締役 奥 田 清 三  
 監査役 (常勤) 吉 田 金 吾  
 監査役 岸 本 達 司  
 監査役 井 出 久 美

### 株式の状況

#### ■ 株式の状況 (平成29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 6,273 名

#### ■ 所有者別株式分布状況



(注)所有者別株式分布状況については、自己株式を含めております。

#### ■ 大株主 (平成29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	9.38
(有) G & L	1,272,432	7.91
瀬 崎 五 葉	994,700	6.18
林 宏 子	877,699	5.46
林 勝 哉	823,500	5.12
林 達 哉	651,000	4.05
(有) L a m ' s	556,150	3.46
林 達 三	476,080	2.96
林 直 樹	380,225	2.36
林 英 明	284,825	1.77

(注)出資比率は、自己株式(12株)を控除して計算しております。

## 株主メモ・株式に関する手続きについて

### 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 <a href="http://www.charle.co.jp/company/outline/publicnotice.html">http://www.charle.co.jp/company/outline/publicnotice.html</a> (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 市場第二部
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】  
<http://www.charle.co.jp/company/outline/governance.html>  
 【シャルレホームページ】  
 「シャルレホームページ」⇒「株主・投資家のみなさまへ」⇒  
 「コーポレートガバナンス」を選択

### 株式に関する手続きについて

#### 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	
音声自動応答電話によるご請求 ☎ 0120-684-479 (通話料無料) インターネットによるダウンロード <a href="http://www.tr.mufg.jp/daikou/">http://www.tr.mufg.jp/daikou/</a>	

(※)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	口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
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)	