

さらに心地よく、もっときれいに。



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) <https://www.charle.co.jp/>



株主のみなさまへ

第35期
中間報告書

平成21年4月1日～平成21年9月30日

株式会社シャルレ
証券コード 9885

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



目指す企業像

「日々の生活に新たな
『豊かさの基準』を提案し続ける」
カンパニーへ

ブランドメッセージ

さらに心地よく、もっときれいに。

お客様が支持して下さるシャルレの商品価値は
着けたときの「心地よさ」と「美しさ」。
お客様の笑顔のためにシャルレは、
さらにその上をめざしつづけます。

Contents

P1	企業理念等
P2-4	トップインタビュー
P5	シャルレのこだわり舞台裏
P6	シャルレ ダイレクトサービス
P7-8	ブランド&シリーズラインナップ
P9-10	連結財務諸表の概要
P11	トピックス
P12	シャルレの CSR
P13	会社の概要・株式の状況
P14	株主メモ等



Top Interview

トップインタビュー

株主のみなさまへ

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は当社へのご支援を賜り、心よりお礼申し上げます。

ここに当社第35期中間期（平成21年4月1日～平成21年9月30日）の

報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

今後も業績と企業価値の向上を目指して邁進いたしてまいりますので、

一層の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21年12月

株式会社シャルレ 代表取締役社長

岡本 雅文

経営戦略について

社長に就任されて1年が経過しましたが、どのような思いで
経営に取り組まれてきましたか。

はじめに、社長就任から1年が経過いたしましたことを株主のみなさまにご報告いたしますとともに、当社の活動に多大なるご理解とご支援をいただいておりますことに感謝申し上げます。

日本経済は依然として不透明感が続いており、下着メーカーだけではなく、衣類をはじめとするアパレル産業に関わる多くの企業が大きな困難に直面しております。

そのような状況の中、当社は、この1年を通して、何よりも社内外の信頼回復と業績回復に努めてまいりました。

しかしながら、人を通して販売するという当社のビジネスモデルにおきましては、特約店の離脱や代理店の経営不振などが、当中間期の業績に大きな影響を及ぼしました。

私ども経営陣は、今まさに経営改革の正念場であり、株主・投資家のみなさまから託された責任の重さに身の引き締まる思いであります。

当社は、目指す企業像を「日々の生活に新たな『豊かさの基準』を提案し続ける」カンパニーへ」としております。

その基盤となるものは「シャルレらしい商品」であり、時代の変化に対応した商品やサービスを1日も早くお客さまに提供できる体制を整えることこそが、この難局に立ち向かう道筋であると考えております。

経営改革の一環として、今年の6月から経営体制が一新されました。どのような効果が出ていますか。

当社は、今年6月に開催された株主総会後からコーポレート・ガバナンスの強化を目的に機関設計を変更し、委員会設置会社から監査役会設置会社に移行いたしました。

これにより、経営の業務執行と監視体制を完全に分離することができ、さらに常勤監査役を置くことにより、監査役および監査役会は、常に会社の情報を把握できることになります。

つまり、経営改革を急ぐ私ども経営陣の決議や意思決定を大胆かつスピーディーに行えるとともに、牽制機能が働くことで、経営姿勢を明確にすることができるという相乗効果を期待いたしております。

今後、どのような成長戦略を描かれているのですか。

当社の基本理念、目指す企業像、ブランドメッセージは、創業当時から引き継がれてきたものを含み踏襲してまいります。

一方で、お客さまに提供する商品やサービスにつきましては、国内事業だけではなく、アジアに目を向けた当社企業グルー

プでのグローバル戦略を視野に入れてまいります。

日本の市場は成熟しており、今後は少子高齢化がより進行し、マーケットもマクロ的に小さくなることは明白です。そのため、当社ではグローバル戦略の布石として、既に香羅奈(上海)国際貿易有限公司を中国に設立しており、今後のアジアにおける市場開拓の拠点としてさらなる展開を図ってまいります。

また、国内事業におきましても、さらに抜本的経営改革を果敢に推し進めてまいります。

レディースインナー事業について

中間期においてのレディースインナー等卸売事業の状況はいかがだったでしょうか。

レディースインナー等卸売事業は、創業の精神である「お客様第一主義」のもと、「シャルレブランド再構築と商品力強化」、「特約店の活動活性化」、「愛用者基盤の拡大」などを戦略基本方針とした全社目標を掲げ、ビジネスメンバー（代理店、特約店、ビジネスメイト）への意識の共有化に注力してまいりました。

おかげさまで、社長就任後の経営方針や具体的な戦略や施策につきましては、ビジネスメンバーのみなさまには一定のご評価をいただけたものと認識しております。

しかしながら、ファンデーション、肌着・ショーツ類における既存商品の売上下降トレンドに歯止めをかけることができませんでした。加えて、化粧品・スキンケア類におきましても、売上が伸び悩み、結果として厳しいものとなりました。

現在の状況を打開するために、今後、具体的な経営戦略としてどのようなことをお考えですか。

レディースインナー等卸売事業におきましては、戦略基本方針を基に3つの重点課題（特約店の離脱食い止め、代理店の経営サポート、商品力の強化）に取り組んでまいりましたが、残念ながら大きな成果として結びついておりません。

そのため、現在、策定中の中期経営計画の中では、3つの重点課題を解決するために、何に注力すべきか、どのような形で取り組むべきかを見定め、明確にしております。

特に商品力につきましては、ファンデーション、肌着・ショーツ類、化粧品・スキンケア類の強化を図ってまいります。今後はさらに少子高齢化に対応するさまざまな商品開発や技術開発に取り組むことが重要になると考えております。

商品開発力の強化について、具体的に進められていることはありますか。

当社のものづくりの根底には「美と健康」という考え方があります。当社の商品がこれからの時代にも社会に必要とされる商品であり続けるためには、「美」にばかりとらわれるのではなく、「健康」をキーワードにした商品展開が必要になると感じております。

その答えの1つが、今年10月に腰に悩みを感じている方に向けて発売したサポートガードル「サポトレ」でございます。体の不具合を下着というインナーでサポートするための商品開発は、市場における競争力と独自性を存分に発揮できると考えております。なお、このガードルの技術的構造は当社が特許を取得したものです。

また「健康」というキーワードは、今後の当社の発展を支えるものとして期待しており、「当社が考える健康とは何か」をより具現化するために研究開発を進めてまいります。

これからの方向性について

企業グループとしての利益成長についてのお考えはいかがでしょう。

当社企業グループの利益成長として取り組むべきことは、どのような経営環境であれ、将来の成長の糧となる事業にスピードを持って対応することと考えております。

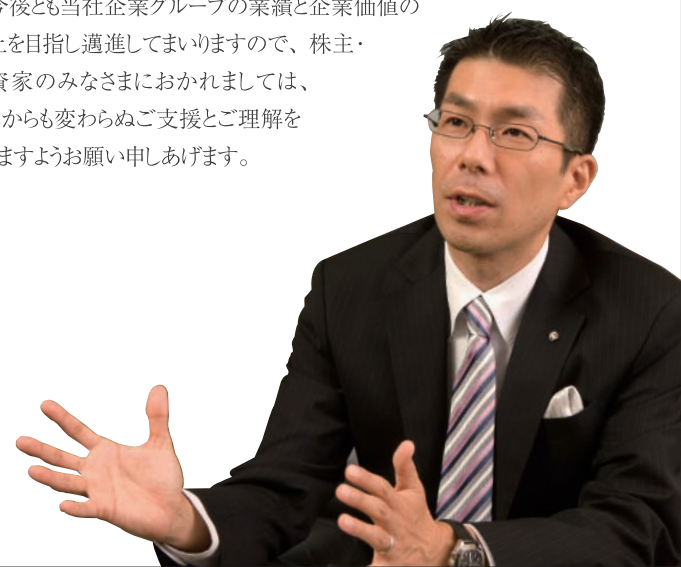
当社は、レディースインナー等卸売事業の業績回復に対する努力の手を緩めることなく、化粧品分野を強化していく方針を継続してまいります。

また「美と健康」をキーワードに、当社独自の健康の定義をつくることによりインナーや衣類、化粧品などで新しい展開が見えてまいります。

最後に株主・投資家のみなさまへのメッセージをお願いいたします。

当期も依然として厳しい経営環境の中ではありますが、私は短期・中期において当社企業グループでの発展に取り組むことで、新しいシャルレの礎を築いていけるものと確信しております。

今後とも当社企業グループの業績と企業価値の向上を目指し邁進してまいりますので、株主・投資家のみなさまにおかれましては、これからも変わらぬご支援とご理解を賜りますようお願い申し上げます。



シャルレの こだわり舞台裏

シャルレのものづくり

つくりたいものをつくるのではなく、
お客さまが望むものをつくる。

シャルレのものづくりの現場は、決して派手な舞台ではありません。

1センチにも満たない小さなボタンひとつの品質にこだわる場合があります。

納得できるまで根気強く、何度でもパターンをつくり直します。

モニター調査でも「ここまで徹底して行う企業はほかに見当たらない」と

協力会社のスタッフに驚かれるほど、惜しみなく時間をかけます。

どうしても必要な生地が見つからなければ、

欲しい生地をつくってしまうことも珍しくありません。

このこだわりが、シャルレのものづくりの伝統です。

なぜシャルレは、そうした手間暇かけたものづくりを続けているのでしょうか。

その理由は、シャルレ商品が人と人のつながりの中でお客さまに手渡されていくものだからです。

そこでは品質の良さが、シャルレ商品をお届けする人の信頼に直結するのです。

お客さまの声もダイレクトにものづくりの現場に届きます。

そんなお客さまとの距離が近い中で生まれる商品だからこそ、

なによりもお客さまの信頼に応えることが大切だとシャルレは考えます。

つくりたいものをつくるのではなく、お客さまが望むものをつくる。

シャルレのものづくりの原点が、そこにあります。

私たちは想をくもつとそれ以上に、

シャルレ

シャルレの通販、
始まりました。

大人には、贅沢も
実用も必要だから。

そのこだわり、心ゆくまで。
さまざまな経験を重むたからこを思い出せるものがあります。
その現点が成熟世代の美しさというものでないでしょうか。
ウランタ上の「美」に因るため、
カミロダ「デュデュシャルレ」を心ゆくまで観下さい。

「シャルレ ダイレクトサービス」とは

一般の消費者の方々や当社のメイトの皆さまが、現在の販売方法（訪問販売）に加え、当社ホームページや電話・FAX・郵送により、直接に商品を注文できる新たなサービス（通信販売）をいいます。

シャルレ ダイレクトサービスは、フリーダイヤルやホームページにてご確認することができます。

フリーダイヤル



0120-11-4860

受付
時間 10:00～16:00
(土曜・日曜・祝日除く)

ホームページ



<https://www.charle.co.jp/>

Brand & Series lineup

ブランド&シリーズラインナップ

CHARLE



ANCY et Rêve

アンシエレーヴ

ほんのり色づいた繊細なバラのレースが愛らしくフェミニンなイメージ。優しさと美しさのための繊細な気配りが、夢見る女性たちの心を、そっとときめかせます。



Charle Luxuär

シャルレラグジャ

ゆっくり年齢を重ねながら、ますます輝きを増していく女性たちへ。大人のボディーを優しく包み込む、柔らかな着心地と上質な肌触りが魅力です。



Devanna

デヴァンナ

美しさと心地よさの両方を求める女性たちに、デザイン、着心地、補整効果のすべてをぜいたくにカバー。シックなカラーバリエーションと上品な光沢が、優雅で魅力あふれるボディーを演出します。



肌日和

シムロヒ

快適さにこだわったソフトなフィット感、アウトターにひびきにくいシンプルなデザイン。柔らかな光に包まれるような安心感で、すっきりと心地よくボディーを包みます。



PALETTY

パレット

繊細で華麗なレースが織りなすリッチな雰囲気。しなやかな素材は、心と身体にそっと寄り添う…。より心軽やかに、より気持ち華やぐ、今の気分フィットします。



Charle

Hana-Shirley

いきいきと心がはずむパステルカラー。まるで素肌にとけ込むような、柔らかな着心地。優しく、優しく、ボディーを包む、ナチュラルなフィット感が人気のシリーズです。



Fache

ファージェ

休日などくつろぎの時間にふさわしい、軽やかな素材感と柔らかなフィット感。のびやかに、しなやかに、そして優しく、ボディーを心地よくサポートします。



C series

Cシリーズ

大人のボディーラインを整えるために、シャルレ独自の立体設計で補整効果を追求。ハードなコントロールパワーで、女性らしい、凛とした美しさを引き出します。



Charle Doresse

シャルレ ドレッセ

商品を着たときの美しさに加えて、心地よさから生まれる心の華やきがいつそう着る人を輝かせる、シャルレならではの上品なアウターです。

Lady's Brand

Skin Care Brand



etterrite

まいにちが、上質肌。より豊かに、より心地よく。上質な肌生活をもたらす成熟世代のクオリティスキンケア。

Hair&Body Care Brand



CHARAISE

シャルエーゼ

毎日の心地よい習慣の中に、美しさの力を見つけました。心までほぐして、すっとまとまる、つやのある髪に。髪だけでなく、地肌にも着目したヘアケアシリーズ。

Men's Brand



CHARLE REMUS

シャルレ リーマス

忙しい日々を過ごす男性たちに、心やすらぐ肌触りと快適な着心地を届けたい。良質な素材を厳選し、快適性にこだわった、シャルレオリジナルのメンズブランドです。

Charle Brand



CHARLE LIFE CONTENTS

優しい着心地のカットソーやナイト、上質な肌触りのタオルなど、シャルレの良さを実感できるアイテムたち。ライフスタイルの様々なシーンで活躍します。

Child Brand



C4U

Charle's Comfort Club for Children

子どもたちのデリケートな素肌のために、天然成分を中心とした素材をセレクト。3歳から15歳まで、成長にあわせて選べるラインナップでお届けします。

Sportswear Brand



CHARLE SPORTS

より動きやすく、より美しく。こだわりの着心地とスポーティーなデザインで、躍動感のある身体の動きをサポート。スポーツ時の体型を美しく見せる ウエアです。

Pick up

新シリーズ「シャルレ ドレッセ」誕生

— まとう、輝く、満たされる —

Charle Doresse

シャルレ ドレッセ

新しいあなたと出会う「Charle Doresse (シャルレ ドレッセ)」自分らしく歩む日々のスタイルを、気品ある美しさと心地よさで彩ります。



Elegance line

エレガンスライン



Royal line

ロイヤルライン



Select line

セレクトライン

連結財務諸表の概要

(注)各財務諸表は主要な項目を表示しております。

中間連結貸借対照表			単位: 百万円		
科目	当中間期 平成 21 年 9 月 30 日	前期 平成 21 年 3 月 31 日	科目	当中間期 平成 21 年 9 月 30 日	前期 平成 21 年 3 月 31 日
資産の部			負債の部		
流動資産	16,212	15,945	流動負債	3,289	3,067
現金及び預金	8,871	8,831	買掛金	1,541	966
売掛金	47	39	短期借入金	-	25
有価証券	1,778	1,777	未払金	1,143	1,317
商品	3,984	3,566	未払法人税等	33	58
繰延税金資産	1,000	1,296	事業整理損失引当金	5	54
その他	530	435	賞与引当金	257	246
貸倒引当金	△ 1	△ 1	その他	307	398
固定資産	6,444	7,100	固定負債	1,434	1,366
有形固定資産	2,296	2,337	売上割戻引当金	201	195
建物及び構築物	1,319	1,355	退職給付引当金	1,232	1,171
土地	907	907	負債合計	4,723	4,434
その他	68	73	純資産の部		
無形固定資産	554	517	株主資本	18,464	19,004
投資その他の資産	3,593	4,244	資本金	3,600	3,600
投資有価証券	1,554	2,207	資本剰余金	4,897	4,897
前払年金費用	1,208	1,229	利益剰余金	11,167	11,707
その他	870	847	自己株式	△ 1,200	△ 1,200
貸倒引当金	△ 39	△ 40	評価・換算差額等	△ 531	△ 393
			その他有価証券評価差額金	△ 529	△ 380
資産合計	22,656	23,045	為替換算調整勘定	△ 1	△ 12
			純資産合計	17,933	18,611
			負債純資産合計	22,656	23,045

(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。

中間連結損益計算書			単位: 百万円		
科目	当中間期 平成 21 年 4 月 1 日～ 平成 21 年 9 月 30 日	前中間期 平成 20 年 4 月 1 日～ 平成 20 年 9 月 30 日	科目	当中間期 平成 21 年 4 月 1 日～ 平成 21 年 9 月 30 日	前中間期 平成 20 年 4 月 1 日～ 平成 20 年 9 月 30 日
売上高	11,448	12,957	a. 営業活動によるキャッシュ・フロー	605	788
売上原価	6,256	6,612	b. 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 530	3,583
販売費及び一般管理費	4,885	4,962	c. 財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 585	△ 601
営業利益	306	1,382	現金及び現金同等物に係る換算差額	2	△ 1
営業外収益	34	84	現金及び現金同等物の増減額（減少:△）	△ 509	3,767
営業外費用	5	37	現金及び現金同等物の期首残高	4,108	5,869
経常利益	334	1,429	現金及び現金同等物の中間期末残高	3,599	9,636
特別利益	18	230			
特別損失	1	7			
税金等調整前中間純利益	351	1,652			
			法人税、住民税及び事業税	15	463
			法人税等調整額	295	70
中間純利益	40	1,118			

(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。

中間連結キャッシュ・フロー計算書			単位: 百万円		
	当中間期 平成 21 年 4 月 1 日～ 平成 21 年 9 月 30 日	前中間期 平成 20 年 4 月 1 日～ 平成 20 年 9 月 30 日		当中間期 平成 21 年 4 月 1 日～ 平成 21 年 9 月 30 日	前中間期 平成 20 年 4 月 1 日～ 平成 20 年 9 月 30 日
a. 営業活動によるキャッシュ・フロー	605	788			
b. 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 530	3,583			
c. 財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 585	△ 601			
現金及び現金同等物に係る換算差額	2	△ 1			
現金及び現金同等物の増減額（減少:△）	△ 509	3,767			
現金及び現金同等物の期首残高	4,108	5,869			
現金及び現金同等物の中間期末残高	3,599	9,636			
当中間連結会計期間末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ 5 億 9 百万円減少し、 35 億 9 9 百万円となりました。					
営業活動によるキャッシュ・フローは、6 億 5 百万円の増加（前中間期は 7 億 88 百万円の増加）となりました。主な要因は、税金等調整前中間純利益 3 億 5 1 百万円、たな卸資産の増加額 4 億 5 3 百万円、仕入債務の増加額 5 億 7 5 百万円であります。					
投資活動によるキャッシュ・フローは、5 億 30 百万円の支出（前中間期は 3 5 億 83 百万円の増加）となりました。主な要因は、定期預金の増加額 5 億 50 百万円、有価証券及び投資有価証券の売却及び償還による収入 5 億 1 百万円、無形固定資産の取得による支出 3 億 4 2 百万円であります。					
財務活動によるキャッシュ・フローは、5 億 85 百万円の支出（前中間期 6 億 1 百万円の支出）となりました。主な要因は、配当金の支払額 5 億 7 9 百万円であります。					

中間期の業績について

当中間期における当社企業グループの売上高は 114 億 48 百万円（対前中間期比 11.6％減）、営業利益は 3 億 6 百万円（同 77.9％減）、経常利益は 3 億 34 百万円（同 76.6％減）となりました。また、繰延税金資産の一部を取り崩したことなどにより当中間純利益は 40 百万円（同 96.4％減）となりました。

■レディースインナー等卸売事業

当中間期におけるレディースインナー等卸売事業におきましては、前年に掲げた中期経営戦略の基本方針である「シャトルブランド再構築と商品力強化」「特約店の活動活性化」「愛用者基盤の拡大」に加え、「ビジネスメンバー（代理店、特約店、ビジネスメイト）の育成拡大」、「生活コミュニティの創出」を新たな基本方針として掲げ、ビジネスメンバーに対し徹底した意識の共有化を行いつつ、その戦略を段階的に実行してまいりました。その一部として基幹商品の販売強化やビジネスメンバーの活動活性化を目的とした施策を実行し、また、5 月より訪問販売の補充チャネルとして一般顧客やメイト会員への通信販売を展開しております。

商品面では、毎年人気を博し、売上の一部をピンクリボン運動支援に寄与している「5 days ショーツ」を 7 月に発売し、販売状況につきましては前年並みに推移しました。8 月には消費喚起及び愛用者の拡大を目的に、評価の高い特定商品を対象に一定期間の値引販売を当社で初めて行い、結果として販売状況は好調に推移いたしました。また、近年低迷が続いているファンデーション類につきましては、基幹商品の販促強化を目的とした「スタイルアップキャンペーン」を 9 月から 11 月の期間で実施し、売上拡大を図っております。アウトター類につきましては、ターゲット層を明確にしたライン展開を構築し、「シャルレ ドレス」としてシリーズ化を行い、積極的にプロモーション活動を実施いたしました。9 月より秋冬向けのカットソーやパンツ等を順次発売しております。化粧品類につきましては、6 月から 7 月にかけて化粧品の愛用者拡大及び販促強化を目的に「エタリテス ムーススタート キャンペーン」を実施し、対象商品におきましては好調に推移し

たものの、基礎化粧品全体では前年を下回る結果となりました。8 月には前年に発売したシャンプー、コンディショナーのポンプタイプと詰め替え用を新たに発売し、販売状況は好調に推移いたしました。

営業施策面では、4 月に全代理店を対象にした「第 2 6 回シャルレ代理店セミナー」を実施し、戦略項目の落とし込み及び意識の共有化を行いました。一方で、ビジネスメンバーの活動支援策として「オープンギャラリー」及び「スマイルアップセミナー」を実施し、ビジネス活動の促進を図りました。また、秋冬の需要期に併せ、9 月から 11 月の期間において代理店・特約店を対象にした「オタタム プレゼント 2 0 0 9」を実施し、活動意欲の喚起、並びに売上拡大を図っております。

このように積極的な事業活動を展開し、市場における優位性の高い商品は好調に推移したものの、依然として続くファンデーション類を主とした定番商品の売上低迷や基礎化粧品全体の販売不振、加えて長引く消費マインドの冷え込みも影響し、レディースインナー等卸売事業の売上高は 114 億 24 百万円（対前中間期比 11.4％減）となりました。また、営業利益は 3 億 99 百万円（同 74.1％減）となりました。

■情報サービス事業

情報サービス事業におきましては、主力商材であるタッチペンの優位性と独自性を追求し、国内外において、あらゆる分野における需要の提案と積極的な販路開拓を行ってまいりました。国内におきましては、野鳥の愛好家団体を対象に商品の販売を主体とした事業運営を展開してまいりました。海外におきましては、次世代タッチペンの開発及び販路の新規開拓に積極的に取り組んでまいりました。

これらの結果、売上高は 10 百万円（対前中間期比 97.3％増）となり、営業損失は 44 百万円（前年同中間期は 54 百万円の営業損失）となりました。

CHARLE

Topics 1

女性の身体の悩みに着目した健康系商品が登場 腰を“サポトレ”～サポートしながら歩く筋トレ～

F E 2 6 1 ガードル（腰サポート・ハイウエスト）は、4つの設計を備え、その技術的構造は当社が特許取得しています（特許第4024287号）。

4つの
設計

1 腰痛体操の理論を取り入れた設計

身生地とパワーネットの2重構造

2 骨盤を正しい位置へと安定させる設計

前身頃と後身頃にボーンを使用し、腰部のパワーネットで骨盤を後ろに引っ張り、正しく整える構造

3 腰を支える設計

腰部と腹部を身生地とパワーネットで支え、腹圧を高める設計

4 良い姿勢をキープする設計

良い姿勢をキープさせるためのハイウエストタイプ



Topics 2

CHARAISE シャルエーゼ



シャルエーゼに家族で使える うれしいサイズが仲間入り。

シャルエーゼ ヘアケアシリーズに愛用者からの要望により、長い期間使えるたっぷり容量のポンプタイプとお得なつめかえが登場！さらに便利に、使いやすくなりました。

シャルレのCSR



シャルレは、ピンクリボン運動を応援しています。

●「ピンクリボン運動」とは、乳がんの早期発見・早期診断・早期治療の大切さを啓蒙するための活動です。

シャルレは、「女性の美と健康に関する商品を提供する会社」として2004年よりピンクリボン運動に参加・活動しています。ピンクリボンスマイルウォークへの協賛や商品（5daysショーツ）の売上の一部をNPO法人J.P.O.S.H（日本乳がんピンクリボン運動）に寄付いたしました。

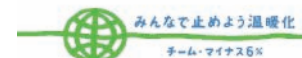


5daysショーツ



ひとと地球に優しいリヨセル

「リヨセル」は、計画栽培された樹から生まれた天然パルプが原料。さらに製造段階で環境汚染を防止し、地球環境に配慮したエコロジー素材。シャルレは、エコロジー素材として注目されている「リヨセル」をもとに着心地のよさと吸湿性にも優れた商品を提供しています。



シャルレはチーム・マイナス5%に参加しています。

会社の概要・株式の状況

(平成 21 年 9 月 30 日現在)

会社の概要

概要

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・化粧品等の販売（卸売） および企業グループの運営管理
社 員 数	350 名

役員

代表取締役社長	岡 本 雅 文
常 務 取 締 役	橋 本 欣 也
取 締 役	馬 場 博 明
取 締 役	脇 田 純 一
監 査 役 (常 勤)	柴 崎 真 一
監 査 役	木 村 圭 二 郎
監 査 役	西 本 和 生

シャルレグループ企業の概要

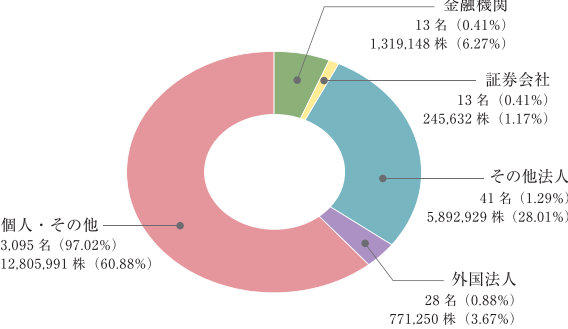
香羅奈（上海）国際貿易有限公司	
所 在 地	中華人民共和国上海市
資 本 金	650 万米ドル
事 業 内 容	中国における下着・服装類・ギフト商品 および関連する商品の輸入、販売
株式会社エヌ・エル・シー コーポレーション	
所 在 地	東京都
資 本 金	100 百万円
事 業 内 容	IT 機器の企画、開発、販売 およびサポート事業

株式の状況

株式の状況

発行可能株式総数	84,000,000 株
発行済株式の総数	21,034,950 株
株 主 数	3,190 名

所有者別株式分布状況



大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数 (株)	出資比率 (%)
(有) G & L	3,802,432	19.62
(有) L a m ' s	1,581,050	8.16
林 雅 晴	1,508,925	7.79
林 宏 子	1,037,699	5.36
林 勝 哉	957,100	4.94
瀬 崎 五 葉	954,700	4.93
林 達 哉	954,700	4.93
林 達 三	504,880	2.61
林 ト ミ エ	473,650	2.44
(株)三菱東京UFJ銀行	420,268	2.17

(注) 1. 出資比率は、自己株式 (1,658,370 株) を控除して計算しております。
2. 当社の自己株式持株数は、議決権を有しておりませんので、上記の表から除外しております。

株主メモ

決 算 期	毎年 3 月 3 1 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

[ご注意]

- 株券電子化に伴い、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。

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		お問合せ先
- 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 (※)	特別口座管理機関	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 お問合わせ先 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 http://www.tr.mufg.jp/daikou/
- 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	株主名簿管理人	

(※) 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		お問合せ先
- 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	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 お問合わせ先 0120-094-777 (通話料無料)
上記以外のお手続き、ご照会等		口座を開設されている証券会社等にお問合せください。