



Right-on.

Right-on.®

Report

第37期 報告書
2015.8.21 - 2016.8.20



株式会社 ライトオン
〒305-8503 茨城県つくば市吾妻1丁目1 1番1
Tel. 029-858-0321 (代)
URL <http://right-on.co.jp/>

株主の皆様へ

To Our Shareholders

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。

第37期営業のご報告

●経営環境

当期におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善が続く中で、緩やかな回復基調が続きました。しかしながら先行きについては、英国のEU離脱問題等、不確実性の高まりや海外景気の下振れなどによる影響が懸念される状況で推移いたしました。

●営業のご報告

このような状況の中、当社はお客様に選ばれ続けるジーンズショップであるために、より魅力的な商品・サービスの提供に努め、売上・利益の最大化を図ってまいりました。

商品面におきましては、ベーシックアイテムの強化やナショナルブランド商品の強化、価値あるプライベートブランド商品の開発に努めてまいりました。ナショナルブランドにおいては、各取引先様との多様な取り組みによって、別注商品の開発など品揃えを充実させてまいりました。プライベートブランドにおいては「モコモコジーンズ」（裏地に毛足の長いシャギーフリース起毛を使用した柔らかい肌ざわりと保温性を兼ね揃えた商品）等、機能的でオシャレな商品、高品質の商品をお求めやすい価格帯にて展開し、

MISSION

私たちは、人々の生活を楽しく豊かなものにするため、世代を超え、愛され続けるジーンズの魅力を発信していきます。

POLICY

1. お客様を第一に考え、お客様に喜んでいただける会社を目指します。
2. 誠実さと公正さをもって、社会から信頼される会社を目指します。
3. 人を育て、人を活かし、働き甲斐のある会社を目指します。

幅広いお客様にご満足いただけるよう努めてまいりました。

販売促進面におきましては、幅広い層に人気のタレントを起用したTVCMにポスター等の店頭プロモーションを絡め、豊富に取り揃えた商品と分かりやすい売場を一体化してお客様へのアピールを強化し、主力商品の販売を拡大いたしました。また、他業種とのコラボレーション企画、地域別・個店別販促の実施などにより集客力の向上に努めてまいりました。

販売面におきましては、顧客満足度を高めるために、好感度の接客・サービスの確立に努めてまいりました。社外の接客ロールプレイングコンテストにおいて好成績を収めるなど、日々の接客ロールプレイングを通じて、販売員としてのレベルアップを図ってまいりました。

店舗展開におきましては、イオンモール四條畷店（大阪府四條畷市）をはじめとして24店舗を出店するとともに、効率化を図るために26店舗を閉鎖し、当期末店舗数は514店舗となりました。また、店舗活性化のためにリニューアルを積極的に実施し、新たな店舗デザインを採用、より訴求力の高い新仕器の展開など、魅力的な店舗空間づくりに努めてまいりました。

●第37期の実績

売上概況といたしましては、上半期は、記録的な暖冬の影響により防寒アウター等の苦戦はあったものの、秋物商品の堅調な推移、大きく仕掛けた「MOCOMOCO」シリーズのヒット、強化を図ったベーシックアイテムや豊富に取り揃えたナショナルブランド商品の好調な販売等によって売上は伸長いたしました。下半期は、前倒しで投入を行った春物商品等は、春先より気温の高い日が続いたこともあり好調でしたが、訴求力の弱かった盛夏・晩夏商品の販売は伸び悩み苦戦いたしました。以上の結果、売上高は86,462百万円（前期比10.5%増）となりました。

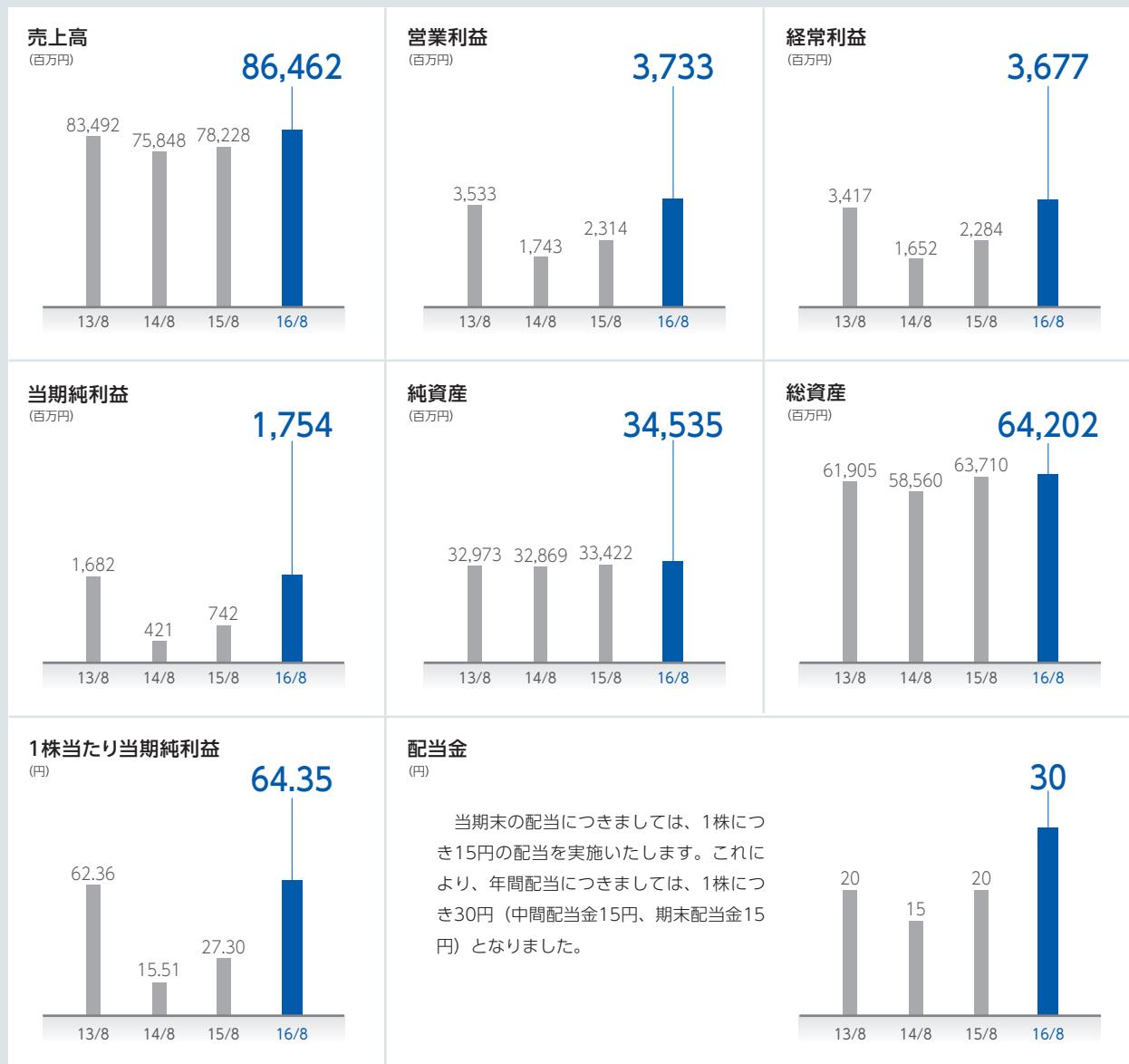
部門別では、ボトムス部門の売上高は27,739百万円（前期比6.2%増）、カットソー・ニット部門の売上高は25,402百万円（前期比14.0%増）、シャツ・アウター部門の売上高は15,142百万円（前期比9.1%増）となりました。

利益面につきましては、営業利益は3,733百万円（前期比61.3%増）、経常利益は3,677百万円（前期比61.0%増）、当期純利益は1,754百万円（前期比136.4%増）となり、季節商品の値下げロス増加による売上総利益率の低下はあったものの、増益の結果となりました。



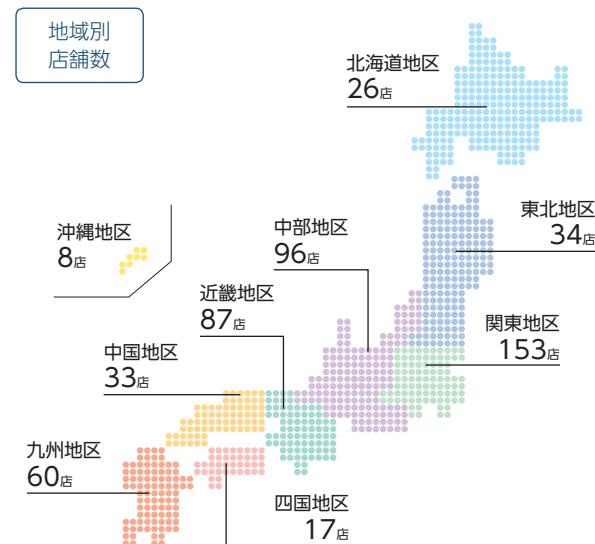
代表取締役社長 横内達治

Financial Highlights



出店状況

全国で 合計 514 店舗 (2016年8月20日現在)	
業態別店舗数	ライトオン 476
	フラッシュリポート 15
	チャイム 13
	バックナンバー 9
	バックナンバーキッズ 1
	合計 514



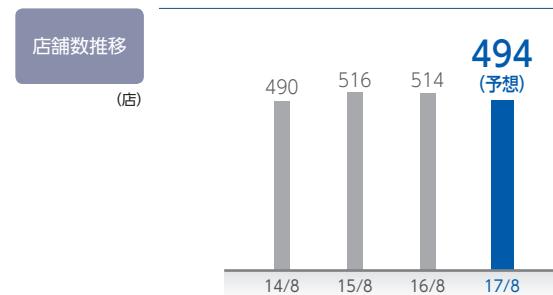
次期の見通し

次期の見通しにつきましては、引き続き緩やかな景気回復が続くと期待されるものの、依然として海外景気の下振れにより国内景気が下押しされるリスクがあるなど、不透明な状況となっております。

このような状況の中、当社は選ばれ続けるジーンズショップであるために、幅広いお客様にご満足いただける品揃え、魅力的な販売促進活動、接客サービスの向上に努め、売上・利益の最大化を図ってまいります。

次期の業績見通しにつきましては、売上高91,000百万円、営業利益4,050百万円、経常利益4,000百万円、当期純利益2,000百万円を見込んでおります。

	金額	前期比
第38期業績予想	売上高 910億円	5.2%増
	営業利益 40億円	8.5%増
	経常利益 40億円	8.8%増
	当期純利益 20億円	14.0%増



中期経営計画「NEXT 36」

2017年8月期～2019年8月期

IRサイトにて「決算説明会資料」を公開しています。

<http://right-on.co.jp/ir/>



ライトオンはブランディングの基礎を築き、
ジーンズカジュアルのリーディングカンパニーを目指します

当社は、2017年8月期から2019年8月期までの36ヶ月（3年間）を対象とする中期経営計画「NEXT 36」を発表いたしました。

当社のビジネスモデルはナショナルブランドからプライベートブランドまで幅広く圧倒的な品揃えでお客様の要望に応える「品揃え型ジーンズショップ」です。国内外のSPA企業がアパレル市場で存在感を示す中、当社はジーンズカジュアルのリーディングカンパニーとして市場全体の活性化・拡大を図ります。

全店舗を顧客満足度
「**地域 No.1 店舗**」にする

過去最高水準の売上
1,000億円の達成

「NEXT 36」主要施策

- 商品計画の精度向上
- 商品力の強化
- 販売力の強化
- 販売促進の強化
- ブランディングに向けて
- 積極的なリニューアル
- Eコマース事業の本格化
- ロジスティクスの進化
- 人材開発・教育
- 新たな出店への挑戦



	中期目標	長期目標
売上高	1,000億円	2,000億円
既存店伸長率（年平均）	102.5%以上	102.5%以上
売上総利益率	50%以上	52%以上
経常利益率	7%以上	12%以上
ROE	8%以上	15%以上
配当性向	30%以上	40%以上

各施策の詳細は次のページをご覧ください。

中期経営計画「NEXT 36」 | 主要施策

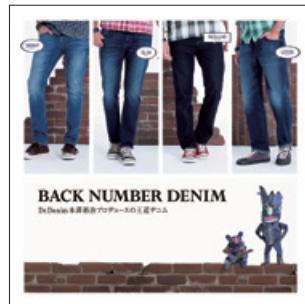
1 商品計画の精度向上

真の5適「適時・適品・適量・適所・適価」を実現するための「より細やかな商品計画（52週商品計画）」や「各店舗の特性を加味した商品計画（個店別商品計画）」など商品計画の精度向上を行います。



2 商品力の強化

「MD検証の強化による商品の差別化、あるべき商品の品揃えの実現」、「品質のさらなる向上、QRの仕組みづくりなどサプライチェーンの強化」、「ナショナルブランドの強化（デニムブランドをはじめとした圧倒的な品揃え）」など商品力の強化を推進します。



Dr.Denim 本澤氏監修による究極のベーシックデニム



ハスの葉構造+撥水加工により、驚きの撥水機能を持つウォーターバリア素材

3 販売力の強化

「教育の拡充、継続的な日々の研鑽による販売知識・技術の強化」や「お客様の声を商品・サービスの改善につなげる」など販売力を強化します。

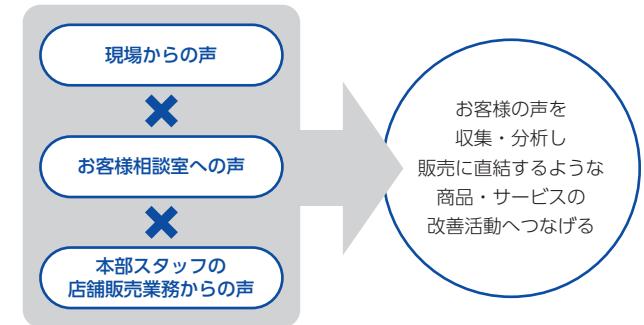


4 販売促進の強化

「TVCM」、「アプリの利便性の向上などCRMの強化」、「動画で商品の良さをわかりやすく表現（店頭、WEB、SNS）」など販売促進を強化します。



IRサイトにて「決算説明会資料」を公開しています。
<http://right-on.co.jp/ir/>



IRサイトにて「決算説明会資料」を公開しています。

<http://right-on.co.jp/ir/>



5 ブランディングに向けて

「店舗設計・内装やインスタプロモーションの変革に向けた超一流のクリエイターの起用」、「VMDの確立（見やすく買いやすい売場の実現、プレゼンテーション能力の向上）」などブランディングに向けた視覚的表現を統一します。



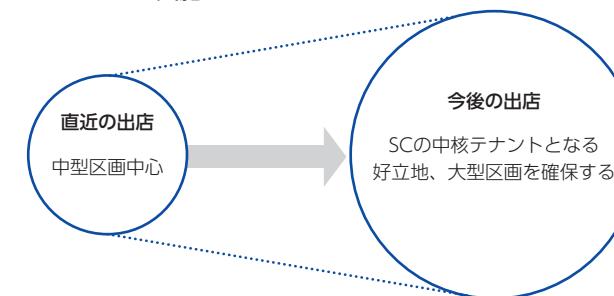
店舗設計・内装
SUPER POTATO 杉本 貴志 氏



インスタプロモーション
株式会社goen[®] 森本 千絵 氏

6 積極的なリニューアル

「既存店の活性化、売上増」と「好立地、大型区画への新規出店の可能性をひろげる」ための積極的なリニューアルを実施します。



7 Eコマース事業の本格化

「既存ECの売上拡大（オムニチャネル化の推進、1to1マーケティングへのシステム投資、コンテンツ強化、ECロジスティクス業務の機能向上）」、「新規EC店舗の出店」、「越境ECを含む海外展開」などEコマース事業を本格化します。

出店中の
インターネットモール



8 ロジスティクスの進化

「物流機能の集約によるリードタイムの短縮」、「海外アソートの強化による国内物流加工費の削減」、「店舗作業の物流移管による店舗ローコストオペレーションの推進」などロジスティクスを進化させます。

海外センターの増設

全ての生産国に海外センターを設置し、国内での物流加工費を削減する



29拠点（2016年8月20日現在）

9 人材開発・教育

「将来に向けての積極的な人材投資（教育体系の整備、変革・挑戦する行動を評価する人事制度の構築・運用、現場への責任と権限の委譲、外部人材の積極招聘）」、「東京オフィスの機能強化（人材採用活動、商品企画の拠点としての機能を追加）」など人材開発・教育を強化します。

全国の店長が一堂に会し行われる研修

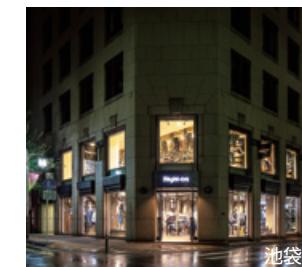


10 新たな出店への挑戦

「ライトオン業態に次ぐ柱となる業態の開発^(※1)」、「海外出店^(※2)」、「アウトレットモールへの出店」、「都市部への出店、旗艦店の開発」など新たな出店への挑戦を行います。

※1. 2017年春、新業態 Naughty Dogを出店予定。

※2. 2017年春、初の海外（台湾）出店を予定。



貸借対照表 (要旨)

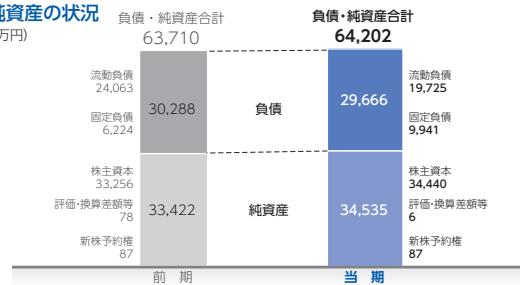
(単位:百万円)

科目	前期	当期
	(2015年8月20日現在)	(2016年8月20日現在)
資産の部		
流動資産	40,592	40,680
現金及び預金	21,775	16,993
売掛金	1,383	1,557
商品	15,174	19,143
その他	2,258	2,986
固定資産	23,118	23,521
有形固定資産	11,063	11,653
無形固定資産	484	545
投資その他の資産	11,570	11,322
資産合計	63,710	64,202

●資産の状況
(単位:百万円)

(単位:百万円)

科目	前期	当期
	(2015年8月20日現在)	(2016年8月20日現在)
負債の部		
流動負債	24,063	19,725
固定負債	6,224	9,941
負債合計	30,288	29,666
純資産の部		
株主資本	33,256	34,440
資本金	6,195	6,195
資本剰余金	6,481	6,481
利益剰余金	23,679	24,699
自己株式	△ 3,100	△ 2,936
評価・換算差額等	78	6
新株予約権	87	87
純資産合計	33,422	34,535
負債純資産合計	63,710	64,202

●負債・純資産の状況
(単位:百万円)

POINT

資産 当期末の総資産は、前期末に比べて491百万円増加し、64,202百万円となりました。流動資産は、前期末に比べて88百万円増加し、40,680百万円となりました。これは主に現金及び預金の減少(前期比4,782百万円減)、商品の増加(前期比3,968百万円増)、前渡金の増加(前期比687百万円増)があったことによるものであります。

固定資産は、前期末に比べて403百万円増加し、23,521百万円となりました。これは主に有形固定資産の増加(前期比589百万円増)、投資その他の資産の減少(前期比247百万円減)があったことによるものであります。

負債 当期末の負債合計は、前期末に比べて621百万円減少し、29,666百万円となりました。流動負債は、前期末に比べて4,338百万円減少し、19,725百万円となりました。これは主に買掛金の減少(前期比1,726百万円減)、支払信託の減少(前期比9,424百万円減)、電子記録債務の増加(前期比9,208百万円増)、1年内返済予定の長期借入金の減少(前期比2,945百万円減)があったことによるものであります。

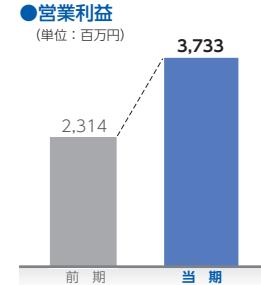
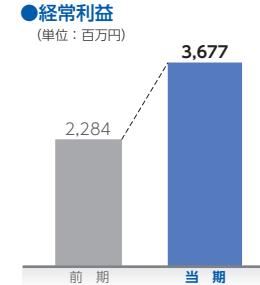
固定負債は、前期末に比べて3,717百万円増加し、9,941百万円となりました。これは主に長期借入金の増加(前期比3,765百万円増)があったことによるものであります。

純資産 当期末の純資産合計は、前期末に比べて1,112百万円増加し、34,535百万円となりました。これは主に利益剰余金の増加(前期比1,020百万円増)があったことによるものであり、総資産に占める自己資本比率は53.7%となりました。

損益計算書 (要旨)

(単位:百万円)

科目	前期	当期	前期比
	(2014年8月21日から 2015年8月20日まで)	(2015年8月21日から 2016年8月20日まで)	
売上高	78,228	86,462	110.5%
売上原価	40,829	45,349	111.1%
売上総利益	37,399	41,112	109.9%
販売費及び一般管理費	35,084	37,379	106.5%
営業利益	2,314	3,733	161.3%
営業外収益	170	123	
営業外費用	199	179	
経常利益	2,284	3,677	161.0%
特別利益	9	0	
特別損失	582	681	
税引前当期純利益	1,711	2,997	175.1%
法人税、住民税及び事業税	954	1,291	
法人税等調整額	15	△ 48	
当期純利益	742	1,754	236.4%

●営業利益
(単位:百万円)●経常利益
(単位:百万円)

POINT

収益 売上概況といたしましては、上半期は、記録的な暖冬の影響により防寒アウター等の苦戦はあったものの、秋物商品の堅調な推移、大きく仕掛けた「MOCOMOCO」シリーズのヒット、強化を図ったベーシックアイテムや豊富に取り揃えたナショナルブランド商品の好調な販売等によって売上は伸長いたしました。下半期は、前倒しで投入を行った春物商品等は、春先より気温の高い日が続いたこともあり好調でしたが、訴求力の弱かった盛夏・晩夏商品の販売は伸び悩み苦戦いたしました。以上の結果、売上高は86,462百万円(前期比10.5%増)となりました。

部門別では、ボトムス部門の売上高は27,739百万円(前期比6.2%増)、カットソー・ニット部門の売上高は25,402百万円(前期比14.0%増)、シャツ・アウター部門の売上高は15,142百万円(前期比9.1%増)となりました。

利益面につきましては、営業利益は3,733百万円(前期比61.3%増)、経常利益は3,677百万円(前期比61.0%増)、当期純利益は1,754百万円(前期比136.4%増)となり、季節商品の値下げロス増加による売上総利益率の低下はあったものの、増益の結果となりました。

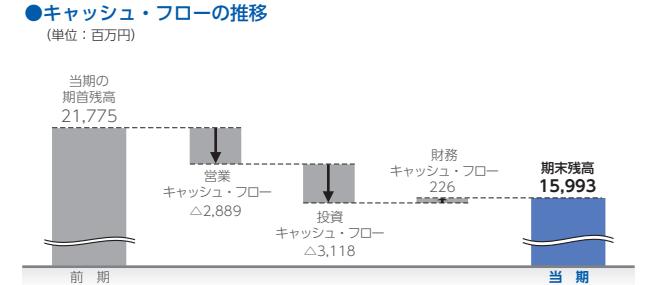
●キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物は、税引前当期純利益2,997百万円(前期比1,285百万円増)、減価償却費1,635百万円(前期比26百万円減)を計上したものの、仕入債務の減少3,109百万円(前期は4,609百万円の増加)、たな卸資産の増加3,994百万円(前期比2,284百万円増)、法人税等の支払額1,103百万円(前期比810百万円増)があったことなどにより、前期末に比べ5,782百万円減少し15,993百万円(前期比26.6%減)となっております。

キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位:百万円)

科目	前期	当期
	(2014年8月21日から 2015年8月20日まで)	(2015年8月21日から 2016年8月20日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,999	△ 2,889
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,884	△ 3,118
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,830	226
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	3,284	△ 5,782
現金及び現金同等物の期首残高	18,491	21,775
現金及び現金同等物の期末残高	21,775	15,993

●キャッシュ・フローの推移
(単位:百万円)

会社の概要 (2016年8月20日現在)

社名	株式会社ライトオン
本社所在地	〒305-8503 茨城県つくば市吾妻1丁目11番1
代表電話	029-858-0321
会社HP	http://right-on.co.jp/
設立	1980年4月1日
資本金	6,195百万円
代表者	代表取締役社長 横内達治
正社員数	954名
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ●ジーンズを中核アイテムとしたカジュアルウェアを販売する専門店。 ●ショッピングセンター、パワーセンター、駅ビル等のインショップ、都市型路面店及びロードサイド型店舗と様々な出店形態により全国チェーン展開。

役員 (2016年11月18日現在)

代表取締役会長	藤原政博
代表取締役社長	横内達治
取締役	藤原祐介
取締役	石田淳一
取締役	小濱裕正
常勤監査役	西川初雄
常勤監査役	大友博雄
監査役	永井俊博
監査役	平出晋一

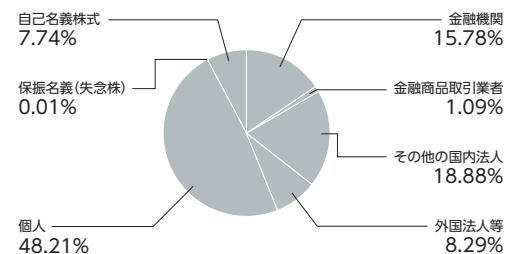
※取締役小濱裕正氏は、社外取締役であります。
 ※監査役永井俊博及び平出晋一の両氏は、社外監査役であります。

株式の状況 (2016年8月20日現在)

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数	29,631,500株
株主数	29,495名
大株主	

株主名	株数(千株)	持株比率(%)
藤原政博	5,224	17.63
有限会社藤原興産	4,873	16.44
株式会社ライトオン	2,294	7.74
藤原祐介	1,737	5.86
藤原英子	674	2.27
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE-HCR00	648	2.18
日本生命保険相互会社	635	2.14
株式会社三菱東京UFJ銀行	627	2.11
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口9)	594	2.00
株式会社常陽銀行	528	1.78

所有者別株式分布状況



株主還元について

配当について

当社は、今後の事業発展に対応した財務体質の強化のために必要な内部留保の充実を図りつつ、株主の皆様に対する安定的な配当の継続と業績に裏付けられた利益還元をしていくことを方針としております。
 この方針のもと、第38期の配当につきましては、1株につき30円(中間配当金15円、期末配当金15円)を予定しております。

株主優待制度について

毎年8月20日最終の株主名簿に記載または記録された株主の皆様に対し、当社の経営する全店舗(ただし、オンラインショップは除く)でご利用できる優待券を贈呈いたします。

贈呈基準は以下のとおりです。

所有株式数	優待券の金額
100株以上500株未満	3,000円(1,000円券3枚)
500株以上1,000株未満	5,000円(1,000円券5枚)
1,000株以上	7,000円(1,000円券7枚)

なお、有効期限は贈呈翌年の8月20日までとなっております。

ホームページのご案内

当社に関する情報は、下記のURLよりご確認ください。

●コーポレートサイト
<http://right-on.co.jp/>

IRサイト
<http://right-on.co.jp/ir/>

※IRサイトでは、月次売上高前年比情報、決算情報等を掲載しております。

会社情報
<http://right-on.co.jp/biz/>

●オンラインショップ
<http://e.right-on.co.jp/>



株主メモ

事業年度 8月21日から翌年8月20日まで

定時株主総会 毎年11月

配当金受領株主
 確定日 期末配当8月20日
 中間配当2月20日

株主名簿管理人及び
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11
 TEL 0120-232-711 (フリーダイヤル)

上場金融商品取引所 東京証券取引所

電子公告により行います。
 公告掲載URL <http://www.right-on.co.jp/biz/>
 公 告 方 法 ただし、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には、日本経済新聞に掲載して行います。

- (注) 1. 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下さい。株主名簿管理人ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 2016年5月7日より特別口座管理機関がみずほ信託銀行から三菱UFJ信託銀行に変更になりますので、お手続きの際には、ご注意ください。連絡先につきましては、株主名簿管理人の連絡先と同様です。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



見やすく読みまちがえにくい、ユニバーサルデザインフォントを採用しています。