

# 第17期 事業報告書

平成10年2月1日から平成11年1月31日まで

# NICE CLAUPE



株式会社 ナイスクラップ  
証券銘柄コード：7598

# Message from

## 社長メッセージ



代表取締役社長  
菊地 博已

SPAのパイオニアとして、  
高成長・高収益を  
実現しました。

お陰様で、昨年12月に店頭公開を果たしました。

当社は、1982年に婦人服の卸売業としてスタートしました。その後、85年には原宿に第一号の直営店をオープンして小売業を併営し始め、90年からは直営ショップの本格展開に着手し、モノづくりのノウハウを兼ね備えた小売業、いわゆるSPAへと業態転換を図りました。

そして、94年にはいくつかのブランドを統合して、「NICE CLAUP(ナイスクラップ)」ブランドへ一本化し、ブランド力の強化を図りました。

このような経過を辿って、設立から17年目の昨年12月に、念願の株式公開を果たすことができました。

当社はこの17年間、多数の競合他社の中で売上を確実に伸ばしてきました。この最大の理由は、「ナイスクラップに行けば何か新しいものが見つかる」という期待を、常にお客様に提供してこれたからだと考えています。特定のデザイナーに頼り、つくりたいものを売る「プロダクトアウト」の発想から脱皮しきれない企業に対して、当社は、一貫して消費者の声をMD(マーチャンダイジング)に反映し、トレンドを的確に捉えた商品を提供してきたのです。

これからも、より高度な事業システムを追求し、消費者に対して新しい付加価値の提案を目指していきます。

株式公開後、初めて発行するこの事業報告書におきまして、当社の事業内容、経営戦略等について、ご説明申し上げたいと思います。

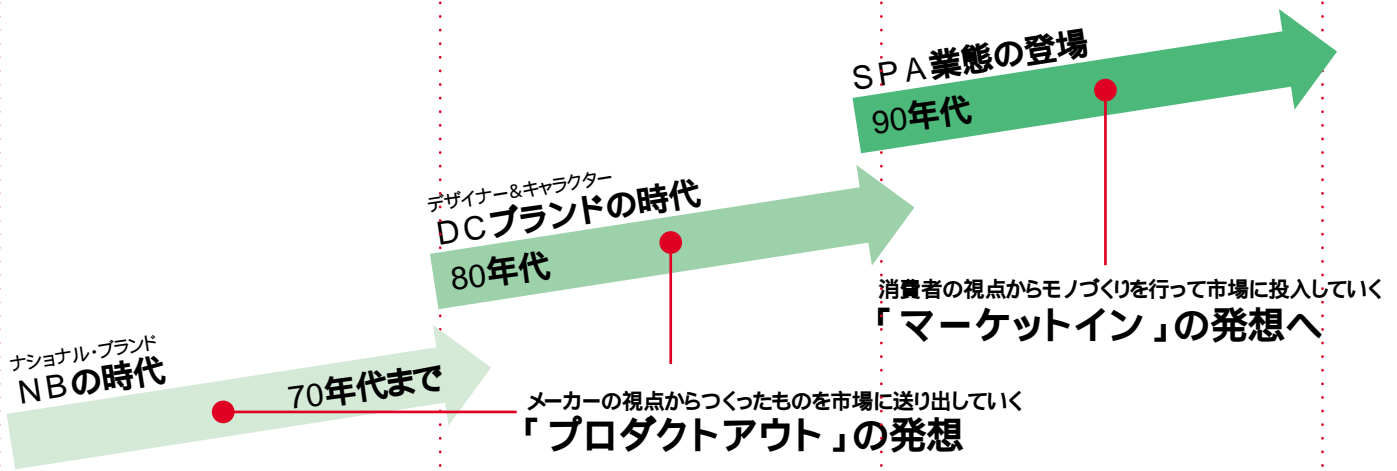
株主の皆様におかれましては、今後ともご支援を賜りたく、よろしく願い申し上げます。

SPAを基本とした当社の事業システムの特徴は、第一に、消費者トレンドにいち早く応えるスピードです。

当社では、商品の企画・生産・販売を一貫して行っているため、すべての機能が内在しています。そのため、アパレルメーカーと比べると、消費者トレンドの変化をキャッチしてから商品化するまでのスピードが非常に早いのが特徴です。この迅速さは、特に、シーズン途中で消費傾向が変化してしまった場合などに大きな差となって現れます。当期の秋冬シーズンを例に具体的にご説明しましょう。昨年の12月上旬は気温が高く、そのためコートなどの重衣料が不振でした。そこで、これを即座に察知して「ニットのロングカーディガン」などの代替品を企画し、期中生産を行って市場に投入しました。その結果、実際に冬季の売上は回復に向かいました。このように、顧客ニーズの早期吸い上げによる即対応を実現できるのがSPAを基本とした当社事業システムの特徴であり、これによって、店頭消化率が向上し、シーズン中の見切り処分(バーゲンなど)を減らすことができるため、他業態に比べて高い利益率を確保しています。

トレンドの変化を迅速に捉え、お店が常に消費者ニーズを満たした商品で構成されている……このことは、ブランドの提案力を中長期的に維持していくためにも、極めて重要な要素なのです。「ナイスクラップに行けば何か新しいものが見つかる」という期待を与え続ける上で、SPAは重要な役割を果たしているのです。

# From the President



第二の特徴は、中間コストの削減により高い収益性を実現していることです。

また、小売業と比較した場合、「中間コスト」の差によって、収益力に大きな差が出ています。

小売業では、消費者に販売するための商品をメーカー各社から仕入れなければなりません。アパレルメーカーから直接仕入れる場合でも、卸売業者から仕入れる場合でも、仕入金額は、実際に製造に掛かった原価にメーカーや卸売業者の利益が乗った金額となります。小売業の場合、メーカー等が乗せるこの利益が中間コストとなり、自

社生産を基本とするSPAに比べると、中間コストが非常に大きな金額となってしまいます。つまり、SPAは、他業態に比べて、中間コストを削減することで高い収益性を実現しているのです。

この中間コストをはじめとする経費は、事業規模が小さいうちは、気になるほどのものではありませんが、規模の拡大につれて、経費が1%違うだけでも、金額的には非常に大きなものとなります。これからの時代は、売上拡大を大きく見込めない経済環境が想定されます。そうした中では、企業間格差は、収益構造の差によって生まれて

きます。当社ではSPAを基本とした事業システムをさらに高度化していくことで、独自の収益構造の向上を図っていきたく考えています。

アパレルメーカー、小売業の両業態とも、収益改善に向けて、SPAを目指す動き出てきています。しかし、両業態とも多くの課題を抱えており、業態転換には相当の時間を要するものと思われます。従って、当面、SPAのバイオニアとしての当社の優位性は揺るぎないものと確信しています。

## SPA

Speciality store retailer of Private label Apparel

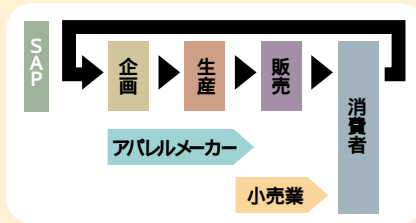
SPAとは、

アパレル商品の企画から、生産、最終販売まで自社で一貫して行う

「アパレル製造小売業」のことです。

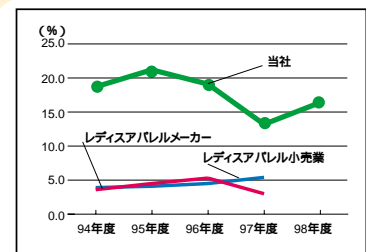
SPAは、

アパレルメーカーとしての機能(企画・生産)と、小売業としての機能(販売)の2つの側面を備えた、新しい業態です。



### 業態別の売上高営業利益率比較

レディスアパレルメーカーは、大手13社の平均で算出。  
レディスアパレル小売業は、大手10社の平均で算出。



# Message from

## 社長メッセージ

ライフスタイルマーケティングを導入し、消費者の多様化を的確に捉えた提案を展開しています。

ライフスタイルマーケティングによるターゲット・セグメンテーション。

当社のもう一つの大きな特徴は、従来のアパレル業界でとられていた手法とは異なる独自のマーケティング手法を導入している点です。従来のマーケティングでは、年齢や職業など、消費者のハード部分を切り口としたもので、これによってターゲット(ブランドの購買対象者)の選定、ブランドのイメージづくり、広告・販促戦略の立案等を行っていました。しかし、消費者のニーズがますます多様化している今日、このような方法ではターゲットを捉えきれなくなっています。年齢や職業、性別を超えて、価値観や感性などで消費者を分類しなければ、販売対象を明確に特定できなくなってきたのです。例えば、高度経済成長期なら、「30代の核家族」というような設定で十分でした。しかし、価値観の多様化した今日では、アウトドア指向の家族、スポーツ好きの家族、カルチャー指向の家族等々、同じ30代の核家族世帯でも、様々なライフスタイルに細分化しています。また、同じ家族の中でも指向性の分化が進んでいます。

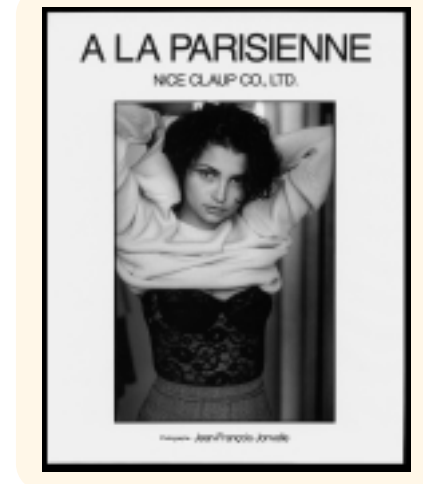
そうした変化をいち早く捉えて、当社では、ライフスタイルを切り口としたマーケティングを業界に先駆けて導入したのです。

ターゲットは、「トレンドに敏感な、おしゃれな都市型生活を楽しむヤング層の女性」。

ライフスタイル・マーケティングによって設定された「NICE CLAUP」ブランドのメイン・ターゲットは「トレンドに敏感な、おしゃれな都市型生活を楽しむ

ヤング層(女性)」です。この層が、どのようなおしゃれ意識を持ち、どんなことに関心があるのか、そしてどのようなライフスタイルを持っているのか等を分析することで、ライフスタイルMDを基本とした商品開発を行い、彼女たちの価値観に合致した売り場演出や広告イメージをつくり、そして彼女たちが最も多く購読していると思われるファッション誌で情報発信を行っていく、というように、すべての施策をライフスタイル・マーケティングで構築していきます。

このように、彼女たちが持つライフスタイル・イメージにぴったりあてはまるファッション提案を前面に押し出すことで、「NICE CLAUP」ブランドへのシンパシー(共鳴・共感)を醸成し、価値観によって結ばれたファンとしての固定化が果たされています。



ナイスクラブのマーケティング

ライフスタイル  
(消費者の感性部分)が  
基本

価値観  
生活関心事  
テイスト  
生活習慣、等  
おしゃれ意識

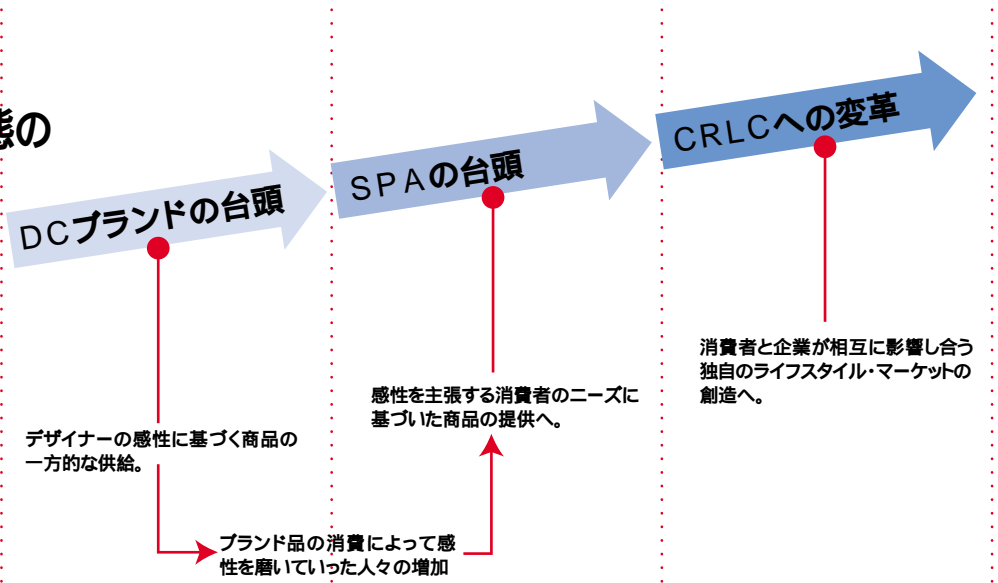
従来のマーケティング

ライフステージ  
(消費者のハード部分)が  
基本

年齢  
職業  
性別  
地域、等  
家族構成

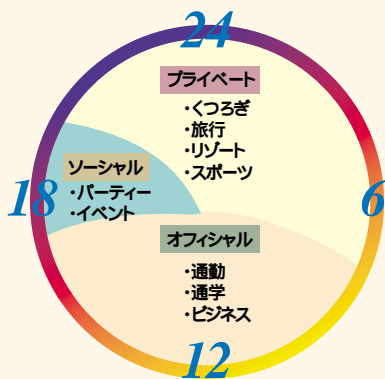
# From the President

SPAを超えた新業態の構築を目指して、CRLCへの変革を図ります。



## 展開シーンの拡大へ

おしゃれな都市型女性のあらゆる生活シーンをカバー



新しい付加価値の提案を目指して。

現在、「NICE CLAUP」という名称は、ヤング層向けのブランドとしての認知を確立しています。しかし、ライフスタイルマーケティングという当社独自の考え方を進めていく中では、究極的には、おしゃれな都市型女性のライフスタイルそのものを象徴するストアネームとなるようなコーポレート・アイデンティティを確立していきたいと思えます。

その一つの方向として、ターゲット層のあらゆる生活シーンに対応した商品開発を展開していきたいと考えています。具体的には、従来のカジュアルに加えて、オフィシャル・フォーマル、インナー・ホーム、リゾートトラベル・スポーツ、などのシーンに対応した商品の展開を計画しています。

さらに、当社が実行してきたSPAという業態の形についても、次のステップへの高度化を果た

していきたいと思えます。SPAにおいては、消費者と企業との間に確かに双方向の関係が確立されていますが、どちらかといえば消費者ニーズの高い商品の提供にウエイトが大きく置かれており、企業サイドからの新しい付加価値の提供はまだ十分にはできていません。そこで当社では次なる目標として、当社サイドからもより多くの新しい付加価値を提案していくことで、消費者と企業が相互に影響し合う独自のライフスタイル・マーケットを創造していくことを目指します。企業ポリシーを「CRLC(チェーンリアクティング・リテラー・オブ・ライフスタイル・マーケティング・コーポレーション)」と名付け、今後は、従来のSPAを超えた新しいアパレル製造小売業の構築に向かって、積極的に取り組んでいきたいと思えます。





**NICE CLAUP**



A 45-



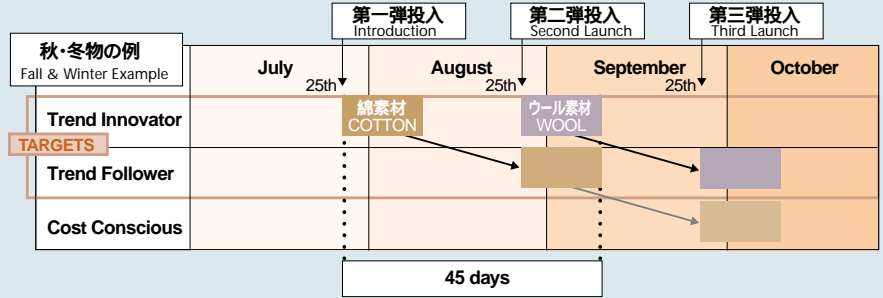
# Sales Strategy

## 販売戦略

当社では、「一つの商品には売れる時間が限られている」と捉えて、45日を1サイクルとして商品化計画を立案し、期間内に商品を確実に売"きる"ことで、高い在庫回転率を生み出しています。消費サイクルと購買パターンを組み合わせることで商品の投入時期と投入アイテムを決定し、各時期に対象とするターゲットも、トレンドの先取りに対する考え方によって3種類に分類して、45日1サイクルの販売戦略を構築しています。

つまり、このサイクルは、生産や販売の都合で決めたものではなく、あくまでも消費者の分析に基づいているため、お客様に対して、常に新しい商品が店頭と並んでいるという印象を与え、購買意欲を促進する効果的なサイクルとなっています。

ナイスクラップの考える45日サイクル(秋冬物を例に)

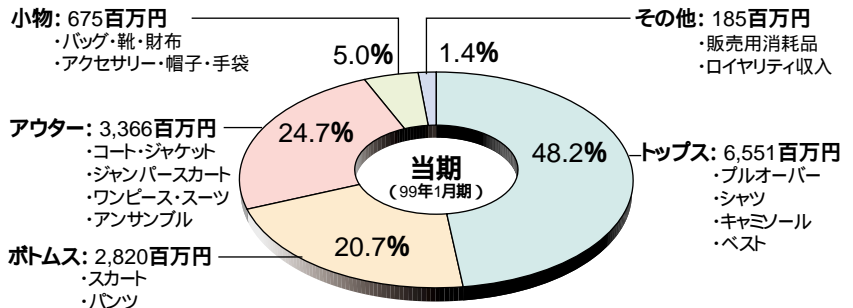


45日を1サイクルとした独自の販売戦略。

# 45 day Product Cycle

## Sales Breakdown

品目別売上構成比





# *Nice Claup*





# Stores

## 店舗運営

3形態のショップ展開で、好バランスの店舗運営。

当社は、直営店、一種のフランチャイズであるC/S(コンセッションナー・ショップ)、卸売を行っているL/S(ローカル・ショップ)の3形態のショップを展開しています。店舗数としては、今後、直営店の数を相対的には増やしていく方針ですが、基本的には、10大都市深耕を目的に「直営店」を、30万人規模の地方都市への進出として「C/S」や「L/S」を、というように、目的に応じた展開を行っています。

全体の約6割を占める直営店の売上高。

直営店は、SPAを効率的・効果的に機能させていく上で重要な拠点ですが、同時に、売上高への貢献も非常に高い役割を担っています。当期は、前期より導入したMDの改革(現場スタッフへの権限委譲など)が軌道に乗り始めるなどにより、特に直営店における売上が大きく回復し、直営店部門の当期売上高は、8,104百万円(110.9%増)となりました。

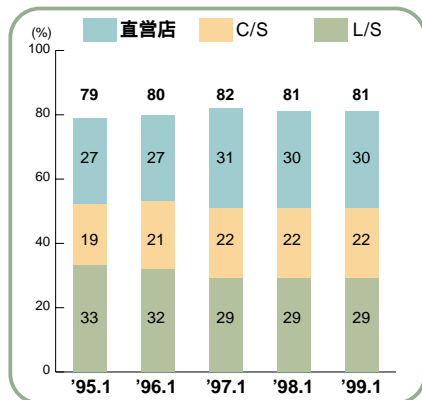
直営ショップの大型化による収益拡大を図っています。

97年1月期から、直営店の店舗数がほぼ横這いの中で、売り場面積は増加しています。これは、当社の経営戦略である「ライフスタイルの提案」を実現し、収益拡大を図っていくために、店舗の大型化を実施しているからです。ターゲットに対して、より魅力的な売り場をつくっていくためには、例えば、店頭で商品を効果的に演出するVMD(ビジュアル・マーチャンダイジング)の充実が必要なのです。こうした技法を駆使しながら、坪効率を維持したまま、店舗の大型化を図っていきます。

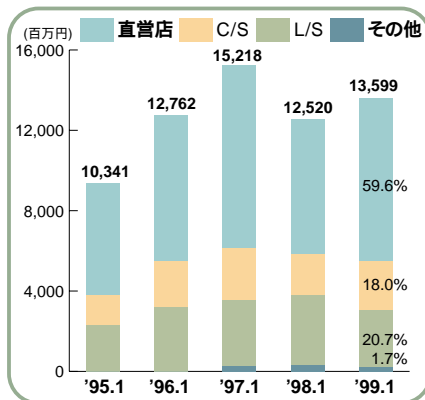
直営店、C/S、L/Sの3つの形態で店舗を展開。

# has three formats.

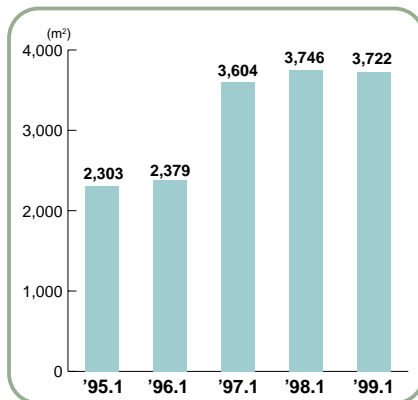
形態別店舗数



形態別売上高構成



直営店の売り場総面積

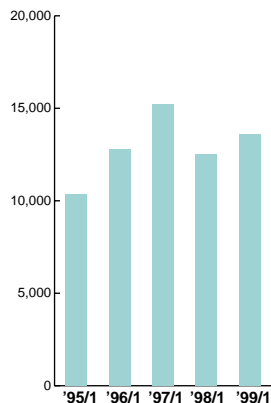


# Financial Highlights

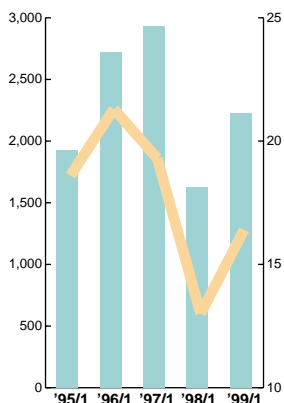
## 財務ハイライト

|                | 第13期<br>94.2.1 ~ 95.1.31 | 第14期<br>95.2.1 ~ 96.1.31 | 第15期<br>96.2.1 ~ 97.1.31 | 第16期<br>97.2.1 ~ 98.1.31 | 第17期<br>98.2.1 ~ 99.1.31 |
|----------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 売上高 (百万円)      | 10,341                   | 12,762                   | 15,218                   | 12,520                   | 13,599                   |
| 経常利益 (百万円)     | 1,923                    | 2,721                    | 2,932                    | 1,625                    | 2,228                    |
| 売上高経常利益率 (%)   | 18.6                     | 21.3                     | 19.3                     | 13.0                     | 16.4                     |
| 当期利益 (百万円)     | 776                      | 1,188                    | 1,454                    | 891                      | 1,033                    |
| 売上高当期利益率 (%)   | 7.5                      | 9.3                      | 9.6                      | 7.1                      | 7.6                      |
| 総資産 (百万円)      | 4,926                    | 7,273                    | 8,323                    | 9,159                    | 11,703                   |
| 株主資本 (百万円)     | 1,951                    | 3,256                    | 4,743                    | 6,534                    | 8,039                    |
| 株主資本比率 (%)     | 39.6                     | 44.8                     | 57.0                     | 71.3                     | 68.7                     |
| ROE (%)        | 49.6                     | 45.7                     | 36.4                     | 15.8                     | 14.2                     |
| キャッシュフロー (百万円) | 505                      | 772                      | 987                      | 1,242                    | 746                      |
| 設備投資額 (百万円)    | 255                      | 469                      | 266                      | 76                       | 129                      |

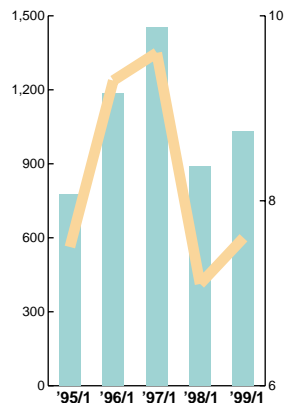
売上高



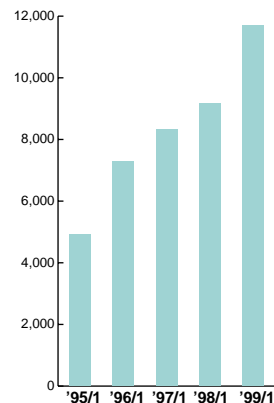
経常利益  
売上高経常利益率



当期利益  
売上高当期利益率



総資産



## 第17期 営業の概要

### 当期の業績

当期における我が国経済は、金融システム不安の深刻化を中心に、各方面で不況の影響が続出し、特にリストラの延長ともいえる雇用・賃金情勢の悪化は社会的不安までひきおこすほどの極めて厳しい景況で推移しました。

当アパレルないし小売業界におきましても、個人消費の長期的低迷は、業界内の全段階において深刻な影響をもたらし、有力企業が破綻する等本格的な不況の中で終始しました。

このような状況のもと、内部的には前年度の反省点を徹底的に追求してこれを改善したうえで、当社は安定的な営業活動を展開し、新規店舗開設こそなかったものの、従前以上の基本に忠実できめ細かく顧客の要望を組み入れた的確かつタイムリーな商品造りと適宜なサービスに努めてまいりました。

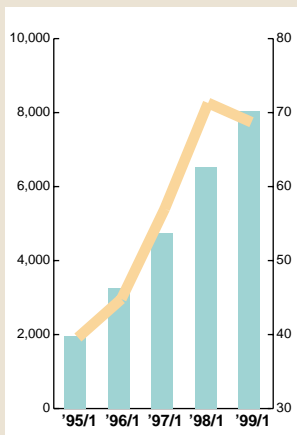
その結果、営業成績については、売上高13,599百万円(前期比8.6%増)、経常利益2,228百万円(前期比37.1%増)、当期利益1,033百万円(前期比15.9%増)と増収増益となりました。

### 来期の計画

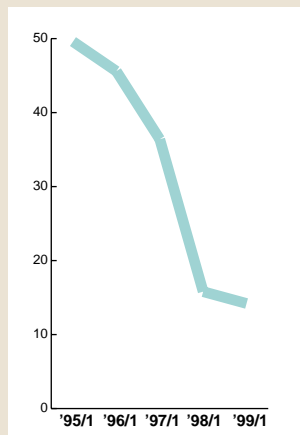
今後の見通しにつきましては、小売業にとっては引き続き極めて厳しい冷え切った状況が続くと考えられますが、このような時期こそ当社固有のマーチャндаイジング力と消費者主体の物造りを強力に推進すると同時に、若い女性のライフスタイルに向けての新たな角度からの提案と若干の新規店舗の開設を効果的に織りまぜて参ります。具体的には1)新たなライフシーンへの提案2)直営店の増強3)既存店の増強等をてがけ、業績予想の売上高14,750百万円、経常利益2,421百万円を達成する所存であります。

なお、平成11年1月27日開催の取締役会において、韓国の株式会社大賢の第三者割当による額面普通株式312,500株の取得を決議し、平成11年2月12日総額3,000百万韓国ウォン(300百万円)にて取得を完了しております。

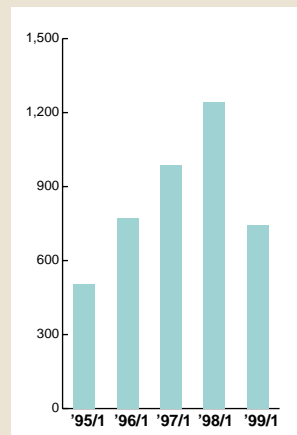
株主資本  
株主資本比率



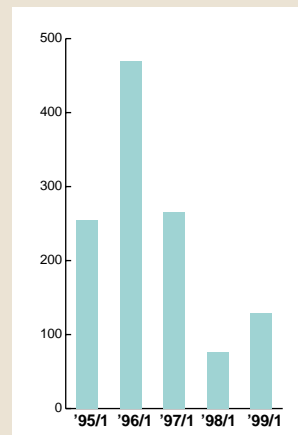
ROE(株主資本利益率)



キャッシュフロー



設備投資額



# Financial Statement

## 財務諸表

| 貸借対照表         |                   | 第17期             | 第16期            | 貸借対照表             |                  |
|---------------|-------------------|------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| (単位：千円)       |                   | 当期               | 前期              | (単位：千円)           |                  |
|               |                   | (平成11年1月31日現在)   | (平成10年1月31日現在)  |                   |                  |
| 科目            | 金額                | 金額               | 金額              | 科目                | 金額               |
| <b>(資産の部)</b> |                   |                  | <b>(負債の部)</b>   |                   |                  |
| 流動資産          | 10,290,521        | 7,800,674        | 流動負債            | 3,311,141         | 2,310,022        |
| 現金及び預金        | 6,453,531         | 4,749,488        | 買掛金             | 853,490           | 703,908          |
| 受取手形          | 22,553            | 26,632           | 短期借入金           | 706,000           | 812,000          |
| 売掛金           | 1,576,792         | 1,359,691        | 一年以内返済予定長期借入金   | 19,992            | 71,992           |
| 有価証券          | 1,611,814         | 1,210,004        | 未払金             | 418,950           | 437,342          |
| 商品            | 459,309           | 303,668          | 未払法人税等          | 835,000           | 33,000           |
| 材料            | 78,589            | 25,071           | 未払事業税等          | 228,000           | 19,000           |
| 貯蔵品           | 13,971            | 9,506            | 未払消費税等          | 73,823            | 70,317           |
| 前払費用          | 19,269            | 19,568           | 未払費用            | 71,667            | 71,210           |
| 未収入金          | 59,362            | 101,234          | 預り金             | 47,102            | 44,003           |
| その他           | 9,826             | 6,308            | 賞与引当金           | 30,000            | 29,000           |
| 貸倒引当金         | 14,500            | 10,500           | 返品調整引当金         | 27,000            | 18,000           |
|               |                   |                  | その他             | 115               | 248              |
| 固定資産          | 1,413,096         | 1,358,715        | 固定負債            | 353,164           | 314,735          |
| 有形固定資産        | 444,708           | 449,098          | 長期借入金           | 111,702           | 131,694          |
| 建物            | 227,231           | 238,867          | 退職給与引当金         | 48,938            | 38,822           |
| 車輛運搬具         | 14,301            | 26,156           | 役員退職慰労引当金       | 192,524           | 144,218          |
| 器具備品          | 99,804            | 80,702           |                 |                   |                  |
| 土地            | 103,371           | 103,371          | <b>負債合計</b>     | <b>3,664,305</b>  | <b>2,624,758</b> |
| 無形固定資産        | 3,448             | 3,398            | <b>(資本の部)</b>   |                   |                  |
| 電話加入権         | 3,448             | 3,398            | 資本金             | 768,520           | 558,000          |
| 投資等           | 964,938           | 906,218          | 法定準備金           | 882,700           | 504,570          |
| 投資有価証券        | 34,764            | 46,257           | 資本準備金           | 807,750           | 479,620          |
| 出資金           | 110               | 110              | 利益準備金           | 74,950            | 24,950           |
| 長期貸付金         | -                 | 7,661            | 剰余金             | 6,388,092         | 5,472,061        |
| 長期前払費用        | 76,908            | 48,213           | 任意積立金           | 5,000,000         | 4,200,000        |
| 保険積立金         | 214,057           | 147,193          | 別途積立金           | 5,000,000         | 4,200,000        |
| 敷金及び保証金       | 355,971           | 369,746          | 当期未処分利益         | 1,388,092         | 1,272,061        |
| 会員権           | 82,626            | 82,626           | (うち当期利益)        | (1,033,190)       | (891,181)        |
| 商品ファンド        | 200,000           | 200,000          | <b>資本合計</b>     | <b>8,039,312</b>  | <b>6,534,631</b> |
| その他           | 500               | 4,500            |                 |                   |                  |
| 貸倒引当金         | -                 | 90               | <b>負債及び資本合計</b> | <b>11,703,617</b> | <b>9,159,390</b> |
| <b>資産合計</b>   | <b>11,703,617</b> | <b>9,159,390</b> |                 |                   |                  |

| 損益計算書<br>(単位：千円) | 第17期                              | 第16期                             |
|------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
|                  | 当期<br>(自平成10年2月1日<br>至平成11年1月31日) | 前期<br>(自平成9年2月1日<br>至平成10年1月31日) |
| 科目               | 金額                                | 金額                               |
| (経常損益の部)         |                                   |                                  |
| 営業損益             |                                   |                                  |
| 営業収益             | 13,599,876                        | 12,520,179                       |
| 売上高              | 13,599,876                        | 12,520,179                       |
| 営業費用             | 11,363,597                        | 10,867,092                       |
| 売上原価             | 7,074,448                         | 6,888,743                        |
| 販売費及び一般管理費       | 4,289,149                         | 3,978,349                        |
| 営業利益             | 2,236,278                         | 1,653,087                        |
| 営業外損益            |                                   |                                  |
| 営業外収益            | 33,300                            | 29,010                           |
| 受取利息及び配当金        | 12,044                            | 10,102                           |
| 有価証券利息           | 12,962                            | 8,728                            |
| その他              | 8,292                             | 10,179                           |
| 営業外費用            | 41,296                            | 56,823                           |
| 支払利息             | 15,947                            | 20,255                           |
| 有価証券評価損          | 13,302                            | 7,021                            |
| その他              | 12,046                            | 29,546                           |
| 経常利益             | 2,228,281                         | 1,625,274                        |
| (特別損益の部)         |                                   |                                  |
| 特別利益             | 50,375                            | 50,081                           |
| 固定資産売却益          | -                                 | 12,109                           |
| 匿名組合投資益          | 50,375                            | 32,437                           |
| 貸倒引当金戻入益         | -                                 | 5,534                            |
| 特別損失             | 42,406                            | 54,887                           |
| 固定資産売却損          | 1,583                             | 19,734                           |
| 固定資産除却損          | 40,823                            | 35,153                           |
| 税引前当期利益          | 2,236,251                         | 1,620,467                        |
| 法人税及び住民税         | 1,203,060                         | 729,286                          |
| 当期利益             | 1,033,190                         | 891,181                          |
| 前期繰越利益           | 354,901                           | 380,880                          |
| 当期末処分利益          | 1,388,092                         | 1,272,061                        |

## 重要な会計方針

### 1. 有価証券の評価基準及び評価方法

市場性のある有価証券 ... 移動平均法による低価法  
市場性のない有価証券 ... 移動平均法による原価法

### 2. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

商品、材料 ..... 個別法による原価法  
貯蔵品 ..... 最終仕入原価法

### 3. 固定資産の減価償却の方法

有形固定資産 ..... 法人税法の規定に基づく定率法  
長期前払費用 ..... 法人税法の規定に基づく定額法

### 4. 繰延資産の処理方法

新株発行費は支出時に全額費用処理しております。

### 5. 引当金の計上基準

・貸倒引当金  
債権の貸倒れによる損失に備えるため、法人税法の規定に基づく繰入限度額(法定繰入率)に加え個別債権の回収可能性を検討して計上しております。

・賞与引当金  
従業員に対して支給する賞与に備えるため、法人税法の規定による支給対象期間に基づく繰入限度額を計上しております。

・返品調整引当金  
売上済み商品の返品の損失に備えるため、法人税法の規定に基づく繰入限度額を計上しております。

・退職給与引当金  
従業員の退職給与の支払に備えるため、期末自己都合退職金要支給額から特定退職金共済制度の給付額を控除した額を計上しております。

・役員退職慰勞引当金  
役員の退職慰勞金の支払に充てるため、内規に基づく期末要支給額を計上しております。  
なお、当該引当金は商法287条ノ2に規定する引当金であります。

### 6. 消費税等の会計処理

消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。



## 配当政策

当期の配当金は、一株当たり15円とさせていただきます。

当社は、安定経営の根幹をなす株主の皆様からのご支援とご協力に報いるため、配当性向を重視した利益配当政策を基本として継続してまいり所存でございます。

一方、株主の皆様からお預かりしている大切な資金を有効に活用し、安定的な業容拡大のための基盤づくりを行っていくことも同時に重要な課題として認識しております。従いまして、業績の進捗状況、将来展望等を総合的に勘案し、財務体質の強化を図りながら、その都度、配当水準の向上に努めてまいりたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、当社のこうした方針をご理解いただき、引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

なお、当期の配当性向は、15.7%となっております。

### 利益処分

(単位：千円)

|         | 第17期<br>当期 | 第16期<br>前期 |
|---------|------------|------------|
| 当期末処分利益 | 1,388,092  | 1,272,061  |
| 利益処分額   |            |            |
| 利益準備金   | 50,000     | 50,000     |
| 株主配当    | 162,510    | 67,160     |
| 別途積立金   | 800,000    | 800,000    |
| 計       | 1,012,510  | 917,160    |
| 次期繰越利益  | 375,582    | 354,901    |

### 株式の状況 (平成11年1月31日現在)

|               |             |
|---------------|-------------|
| ・会社が発行する株式の総数 | 26,864,000株 |
| ・発行済株式の総数     | 10,834,000株 |

(注) 当期中における発行済株式の増加の内容は次のとおりであります。

|                      |            |
|----------------------|------------|
| 平成10年4月28日付株式分割による増加 | 3,358,000株 |
| 平成10年12月10日公募増資による増加 | 760,000株   |

|      |      |
|------|------|
| ・株主数 | 800名 |
|------|------|

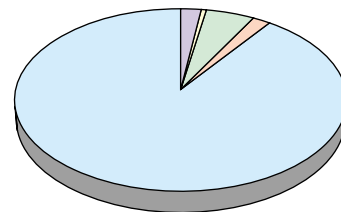
### 大株主

| ・株主名・  | ・持株数・      | ・持株比率・ |
|--|------------|--------|
| 菊地博巳   | 6,291,600株 | 58.1%  |
| 菊地友子   | 576,000    | 5.3    |
| (有)キイ・ライン  | 364,680    | 3.4    |
| 菊地舞  | 182,400    | 1.7    |
| (株)東京三菱銀行<br>モルガン・ミニーズ リミテッド<br>レンディング ジェネラル<br>クライアツ アカウト | 150,000    | 1.4    |
| 住友信託銀行(株)  | 126,000    | 1.2    |
| (株)富士銀行  | 120,000    | 1.1    |
| 日本生命保険(相)  | 108,000    | 1.0    |
| 東洋信託銀行(株)  | 98,000     | 0.9    |

### 株式分布状況

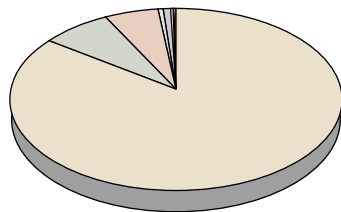
#### 所有者別分布

|        |      |
|--------|------|
| 金融機関   | 2.3% |
| 証券会社   | 0.6  |
| その他の法人 | 5.3  |
| 外国法人等  | 1.9  |
| 個人・その他 | 89.9 |



#### 所有数別分布

|           |       |
|-----------|-------|
| 1単位以上     | 84.9% |
| 5単位以上     | 7.6   |
| 10単位以上    | 5.6   |
| 50単位以上    | 0.8   |
| 100単位以上   | 0.9   |
| 500単位以上   | 0.1   |
| 5,000単位以上 | 0.1   |



# Corporate Data

## 企業データ

### 会社概要 (1999年1月31日現在)

- **会社名**  
株式会社ナイスクラブ
- **所在地**  
〒150-0041  
東京都渋谷区神南1丁目6番12号  
渋谷コロナンビル  
TEL 03-3476-6411  
FAX 03-3476-7492
- **設立**  
1982年9月1日
- **事業内容**  
婦人服並びに関連雑貨等の  
企画・製造・販売
- **資本金**  
768,520千円
- **決算期**  
1月末日
- **従業員数**  
314人(男43名 女271名)
- **店舗数**  
直営店 30店舗  
コンセッショナーショップ 22店舗  
ローカルショップ 29店舗

### 役員 (1999年4月28日現在)

|         |       |
|---------|-------|
| 代表取締役社長 | 菊地博巳  |
| 専務取締役   | 寒川敬治  |
| 取締役     | 野坂嘉明  |
| 取締役     | 宮野宏明  |
| 取締役     | 赤川裕之  |
| 取締役     | 杉山敏朗  |
| 取締役     | 柳生幹夫  |
| 常勤監査役   | 遠藤恭輝  |
| 監査役     | 小川憲久  |
| 監査役     | 飯万島宏明 |

## ネットワーク

- 直営店
- ▲ コンセッショナーショップ
- ローカルショップ



## 株主メモ

---

### 決算期

1月末日

### 定時株主総会

毎年4月

### 株主確定日

1月末日

### 1単位の株式数

1,000株

### 名義書換代理人

東京都千代田区丸ノ内一丁目4番3号  
東洋信託銀行株式会社

### 同事務取扱場所

〒137-8081  
東京都江東区東砂七丁目10番11号  
東洋信託銀行株式会社証券代行部  
TEL 03-5683-5111

### 同取次所

東洋信託銀行株式会社 本店及び  
全国各支店

### 公告掲載新聞

日本経済新聞

## NICE CLAUP Co.,LTD.

〒150-0041  
東京都渋谷区神南1丁目6番12号  
渋谷コロナンビル  
TEL 03-3476-6411 FAX 03-3476-7492