

# INTERIM REPORT 2016

第66期 中間報告書 2015.3.1～2015.8.31

## 株主のみなさまへ



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66期上期(2015年3月1日から2015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

生産、物流、販売、広告宣伝、店舗開発までを切れ目なくつなぐバリューチェーンの構築が加速し、さらにはブランド本部と店舗・他部門との連携強化にもつながりました。加えて、ブランド別の担当者を配置することで、各ブランドの管理・運営能力が向上、日々変動する環境変化に対応できるようになりました。

### 上期業績回復の背景

第一に、自社生産体制の整備が商品力を向上させました。期初よりデザイナーやパタンナー、生産MD<sup>※1</sup>をモノづくりのサイクルに組み込むことで、細かな店頭ニーズをモノづくりに反映し、品質管理や納期管理の精度も上がり、価値ある商品がタイムリーに店頭投入できました。

二点目として、株式会社N9&PGの生産部門をグループ化した直後は、全ブランドが自社生産に注力してまいりましたが、この春夏の商品からはブランド特性に合わせた仕入戦略をとりました。また、実売状況を見ながらの仕入・在庫コントロー

### 過去最高益を更新し、大幅なV字回復を達成

2015年3月に持株会社である株式会社アダストリアホールディングスと小売事業会社である株式会社ポイント、株式会社トリニティアーツの3社が合併し、2015年6月1日をもって「株式会社アダストリア」に商号変更いたしました。

新生「アダストリア」として船出した第66期上期は、売上高970億円(前年同期比10.2%増)と伸長し、営業利益は81億円(前年同期比299.0%増)と6期ぶりに過去最高益を更新いたしました。上期の業績好調要因が概ね継続するものと考え、通期業績予想を上方修正するとともに、通期の配当金予想を1株当たり75円から110円に引き上げさせていただきました。

### 新たに設置した営業推進本部が機能

当上期から、組織横断的にブランドを取り巻く課題解決を行う営業推進本部を設置いたしました。これにより商品企画から

## ACE18 基本戦略

### 上期における主な取り組み

|     |                    |
|-----|--------------------|
| 戦略1 | 基幹ブランドの育成          |
| 戦略2 | ミドル～シニアマーケットの積極的開拓 |
| 戦略3 | マルチブランド戦略の深化       |
| 戦略4 | WEBを通じた顧客拡大        |
| 戦略5 | ライフスタイル新カテゴリ開発     |

小売型SPA<sup>※2</sup>体制構築 OEM/ODM<sup>※3</sup>体制の推進  
「旬な商品」を「良質」かつ「手頃な価格」で提供する

企業文化・風土  
共有・共働・共感

・商品力の向上、MD計画の運営精度向上等により、主要ブランドの売上が大きく伸長  
・出店戦略・商品企画体制の充実等により、更なるブランド力向上を追求

・自社/他社サイトともに売上好調  
・新サービスの導入開始

・非アパレルの開発を進行中

・商品企画・生産機能を小売機能と一体化

・社内公募プロジェクトの実施

ルによる機会ロス発生の防止や、セール終了後の端境期に期間を細かく区切った新商品投入による店頭鮮度の維持など、MD計画の運用レベルが向上し、売上に結びつきました。

三点目として、WEB売上の伸長が挙げられます。自社・他社サイトともに大変高い伸びを示し、全社売上高を牽引いたしました。

最後に費用面においても、認知度向上によるテレビコマーシャルなどの縮小、売上好調に伴う人員の効率化や出店数の抑制などが利益創出に大いに貢献いたしました。

### 自ら変革を進め、新しい企業文化・風土を創造

今後も、中期経営計画『ACE18』の基本戦略を推進してまいります。WEB新サービスの導入・非アパレルの開発等様々な取り組みを行いますが、その中でも自社生産機能を強化し、OEM/

ODM体制の精度アップにより差別化された優位性ある商品づくりを進めることが、更なるブランド力向上においては重要であると捉えております。そして営業を磨き、店舗を磨き、ブランドを磨いてまいります。

新生アダストリアは、“Change” “Challenge” “Collaboration”をキーワードに従来の枠にとらわれない改革を進め、新しい企業文化・風土を作っていく所存です。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。

※1 生産MD：商品の生産過程において、品質・納期等の管理を担当する者。  
※2 SPA：企画から生産、販売までを一貫して自社で行うビジネスモデル。  
※3 OEM/ODM：企画、生産を取引先に委託し、仕入れた商品を販売するビジネスモデル。

## トピックス

### グローバルワーク

#### 関東旗艦店として イオンレイクタウン店が リニューアル

関東旗艦店となるイオンレイクタウン店が、2015年4月24日に増床リニューアルオープンいたしました。ブランド最大である219坪の売場に、展開するすべての商品ラインアップを取り揃え、その世界観を存分に味わっていただけます。また、友達同士や家族で入れるゆったりとしたフィッティングルームを設置するほか、店内中央には開放感のある休憩スペースを設置し、8月には子どもたちを対象にバルーンアートのパフォーマンスイベントを実施。今後も、このようなワークショップを定期的に開催しながら、ブランドが目指す「居心地の良い場所」「集まれる場所」を表現してまいります。



#### 「海街diary」とタイアップし ブランドの世界観を様々な手法で訴求



グローバルワークは、世界展開ブランドへのリブランドを行う中、ブランドパートナーとして長澤まさみさんと大沢たかおさんを昨年引き続き起用いたしました。新CMを2015年3月より放映するとともに、長澤さんが出演する映画『海街diary』（是枝裕和監督）とコラボし、全国で写真展「海街diary TRIBUTE PHOTO EXHIBITION」を開催。会場では「海街diaryトリビュートブック」を配布し、ブランドテーマである“幸せを紡ぐこと”を様々な手法で効果的に訴求いたしました。

### ニコアンド

#### niko and ... TOKYOにて、 さまざまな“特集”を展開

「niko and ... TOKYO」は、雑誌のように特集や連載を持つお店というコンセプトで2014年10月にオープンしたグローバル旗艦店です。エントランス周辺のエディトリアルスペースでは、お客さまに様々な体験と発見をお届けする「特集」として位置づけた売場づくりを実践しております。

また、同店舗を世界を見据えた試金石と位置づけ、書籍やカフェ、レストランを含めたすべての「衣食住」を提案するこの大型旗艦店を、海外展開の足掛かりとすべくチャレンジを続けてまいります。

#### ラインアップを強化し、 新たな体制作りへ

2015年秋冬より、アパレルのラインアップにユニセックスラインを加えたほか、レディース3ライン、メンズ3ラインに分けた新しい展開をスタートいたしました。カテゴリごとにデザイナーと生産チームを再配置し、クリエイティブディレクターが全体を統括。日本発信のグローバルライフスタイルブランドの確立に向けて、体制づくりを着実に推進しています。



「25人が見つけたMADE IN JAPAN」と題した特集では、鋭い目利きで日本特有の繊細な手作業から生まれたアイテムを2,000点以上セレクト。



「SUMMER TIME GOOD TIMES! 夏休みにしよう?」の特集では、夏休みにしたい9つのことをキーワードに家族や友達との充実した夏の過ごし方を提案。



## トピックス

### ローリーズファーム

#### 参加型コミュニケーションサイト「オンナノコノキブーン」をオープン

ローリーズファームでは、どんな気持ちでも自分らしく楽しめる女の子のための参加型コミュニケーションサイト「オンナノコノキブーン」をオープンいたしました。自撮り写真を使ったコラージュ作り、女の子の気分をミニゲームで診断する“キブーンレーダー”など、気軽に参加できる多彩なコンテンツを配信。すべての女の子に愛される存在となることをテーマに、女の子の気分に寄り添う様々なプロモーションを展開してまいります。(URL:kiboon-lowrysfarm.jp/)



### スタディオクリップ

#### カフェ併設2号店をオープン カテゴリーの深掘りで差別化を推進

スタディオクリップは8月にブランド2店舗目となるカフェ併設店舗を、ゆめタウン光の森(熊本県)にオープンいたしました。紅茶やスムージーをはじめ、東京のベーカリーカフェ考案のパイやラップサンドなどのフードメニューも充実。お買い物帰りのランチや近所のママ友とのティータイムなど、様々な時間を過ごしていただける空間です。

また、今春からカテゴリー特化店の出店を行っております。キッチン&グロッサリーを拡充したイオンモール草津店やガーデンに特化したイオンモール茨木店など、カテゴリーの深掘りによる店舗の差別化を進めています。



カフェ併設店舗：ゆめタウン光の森店



ガーデン特化型店舗：イオンモール茨木店

### WEB事業

#### WEBストア売上高が 前年同期比145%と大きく伸長

自社ECサイトは、2014年11月よりポイントとトリニティアーツの18ブランドを集結した効果で、売上高が大きく伸長いたしました。WEB会員数も360万人を突破し、アダストリア単体に占める売上構成比は前年同期と比べて2.5ポイント増加し10.3%となりました。さらに自社ECストア[.st] (ドットエスティ)には、お客様の購入履歴やサイト内のページ移動履歴をもとに、一人ひとりに最適なスタイリング提案などをするWEB接客ツールを導入いたしました。これはアパレル業界内でも新しい取り組みであり、パーソナルな接客サービスとして注目を集めております。



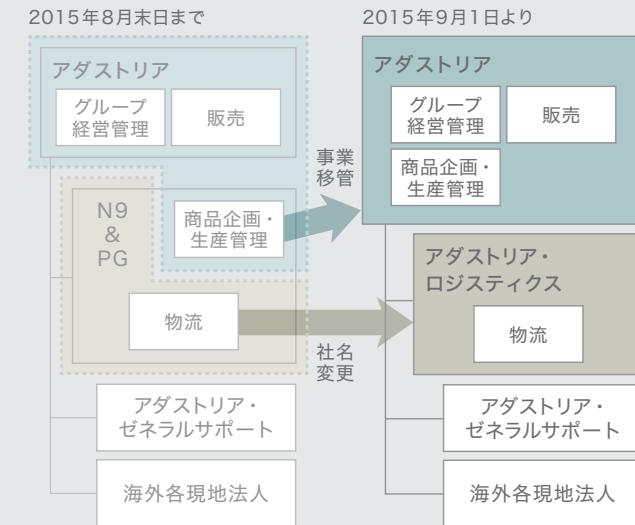
購入履歴やページ遷移動作の内容に応じて、アプリ画面に内容に応じた、お客様一人ひとりに合わせたご提案内容が表示されます。

- ・最近の購入商品を使用したスタイリングの提案
- ・お気に入りブランドの新作情報
- ・会計画面でのチョイスアイテムのご紹介 等

ポップアップをタップすると、お客様一人ひとりに合わせたご提案内容が表示されます。

#### 商品企画・生産機能が 小売機能と一体化

2015年9月にN9&PGが担っていた商品企画・生産管理機能を当社へ事業移管しました。これまで、海外を含めた生産・物流機能を一元化し、グループ商品供給体制の整備を図ってまいりました。しかし、ブランド特性に合わせた商品調達手法の選択の必要性や品質管理体制の強化などの新しい課題に対して、商品企画・生産管理機能と小売機能の密接な連携が必要であること、物流機能は海外での強化・展開も見据えて別法人で運営を進めることが適切であると判断し、一連の組織変更を実施いたしました。この組織変更により、更なる経営効率化と意志決定のスピードアップを図り、バリューチェーンの最適化を推進してまいります。またN9&PGは、担う機能から社名を「アダストリア・ロジスティクス」に変更いたしました。



## 社会的責任に対する取り組み

### 重点テーマ1

#### 環境を守る



健全な企業活動を遂行するためには、地球環境の存続が必要です。地球の持続可能な発展に向けて、環境保全に繋がる活動を行ってまいります。

### REBAG PROJECT

資源の節約とCO<sub>2</sub>の削減のため、お買い上げ時の簡易包装にご協力いただく「REBAG PROJECT」(リバッグプロジェクト)の輪が広がっています。2014年11月のスタートから2015年8月末までの10か月間で、のべ約9万人のお客さまにご参加いただいています。これからも地球環境に配慮する取り組みを、継続して実施してまいります。



### 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て、多くの人々の未来への希望に繋がる活動を行ってまいります。

### 子どもたちへの職業体験プログラムを開催

特定非営利活動法人 放課後NPOアフタースクールと協働し「ティーンズファッションプロジェクト」を、2015年3月と8月に開催いたしました。ティーン向けブランド「レビピアルマリオ」の協力のもと、商品コーディネートを考えるスタイリスト体験、接客や商品陳列などを学ぶショップスタッフ体験を通して、小学生の子どもたちにファッションに関わるお仕事を楽しみながら学べるプログラムを提供いたしました。



### 重点テーマ3

#### 地域に貢献する



商品を生産・販売するためには、国内外の地域との関わりが必要です。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。

### 被災地への支援を継続して実施

東日本大震災被災地の農業再生、雇用の創出等を目的として綿花の栽培を行う「東北コットンプロジェクト」に継続して参画しております。当社では種まきや収穫に従業員がボランティアとして携わり、収穫されたコットンを使用した商品を販売することで支援を行っております。2015年は、ローリーズファームがハンドタオルを制作し一部店舗やWEBストアで販売しております。



## アンケート結果のご報告

当社では、株主のみなさまのご意見・ご要望をお聞きし、今後の事業活動に活かしたいと考え、第65期年次報告書をお送りした全ての株主のみなさまを対象に葉書形式のアンケートを実施いたしました。

ご協力いただいたみなさまにあらためてお礼申し上げますとともに、その結果の一部を以下のとおりご報告申し上げます。

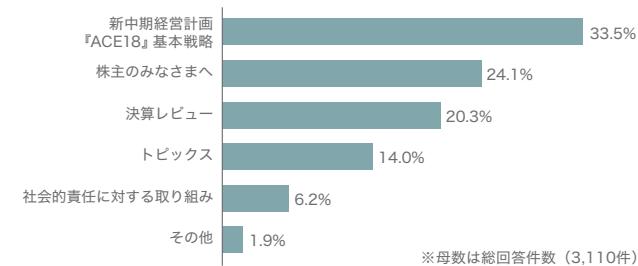
みなさまからいただきました貴重なご意見やご要望を真摯に受け止め、今後の事業活動に活かしてまいりたいと考えておりますので、変わらぬご支援を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

### 調査概要

調査対象：全株主26,924名  
調査方法：第65回定時株主総会決議ご通知に同封  
(2015年5月29日発送)  
有効回答者数：2,578名(返送率：9.6%)

### 1 年次報告書に興味を持ったのは「新中期経営計画『ACE18』基本戦略」

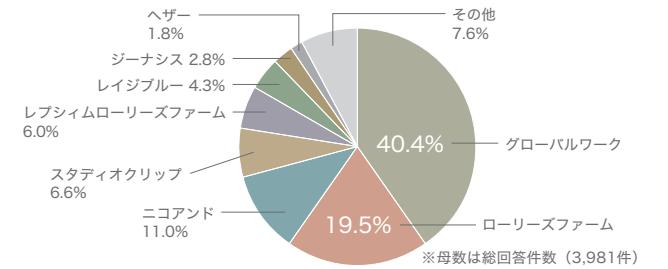
第65期年次報告書で興味をお持ちいただいた項目(複数回答)



年次報告書について興味を持たれた項目については、「新中期経営計画『ACE18』基本戦略」(33.5%)、「株主のみなさまへ」(24.1%)、「決算レビュー」(20.3%)となりました。株主のみなさまの「新中期経営計画『ACE18』基本戦略」への期待の高さを認識いたしました。

### 2 トップ5が新中期経営計画注カブランド

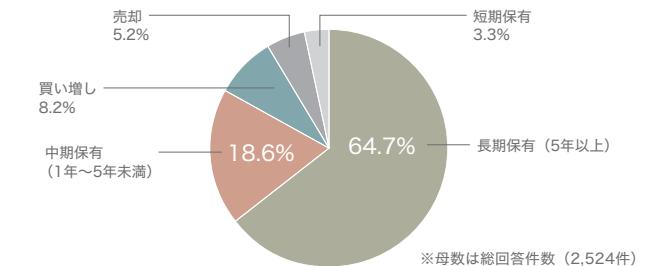
当社グループブランドのご利用状況



ブランドのご利用については、「グローバルワーク」が40.4%、「ローリーズファーム」が19.5%、「ニコアンド」が11.0%等、トップ5が新中期経営計画での注カブランドとなりました。計画を推進し、株主様の期待に応えられるブランドに育成してまいります。

### 3 年々、長期保有の株主様が増加

当社株式の保有方針



当社株式の保有方針について、年々長期保有方針の株主様が増加しており、5年前に比べ22.4ポイント、昨年に比べ7.7ポイント上伸いたしました。多くの株主様に応援され続けるよう、その期待に応えるべく、新中期経営計画実現に向けて邁進いたします。

## 66期 上期決算レビュー (2015年8月期)

|        |           |
|--------|-----------|
| 売上高    | 97,032百万円 |
| 営業利益   | 8,132百万円  |
| 経常利益   | 8,324百万円  |
| 四半期純利益 | 4,156百万円  |

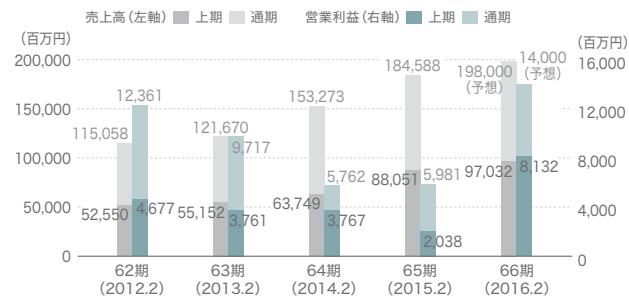
**業績** 連結営業利益81億円とV字回復を達成し、6期ぶりに最高益を更新。

売上高は、主力ブランドの商品力・販売力の向上やWEB事業の伸長などに加え、天候に恵まれたこともあり、97,032百万円(前年同期比10.2%増)と伸長いたしました。収益面では、円安による原価上昇の影響はあったものの、売価コントロール力向上による値下げロスの減少で売上総利益率が改善し、ブランド認知度向上によるテレビコマーシャルの縮小など諸経費を適切にコントロールしたことなどにより、営業利益は8,132百万円(前年同期比299.0%増)と上期として過去最高益を更新いたしました。店舗の減損損失などの特別損失を計上いたしましたが、四半期純利益は4,156百万円と前年の109百万円を大きく上回りました。

### <ブランド別>

- ・グローバルワーク ブランドの顔となる商品の開発
- ・ニコアンド ブランド力向上、商品開発体制の充実
- ・ジーナシス WEBを使った販売施策好調

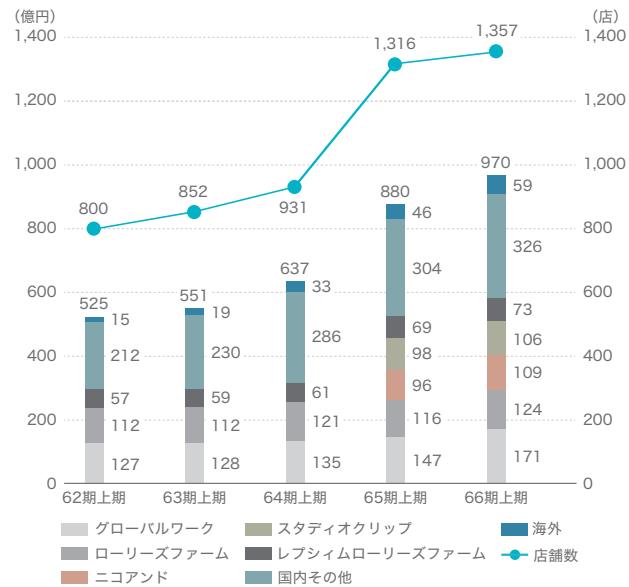
### 売上高・営業利益



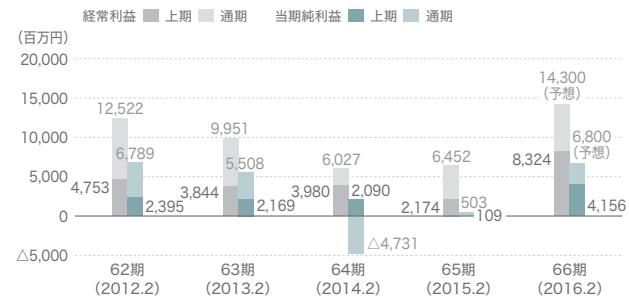
詳しい決算情報については

アダストリア   <http://www.adastria.co.jp/ir/>

### 店舗数およびブランド別売上高の推移(国内・海外)



### 経常利益・当期純利益

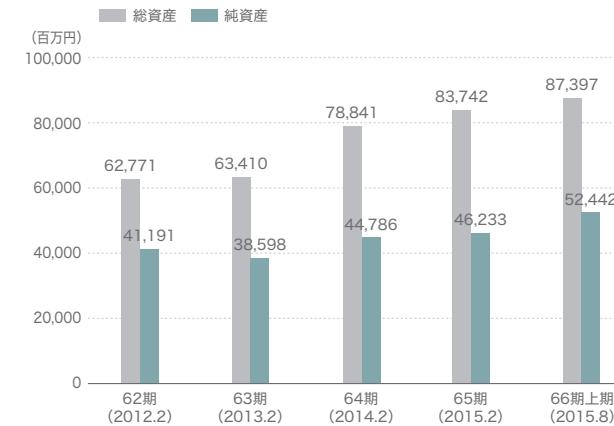


## 財務

引き続き安定かつ健全な財務体質を維持。

総資産は、有形固定資産やのれんが減少した一方で、営業キャッシュ・フローの改善で現預金が増加し、前期末比3,654百万円増加しました。純資産は、6,208百万円増加して52,442百万円となり、純資産比率は60.0%と引き続き健全な水準です。

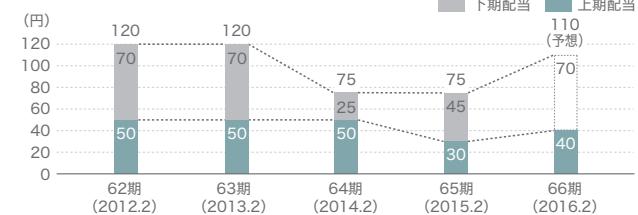
### 総資産・純資産



## 株主還元

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。年間配当予想については、上方修正後の通期業績予想にこの基本方針を適用し、1株当たり75円から110円に引き上げさせていただきます。中間配当金については、1株当たり40円と決定しております。

### 配当金の推移



## 通期

売上好調を背景に通期業績予想を上方修正。

上期の実績に加え、下期は円安による原価上昇の影響がさらに大きくなるものの、上期の業績好調要因は概ね継続するものと考え、通期業績予想を上方修正いたしました。

### 【66期通期業績予想】

|       |            |
|-------|------------|
| 売上高   | 198,000百万円 |
| 営業利益  | 14,000百万円  |
| 経常利益  | 14,300百万円  |
| 当期純利益 | 6,800百万円   |

## 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、下記内容にて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 |
|------------------|----------|
| 10株以上100株未満      | 2,000円   |
| 100株以上1,000株未満   | 5,000円   |
| 1,000株以上5,000株未満 | 10,000円  |
| 5,000株以上         | 20,000円  |

## 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<br>みずほ銀行 三井住友銀行                                                                                                |
| 社員数    | 正社員4,628名(グループ合算)*                                                                                                            |
| 店舗     | 国内：1,250店舗/海外：101店舗*                                                                                                          |
| グループ会社 | Adastria Asia Co., Ltd.<br>方針(上海)商貿有限公司<br>波茵特股份有限公司<br>Adastria Korea Co., Ltd.<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 |

物流・生産拠点 国内物流：5拠点 海外生産：10拠点

※2015年8月31日現在

## 取締役・監査役

|                           |        |       |       |
|---------------------------|--------|-------|-------|
| 代表取締役 会長兼<br>最高経営責任者(CEO) | 福田 三千男 | 常勤監査役 | 廣田 滋  |
| 取締役<br>最高執行責任者(COO)       | 松下 正   | 監査役   | 横山 哲郎 |
| 取締役上席執行役員                 | 木村 治   | 監査役   | 前川 渡  |
| 取締役                       | 倉重 英樹  | 監査役   | 岩崎 直樹 |
| 取締役                       | 松井 忠三  |       |       |
| 取締役                       | 阿久津 聡  |       |       |

※取締役のうち、倉重 英樹、松井 忠三、阿久津 聡は、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、廣田 滋、横山 哲郎、前川 渡は、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 [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

## 株式の状況 (2015年8月31日現在)

|          |             |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 75,000,000株 |
| 発行済株式総数  | 24,400,000株 |
| 株主数      | 18,963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                   | 7,489   | 30.7    |
| 豊島株式会社名古屋本社                | 1,000   | 4.1     |
| 株式会社テツカンパニー                | 644     | 2.6     |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)  | 606     | 2.5     |
| 株式会社良品計画                   | 554     | 2.3     |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)    | 522     | 2.1     |
| 福田 三千男                     | 520     | 2.1     |
| 宮本 英範                      | 418     | 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) | 404     | 1.7     |
| 福田 穰仕                      | 395     | 1.6     |

### 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        | 217    | 6,431   | 26.4%  |
| 個人・その他     | 18,570 | 4,428   | 18.1%  |
| 金融機関       | 38     | 3,119   | 12.8%  |
| 事業会社・その他法人 | 108    | 10,224  | 42.0%  |
| 金融商品取引業者   | 30     | 175     | 0.7%   |
| 合計         | 18,963 | 24,400  | 100.0% |

※個人・その他には自己株式を含めて表示しています。

※株式数は千株未満を切り捨て、構成比は小数点第二位を四捨五入して表示しています。

## 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<br>特別口座の口座管理機関<br>同連絡先 | 三菱UFJ信託銀行株式会社<br>三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部<br>〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11<br>Tel. 0120-232-711(通話料無料) |

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。