



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 中間報告書**  
平成28年4月1日～平成28年9月30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期第2四半期累計期間(平成28年4月1日～平成28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。

シャルレは創業時より“人と人とのつながり”を大切にし、高品質で機能性のある“ものづくり”を通して、本物の「豊かさ」をお届けできる企業を目指してまいりました。当社のビジネスモデルにおいて、相手を思いやる心豊かな“人”と新たな価値を生み出す“ものづくり”を媒介として、これらがコミュニティという“つながり”によって、「豊かさ」を社会に広くお届けする、これがシャルレの目指す方向だと考えております。

当期も、『チャレンジコンテスト2016』を実施することで、販売活動の意欲向上と、周りの人々に喜びや

## 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

満足、そして良い影響を与えることができる人材育成に取り組んでまいりました。また、美と健康をテーマとした商品として、『びわの葉入り まるごと発酵茶』と『ビハツネス』を開発・発売いたしました。

これからも新たな価値を提供することで、時代に必要とされる企業を目指してまいります。

今後も、更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28年12月  
株式会社シャルレ 代表取締役社長

**奥平 和良**



## 『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  
シャルレらしい「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。

## 上半期業績報告

### 販売事業について

当第2四半期累計期間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、雇用や所得環境の改善が続き、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などから企業収益の改善にも足踏み傾向が見られるなど、先行き不透明な状況が続いております。

国内レディースインナー・ウェア市場におきましては、

**CHARLE SELFIA**  
シャルレセルフィア



美意識ブラジャー



コーディネートショーツ

## 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「シャルレセルフィア」より、主力商品である「美意識プラジャー」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も新たに発売しました。しかしながら、同ブランドの販売数は概ね計画通り推移したものの発売2年目となることから、売上高は前年を大きく下回る結果となりました。数量限

定商品としては、アウターブランドである「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。また、生活支援に関連した商材として、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」、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」等の商品アイテムを増やしたことにより、衣料品類全体の売上高は前年並みの推移となりました。

化粧品類では、定番商品である高機能エイジングケアラインの「エタリテオーラマージュ」がリニューアル発売2年目となるため、見込み通り売上高は減少

しました。今年3月に新スキンケアシリーズ「クリアホワイト」を発売したものの売上高は予想を下回り、化粧品類全体の売上高は前年を下回る結果となりました。

健康食品類では、一部の既存定番商品の売上高は前年を下回りましたが、3月に発売した2種類の乳酸菌を配合した加工食品「ラクティプラス」の売上高が好調に推移したことにより、前年を上回る結果となりました。なお、健康食品ブランド「ns(エヌエス)」の全商品は、2016年モンド・セレクションのダイエット・健康製品部門において、金賞及び銀賞を受賞しました。

ネスメンバーを対象とした「チャレンジコンテスト2016(9月～11月)」を実施し、販売活動の意欲向上に繋げております。さらに、訪問販売と融合したビジネス活動を推進するために、通信販売サービスである「シャルレダイレクトサービス」の利用促進を目的とした施策やセミナー、利便性向上の活動支援、また、「定期お届け便」制度の推進に取り組み、利用者数は大幅に増加しました。

## 業績について

当第2四半期累計期間における当社の売上高は、衣料品類は前年並みに推移したものの化粧品類が前年を下回ったこと等により86億12百万円(前年同四半期比3.3%減)となりました。利益面につきましては、売上高の減少に伴い在庫ロスが増加したこと及び、商品開発のための費用増加等により営業利益は2億67百万円(前年同四半期比65.4%減)、経常利益は2億82百万円(前年同四半期比65.1%減)、四半期純利益は1億42百万円(前年同四半期比79.7%減)となりました。

## 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、中期の経営方針や各種施策等の共有を図り、ビジネス活動の意欲喚起に繋げました。また、ビジネスメンバーの活動促進を目的とした単年度のインセンティブ施策を実施するとともに、9月よりビジ











