

**A**



第68期 年次報告書 2017.3.1 - 2018.2.28

**B U S I N E S S  
R E P O R T  
2 0 1 8**

**A D A S T R I A**  
**—**  
*Play fashion!*

# 株主のみなさまへ To Our Shareholders

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68期(2017年3月1日から2018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  
会長兼社長

福田 三博

## 足元の業績は厳しい結果となりましたが、 将来への投資は積極的に継続しております。

2018年2月期連結決算におきましては、売上高は前期比109.4%と伸長したものの、売上総利益率の低下、販管費率の上昇により、営業利益・経常利益共に減益となりました。さらに、合計48億円の特別損失を計上したことにより、純利益も大幅に減少しております。2期連続の増収減益、また配当につきましても期初の配当予想を下回ることとなり、株主のみなさまからのご期待にそえなかったことを、ここにお詫び申し上げます。早期の収益改善と業績の安定化に向けて、真摯に取り組んでまいります。

国内事業につきましては、「ニコアンド」「スタジオクリップ」等のライフスタイルブランドや、「ベイフロー」「レピピアルマリオ」等のブランドストーリーを明確にターゲット層へ訴求できたブランドが好調に推移いたしました。一方、一部のブランドでは、前期の反省を踏まえた仮説検証が十分ではなく在庫過多となり、在庫消化のための値下げ販売が増加し、売上総利益率低下の要因となりました。

海外事業につきましては、台湾・韓国事業では、商品軸、運営軸での日本のブランド本部との連携強化により、好調に推移いたしました。「ニコアンド」の台湾1号店となる台北市の路面店「niko and ... TAIPEI」は、台湾のファンのお客さまで連日行列ができるほど賑わっております。その一方、香港・中国事業では赤字が続いていることから、抜本的な見直しが必要と考えております。来期以降の黒字化を見据えた新たな体制作りのために、業態変更と大規模な退店に向けた引当金を特別損失として計上することいたしました。また、米国事業においても、市場を取り

巻く環境が想定以上に厳しく、持分取得初年度ながらVelvet, LLCののれん等の減損損失、2016年4月に出資したMarine Layer, Inc.の株式評価損を計上いたしました。

当期は厳しい結果となりましたが、変革の歩みは止めることなく、将来に向けた投資は積極的に継続しております。2017年3月に設立したエレメントルールでは、当グループとして未開拓であった高感度・高価格帯の都市型大人市場へ進出すべくブランド開発を進め、今春2つのブランドがデビューいたしました。→p7 また、アパレル以外の新業態として、ジュエリー事業、インティメイト事業、コスメ事業をスタートしております。また、機能面では、オムニチャネル推進に向けた在庫・ポイント情報のリアルタイム化、外部工場とのデータ連携の円滑化、新規事業への対応等を目的として、基幹システムの刷新を順次進行しております。さらに、重要な成長エンジンのひとつであるWEB事業においても、今秋ローンチに向けてグローバルECシステムの開発を進めているほか、茨城西物流センターを増床しEC売上拡大への対応と業務効率化を図っていく考えです。

## 成長戦略の3つの柱のもと、 2025年の社会を見据えた改革を推進してまいります。

2025年には、人口構成の変化に伴ってあらゆる産業の事業構造が変わると言われています。時代が変化する中においても成長を続けるべく、当グループの2021年2月期までの3ヶ年計画においては、次の3つを成長戦略の柱として、改革を推進してまいります。→p8

1つ目は、「<収益>を継続的に向上させる体制の実現」です。在庫消化を目的とした値下げ販売の増加により、売上総利益率が低下している現状を改善すべく、在庫

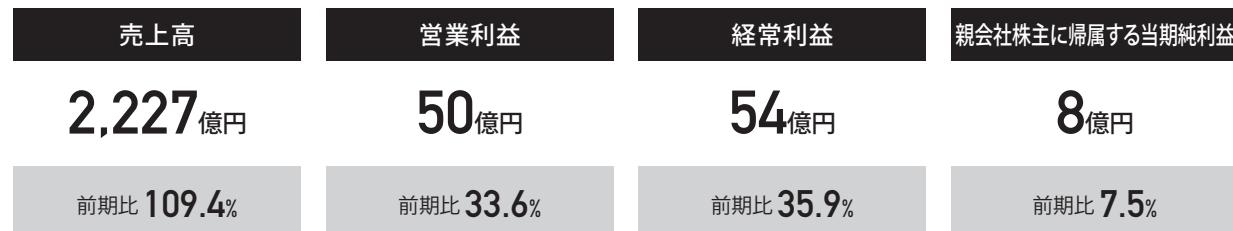
量の適正化を図ると共に、当社として明確な方針を持ったセール運営を行ってまいります。また、商品企画につきましては、近年立ち上げたR&D本部をプロダクトの軸とし、生産、MD、店頭、販促が一体となって、顧客ニーズをしっかりと掴むことにより、当社独自のSPA体制を完成させたいと考えております。

2つ目は、「社会・お客さまの変化がもたらす成長機会の<事業化>」です。インターネットを通じてモノや情報があふれている今、お客さまの嗜好は加速度的に多様化し、時間や場所に左右されない様々な方法でお買い物を楽しまれるようになりました。WEB事業では、自社会員数の増強を加速しつつ、オムニチャネルでの魅力的な購買体験をご提供し、購買頻度の向上を図ります。海外事業では、地域毎のマーケット変化を的確に捉えて黒字体質への転換を図るべく、複合業態の大幅な縮小など事業の再構築に取り組めます。新規事業では、アパレルの枠にとられない新たな事業領域の成長ドライバーを育成し、早期に成長軌道に乗せることに注力してまいります。

3つ目は、「変革と成長を支える<経営基盤の構築>」です。アパレル以外、物販以外の業態管理や国内外の子会社管理など組織が多様化する中で、意思決定の精度と情報共有のスピードを高める組織体制を構築してまいります。さらにAIやテクノロジーを積極的に活用し、社内横断的で高度なデータ分析環境を整備してまいります。

次のステージに向けた課題は明確です。着実な対策を講じ、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。



## 業績

連結売上高は、株式会社アリシア、米国 Velvet, LLCの新規連結効果もあり、2,227億円(前期比109.4%)となりました。「ニコアンド」、「スタディオクリップ」、「ベイフロー」、「レピピアルマリオ」などが好調に推移したことに加え、WEB事業も順調に伸長し、単体売上高前期比は102.9%となりました。

収益面につきましては、お客さまのニーズを満たす商品の提供が十分ではなく、季節変化への対応も遅れたことにより、在庫消化のための値下げ販売が増加し、売上総利益率が54.2%(前期比2.1ポイント減)に低下しました。販売費および一般管理費も、主力ブランドの広告宣伝強化、本部移転、システム整備などにより増加し、販管費率は52.0%(前期比3.0ポイ

ント増)に上昇しました。その結果、連結営業利益は50億円(前期比33.6%)、営業利益率は2.2%(前期比5.1ポイント減)となりました。

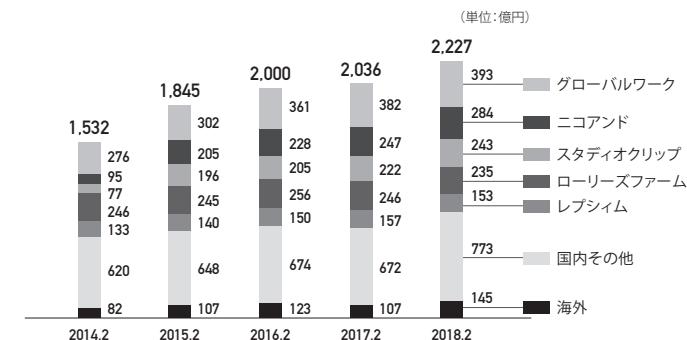
なお、米国事業においては、市場を取り巻く環境が想定以上に厳しく、Velvet, LLCののれん等減損損失17億円、Marine Layer, Inc.の株式評価損6億円を計上しました。また、赤字が続くアジア事業においても、大規模な退店に向けた引当金を11億円計上しました。これらを含む特別損失を通期合計48億円計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は8億円(前期比7.5%)となりました。このように厳しい結果となりましたが、業況の改善に向けて抜本的な対策を実施してまいります。

## 財務

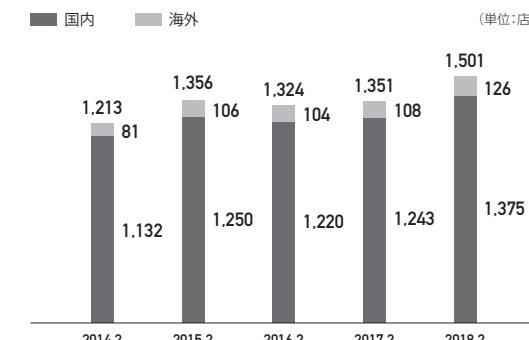
現金および預金、のれん、投資有価証券は減少しましたが、たな卸資産、有形固定資産、その他無形固定資産(ソフトウェア仮勘定など)の増加により、総資産は前期末比7億34百万円増加して911億23百万円となりました。

純資産は、利益剰余金とその他有価証券評価差額金の減少により、前期末比50億4百万円減少して510億30百万円となりました。純資産比率は56.0%となりましたが、安定的な水準を維持しております。

## ブランド別売上高の推移(国内・海外)



## 店舗数



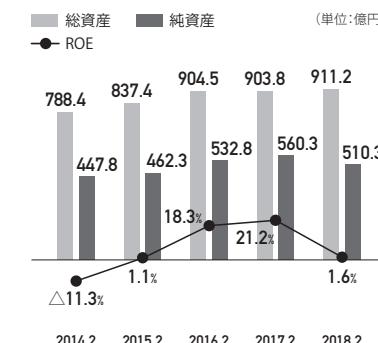
## 営業利益・EBITDA



## 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



## 2019年2月期連結業績見通し

連結売上高は、前期比101.9%の2,270億円と予想しております。営業利益は、国内既存事業の収益改善および海外事業の赤字縮小や、オフィス移転費用およびのれん償却費等の減少によって、前期比167.8%の84億円と増益を見込んでおります。この営業増益に合わせ、前期の特別損失計上の反動もあって、連結純利益は大幅な増益を見込んでおります。

		前期比
売上高	2,270 億円	101.9 %
営業利益	84 億円	167.8 %
経常利益	87 億円	160.3 %
親会社株主に帰属する当期純利益	44 億円	509.4 %

ライフスタイルブランドの代表として好調に推移

## niko and ...

売上高: **284億円** (前期比**115.0%**)



### 商品政策

- アパレルに偏らない複合的な商品展開が奏功。
- 商品のバリューアップにより、2018年2月期のメンズ売上高は前年比150%以上。
- 人気キャラクターとのコラボアイテムも積極的に展開。

### 店舗政策

- 今後大型店を展開するにあたっては、旗艦店の「niko and ... TOKYO」のみで展開していたMDをSC内大型店でも展開。
- メンズラインを展開する店舗数も継続的に増やす予定。

### 販促政策

- 2017年10周年プロモーション: TVCMなどの展開により認知度が上昇。
- 2018年新アンバサダーを起用し、3月にTVCMをオンエア。

## ブランドの世界観を表現する大型旗艦店をオープン

### GLOBAL WORK

売上高: **393億円** (前期比**100.4%**)

#### ■2018年3月 渋谷に旗艦店オープン

- ・渋谷から世界へ。
- ・今グローバルワークが見せたい“Fashion”を厳選したラインナップにより、ブランドの世界観を表現。



### BAYFLOW

売上高: **79億円** (前期比**136.7%**)

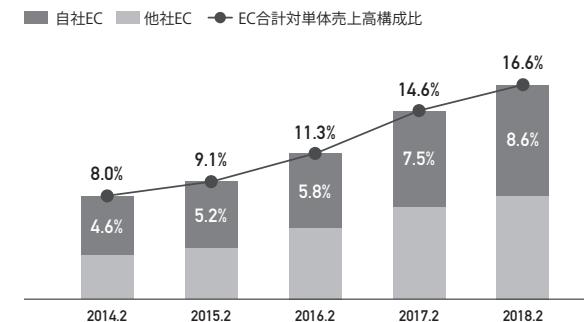
#### ■2018年3月 吉祥寺に旗艦店オープン

- ・“ヘルシーの入り口が集まるお店”をコンセプトに、カフェ、ヨガスタジオを併設し、ライフスタイルを提案。
- ・キッズ商品も展開。

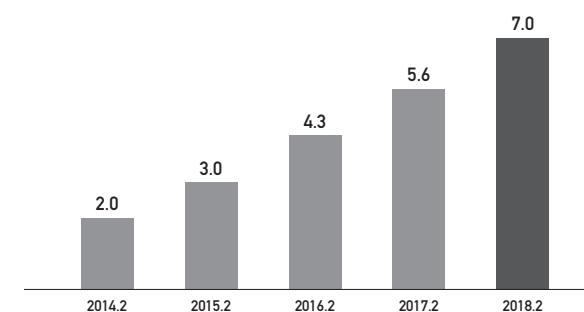


WEB事業売上高は333億円で、前期比117.3%と引き続き高い成長が続いております。国内売上高に占める比率は16.6%、その中でも自社ECサイト[.st] (ドットエスティ) を経由した売上が約半分の8.6%を占めております。

### WEB事業売上高構成



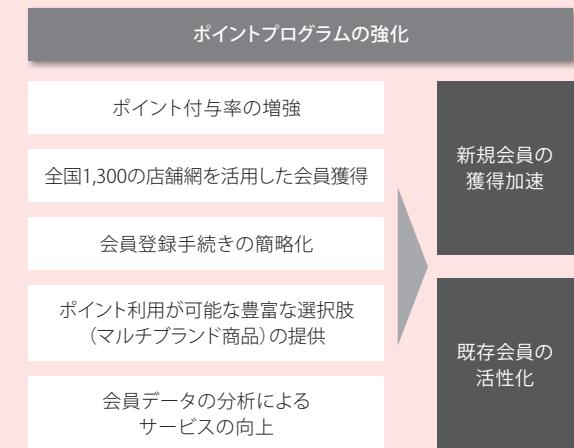
### 自社ECサイト[.st]会員数



## ポイントプログラムを強化し、新規会員獲得の加速と既存会員活性化を推進

自社ECサイト[.st]の会員数は、7百万人を突破しました。今後はポイント付与率を高め、ポイントが貯まりやすく、かつ使いやすいプログラムに変更します。

### 2019年2月期 重点施策



## [.st] 会員登録のご案内

まだ会員登録されていない方は、是非この機会に当社ECサイト[.st] (ドットエスティ) のご登録をお願いいたします。右のQRコードより簡単にご登録いただけます。





洗練された大人に向けたファッションを提案する新会社として、2017年3月に株式会社エレメントルールを設立しました。アダストリアグループとして新しいフィールドとなる都市型大人市場へ進出し、高価格帯の商品にチャレンジします。2018年3月に新規2ブランドをローンチし、親会社である株式会社アダストリアから事業承継した既存2ブランドを含む合計4ブランドを展開しております。

## 新規ブランド



**Chaos**  
カオス

“カオス”の時代にあっても、自由かつインディペンデントな感性を大切に大人の女性たちへ。素材やディテールにこだわったオリジナルウェアと、国内外で買い付けたユニークかつアーティなセレクトアイテムをミックスしたスタイルを提案します。



**Curensology**  
カレンソロジー

いつも“旅”からインスピレーションを得ている女性たちに向け、世界のクオリティ・オブ・ライフを感じさせるセレクトとオリジナルをラインナップしています。旅先でももちろん、日常的にも愛用していただきたいアイテムを提案します。

## 事業承継した既存ブランド



**BARNYARDSTORM**  
バンヤードストーム

女性としてのスタイルが確立された「ハンサムウーマン」のためのデイリーカジュアルブランド。コンフォートベーシックに少しのモードを加え、ただのリラックスではなく、計算して作られた抜け感を感じ心地よさのあるハンサムカジュアルを提案します。



**BABYLONE**  
バビロン

FEMININE, SHARPNESS, VINTAGEをテイスト軸に持ち笑顔の美しい知的な女性に向けて都会的で洗練されたNEW FEMININE STYLEを提案します。



**Chaos 表参道店**

東京都渋谷区神宮前  
4-10-5  
C&Cビル1F



**Curensology 青山店**

東京都港区南青山  
5-5-25  
T-PLACE 1F

## 2019年2月期～2021年2月期 3ヶ年計画

2025年の社会を見据えつつ、今後3年間は「収益の継続的向上」、「成長機会の事業化」、「経営基盤の構築」に注力します。

2021年2月期 数値目標	
営業利益率	8.0%
ROE*	15%前後

\*本業外の投資有価証券売却益は除く。

2019年2月期～2021年2月期 成長戦略		
戦略1	「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 各ブランドでの運営体制の見直しとセールに依存した値引き販売の抑制 当社独自のSPA体制構築による商品企画力の向上 R&D、生産、MD、店頭、販促の一体化と700万人会員情報の活用
戦略2	社会・お客さまの変化がもたらす成長機会の「事業化」	デジタル活用による魅力的な購買体験の提供 会員数増強とメンバーシップ×オムニサービス改善による満足度・購買頻度の向上 海外事業の再構築 香港・中国事業におけるコレクトポイント業態の大幅な縮小と黒字体質への転換 新規領域における「事業化」 新規事業の継続検討と既に手掛けた事業の成長軌道化
戦略3	変革と成長を支える「経営基盤の構築」	グループマネージメント力の強化 意思決定プロセスの明確化や社内横断的で高度なデータ分析環境の整備

2025年の社会を見据えた事業構造へ

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

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 環境を守る

**Re:** FASHION  
RECYCLE  
PROJECT  
衣料品回収プロジェクト

衣料品回収量  
(2018年2月期実績)

**4.23t**

衣料品の焼却処分時に発生するCO<sub>2</sub>を抑制するため、お客さまから不要な衣料品を回収する取り組みです。回収した衣料品は新しい服の原料やジェット燃料、自動車の内装材等にリサイクルしております。2018年2月期は3月と10月にイオンレイクタウンでイベントを実施し、のべ2,144名のお客さまにご参加いただき、4.23 tもの衣料品を回収しました。



**REBAG PROJECT**



削減枚数  
(2018年2月期実績)

**29.7万枚**

資源の節約と廃棄時に発生するCO<sub>2</sub>を抑制するため、お買い物時に、マイバッグご持参のお客さまには店舗および公式WEBストアで使用できる[.st] (ドットエスティ) ポイントを付与しております。

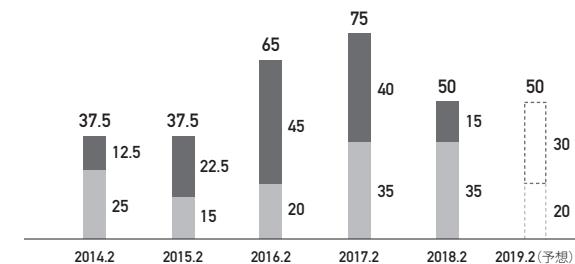
2018年2月期は、29.7万枚(前期比121.1%)のショッピングバッグを削減しました。



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共に、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。

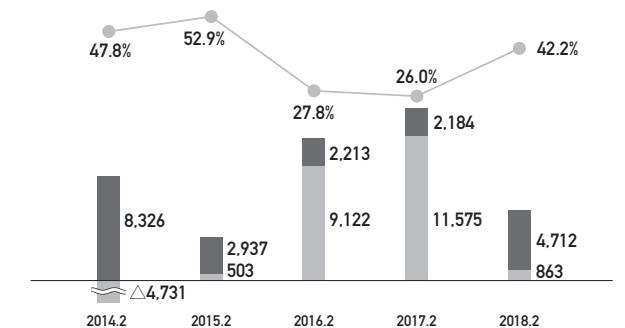
## 配当金の推移

■ 中間配当 ■ 期末配当 (単位:円)



## 配当性向(のれん償却前)

■ 純利益 ■ のれん償却費 ● 配当性向(のれん償却前) (単位:百万円)



株主のみなさまへの還元につきましては、のれん償却前当期純利益(当期純利益+のれん償却費)に対する連結配当性向30%を基本方針とし、配当金額の安定性も考慮して決定することとしております。2018年2月期の期末配当金につきましては、業績を踏まえ、誠に遺憾でございますが、期初予想1株当たり40円から15円に変更させていただきました。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50円となり、のれん償却前連結配当性向は42.2%となりました。なお、2019年2月期の配当につきましては、1株当たり50円(中間配当金20円、期末配当金30円)を予定しております。

※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減損損失を含みます。

## 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

## ■ 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5,677名(グループ合算)  
店舗 国内:1,375店舗/海外:126店舗  
グループ会社 株式会社アリアシア  
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  
久恩玖貿易(上海)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

※店舗数、従業員数は、2018年2月期末の数字を表示しています。

## ■ 取締役・監査役 (2018年5月24日現在)

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*

### ★新任

※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。

## ■ 株式の状況 (2018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 37,435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)	2,353	4.9
豊島株式会社	2,000	4.2
福田 三千男	1,041	2.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	932	2.0
福田 穰仕	790	1.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	764	1.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	578	1.2
アダストリア従業員持株会	553	1.2
MSIP CLIENT SECURITIES	529	1.1

\*持株比率は自己株式(1,203,975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	261	6,234	12.78
個人・その他	36,846	13,796	28.27
金融機関	42	8,522	17.46
事業会社・その他法人	254	19,270	39.49
金融商品取引業者	32	975	2.00
合計	37,435	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。



## 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 ]