

BAROQUE INTERIM REPORT 2022

2021.3.1 → 2021.8.31



TOP MESSAGE トップメッセージ

先行きが不透明な状況は世界的に続くことが想定されますが、ECの強化など適切な施策を推進し、より効率化を意識した運営に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、日頃より当社事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

当上期の国内経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う緊急事態宣言が発出された影響で、経済活動が制限され個人消費についても厳しい状況が継続しました。ワクチン接種が進化したものの、変異株の流行等に伴う感染拡大により、経済の先行きは依然として不透明な状況にあります。このような環境下で、当社グループの国内事業は、新型コロナウイルス感染症の第5波拡大に伴う緊急事態宣言等の対象地域拡大、期間延長に加え、集中豪雨等の天候不順も影響し、第2四半期の店舗売上は減速しました。しかしながら、ライブコマース等の強化により国内EC売上高が前年を上回る伸長を示し、この結果、当上期における国内売上高及び国内売上総利益は前年同期を大きく上回りました。

また、プロパー販売の徹底、在庫コントロールの適正化と併せ、業務委託費等の抑制に向けた取り組みをさらに強化しており、販売費及び一般管理費率が前年同期比で改善し、営業利益及び経常利益は前年同期を大きく上回りました。

Belle International Holdings Limitedとの中国合弁小売事業では、中国の個人消費が引き続き堅調を示し、小売会社(持分法適用会社)及び卸会社(連結子会社)の売上高は、前年同期比で増加しました。米国事業では、主力の高級日本製デニムの需要がさらに拡大し、卸売、ECともに伸長

しました。当期末の店舗数は、国内店舗数は369店舗(直営店284店舗、FC店85店舗)、同海外店舗数は6店舗(直営店5店舗)、計375店舗となり、中国合弁小売事業では304店舗になりました。

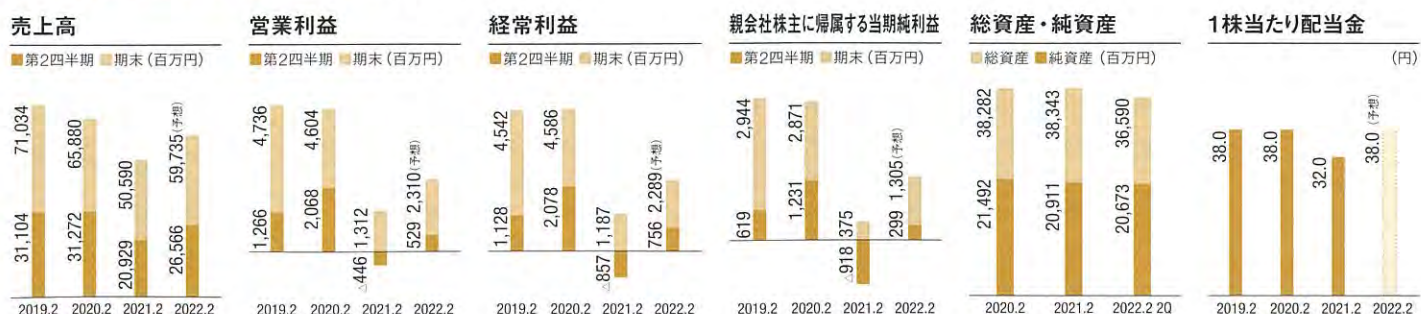
以上の結果、当上期の売上高は26,566百万円(前年同期比26.9%増)、営業利益は529百万円(前年同期は446百万円の損失)、経常利益は756百万円(同857百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純利益は299百万円(同918百万円の損失)となりました。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、先行きが不透明な状況は世界的に続くことが想定されますが、ECの強化等適切な施策を推進してまいります。2022年2月期の通期業績は売上高が59,735百万円(前年同期比18.1%増)と予想しております。また、プロパー販売の強化、適切な在庫コントロール、徹底した販管費削減といった、より効率化を意識した運営により、営業利益は2,310百万円(同76.0%増)、経常利益は2,289百万円(同92.8%増)、当期純利益を1,305百万円(同247.2%増)と予想しております。なお、株主配当は年間配当金額1株当たり38円を予定(期末配当)しております。株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。



代表取締役社長兼最高経営責任者
村井 博之

FINANCIAL HIGHLIGHTS 決算ハイライト



※決算期変更の経過期間となる2019年2月期は2018年2月1日から2019年2月28日までの13ヶ月決算となります。

新中期経営計画

Re-orientation Plan Phase1: 飛躍の準備

2020年2月期から2024年2月期にかけての中期経営計画「GLOBAL NEW RETAIL 1stStage 2024」は2期が経過しましたが、コロナ禍の影響もあって数値計画は目標から乖離し、再構築が必要な状況となっています。この度、現中計は2年で終了とし、従来から続く国内アパレル事業の縮小やコロナ禍の現状を考慮した、新たな中期経営計画「Re-orientation Plan Phase1: 飛躍の準備」を策定しました。今次中計期間の3年間は、売上高のみを重視せず「利益率の向上」と「アパレル企業から価値提案企業への転換に向けた準備」を図る期間と位置付けます。

位置付け 2030年に目指す姿に対し、Phase1の期間を位置付ける

「Re-orientation Plan Phase1: 飛躍の準備」と題した今次中計は、バロックが2030年に目指す姿を実現するための最初のフェーズと位置付け、3年をかけてコロナ後の新常态を確立し、再び成長軌道に乗せるための期間とします。



2030年に目指す姿

“バロックならではの+α”を様々なコンテンツに乗せて発信する価値提案企業を目指す

企業理念「挑戦〜バロック発の文化を世界へ発信する」に基づき、強みを活かして発展していくためには、アパレルのみを取り扱う会社であり続ける必要はないと考えており、“バロックならではの+α”を様々なコンテンツに乗せて発信する価値提案企業を目指していきます。



重点戦略

事業面3分野、基盤面2分野の重点戦略に取り組み、足腰を強化

直面する市場の変化を「コロナ禍以前からのもの」「コロナ禍で顕在化したもの」の2つの側面からとらえ直し、取り組み課題を整理。それらを踏まえた事業面3分野、基盤面2分野の重点戦略に取り組み、足腰を強化していきます。



経営指標と目標

本中計期間では、コロナ禍による市場への影響等、先行きが不透明な状況が当面（1〜2年）続くと想定。この間は、着実に利益を創出できる体質に強化すること、拡大の準備を整えることを優先するため、以下の指標目標達成に向けて計画を推進します。

経営指標	2024年2月期目標	考え方
営業利益率	7.5〜8.0%	グループ連結での利益体質の重要指標 ・利益率を向上することで、利益額の向上も実現する
在庫回転率	5.5〜6.0回転	事業構造の変化・進化を測る重要指標 ・利益率向上、作りすぎないものづくりの成果を測る指標 ・効率性・MD的確性の実現度も検証
海外成長指標	①+20店/年 ②展開30カ国	海外アパレル事業成長の重要指標 ・まずは中国で着実・継続的な成長を実現（指標①） ・定期的に展開する先を30カ国に拡大（指標②）
ROE	13〜15%	資本をもとにした利益創出を測る重要指標 ・利益体質を実現し、ステークホルダーの期待に応える

ファッションビル・駅ビル系ブランド

個性的でファッション性に富んだカジュアルウェア



MOUSSY
[マウジー]



SLY
[スライ]



rienda
[リエンダ]



LAGUA GEM
[ラグア ジェム]



erie conforto
[クリー コンフォルト]

ショッピングセンター系ブランド

ファミリーで着られるカジュアルウェア



AZUL
BY MOUSSY
[アズールバイマウジー]



RODEO CROWNS
WIDE BOWL
[ロデオクラウンズワイドボウル]

RODEO CROWNS
[ロデオクラウンズ]

百貨店・セレクトショップ系ブランド

30代から40代を主要な顧客層とした大人レディースウェア



ENFÖLD
[エンフォールド]



RIM . A R K
[リムアーク]

主に通販サイトで展開するブランド



sm
STYLEMIXER
[スタイルミキサー]



R4G
RESEARCH & GROWTH
[アールフォージー]



någonstans
[ナゴンスタンス]



BLACK
BY MOUSSY
[ブラックバイマウジー]



STACCATO
[スタッカート]

自社ブランド編集型ストア / オンラインショッピングモール

ECサイト、ファッションマガジンで情報を発信し、顧客を集客



SHEL'TTER
[シェルター]



y/m
[イム]



HëRIN.CYE
[ヘリン ドット サイ]



AZUL ENCANTO
[アズールエンカント]

ライフスタイル・フード

「緑」と「食」のセレクトショップ



SHEL'TTER GREEN/DELI
[シェルターグリーン/デリ]

スマートフォンアプリ

店舗とECサイトで使え、マイルが貯まる



SHEL'TTER PASS
[シェルターパス]

【新業態のグリーン・フードビジネス
「SHEL'TTER GREEN/DELI」の1号店がオープン

2021年10月、国内外から直接仕入れた種類豊富な観葉植物やガーデニング雑貨と、栄養バランスや食の安全性を考慮したフードを取り扱う「SHEL'TTER GREEN/DELI」の1号店がアリオ川口にオープンしました。当社グループでは「衣・食・住」の「衣」を中心に事業を展開してきましたが、コロナ後の生活様式の変化や健康志向の高まり、アパレル市場の縮小を踏まえ「食」と「住」にも進出していきます。



【「MOUSSY」ルミネエスト新宿店が
フロアを拡張し移設リニューアルオープン

ハイカジュアルブランド「MOUSSY」のルミネエスト新宿店が、2021年9月にJR新宿駅東改札前の区画にフロアを拡張する形でリニューアル。大部分をワンマテリアルで構成した「新しいMOUSSY」を感じられる内装となった店舗では、多数のブランドの取り扱いを強化。ラグジュアリーブランド「MOUSSY VINTAGE」のアイテムの、日本初となる実店舗での取り扱いも開始しています。



【店舗数の状況

国内店舗の状況

(2021年8月末現在)

出店 9店舗
退店 10店舗
合計店舗数 **369店舗**
(前年同期比+11店舗)

中国店舗の状況

(連結決算に組み込む2021年6月末現在)

出店 25店舗
退店 20店舗
合計店舗数 **304店舗**
(前年同期比+25店舗)

CORPORATE INFORMATION 会社情報

■ 会社概要

(2021年2月28日現在)

社名(商号)	株式会社バロックジャパンリミテッド
創業/設立	2000年3月/2003年8月
所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台4丁目7番7号 住友不動産青葉台ヒルズ
資本金	8,258百万円
従業員数	1,532名 (連結従業員数、アルバイト社員を含む)

■ 株式の状況

(2021年8月31日現在)

発行可能株式総数	120,000,000 株
発行済株式総数	36,676,300 株
株主数	30,723 名

■ 株主メモ

上場市場	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	3548
事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
株主確定基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月末日
株式の売買単位	100株
公告掲載方法	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載する方法により行う。
株主名簿管理人 同事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同連絡先・ 郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)(受付時間 平日9:00~17:00)
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/

(ご注意) 株主様の住所変更、買取請求その他各種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わせください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。なお、未払配当金につきましては、みずほ銀行及びみずほ信託銀行の本支店でお支払いいたします。

【「令和のカリスマ販売員」を決める
「STAFF OF THE YEAR」でグランプリ獲得

約7万人がオンライン接客の技術などを競い「令和のカリスマ販売員」を決める「STAFF OF THE YEAR」(パニッシュ・スタンダード主催)の最終審査が2021年8月に行われ、当社グループの村岡美里(rienda 福岡ソラリアプラザ店)がグランプリを、なとりか(MOUSSY ルミネ立川店)が準グランプリを獲得。スマートフォンに投稿される様々な質問に臨機応変に回答しながら的確な接客ができるかなど、ライブコマースでの接客能力を問う実践的な審査で評価を受けました。



【ビジネス情報番組「ワールドビジネスサテライト」に
当社グループ販売スタッフが登場

オンラインでの接客力などを競うコンテスト「STAFF OF THE YEAR」でグランプリを受賞した当社グループ販売スタッフの村岡美里が、2021年9月にテレビ東京系で放映された「ワールドビジネスサテライト」の特集「ネットで選ばれるには? オンライン接客力を磨け」に出演。緊急事態宣言で客足が遠のく中、ライブコマースで売上を伸ばす様子や、コンテスト出場時の様子が紹介されました。

