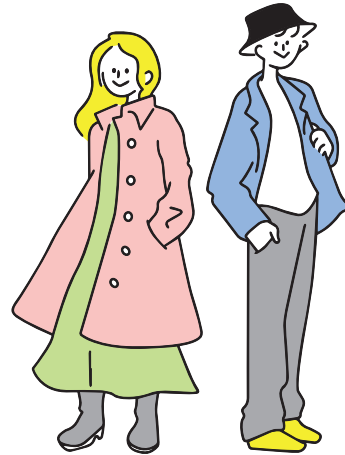


A



IN-HOUSE DEVELOPED
MATERIAL
WOOLLYTEC

BUSINESS REPORT 2023

第73期 年次報告書 2022.3.1-2023.2.28



A D A S T R I A
Play fashion!

株式会社アダストリア
(証券コード:2685)



代表取締役会長
福田 三千男

代表取締役社長
木村 治

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。2023年2月期における事業のご報告をするにあたり、ご挨拶を申し上げます。

厳しい時期を乗り越え、過去最高売上高を実現

2023年2月期は、国内において新型コロナウイルス感染症による行動制限が3月に全面解除されて以降、人流の回復とともに多くのお客さまが店舗に足を運んでくださいました。オミクロン株の感染拡大による一時的な客足の落ち込みはあったものの、引き続き経済活動が正常化しつつあります。中国大陸のロックダウンによるサプライチェーンの混乱、円安の進行、資源・エネルギー価格の高騰などの逆風や、システム停止などのトラブルもありましたが、当社としても、コロナ禍が始まった当初の目論見

通り、3年で成長軌道に回復し、グループとして過去最高の売上高を実現することができました。

コロナ禍以前から構築してきた「適時・適価・適量」の商品供給体制をさらに強化するため、物流センター効率化に向けた投資も実施しました。自社ECにおけるスタッフボードやOMO（オンラインとオフラインの融合）型店舗を通じて顧客接点の充実を図るなど、スタッフがお客さまにファッションの楽しさやブランドの良さをしっかりと訴求する取り組みも、進捗させることができました。

創業70周年にあたり、
長期的かつ持続的な企業価値向上を

当社は、2023年に創業70周年を迎えます。これもひとえに株主のみなさまをはじめ、関係各位の長年にわ

たるご厚意の賜物であり、心より感謝申し上げます。順風満帆な道のりではありませんでしたが、「なくてはならぬ人となれ なくてはならぬ企業であれ」の企業理念のもと、時代の変化に合わせてお客さまに喜ばれる商品やサービスを模索し続けてきました。2022年4月には、新たな経営体制のもとで中期経営計画を取りまとめ、次の成長ステージへ舵を切りました。この中期経営計画には、外部企業との協業やお客さまとの関係深化を通じて新たな価値を生み出す、「グッドコミュニティ共創カンパニー」でありたいという経営の意志を込めました。計画の達成に向け、2024年2月期は人への投資を重視し、従業員の処遇改善に加え、意欲的な人材の獲得を計画しています。また、様々なリスクに目を配

りながら、デジタルや海外の分野へも投資と挑戦を継続してまいります。

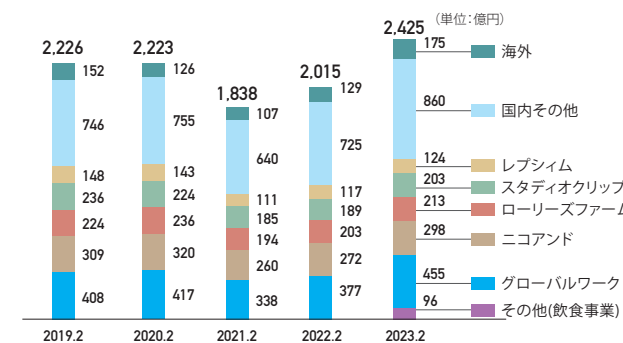
また、サステナビリティの観点では、「環境を守る」「人を輝かせる」「地域と成長する」の3つの重点テーマを定め、アパレル産業の抱える課題に取り組んでおります。サステナブルな原料・加工への切り替えやカーボンニュートラルへの取り組みなど環境に関する施策に加え、従業員ウェルビーイングの実現や、公正で倫理的な調達方針の徹底など、長期的かつ持続的な企業価値向上を実現してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、これからも進化と挑戦を続ける当社をご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

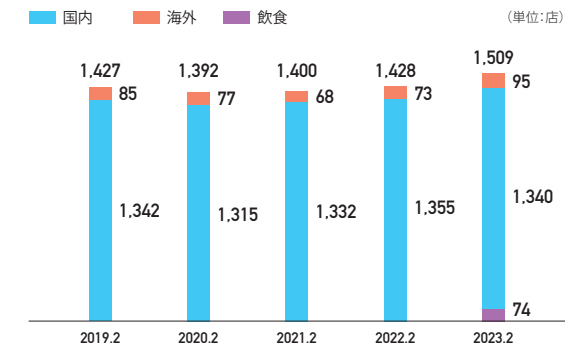
業績ハイライト

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2,425億円	115億円	120億円	75億円
前期比 120.3%	前期比 175.4%	前期比 147.3%	前期比 153.3%

● ブランド別売上高の推移 (国内・海外)



● 店舗数



サステナブル
経営の実現

サステナビリティと収益性を融合させ、
2026年2月期に連結売上高 2,800億円

当社グループでは、「グッドコミュニティ共創カンパニー」のスローガンの下、4つの成長戦略をベースに、対象となるお客さまの拡張と、提供する価値の拡張に取り組んでいます。

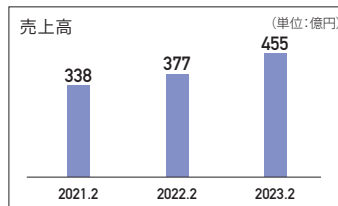
成長戦略Ⅰ マルチブランド、カテゴリー

● 独自の戦略で500億円規模に成長「独立型ブランド GLOBAL WORK」

ベーシック商品を展開し幅広い顧客層を持つ、当社最大の独立型ブランドGLOBAL WORK(グローバルワーク)は、ファッション性と機能性の両方を取り入れた主力商品「ウツクシルエットパンツ」のリピート購買の増加や、データ分析による商品開発や生産計画の精度の向上などが奏功し、大きな売上成長をとげました。

また2023年3月、より日常生活に寄り添う商品ラインアップと価格帯で展開する新業態 Smile Seed Store(スマイルシードストア)が出店しました。地域に密着したチャンネルを中心に、5年で150店舗の出店を目指しています。

既存事業の拡大と新業態の展開を進め、GLOBAL WORKのマスマーケットにおけるポジションをより強固にしていきます。

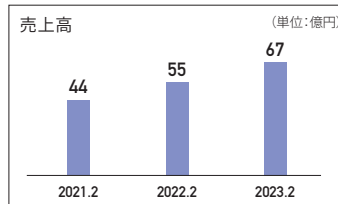


● 高収益ブランドのモデルを確立「収益型ブランド HARE」

ブランドの特色を際立たせ、トレンドをとらえた高付加価値商品の開発に力を入れている収益型ブランドHARE(ハレ)においては、2022年2月には既にコロナ前の売上規模を超過しました。

お客さまとの関係性を深めてコアなファンを増やすことで、値引き販売の低減や高いEC化率につながり、収益性の改善と平均商品単価の引き上げにも成功しています。また、主力のメンズ商品の成長継続に加えレディース商品の拡充により、新規顧客の獲得にもつながっています。

今後は、HAREなどの高収益モデルを水平展開することによって、収益型ブランド全体の利益率改善を進めていきます。



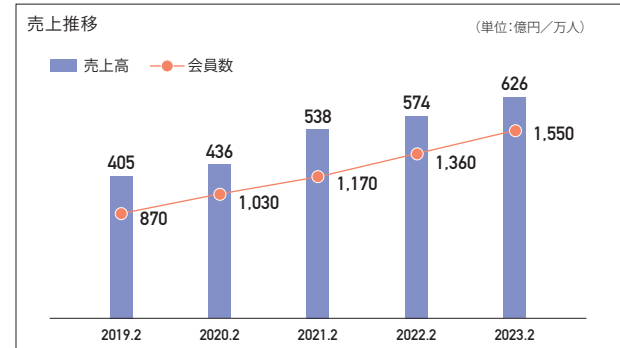
成長戦略Ⅱ デジタルの顧客接点、サービス

● 自社EC(ドットエスティ)のオープン化と「STAFF BOARD」の取り組み

ドットエスティでは、当社ブランドと親和性の高い他社商材の展開に取り組み、2023年2月末時点で複数の企業に出店いただきました。その中で、品ぞろえの拡充を目的として「靴下屋」をオープンいたしました。販売初期から好調で、約9割が自社商品との併売となっており、当社人気スタッフとのコラボ商品なども発売しています。

また、4,300人のスタッフがスタイリングを発信するSTAFF BOARD(スタッフボード)も他企業に向けて開放しました。靴下屋スタッフのみなさまによる投稿なども開始され、相互送客も試みています。

加えて、人材確保の観点から、STAFF BOARDに取り組み中のスタッフにインセンティブの充実を図りつつ、対象となるSNSも、Instagram(インスタグラム)、TikTok(ティックトック)、YouTube(ユーチューブ)など随時拡大し、エンゲージメントの高いお客さまを積極的に獲得していく予定です。

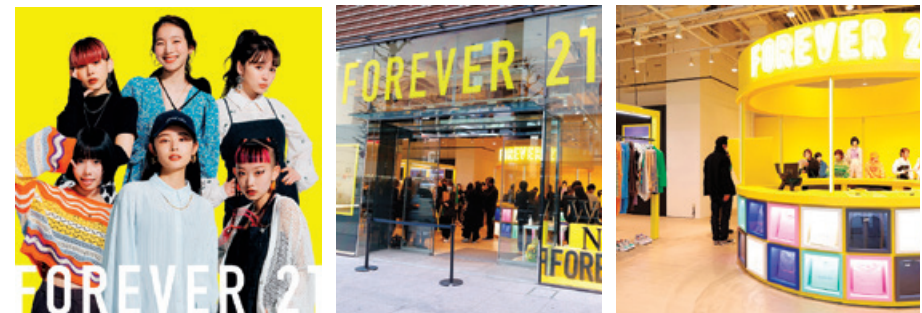


成長戦略Ⅳ 新規事業

● FOREVER21の日本再上陸

2022年、当社は日本展開のパートナーとしてFOREVER21(フォーエバー トゥエンティワン)のライセンス契約を締結いたしました。2019年に日本での店舗展開は終了していましたが、商品の品質や価格、店頭表現をリニューアルし、サステナビリティや社会貢献へのアプローチを積極化するなど、今の時代において多くのお客さまの支持を得るブランドにイメージを刷新して再上陸させました。米国のMD*をベースに全体の8割を当社が日本向けにプロデュースし、客層やチャンネルに合わせていきます。

2023年2月21日の自社ECへのオープンに合わせ、POPUPストアを出店、広告宣伝、メディアにも多数露出し、3月17日にはZOZOTOWNにオープンしました。4月には大阪・ららぽーと門真へ第1号店もオープンし、2028年2月期には売上高100億円を計画しています。



*MD:(マーチャンダイジングの略)商品計画・商品企画

成長戦略Ⅲ グローカル

当社は、中期経営計画において海外事業を重要な成長戦略の一つと位置づけています。2022年2月期には海外事業全体での黒字化という大きな一歩を達成しました。2023年2月期も継続して増収増益し、これからさらに成長を加速していきます。

海外戦略: 中国大陸への展開

● 中国大陸子会社への投資

購買意欲が高く、大都市ではファッションに敏感な顧客が多い中国大陸は、現在投資フェーズの段階です。これからも出店を加速し、旗艦店でブランド認知を獲得し、周辺のショッピングモール店(サテライト店)で収益性を高める、旗艦店ドミナント戦略モデルの確立を進めます。上海の出店後、2022年には新一級都市である成都と重慶へも出店しており、展開エリアを広げることで認知を高め、EC売上も伸ばしています。2023年2月期末時点で中国大陸では13店舗(うちWEB2店舗)となっており、中期経営計画最終年の2026年2月末までに、売上高200億円規模を目指します。

Topic | 成都エリアに出店

上海に続き、2022年10月29日には成都に旗艦店をオープン。初日は開店前から行列ができる盛況となりました。当初はゼロコロナ政策の影響を受けていましたが、経済正常化に備えた対策を終え、現在は販売が好調に推移しています。ローカルブランドとコラボした限定商品を販売するなどの積極的な展開や、以前当社で働いていたスタッフを再雇用することでオペレーションの効率化も進めています。



海外戦略: 東南アジアへの展開

● タイ子会社の設立

東南アジアは若年人口が多く、今後もアパレル市場の成長が予想される重点エリアです。その中でもファッション消費の盛んなタイにおいて、2023年1月3日、新会社Adastria (Thailand) Co.,Ltd.を設立いたしました。主力ブランドのniko and ... (ニコアンド) 事業を皮切りに、現地のお客さまに合わせた事業を行っていく予定です。またタイでの事業基盤の構築後には、東南アジア周辺国への事業展開も図っており、アジアマーケットでの認知度を着実に高めていきます。

Topic | バンコクにグローバル旗艦店「niko and ... BANGKOK」をオープン

2023年4月に東南アジアでの初出店となるグローバル旗艦店「niko and ... BANGKOK」をオープンしました。バンコクのショッピングの中心であり、トレンドに敏感で高感度な若年層が集うファッション街・サイアム スクエアの地下鉄駅直結型商業施設「サイアム スクエア ワン」に出店しています。全4フロアの店内にアパレル、生活雑貨などをローカルニーズに合わせて編集し、お客さまをお迎えしています。また、店舗限定アイテムなどの現地企画商品も数多く取り揃えるほか、カフェスペースも併設し、タイのお客さまの新たなコミュニティスペースとして、愛されるユニークな店舗づくりを目指します。



カフェスペース
niko and ... COFFEE
 ついにタイ・バンコクに初出店!
 2023年4月 @サイアムスクエアワン

ファッションのワクワクを、未来まで。

当社は、社会課題と事業との関連性を考慮し、取り組むべき重点テーマを定め、サステナブルな経営の推進に向けて取り組んでいます。

● 独自開発の多機能素材

当社では、2030年までに全商品の半分以上をサステナブルな原料・加工由来のものへ切り替えることを目標として設定し、事業の環境負荷低減を目指し、独自素材の開発に取り組んでいます。コスト・品質だけでなく、着心地と機能性を重視した開発に取り組んでおり、その素材を使用することで付加価値を高め、差別化された商品の提供に繋がっています。これは、自社で素材開発専門部門・生産機能を有する強みがあるからこそ可能となっています。今後もこの強みを活かし、素材テクノロジーでファッションをもっと楽しめるように取り組んでいきます。

Topic | 独自開発素材

rakuryl / ラクリル

ふっくら暖かく包まれるやわらかさと毛玉のできやすさはトレードオフ。そんなニットが持つ課題を解決した新素材。

特長



粘度の低い原料のわたを使用。毛玉ができて取れやすい。



通常よりも細い糸を使用。摩擦が少なく毛玉ができにくい。



WOOLLYTEC / ウーリーテック

暖かければ、重くて動きにくいのは仕方ない。そんなウールの常識を変える、軽やかで心地よいウール調新素材。

特長



芯部が空洞のポリエステル繊維を使用し、軽さを追求。



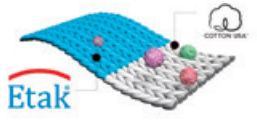
ペットボトル由来のポリエステルと、再生繊維のレーヨンが主原料。



UDR (z) / ユーディーアールゼット

におい対策、菌・ウイルスの増殖予防もばっちり。「安心」からファッションの楽しさをつくる新素材。

特長



口腔内の治療・洗浄等に使用される抗菌成分「Etak®(イーatak®)」を活用。



家庭用洗濯機で50回洗っても、繊維上の特定のウイルスを99%以上減少させることが可能。

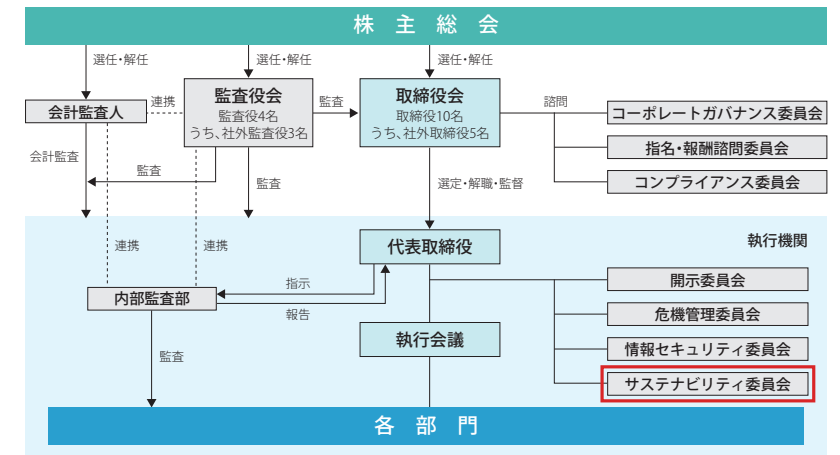


繊維上のウイルスの数を減少させることで、汗臭の原因となる物質を放出する特定の細菌の増殖を抑制。

サステナビリティの取り組み

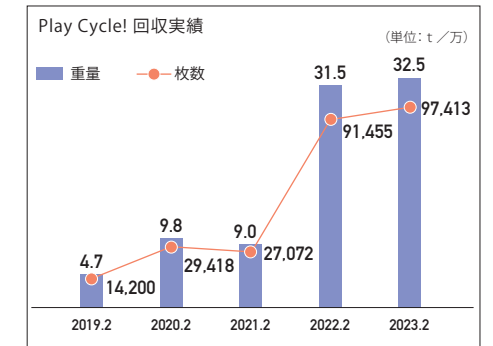
● サステナビリティ委員会の設置

当社グループでは、気候変動への対応をサステナビリティにおける重要課題の一つと位置づけ、これまで関連部署担当者との定例会議で議論になった気候変動がもたらす影響および当社の取り組み状況について、サステナビリティ担当役員が取締役会にて定期的に報告してきました。このたび2023年3月1日付で、さらに推進体制を強化するため、サステナビリティ委員会を新たに設置しました。サステナビリティ委員会では、気候変動をはじめとする当社グループのサステナビリティ方針や中長期の目標策定、特定したマテリアリティに対する進捗管理を行っています。委員会から定期的に取り締り役会または執行会議へ報告・提言を行うことで、グループにおける推進体制をさらに強化し、持続的に企業価値を高めていきます。



Topic | 「Play Cycle!」の常設店舗数を拡大

当社では、不要になった衣料品を回収しリサイクルする「Play Cycle!」を2016年から継続しています。当社のブランドに限らず、あらゆるブランドの衣料品を回収することで、衣料品のリサイクルが当たり前である社会をお客さまとともに実現していきたいと考えています。2023年2月期は「グローバルワーク」の店舗以外に、「レプシム」、「ベイフロー」、「レピピアルマリオ」が参画し、期初の100店舗から167店舗に拡大しました。



○ 株主優待制度のご案内

株主のみならずには、株主であると同時に当社ブランドのファンであっていただきたいという思いから、全国の当社グループの各店舗（WEB店舗、株式会社ゼットンが運営する全店舗、「THE CITY BAKERY」「MS.CASABLANCA」の全店舗は除く）でご利用可能な株主様ご優待券を贈呈させていただいております。（権利確定日:毎年2月末日）

※「株主様ご優待券」をご利用いただけるブランドおよび店舗は、随時変更となる可能性があります。

2年未満保有の株主さま		2年以上の連続保有の株主さま	
保有株式数	株主様ご優待券	保有株式数	株主様ご優待券
100株以上1,000株未満	3,000円	100株以上1,000株未満	5,000円
1,000株以上10,000株未満	10,000円	1,000株以上10,000株未満	12,000円
10,000株以上	20,000円	10,000株以上	22,000円



（ご注意）

ご家族やご友人を除く第三者に、株主様ご優待券を有償で譲渡する行為および譲り受けた当該第三者によるご利用は、固くお断りさせていただきます。株主様ご優待券の譲渡や譲受に係るトラブル、有償での譲受の結果、当社グループ各店舗でのご利用を制限された場合などにおいても、当社は一切の責任を負いかねます。その他、本券に関する注意事項は、当社コーポレートサイトをご確認ください。

<https://www.adastria.co.jp/ir/stock/dividend/>

● 「2年以上の連続保有」の判断方法について

毎期末の2月末日時点と毎中間期末の8月末日時点の「株主名簿」において、同一の株主番号で連続5回以上、1単元（100株）以上を保有し続けられた記録を基準といたします。

○ 単元未満株式（1株～99株）をお持ちの株主さまへ

単元未満株式（1株～99株）については、証券市場で売買することはできません。証券会社の口座でお持ちの株式については、お取引先の証券会社でお手続きください。また、特別口座でお持ちの株式については、当社の特別口座の口座管理機関までお問い合わせください。

単元株式
株主総会で議決権を行使できます。証券市場で売買できます。

単元未満株式
株主総会で議決権を行使できません。証券市場で売買できません。

○ 株主メモ

事業年度	3月1日～翌年2月末日
期末配当金受領株主確定日	2月末日
中間配当金受領株主確定日	8月末日
定時株主総会	毎年5月
株主名簿管理人およ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 東京都府中市日鋼町1-1 TEL.0120-232-711（通話料無料） 郵送先：〒137-8081 東京都郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL: https://www.adastria.co.jp/ir/koukoku/ （ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。）

（ご注意）

- 株主さまの住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。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、左記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店において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信託銀行本支店でお支払いいたします。

● 会社概要

名称	株式会社アダストリア
本部住所	東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ27階
電話番号	03-5466-2010（代表）
設立	1953年10月22日
資本金	2,660百万円
事業内容	衣料品・雑貨等の企画・製造・販売
主要取引銀行	三菱UFJ銀行 常陽銀行 みずほ銀行 三井住友銀行
従業員数	正社員6,356名（グループ合算）
店舗数	国内：1,340店舗/海外：95店舗/飲食事業：74店舗
グループ会社	株式会社BUZZWIT 株式会社エレメントルール 株式会社ADASTRIA eat Creations 株式会社ADOORLINK 株式会社ゼットン 株式会社Gate Win 株式会社オープンアンドナチュラル Adastria Asia Co., Ltd. 爱徳利亚(上海)商贸有限公司 你可安(上海)商贸有限公司 爱徳利亚台湾股份有限公司 Adastria (Thailand) Co.,Ltd. Adastria USA, Inc. Velvet, LLC 株式会社アダストリア・ロジスティクス 株式会社アダストリア・ゼネラルサポート 久恩玖貿易(上海)有限公司 赛爱思国际物流(上海)有限公司

● 株式の状況（2023年2月28日現在）

発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	48,800,000株（自己株式3,147,779株を含む。）
株主数	52,917名

大株主（上位10名）

株主名	所有数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社フクソウ	17,132	37.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,998	8.8
豊島株式会社	2,000	4.4
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,467	3.2
福田 三千男	1,059	2.3
J.P. MORGAN SECURITIES PLC FOR AND ON BEHALF OF ITS CLIENTS JPMS RE CLIENT ASSETS-SETT ACCT	688	1.5
アダストリア従業員持株会	657	1.4
S M B C 日興証券株式会社	506	1.1
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	443	1.0
モルガン・スタンレーMUFJ証券株式会社	440	1.0

*持株比率は自己株式(3,147,779株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

所有者	株主数 (名)	株式数 (千株)	構成比 (%)
外国人	269	5,898	12.1
個人・その他	52,287	15,028	30.8
金融機関	15	6,131	12.6
事業会社・その他法人	317	19,627	40.2
金融商品取引業者	29	2,114	4.3
合計	52,917	48,800	100.0

*個人・その他には自己株式を含めて表示しています。

● 取締役・監査役（2023年5月25日現在）

代表取締役 会長	福田 三千男	取締役	水留 浩一
代表取締役 社長	木村 治	取締役	松岡 竜大
常務取締役	金銅 雅之	取締役	西山 和良
常務取締役	北村 嘉輝	常勤監査役	松田 毅
取締役	福田 泰生	監査役	海老原 和彦
取締役	阿久津 聡	監査役	葉山 良子
取締役	堀江 裕美	監査役	茂木 香子

※取締役のうち、阿久津 聡、堀江 裕美、水留 浩一、松岡 竜大、西山 和良は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

※監査役のうち、海老原 和彦、葉山 良子、茂木 香子は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

A D A S T R I A

— *Play fashion!*



株式会社アダストリア

[証券コード:2685]

〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ27階
Tel. 03-5466-2010 (代表)