

# A D A S T R I A



**BUSINESS REPORT 2017**

第67期 年次報告書 2016.3.1~2017.2.28



平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。  
当社の第67期(2016年3月1日から2017年2月28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。

代表取締役 会長兼最高経営責任者(CEO)

福田三子男  
松下正

代表取締役 最高執行責任者(COO)

**松下 正(まつした まさ) 略歴**

|          |  |          |                         |
|----------|--|----------|-------------------------|
| 1989年 4月 | 東京青山法律事務所(現ペーカ&マッケンジー法律事務所(外国法共同事業))入所   | 2005年 7月 | 株式会社ファーストリテイリング入社       |
|          |  | 9月       | 同社取締役                   |
| 1998年 1月 | ジーイー横河メディカルシステム株式会社(現GEヘルスケア・ジャパン株式会社)入社 | 2009年 8月 | シーメンス株式会社入社             |
|          |  | 2010年 7月 | 同社取締役                   |
| 1999年 1月 | 同社取締役                                    | 2011年 3月 | コクヨ株式会社取締役常務執行役員        |
| 2000年11月 | GEメディカルシステムズ台湾総経理                        | 2015年 3月 | 当社顧問                    |
| 2003年 3月 | 日本ゼネラル・エレクトリック株式会社(現日本GE株式会社)取締役副社長      | 5月       | 当社取締役最高執行責任者(COO)       |
|          |  | 2017年 3月 | 当社代表取締役最高執行責任者(COO)(現任) |

2017年3月1日付で、これまで取締役であった松下正が代表取締役役に就任いたしました。新たな経営体制のもとで中期経営計画を推進し、さらなる成長を目指してまいります。

**■ 増収減益だが、将来に向けた投資は積極的に実施**

連結業績につきましては、売上高2,036億円(前期比101.8%)と増収を確保しましたが、売上総利益率の低下、販管費率の上昇により、営業利益は149億円(前期比93.2%)、経常利益は151億円(前期比93.5%)と減益となりました。2016年9月30日に公表した予想に対しては、売上高で52億円、営業利益で20億円の未達となりました。なお、特別利益として、投資有価証券売却益37億円などを計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は115億円(前期比126.9%)と過去最高益を更新しております。

このように厳しい環境下ではありましたが、会社として次の成長ステージに向けた投資は計画通り積極的に実施しました。現在、私たちの売上高の9割以上を国内の Apparel・雑貨事業が占めています。将来私たちがグローバルで存在感のある企業になるためにも収益性をさらに引き上げるべく変革を続けなければならないと考えています。私たちは67期からの3年間をさらなる成長に向けた“仕掛け”の時と位置付け、4つのテーマで次のステージに向けた新たな変革を進めています。

**■ 4つの「変える」**

**1つ目は「売り方を変える」:** 当社のWEB事業売上は国内売上高の15%を占めるまでに成長してまいりました。お客さまの買い方の変化に合わせて、WEBと実店舗の在り方を再定義する事業構造の改革が必要であると考えております。

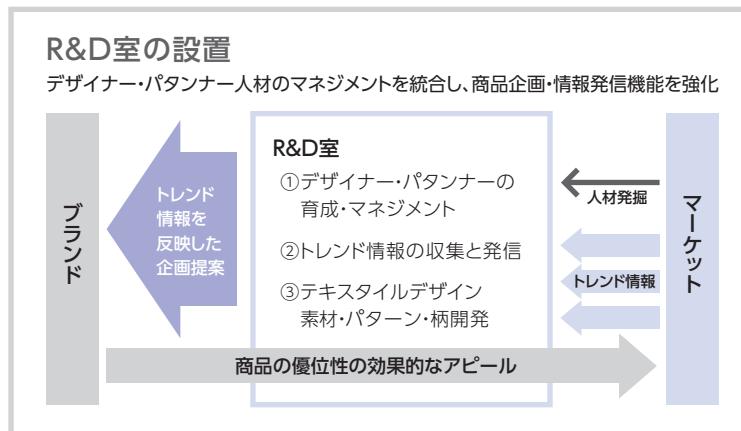
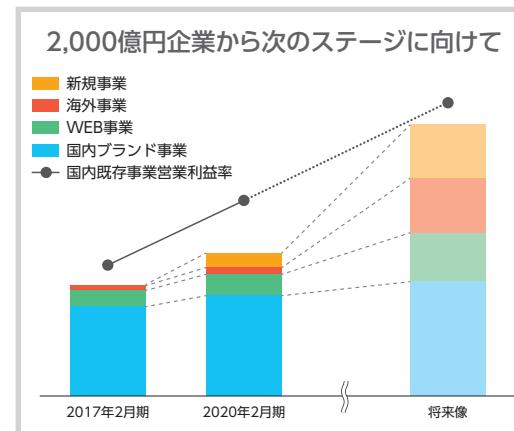
**2つ目は「売るモノを変える」:** 当期は雑貨の自社企画を強化し差別化素材の開発や品質管理の向上に取り組んだ結果、数多くのヒット商品が誕生しました。また、カフェ・カンパニー株式会社と共同で「peoples inc.株式会社」を設立し、食の世界へ踏み出しました。世の中の衣食住や業種業態の垣根はますます低くなってきています。当社の顧客起点重視の考え方をベースに、それぞれの分野で強みがある企業とコラボレーションすることによって、お客さまに様々な新しい提案をしていきます。

**3つ目は「働き方を変える」:** この春から新たな人事制度をスタートし、当社の中長期的な成長を担う、高い専門性を持った人材を育成するとともに、多様な価値観やライフステージに応じた働き方ができる環境づくりを目指しています。当期よりスタートして

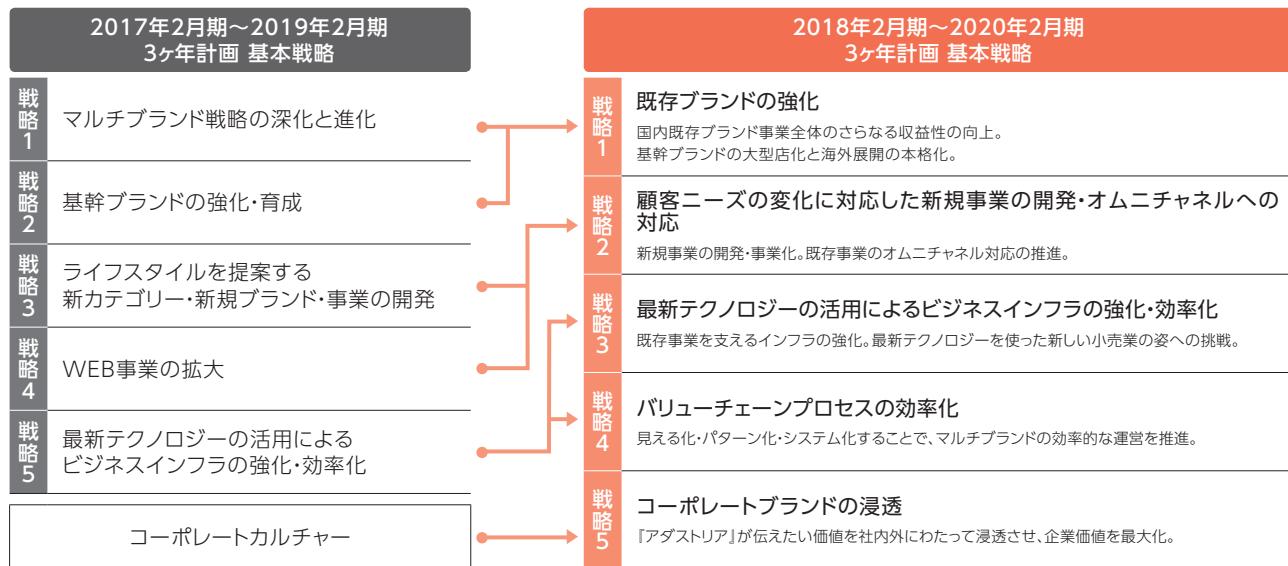
いる支店制度の導入も、地域に密着した働き方という選択肢を提示することを目的の1つとしています。

**4つ目は「作り方を変える」:** 当社のモノづくりにとって「品質向上」「スピード向上」「原価の低減」「差別化」は欠かせないテーマであります。当期はR&D室を設置し、デザイナー・パタンナー・ディレクター人材の育成とマネジメントに本格的に取り組む体制が整いました。素材の調達方法と商品供給方法の変革を続け、差別化のできる良い商品を安価に提供することを追求してまいります。

さらに当期は、株式会社アリアのグループ化、都市で働く大人の女性をターゲットとする新会社の設立、新ブランド「ラコレ」のオープンと、これまで準備してきた“仕掛け”が芽を出し、動き始めています。これらを束ねる「アダストリア」という会社そのもののブランド価値を高めることで、お客さまやお取引先さまから信頼され、選んでいただける企業となることを目指し、今後も変革と挑戦を続けてまいります。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。



● 基本戦略と数値目標



| 2017年2月期<br>実績                |       |                    |
|-------------------------------|-------|--------------------|
| 連結                            | 売上高   | 2,036億円            |
| 既存事業<br>(国内・海外)*1             | 売上高   | 2,036億円(前期比101.8%) |
|                               | 営業利益率 | 7.3%               |
| 新規事業                          | 売上高   | —                  |
| ROE*2                         |       | 16.6%              |
| キャッシュ・フロー<br>(EBITDA-税金-株主還元) |       | 99億円               |
| 設備投資                          |       | 97億円               |
| フリーキャッシュ・フロー                  |       | 2億円                |

| 2018年2月期～2020年2月期<br>3ヶ年計画 数値目標 |       |          |
|---------------------------------|-------|----------|
| 連結                              | 売上高   | 2,600億円  |
| 既存事業(国内)*1                      | 売上高   | 年平均成長率5% |
|                                 | 営業利益率 | 10%      |
| 既存事業(海外)+<br>新規事業*3             | 売上高   | 400億円    |
| ROE*2                           |       | 全社で15%前後 |
| キャッシュ・フロー<br>(EBITDA-税金-株主還元)*4 |       | 500億円    |
| 投資(投融資含む)*4                     |       | 420億円    |
| フリーキャッシュ・フロー*4                  |       | 80億円     |

\*1 2016年2月期までに展開しているブランド \*2 本業外の投資有価証券売却益は除く  
\*3 新規事業とは、2017年3月段階で計画されている事業のみ(ラコレ・㈱アリアシア・㈱エレメントルール・Velvet, LLC) \*4 3ヶ年累計

国内ブランド事業

商品政策

オリジナルヒット商品の増加

店頭でお客様のニーズをくみ取り、素材や生産工場を厳選し、プロモーションと連動させることでいくつかのオリジナルヒット商品を生み出すことができました。

アパレル以外のカテゴリーを強化

服飾雑貨やアクセサリーの品ぞろえを強化して、店頭の鮮度をアップすることで端境期の売上向上につなげています。



店舗政策

店舗の大型化

集客力ある館において、より大きな売場面積を展開していきます。立地によっては飲食を組み合わせた大型店を展開し、ブランドの世界観を表現することでブランド力も上がり、海外展開にもつながっていくと考えております。

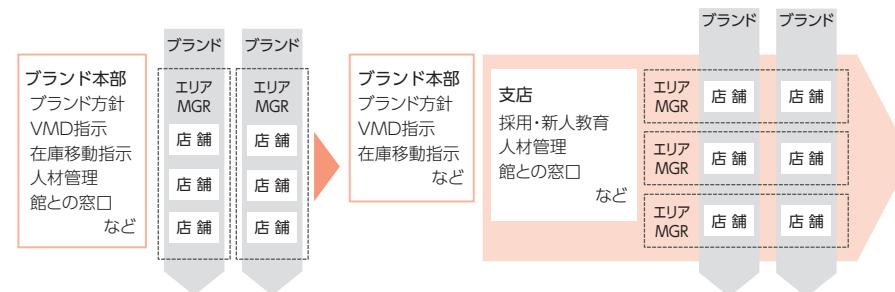
● 2017年上半年出店の大型店リスト

|          |    |                | 坪数  |
|----------|----|----------------|-----|
| グローバルワーク | 3月 | イオンモール浜松市野     | 370 |
|          | 4月 | mozo ワンダーシティ   | 369 |
| ニコアンド    | 6月 | 神戸ハーバーランドumie  | 368 |
|          | 4月 | ららぽーとTOKYO-BAY | 237 |

運営政策

支店制度を導入  
(2017年秋までに全国展開へ)

これまでの東京一極集中、ブランド縦割りの組織ではなく、地域に密着した支店・館という単位で複数店舗をまとめ、ブランド横断で店舗に対してきめ細かいサポートを行っていきます。



WEB事業

WEB事業は当社の成長を牽引する重要な柱となる事業の1つとなりました。売上規模のみならず、収益性に与える影響も大きいことから、十分な経営資源を投入して時代の変化を先取りしていきます。

さらなる拡大に向けた取り組み

- 1 自社ECプラットフォーム[.st]の拡大
- 2 優良会員の育成
- 3 グローバルECシステムの構築

2017年2月期 売上高: 291億円(前期比134.4%)  
自社EC[.st]会員数: 約560万人



※2013年2月期、2014年2月期は合併前のトリニティアーツ実績を合算済

## 海外事業

当社はこれまで海外事業のスコープをアジアと定め、香港・台湾・中国・韓国などで当社ブランドを展開してまいりました。しかし、今後も当社がより一層成長を加速していくためには、成長市場への積極的なチャレンジが必要です。

### Tモールの好調な立ち上がり (中国)

中国の代表的なECモールであるTモールに2016年7月に新店を出しました。当社として初めての海外EC事業への本格進出となります。

立ち上げにあたっては、中国現地法人・国内WEB営業部・情報システム部・各ブランド営業部が連携し、国内WEB事業のノウハウを活かしつつ、地域特性に対応することができました。

### Velvet, LLCの持分100%を取得 (アメリカ)

巨大かつ成長が見込めるアメリカ市場進出の足掛かりとするべく、百貨店への商品供給をはじめ、アメリカやイギリスで直営店を運営する「Velvet, LLC」(ベルベット社)の持分\*のすべてを、2017年2月に設立した当社100%子会社「Adastria USA, Inc.」を通じて取得しました。当社の資金・ノウハウを注入しベルベット社のさらなる成長を目指します。

また、当社としてもアメリカでの小売業・ブランドビジネスのノウハウ・ナレッジを獲得し、2016年4月に投資した「Marine Layer, Inc.」(マリンレイヤー社)も含めたブランドポートフォリオの強化を目指してまいります。

\*ベルベット社はLLCの形態であり、LLCにおいては株式の同等物を「持分」と呼ぶため、ここでは持分と表記しています。



## 新規事業

当期はカフェ・カンパニー(株)との合併によるカフェ事業、(株)アリシアのグループ化と様々な施策に取り組んでまいりました。お客様のニーズに対応した新規事業に今後も積極的に取り組んでまいります。

### 新ライフスタイルブランド「LAKOLE (ラコレ)」オープン

当社の約3年ぶりとなる新ブランド「ラコレ」が2017年3月16日イオンモールりんくう泉南でオープンしました。日常のちいさなストレスを軽減する機能くライフ・ファンクシオン>を特徴とするアパレル商品を中心としたライフスタイル提案型ブランドです。



1号店 ラコレ  
イオンモールりんくう泉南

### 新会社設立、M&Aによりマルチブランド戦略を強化

2017年2月、「ページボーイ」など10代～20代女性を中心に強い影響力を持つブランドを擁する「(株)アリシア」をグループ会社化。さらに同年3月には、当社にとって新たなフィールドである都市型大人市場への進出を掲げ、新会社「(株)エレメントルール」を設立。ブランドポートフォリオの拡充を着実に進めています。

アリシア社「ページボーイ」



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さまとの良好な信頼関係を築くために、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

お客さまに満足していただける商品を提供し、企業活動を続けていくためには、地球環境の持続が必要です。地球の持続可能な発展に向けて、環境負荷の低減につながる活動を行ってまいります。

### 重点テーマ2 人を輝かせる

継続的に企業が成長していくためには、従業員やお客さまをはじめとする「人」の支えが必要です。ファッションを通じ、多くの人々がワクワクするような活動を行ってまいります。

### 重点テーマ3 地域に貢献する

店舗を持つ私たちにとって、地域との関わりは必要不可欠です。創業の地である水戸市への貢献をはじめとして、地域の継続的な発展と活性化のために、様々なかたちで支援活動を行ってまいります。

## PICK UP 「グループ調達方針」および「グループ調達ガイドライン」を制定

さらなるCSRの向上を目指し、調達活動における考え方・遵守事項を定めた「グループ調達方針」および「グループ調達ガイドライン」を制定しました。

取引先のみなさまとの良好なパートナーシップの下、お客さまに満足いただける良質な商品・サービスを提供し、なくてはならない企業となるために、社会的責任を果たしながら、公正かつ倫理的な取引を基にした調達活動を行います。

### ガイドラインの周知 ・「グループ調達ガイドライン」

### 書面調査による確認 ・「CSR調達チェックリスト」によるアンケート

### 現地訪問による現状把握 ・当社モニタリング担当による訪問 ・第三者機関による訪問

### モニタリングと改善に向けたフォローアップ

### グループ調達ガイドライン 11項目

- 虐待およびハラスメントの禁止
- 差別のない、公正な雇用
- 強制労働の禁止
- 児童労働の禁止および若年労働者への配慮
- 結社の自由
- 過重労働の禁止
- 雇用管理と契約
- 賃金
- 安全かつ衛生的な労働環境
- 環境負荷の低減および汚染の防止
- 腐敗防止と法令遵守



■ 詳しくはWEBサイトをご覧ください  
<http://www.adastria.co.jp/ir/management/procure/>



■ 業績

連結売上高は2,036億円(前期比101.8%)となりました。「グローバルワーク」「ニコアンド」「スタディオクリップ」「レプシム」などが牽引し、国内既存店売上高前期比は102.5%と、厳しい業界内にあつては比較的堅調に推移いたしました。収益面につきましては、原価の低減は着実に進んでいるものの、値引き販売が増加したことや在庫評価引当の影響などから、売上総利益率は56.3%(前期比0.3ポイント減)となり、前期から若干低下いたしました。

将来の成長に向けた投資を積極的に実施したこともあり、販管費率は49.0%(前期比0.4ポイント増)となり、営業利益は149億円(前期比93.2%)となりました。特別利益として、投資有価証券売却益37億円などを計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は115億円(前期比126.9%)と過去最高益となりましたが、法人税率の低下などの要因により、投資有価証券売却益を除いてもほぼ前期並みの水準となっております。

好調ブランドのご紹介

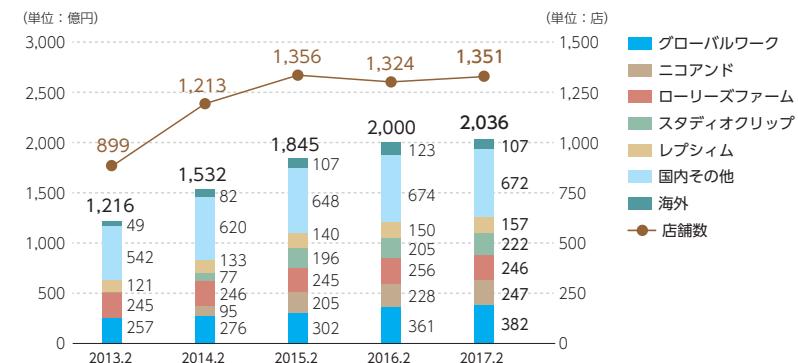
2014年春のデビューから3年目で売上高50億円を超えるブランドに成長。2017年2月期売上高は前期比173.4%。ファッションを愛する大人の男女に向けて、上質なデイリーカジュアルウェアと生活雑貨を提案し、郊外ショッピングセンターにおいて空白だった高感度・高品質のものを望むアッパー需要をつかんだことで30代～40代のお客さまからご支持をいただいております。

BAYFLOW

ベイフロー



店舗数およびブランド別売上高の推移(国内・海外)



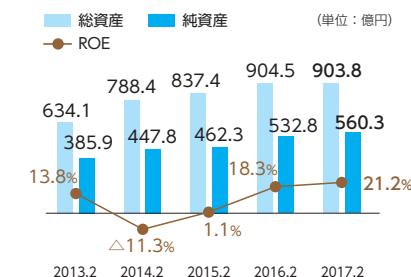
営業利益・EBITDA



経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益



総資産・純資産・ROE



■ 2018年2月期

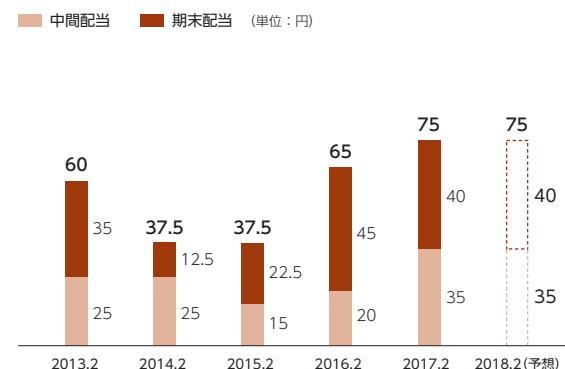
国内ブランド事業の増収および新規連結子会社の増加により、増収を見込んでおります。3ヶ年計画に基づき、事業拡大と構造改革に向けた投資を積極的に実行してまいります。

2018年2月期 業績見通し

|                 | 2018年2月期 | 前期比     |
|-----------------|----------|---------|
| 売上高             | 2,330 億円 | +14.4 % |
| 営業利益            | 150 億円   | +0.6 %  |
| 経常利益            | 149 億円   | △1.5 %  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 119 億円   | +2.8 %  |

株主のみなさま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



株主のみなさま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。2017年2月期の期末配当金につきましては、期初予想通り、1株当たり40円とさせていただきます。この結果、中間配当金の35円と合わせ、年間配当金は1株当たり75円となり、前期より10円の増配となりました。なお、2018年2月期の配当金は、年間配当金を1株当たり75円(中間配当金35円、期末配当金40円)と予想しております。

配当性向(のれん償却前)



2017年2月期ののれん償却前連結配当性向は、26.0%となりました。さらに、2016年10月には、1,108,700株(取得総額25億円)の自己株式を取得いたしました。この結果、のれん償却前の連結純利益に対する総還元性向は44.9%となっております。

※2016年3月1日付で実施した1:2の株式分割を考慮した数値を記載しております。  
 ※のれん償却費には、特別損失に計上した一時償却分(2014年2月期)、減損損失(2015年2月期)を含みます。

■ 株主優待制度

株主のみなさまには、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さまに、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)



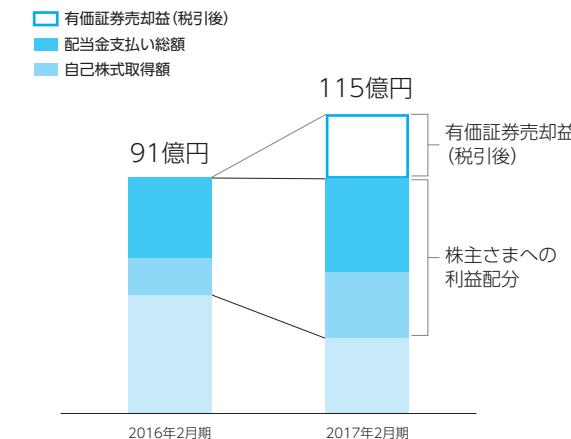
| 所有株式数             | 商品引換券贈呈額 |
|-------------------|----------|
| 100株以上200株未満      | 3,000円   |
| 200株以上2,000株未満    | 5,000円   |
| 2,000株以上10,000株未満 | 10,000円  |
| 10,000株以上         | 20,000円  |

アダストリアグループをさらにご理解いただくために、財務情報のポイントをご説明いたします。

Q 当期の配当性向の考え方を教えてください。

A 当期の配当については、前期65円から75円と実質10円の増配となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、のれん償却前連結配当性向は前期27.8%から26.0%となりました。しかしながら、増益分のほとんどが本業外の利益である投資有価証券売却益(特別利益)によるものであり、これを除くのれん償却前連結配当性向は30%を超え、前期を上回る還元率となっております。さらに、P9に記載の通り、当期は株主還元策として自己株式の取得も行っております。今後もより一層の企業価値向上とともに魅力ある利益還元を努めてまいります。

(親会社株主に帰属する当期純利益)



POINT:自己株式の取得

「自社の株式を市場から買い戻す」ことです。(一般的に下記のようなメリットが望めるとされています。)  
 ・株主還元  
 発行済株式数が減少することにより、EPS(一株当たり純利益)が上昇します。さらに、株主資本がスリム化することによりROE(株主資本利益率=純利益÷株主資本)も改善し、株価にポジティブな影響を与えます。  
 ・株価へのアナウンスメント効果  
 会社側が自社の株価を割安だと判断しているメッセージにもなります。  
 ・買収防衛  
 自社が保有する持株の比率を高め、敵対的株主から会社を守る効果があります。また、自己株式の取得による株価上昇で、敵対的買収にかかる資金も膨らみ、買収されにくくなる効果もあります。

Q そもそも「配当性向」「総還元性向」とは?

A 「配当性向」とは、その期の純利益(税引後利益)の中から、配当金をどのくらい支払っているかをパーセンテージで表したもので、今回のような特別利益または特別損失が発生すると数値に影響がでます。

配当性向(%) = 配当金支払い総額 ÷ 純利益 × 100

それに対して「総還元性向」とは、分子に配当額のほかに自己株式取得額など株主のみなさまに還元させていただいたすべての金額を含めたものであり、株主さまへの利益配分を幅広く示す割合とされております。

総還元性向(%) = (配当総額 + 自己株式取得総額) ÷ 純利益 × 100

## ■ 株式の状況(2017年2月28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      | 25,914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  | 34.4    |
| 豊島株式会社                                     | 2,000   | 4.2     |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)                  | 1,424   | 3.0     |
| 福田 三千男                                     | 1,041   | 2.2     |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)                    | 830     | 1.7     |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)                 | 801     | 1.7     |
| 福田 穰仕                                      | 790     | 1.7     |
| THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040         | 786     | 1.7     |
| アダストリア従業員持株会                               | 534     | 1.1     |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 | 529     | 1.1     |

\*持株比率は自己株式(1,201,525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        | 286    | 11,086  | 22.72  |
| 個人・その他     | 25,360 | 10,509  | 21.54  |
| 金融機関       | 45     | 6,993   | 14.33  |
| 事業会社・その他法人 | 185    | 18,934  | 38.80  |
| 金融商品取引業者   | 38     | 1,275   | 2.61   |
| 合計         | 25,914 | 48,800  | 100.00 |

\*個人・その他には自己株式を含めて表示しております。

## ■ 会社概要

|        |  |
|--------|--|
| 名称     | 株式会社アダストリア   |
| 本部住所   | 東京都千代田区丸の内1-9-2<br>グラントウキョウサウスタワー 10F  |
| 電話番号   | 03-6895-6000(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 | 三菱東京UFJ銀行 常陽銀行 みずほ銀行 三井住友銀行  |
| 社員数    | 正社員4,914名(グループ合算・2017年2月末)   |
| 店舗     | 国内:1,243店舗/海外:108店舗(2017年2月末)  |
| グループ会社 | 株式会社アリスア      株式会社エレメントルール<br>Adastria Asia Co., Ltd.   方針(上海)商貿有限公司<br>波茵特股份有限公司      Adastria Korea Co., Ltd.<br>Adastria USA, Inc.<br>株式会社アダストリア・ロジスティクス<br>株式会社アダストリア・ゼネラルサポート |

### 株式会社アダストリア

[ 証券コード:2685 ]

〒100-6610 東京都千代田区丸の内1-9-2 グラントウキョウサウスタワー 10F  
Tel. 03-6895-6000(代表) Fax. 03-6895-6080

## ■ 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<br>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<sup>(注)</sup>

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7-10-11  
Tel. 0120-232-711(通話料無料)

(注)株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転に伴い、平成29年8月14日以降の連絡先は以下となります。

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 新東京郵便局私書箱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) 1.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。
- 2.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てもお受けいたします。
- 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。

## ■ 取締役・監査役(2017年5月25日現在)

|                           |        |       |        |
|---------------------------|--------|-------|--------|
| 代表取締役 会長兼<br>最高経営責任者(CEO) | 福田 三千男 | 社外取締役 | 阿久津 聡  |
| 代表取締役<br>最高執行責任者(COO)     | 松下 正   | 社外取締役 | 堀江 裕美  |
| 常務取締役                     | 木村 治   | 常勤監査役 | 松田 毅   |
| 取締役                       | 福田 泰生  | 社外監査役 | 横山 哲郎  |
| 社外取締役                     | 倉重 英樹  | 社外監査役 | 前川 渡   |
| 社外取締役                     | 松井 忠三  | 社外監査役 | 海老原 和彦 |



### 2017年7月より、以下にオフィスを移転します。

〒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) Fax. 03-5466-2011