



# A

## INTERIM REPORT 2019

第69期 中間報告書 2018.3.1 - 2018.8.31

**ADASTRIA**

— Play fashion!

# 株主のみなさまへ To Our Shareholders



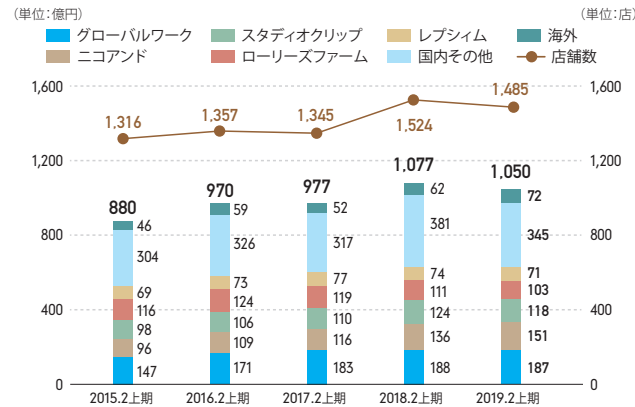
代表取締役  
会長兼社長

福田 三子男

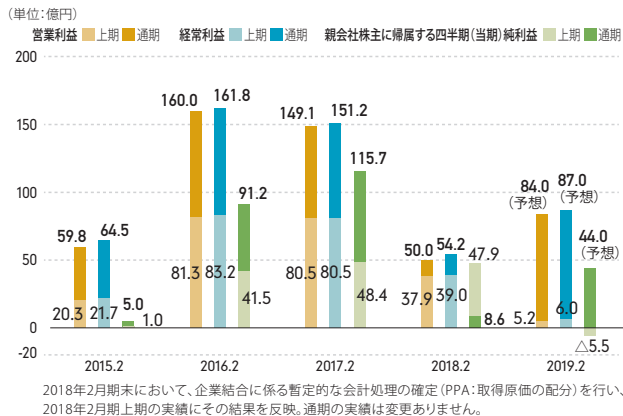
		前年同期比
売上高	1,050 億円	△2.6 %
営業利益	5.2 億円	△86.0 %
経常利益	6.0 億円	△84.6 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△5.5 億円	—

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。  
今夏から秋にかけて発生した豪雨や台風、地震により被災されたみなさまに謹んでお見舞い申し上げますとともに、被災地域の1日も早い復興をお祈り申し上げます。  
当社の第69期上期(2018年3月1日から2018年8月31日まで)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。

## ● 店舗数およびブランド別売上高推移



## ● 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



## 減収減益となりましたが、業績改善に向けた諸施策を迅速に実施いたしました

当上期の売上高につきましては、前期より連結子会社化した米国Velvet, LLCの売上寄与で、海外売上高は前年同期比16.3%の増収となったものの、4月から5月にかけての夏物商品の販売不振の影響で、国内売上高が前年同期比3.7%の減収となり、連結売上高は1,050億5百万円(前年同期比2.6%減)となりました。ブランド別の国内売上高では、第1四半期は「ニコアンド」を除くブランドで総じて低調に推移しましたが、夏物セールと晩夏商品投入時期の前倒し等の対策効果で第2四半期は「レプシム」「ジーナシス」をはじめとして回復基調となりました。

収益面につきましては、在庫消化のための値引き販売が増加したことにより、売上総利益率は53.9%(前年同期比1.9ポイント減)となりました。販売費及び一般管理費につきましては、前年の本部移転費用の負担がなくなったものの、テレビCMなどの広告宣伝を積極的に展開したことに加え、EC関連販促費用の増加や配送単価の上昇などにより販管費率は53.4%(前年同期比1.2ポイント増)となり、営業利益は5億29百万円(前年同期比86.0%減)と大幅な減益となりました。特別損失として、店舗の減損損失2億76百万円を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純損失が5億54百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益47億94百万円)となりました。純損失という結果となり、株主のみなさまからのご期待に沿えなかったことをここにお詫び申し上げます。

早期の業績改善に向けて、お客さまのニーズにお応えする商品をお届けするべく、社内における商品を軸としたコミュニケーションを活性化させる対策に、既に着手しております。具体的には、商品投入前の検証・検討機会の拡充を目的として、昨年のオフィス移転後から外部に設置していたプレスルームをオフィス内へ移設したことや、店頭情報を迅速に吸い上げ、

お客さまの声を売場展開や商品投入時期の修正へ活かすため、全国の支店にブランド本部所属のスーパーバイザー職を配置したことなどが挙げられます。「良いものをつくる」というのはもちろんのこと、真に適正な価格設定・在庫の持ち方とは何かということを一見直し、値下げ販売に依存しない運営体制を整備してまいります。

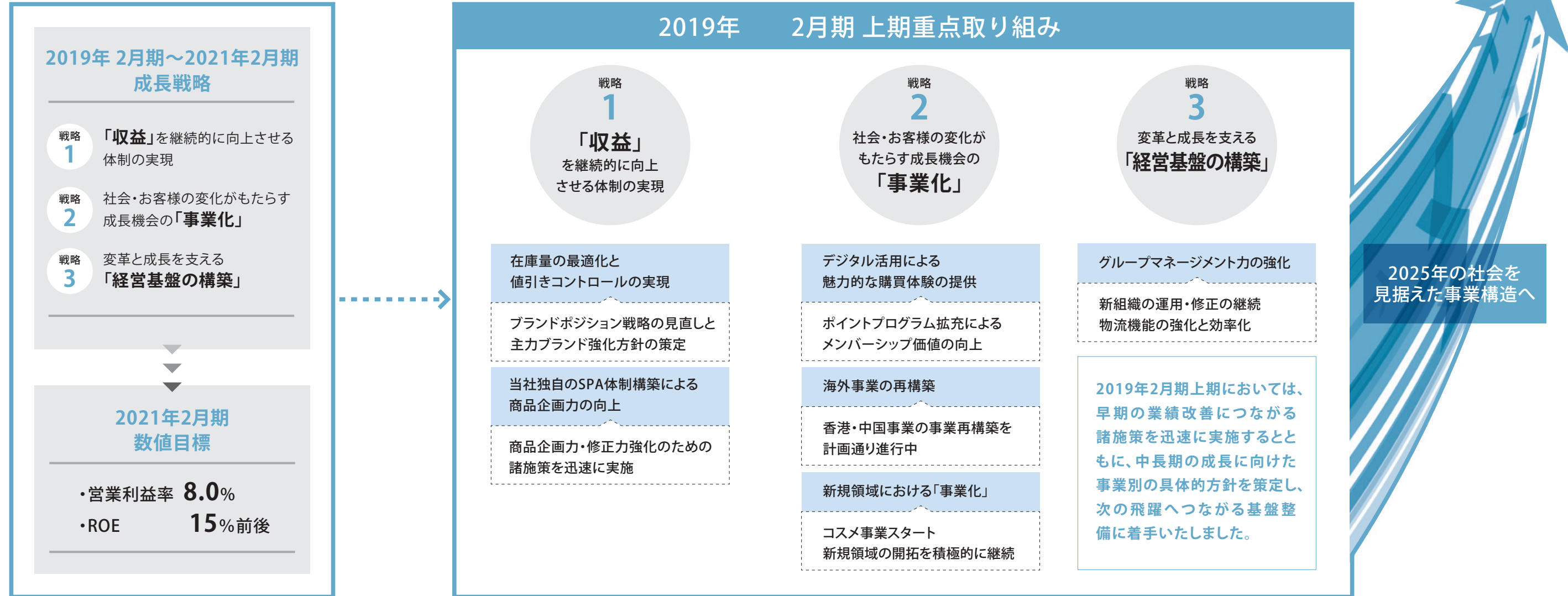
## 成長戦略に基づく取り組みを着実に遂行しております

今年4月に発表した成長戦略では、日本における生産年齢と非生産年齢の比率が逆転し、あらゆる産業の事業構造が変化するとされる2025年を見据えて、変革を進めていくことを掲げております。→p3-4 国内ブランド事業においては、収益構造の改善を第一の課題に、売上規模と成長性・利益性の観点からブランド群を3つのグループに分け、それぞれの役割を明確にした戦略を策定してまいります。海外事業は、香港・中国の複合業態を中心に不採算店舗のスクラップを進め、好調な台湾・韓国と同様に「ニコアンド」を軸に据えた事業展開への段階的な移行を目指すべく、再構築を計画通り進行中です。順調な成長を続けるWEB事業では、780万人を超える自社会員へのさらなるサービス向上を目指し、ポイントプログラムの拡充とオムニチャンネルでの魅力的な購買体験を提供してまいります。新規事業については、既に発表しているジュエリー・インティメイト・コスメの各事業を成長軌道に乗せるとともに、新たな事業領域の開拓を積極的に継続してまいります。「収益を継続的に向上させる体制の実現」「社会・お客様の変化がもたらす成長機会の事業化」「変革と成長を支える経営基盤の構築」の成長戦略の3つの柱の下、継続的な収益向上と企業価値・株主価値の最大化に向けて、グループの総力をあげて取り組んでいく所存です。株主のみなさまにおかれましては、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

# 成長戦略の進捗状況 Progress of Growth Strategy Plan

アダストリアグループは、2025年(=日本において生産年齢と非生産年齢の比率が逆転する転換  
将来に向けて輝き続ける企業となるべく、成長戦略の3つの柱の下、進化を続けてまいります。

点となる年)を見据え、劇的に変化する事業環境の中で生き残り、

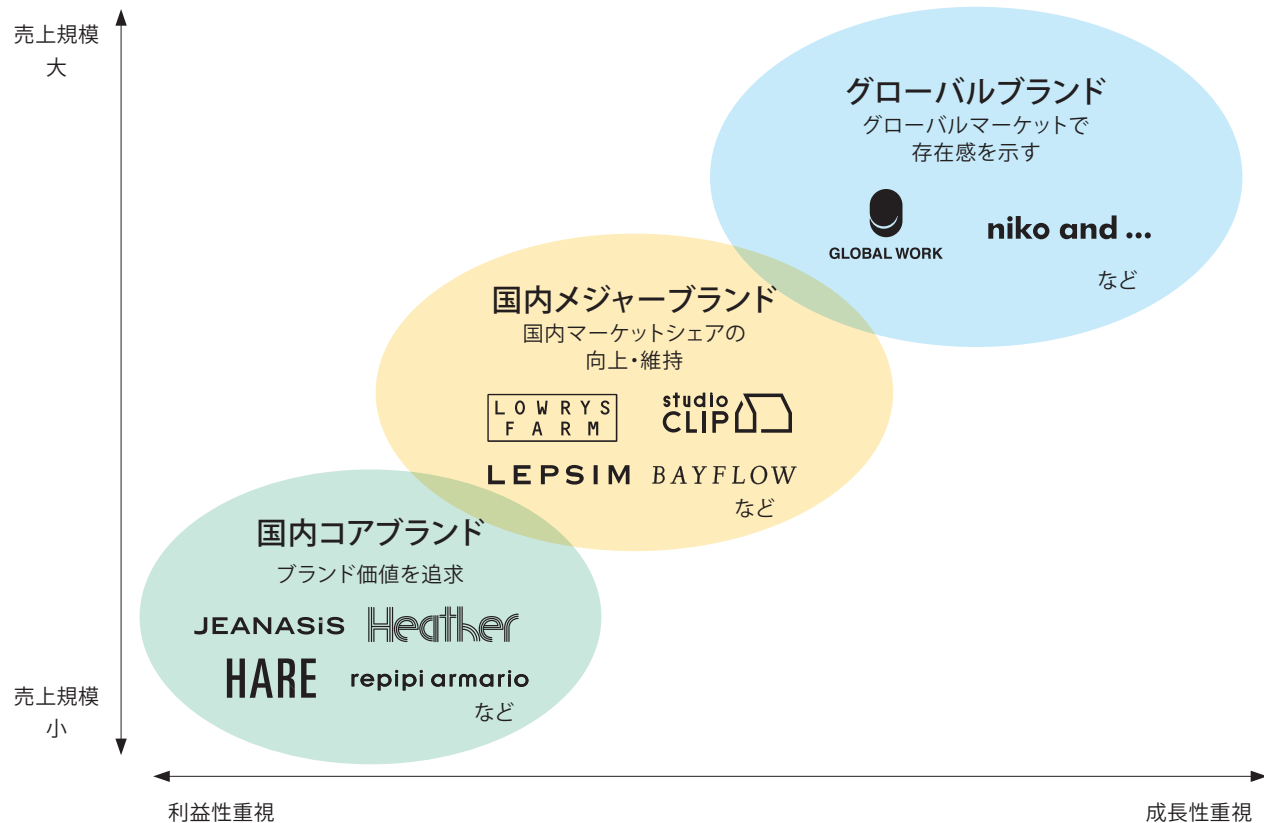


# 「収益」を継続的に向上させる体制の実現

## 在庫量の最適化と値引きコントロールの実現

### ◆ブランドポジション戦略の見直しと主力ブランド強化方針の策定

当社の持つ20を超えるブランド群について、収益構造の改善を第一の課題に、売上規模と成長性・利益性の観点から3つのグループに分けて戦略を策定します。ブランドごとのポジションを明確にし、規模拡大方針や店舗戦略においてメリハリのある投資を実行してまいります。



## ニコアンド



### 広告宣伝強化

他業種コラボによる相互送客、TVCMでの認知拡大

### カテゴリー拡大

“衣食住の居住空間”を軸にした新コンテンツ開発

## グローバルワーク



### アパレルの提案力強化

オフィス・ワンマイルウエア・スポーツ等のシーン別提案

### 来春に向けて生活雑貨を拡大

家族でのお出かけ＝“ソト・コト”軸でライフスタイルを編集

## ローリーズファーム



### ターゲットの拡大

ファン年齢層の変化に合わせ、顧客ターゲットの年齢・テイストを拡大し、今秋より商品企画を変更

### 来春より本格リブランディング予定

主力ブランド強化方針

## 当社独自のSPA体制構築による商品企画力の向上

### ◆商品企画力・修正力強化のための諸施策を迅速に実施

#### 企画力強化

- ・ R&D本部主導による商品企画スケジュールの管理
- ・ トレンド情報／マーケット情報共有機会の拡充
- ・ プレスルームのオフィス内移設による検討環境の改善

#### 修正力強化

- ・ 閑散期生産と期中・QR生産の発注バランスの見直し
- ・ 支店配置のスーパーバイザーを増員し、店頭情報をスムーズに収集

新規領域における「事業化」

◆コスメ事業スタート／新規領域の開拓を積極的に継続

# CALEIDO ET BICE

(カレイドエビーチェ)



アパレルの枠を超えたファッションカテゴリーの展開として、コスメブランド「カレイドエビーチェ」をスタートいたしました。『植物のちからを、心と肌へ。』をコンセプトに、美しくありたいと思う大人の女性へ向けて、スキンケア・ボディケアコスメからライフスタイル雑貨まで、肌やからだにやさしく、使っていて気持ちがいい、自然を感じさせるアイテムを提案します。

今後も、新規事業領域の開拓を積極的に継続してまいります。

グループマネジメント力の強化

◆物流機能の強化と効率化

将来の事業規模・事業領域拡大に対応するため、自社物流センター「茨城西DC」を増床いたしました。総面積は既存の6,000坪から、15,000坪となります。この増床により、特にEC顧客向け発送の生産性が大きく向上する見込みです。

期待される効果

- ①海外から物流センターまでの積載効率向上
- ②マテハン機器導入によるEC物流の生産性向上
- ③将来的な事業規模・事業領域の拡大に対応可能

BtoB (国内店舗向け発送) 最大2倍、  
BtoC (EC顧客向け発送) 最大4倍

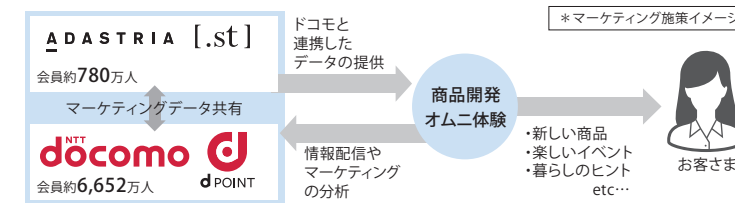


デジタル活用による魅力的な購買体験の提供

◆ポイントプログラム拡充によるメンバーシップ価値の向上

(株)NTTドコモとの連携 (2018年9月20日より)

アダストリア店舗および自社EC[.st]で、NTTドコモ「dポイント」をご利用いただけるようになりました。両社が保有する約7,000万人の会員基盤を活用し、マーケティング領域での協業も検討してまいります。



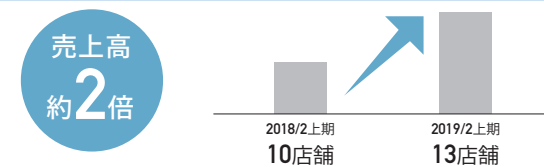
海外事業の再構築

◆香港・中国事業の事業再構築を計画通り進行中

アジア事業の黒字化を目指し、香港・中国の複合業態を中心にスクラップを計画通り進行中しております。当面は、好調な台湾・韓国同様に「ニコアンド」を主軸に据えた事業展開への移行を進めてまいります。

台湾・韓国事業 ニコアンド旗艦店を軸にした出店戦略で順調に成長

台湾・韓国合算 ニコアンド事業売上高推移



# 社会的責任に対する取り組み CSR

アダストリアグループは、支えてくださる多くのステークホルダーのみならず、生産から商品の提供に至るまでの多くの過程において、社会的責任を果たしていくことに努めてまいります。取り組む社会的課題は本業との関連性を考慮し、3つの重点テーマを制定しております。

重点テーマ1 環境を守る

重点テーマ2 人を輝かせる

重点テーマ3 地域に貢献する

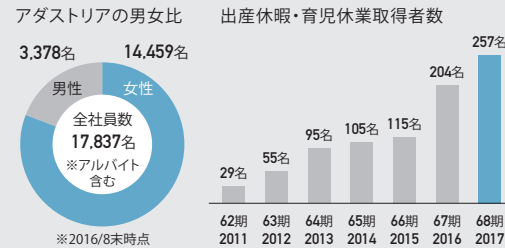
PICK UP

## 人を輝かせる:ダイバーシティ推進の取り組み

アダストリアでは、年齢や国籍、障がいの有無、LGBTなどにかかわらず多様な個性を尊重し、認め合うことを重視しています。誰もがイキイキと働きやすい環境をつくるため、社内制度の整備やイベントを通じての啓蒙活動などに積極的に取り組んでおります。

### ◆女性の活躍支援

従業員の約8割が女性の当社では、出産や育児に関する法定制度の完備はもちろん、独自の支援制度も用意し子育てと仕事の両立を応援、たくさんのママ社員が活躍しています。



### ◆外国人向け職場体験プログラム



浜松市の店舗にて、市内在住のブラジル国籍・フィリピン国籍の学生へ向けた職場体験プログラムを実施し、地域交流を深めています。

### ◆障がい者雇用

当社特例子会社のアダストリア・ゼネラルサポートでは、グループ各社の事務関連サポートや、アパレル商品の検品・集配業務、ショップサポート業務を主として160名を超える障がいの方が活躍しています。当上期においては、障がいのあるスタッフが



安心して働き続けられる職場作りが評価され、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構が主催する「平成30年度障害者雇用職場改善好事例奨励賞」を受賞いたしました。

### ◆セクシュアルマイノリティの尊重

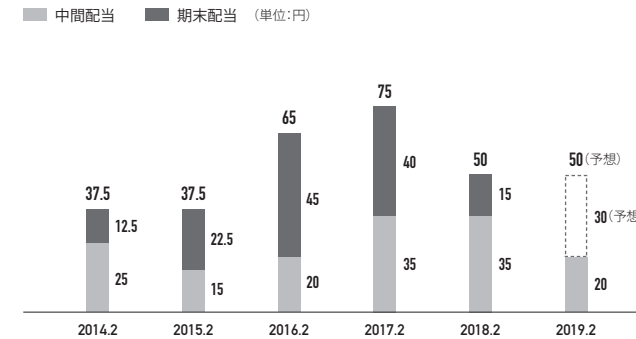
社内規程において同性パートナーを配偶者として認めるなど、「LGBTに関する方針」を明文化し、セクシュアルマイノリティの方が働きやすい制度を拡充しています。当上期は、日本最大のLGBTの祭典「TOKYO RAINBOW PRIDE 2018」に参加いたしました。



# 株主情報 Shareholder Information

株主のみならずへの利益配分につきましては、顧客としても株主としても満足していただけるよう、魅力あるブランドの開発、商品の提供に必要な事業への投資を行い、一層の企業価値(株主価値)の向上を図っていくとともに、配当や自己株式の取得などを通じて利益還元を努めております。

## ● 配当金の推移



株主のみならずへの還元については、のれん償却前連結配当性向30%を基本方針としつつ、安定性も考慮して実施してまいります。

当期の中間配当につきましては、1株当たり20円とさせていただきます。期末配当金は30円、年間配当金を1株当たり50円と予想しております。

※2016年3月1日付けで実施した1:2の株式分割を考慮した数値を記載しております。

## 株主優待制度

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、当社の株主優待制度は、商品引換券といたしております。

当社株式をご所有の株主のみならず、全国の当社店舗でご利用可能な商品引換券を贈呈させていただきます。(権利確定日:毎年2月末日)



所有株式数	商品引換券贈呈額
100株以上200株未満	3,000円
200株以上2,000株未満	5,000円
2,000株以上10,000株未満	10,000円
10,000株以上	20,000円

## 単元未満株式の買取・買増制度のご案内

### 買取制度

ご所有の単元未満株式を当社に市場価格で買い取るように請求できる制度

30株×市場価格=現金受け取り

30株を当社に売却

30株ご所有

70株を当社から購入

30株+70株=100株  
単元株式に整理

### 買増制度

ご所有の単元未満株式を1単元(100株)の株式にするために必要な数の株式を当社から市場価格で購入(買増)できる制度

※株主のみならずへ参考となる情報提供が目的であり、当社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断と責任でなされますようお願いいたします。

株式の買取・買増に関するお問合せ先:三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711 (通話料無料)

## ● 会社概要

名称 株式会社アダストリア  
2017年7月より、オフィスを移転しました  
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6,095名(グループ合算)  
店舗数 国内:1,370店舗/海外:115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  
Adastria Asia Co., Ltd.  
方針(上海)商貿有限公司  
波茵特股份有限公司  
Adastria Korea 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

※店舗数、従業員数は、2019年2月期第2四半期末の数字を表示しています。

## ● 取締役・監査役

代表取締役 会長兼社長	福田 三千男	取締役	阿久津 聡
取締役 副社長	木村 治	取締役	堀江 裕美
取締役	福田 泰生	常勤監査役	松田 毅
取締役	金銅 雅之	監査役	前川 渡
取締役	倉重 英樹	監査役	海老原 和彦
取締役	松井 忠三	監査役	葉山 良子

※取締役のうち、倉重 英樹、松井 忠三、阿久津 聡、堀江 裕美は、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、前川 渡、海老原 和彦、葉山 良子は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。



## 株式会社アダストリア

〒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)

[ 証券コード:2685 ]

## ● 株式の状況 (2018年8月31日現在)

発行可能株式総数 150,000,000株  
発行済株式総数 48,800,000株  
株主数 33,952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	16,397	34.5
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,755	7.9
豊島株式会社	2,000	4.2
福田 三千男	1,041	2.2
福田 穰仕	790	1.7
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	717	1.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	610	1.3
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	585	1.2
アダストリア従業員持株会	567	1.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	498	1.0

\*持株比率は自己株式(1,204,575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	196	3,782	7.75
個人・その他	33,492	15,737	32.25
金融機関	35	9,194	18.84
事業会社・その他法人	191	19,535	40.03
金融商品取引業者	38	550	1.13
合計	33,952	48,800	100.00

\*個人・その他には自己株式を含めて表示しています。

## ● 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31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:〒1137-8081 新東京郵便局私書箱第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 第一部

公告の方法

電子公告により行う  
公告掲載URL:<http://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信託銀行全国各支店に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信託銀行本支店でお支払いいたします。