

2019年2月期 第1四半期 決算補足資料

2018年6月29日

株式会社アダストリア

A D A S T R I A
—
Play fashion!

A D A S T R I A
—
Play fashion!

目次

I. 2019年2月期 第1四半期業績

・ 連結損益計算書	3
・ アダストリア単体	5
・ 海外事業	6
・ 連結貸借対照表	7
・ 店舗数	8
・ 通期連結業績予想	9

II. 営業報告

・ 国内ブランド事業	11
・ WEB事業	13
・ トピックス	14

I . 2019年2月期 第1四半期業績

連結損益計算書

(百万円)

	2018/2期 1Q		2019/2期 1Q		
	実績		実績		
		構成比		構成比	前年同期比
売上高	54,066	100.0%	51,392	100.0%	95.1%
アダストリア単体	49,261	91.1%	44,760	87.1%	90.9%
国内子会社 *1	2,517	4.7%	3,670	7.1%	145.8%
海外子会社 *2	2,627	4.9%	3,808	7.4%	144.9%
売上総利益	32,089	59.4%	29,521	57.4%	92.0%
販管費	28,255	52.3%	28,243	55.0%	100.0%
広告宣伝費	2,067	3.8%	2,376	4.6%	115.0%
人件費	8,890	16.4%	9,526	18.5%	107.2%
設備費	11,193	20.7%	10,520	20.5%	94.0%
のれん償却費	591	1.1%	570	1.1%	96.4%
その他	5,512	10.2%	5,249	10.2%	95.2%
営業利益	3,833	7.1%	1,278	2.5%	33.4%
アダストリア単体(のれん償却前)	4,783	-	2,306	-	48.2%
国内子会社(のれん償却前) *1	103	-	▲ 127	-	-
海外子会社(のれん償却前) *2	▲ 440	-	▲ 635	-	-
アダストリア・ロジスティクス	169	-	172	-	101.9%
経常利益	3,892	7.2%	1,358	2.6%	34.9%
純利益	5,220	9.7%	239	0.5%	4.6%
EBITDA	6,004	11.1%	3,387	6.6%	56.4%
減価償却費	1,579	2.9%	1,538	3.0%	97.4%
のれん償却費	591	1.1%	570	1.1%	96.4%

*1：(株)アリシア・(株)エレメントルール・(株)ADASTRIA eat Creationsの単純合算

*2：海外法人(香港・台湾・中国・韓国・米国)の単純合算

前期末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定（PPA：取得原価の配分）を行い、2018/2期1Qの実績にその結果を反映

連結損益計算書については、次ページのサマリーを用いてご説明します。

連結損益計算書

■ 売上高：513億円（前年同期比95.1%）

- ・ 単体：既存店売上高前年同期比は92.8%
ニコアンドが好調に推移したものの、総じて4月・5月は低調に推移。
- ・ 国内子会社：当第1四半期より、バンヤードストーム・バビロンをアダストリア単体からエレメントルール社に移管。

■ 売上総利益率：57.4%（前年同期比▲2.0p）

- ・ 在庫の消化促進による値下げ率の上昇、EC関連ポイント付与率の増強による影響。

■ 販管費率：55.0%（前年同期比+2.7p）

- ・ 広告宣伝費：4.6%（同+0.8p）EC関連販促費用の増加。
- ・ 人件費：18.5%（同+2.1p）店舗人件費率の上昇、子会社の連結による影響。
- ・ 設備費：20.5%（同▲0.2p）本部移転費用が当期は発生しないことの影響。
- ・ その他：10.2%（同±0.0p）小口配送費の増加、業務委託料の減少。

■ 営業利益：12億円（前年同期比33.4%）

- ・ 営業利益率2.5%（同▲4.6p）、EBITDAマージン6.6%（同▲4.5p）

■ 純利益：2億円（前年同期比4.6%）

- ・ 前第1四半期に投資有価証券売却益43億円を計上したことの反動。

連結損益計算書についてご説明します。

当第1四半期の連結売上高は、前年同期比95.1%となる513億円でした。
3月は各ブランドとも好調に推移したものの、総じて4月・5月は低調に推移し、アダストリア単体の既存店売上高前年同期比は92.8%となりました。
4月中旬に速やかに店頭を夏物商品に切り替え、プロパー価格販売を進めましたが、立ち上がりの弱さに加え、5月上旬の一時的な天候悪化の影響もあり苦戦しました。
ブランド別では、ニコアンドが好調を維持しており、既存店前年実績を上回っています。

国内子会社では、当第1四半期よりバンヤードストーム・バビロンをアダストリア単体からエレメントルール社に移管しました。

売上総利益率は、57.4%と前年同期比▲2.0Pとなりました。
当期は値引き販売の抑制に取り組んでおりますが、売上不振に伴って在庫の消化促進を図る必要性が生じたため、結果的に値下げ率が上昇しました。
また、当期より自社ECサイトのポイント付与率を増強したことの影響も含まれております。

販管費率は、55.0%と前年同期比2.7P上昇しました。
広告宣伝費率は、クーポン発行などEC関連販促費用の増加により0.8P上昇しました。
人件費率は2.1P上昇しましたが、店舗人件費率の上昇や、米国ベルベット社を連結したことの影響によるものです。
設備費率は、前期は発生した本部移転費用が当期は発生しないことなどにより、▲0.2Pとなりました。
その他販管費率は前年同水準ですが、内容としては、配送単価の上昇に伴ってEC顧客宅への小口配送費が増加した一方、システム構築に係る業務委託料などが減少するなどしています。

結果として、営業利益は前年同期比33.4%となる12億円、営業利益率は2.5%、EBITDAマージンは6.6%となりました。

純利益は前年同期比4.6%の2億円となりました。
営業利益の減少や、前第1四半期に投資有価証券売却益43億円を計上したことの反動が要因です。

アダストリア単体

(百万円)

	2018/2期 1Q	2019/2期 1Q	
	実績	実績	前年同期比
売上高	49,261	44,760	90.9%
（既存店前年比）	102.6%	92.8%	-
グローバルワーク *1	10,335	9,325	90.2%
ニコアンド	6,584	7,393	112.3%
スタディオクリップ	5,444	5,372	98.7%
ローリーズファーム *1	6,583	5,324	80.9%
レブシム	3,759	3,461	92.1%
売上総利益	29,269	25,609	87.5%
売上総利益率	59.4%	57.2%	▲ 2.2p
販管費（のれん償却前）	24,486	23,302	95.2%
販管费率	49.7%	52.1%	+2.4p
営業利益（のれん償却前）	4,783	2,306	48.2%
営業利益率	9.7%	5.2%	▲ 4.5p

出店	59	30
退店	5	5
その他増減 *2	-	▲68
改装	25	18
期末店舗数	1,297	1,232

*1：2018/2期3Qよりアウトレット12店舗をアウトレット営業部から各ブランドに移管したため、売上高を過去に遡って変更

*2：「その他増減」は、(株)エレメントルールに移管済み2ブランドの店舗数

2019/2期1Qより2ブランドを(株)アダストリアから(株)エレメントルールに移管

- バンヤードストーム・バビロンの2ブランドを、アダストリア単体からエレメントルール社に移管。
- 移管に伴う売上高減少の影響を除いた実績は、売上高前年同期比95.1%

アダストリア単体の損益計算書についてご説明します。

当第1四半期より、バンヤードストーム・バビロンの2ブランドを、アダストリア単体から国内子会社であるエレメントルール社に移管しました。この移管に伴う売上高減少の影響を除くと、売上高前年同期比は95.1%となります。

なお、その他項目の基本的な増減要因については、連結損益計算書と概ね重複するため、説明は割愛させていただきます。

出退店については、第1四半期で30店舗を出店し、5店舗を退店しました。詳細については8ページに記載していますのでご確認下さい。

(百万円)

(海外現法単純合算)	2018/2期 1Q	2019/2期 1Q		
	実績	実績	前年同期比	
			(円ベース)	(現地通貨 ベース)
売上高	2,627	3,808	144.9%	148.5%
香港	1,578	1,492	94.6%	100.1%
中国	437	428	98.1%	94.5%
韓国	191	282	147.6%	143.8%
台湾	420	624	148.3%	147.5%
米国	-	979	-	-
営業利益 (のれん償却前)	▲ 440	▲ 635	-	-
香港	▲ 283	▲ 240	-	-
中国	▲ 95	▲ 216	-	-
韓国	▲ 68	▲ 80	-	-
台湾	7	22	315.0%	313.3%
米国 (のれん償却前)	-	▲ 120	-	-

- 香港・中国では、不採算店舗の退店など事業の整理・再構築を推進中。
- 韓国・台湾では、ニコアンドが好調を維持。
- 米国では、卸事業における優良取引先の選別を推進中。

海外事業についてご説明します。
海外事業の第1四半期は、1～3月の3ヶ月間となります。

米国ベルベット社の連結もあり、
円ベースの売上高は前年同期比144.9%となる38億円、営業損失は▲6億円となりました。

香港・中国では、不採算店舗の退店など、事業の整理・再構築を進めています。
韓国・台湾では、ニコアンドが好調を維持しており、
台湾においては、6月より自社ECサイト [.st] (ドットエスティ) の台湾版をリリースし、
順調に会員数を伸ばしています。
米国では、卸事業における優良取引先の選別、及び小売事業・EC事業の強化を進めています。

連結貸借対照表

(百万円)

(連結)	2017年5月末		2018年2月末		2018年5月末			
		構成比		構成比		構成比	2017年5月末比 増減額	2018年2月末比 増減額
流動資産	48,519	50.8%	49,785	54.6%	48,195	53.4%	▲323	▲1,589
現預金	12,130	12.7%	19,446	21.3%	12,409	13.8%	+278	▲7,036
棚卸資産	19,326	20.3%	18,073	19.8%	19,908	22.1%	+582	+1,835
固定資産	46,902	49.2%	41,338	45.4%	42,022	46.6%	▲4,879	+684
有形固定資産	12,656	13.3%	12,324	13.5%	13,406	14.9%	+749	+1,082
のれん	6,103	6.4%	1,959	2.2%	1,373	1.5%	▲4,729	▲585
投資その他資産	25,065	26.3%	22,799	25.0%	22,705	25.2%	▲2,360	▲94
総資産	95,422	100.0%	91,123	100.0%	90,218	100.0%	▲5,203	▲904
負債	38,477	40.3%	40,092	44.0%	39,778	44.1%	+1,301	▲313
有利子負債	2,544	2.7%	2,657	2.9%	2,775	3.1%	+231	+117
純資産	56,944	59.7%	51,030	56.0%	50,439	55.9%	▲6,504	▲590
自己株式	▲4,647	▲4.9%	▲4,652	▲5.1%	▲4,575	▲5.1%	+72	+77

前期末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定（PPA：取得原価の配分）を行い、2018/2期1Qの実績にその結果を反映

- **現預金**：前年同期末比で、ネットキャッシュはほぼ横ばい。
- **棚卸資産**：前年同期末比で103.0%
- **固定資産**：前年同期末比で、有形固定資産が増加。のれん及び投資有価証券が減少。
- **純資産**：純資産比率は55.9%と健全な水準を維持。

連結貸借対照表についてご説明します。

現預金は124億円、前年同期末比でネットキャッシュはほぼ横ばいです。

棚卸資産は、連結・単体ともに前年同期末比103.0%の水準です。

固定資産では、出店により有形固定資産が増加しました。

一方、のれんについては前期の償却及び減損の影響により、前年同期末比で47億円減少しました。

純資産は504億円、純資産比率は55.9%と、引き続き健全な水準を維持しています。

店舗数

	2018/2期	2019/2期 1Q実績			
	期末 店舗数	出店等	変更	退店	期末 店舗数
グローバルワーク	210	5	0	0	215
ニコアンド	132	3	0	0	135
スタディオクリップ	195	1	0	▲ 2	194
ローリーズファーム	149	2	0	▲ 1	150
レブシム	138	2	0	▲ 1	139
ジーナシス	76	1	0	0	77
レイジブルー	57	3	0	0	60
ペイフロー	39	6	0	0	45
その他	279	7	▲ 68	▲ 1	217
アダストリア合計 *1	1,275	30	▲ 68	▲ 5	1,232
(うちWEBストア)	(45)	(3)	(▲5)	(0)	(43)
国内子会社合計 *1 *2	100	9	70	▲ 9	170
(うちWEBストア)	(7)	(5)	(5)	(0)	(17)
国内合計	1,375	39	2	▲ 14	1,402
(うちWEBストア)	(52)	(8)	(0)	(0)	(60)
香港	24	0	0	▲ 1	23
中国	49	0	0	▲ 7	42
台湾	31	0	0	▲ 2	29
韓国	11	0	0	0	11
米国	11	0	0	0	11
海外合計	126	0	0	▲ 10	116
(うちWEBストア)	(8)	(0)	(0)	(0)	(8)
連結合計	1,501	39	2	▲ 24	1,518

*1：2019/2期1Qより2ブランド合計68店舗を(株)アダストリアから(株)エレメントルールに移管

*2：(株)アリシア・(株)エレメントルールの合計

通期連結業績予想

変更なし

(百万円)

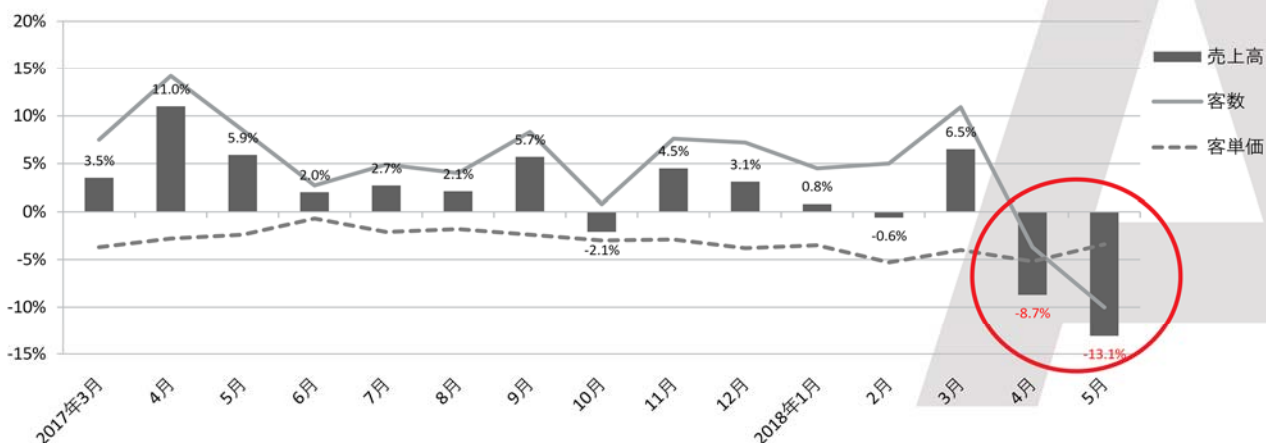
	2018/2期	2019/2期 予想		
	通期	通期		
			構成比	前期比
売上高	222,787	227,000	100.0%	101.9%
営業利益	5,005	8,400	3.7%	167.8%
経常利益	5,428	8,700	3.8%	160.3%
純利益	863	4,400	1.9%	509.4%
ROE	1.6%	8.5%	-	+6.9p
EBITDA	15,141	16,000	7.0%	105.7%
減価償却費	7,488	6,300	2.8%	84.1%
のれん償却費	2,648	1,300	0.6%	49.1%
設備投資	13,247	11,000		

4月公表の通期連結業績予想に変更はありません。

Ⅱ. 營業報告

国内ブランド事業 第1四半期概況

全店月次売上高前年比増減 (アダストリア単体)



*：2017年3月～2018年2月はバンヤードストーム・バビロンを含む
 *：2018年3月～5月はバンヤードストーム・バビロンを除く

■ 値引き販売抑制を図るも、プロパー価格で売り切る商品力が不足。

4月・5月の売上高・売上総利益ともに大幅な計画未達。

⇒ 業績改善に向け、商品力強化につながる対策を第1四半期中にスタート済み。

当第1四半期は、値引き販売の抑制を目指して取組んでまいりましたが、プロパー価格で売り切る商品力に不足があり、結果として、4月・5月の売上高・売上総利益ともに大幅な計画未達となりました。

早期の業績改善に向けて、お客さまのニーズを的確に捉え、商品力強化を図るため、複数の対策を既にスタートしております。次のページでそのいくつかをご説明します。

国内ブランド事業 業績改善に向けた取り組み

■ 商品企画・検討環境の強化

プレスルーム（現：渋谷南東急ビル）を本部オフィス内に移設

- ・ サンプル検討・販売計画検証の機会と利便性を向上。

■ 店舗運営体制の強化

支店制度のブラッシュアップ

- ・ 店舗・ブランド本部間の商品軸コミュニケーションの質とスピードを向上。

■ 基幹システム刷新による基盤強化

2018年3月カットオーバーの新基幹システムを活用

- ・ 情報収集・連携の精度向上による商品企画・店舗運営支援。

対策の1つ目として、商品企画・検討環境の強化を目的に、現在本部オフィス外にあるプレスルームを、渋谷ヒカリエの本部オフィス内に移設する作業を進めています。

昨年7月の本部オフィス移転の際に、それまでは本部オフィス内にあったプレスルームをオフィスの外に設置しました。
その結果、ブランドや生産部門担当者の執務スペースと距離ができたことで、商品サンプルを囲んだ気軽なコミュニケーションの頻度が、以前と比べて減少していました。

そこで、プレスルームを本部オフィス内に移設し、疑似店舗としても活用することで、実際の売場展開まで想定した、より綿密なサンプル検討・販売計画検証を行いやすい環境を整えます。

2つ目に、店舗運営体制の強化に着手しています。
昨年3月より全国導入した支店制度では、ブランド横断的に店舗運営管理面の課題解決を目指し、ブランド所属であった「エリアマネジャー職」を支店所属に変更しました。
導入から1年が経過した現在、人材不足改善や働き方の多様化などで、一定の成果が見られています。

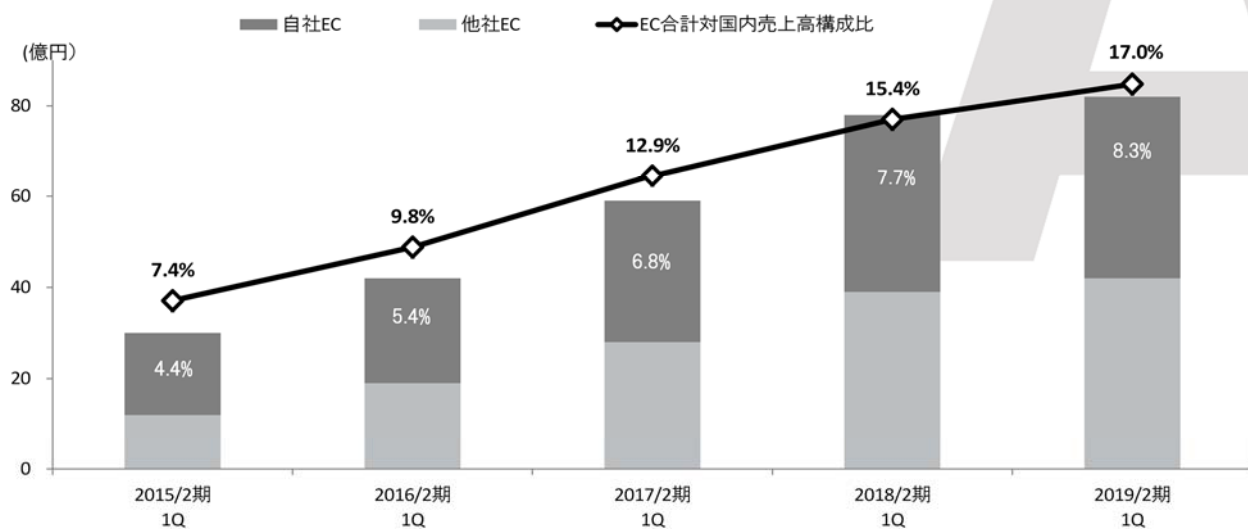
一方、エリアマネジャーが複数のブランドを統括するため、商品に対するお客さまの反応や、店頭の生きたトレンド情報が、それぞれのブランド本部や商品企画担当者に伝わりにくくなった、という新たな課題も見えてきました。

この課題解決のため、6月1日より、これまでの16支店を7支店に集約し、情報共有と意思決定のスピードアップを図ります。
また、ブランド所属の「スーパーバイザー職（SV）」を増員し、ブランド所属のまま各支店（地域）への配置を進めています。
これにより、店舗とブランド本部間の商品軸でのコミュニケーションの質とスピードを向上させ、当社本来の強みである“店頭起点”の商品企画力を強化する体制づくりを進めます。

3つ目に、3月にカットオーバーされた新基幹システムの活用を進め、将来の事業の成長に向けたシステム環境を再構築するとともに、データ分析環境の整備や情報連携の精度向上を図ることで、商品力強化を支援します。

WEB事業

- 国内EC売上高：82億円（前年同期比102.9%）
- 対国内売上高構成比：17.0%（うち自社EC約8.3%）
- 自社EC[.st]会員数：約740万人（前期末比+40万人）



*：2018/2期1Qより、単体に加え、(株)アリシアを合算
*：2019/2期1Qより、単体・(株)アリシアに加え、(株)エレメントルールを合算

WEB事業の国内売上高は82億円で、前年同期比102.9%となりました。

国内売上高に占める比率は17.0%、
そのうち約半分の8.3%が自社ECサイト[.st]による売上です。

[.st] の会員数は740万人を突破し、前期末比40万人増と引き続き増加を続けています。

トピックス

niko and ... studio CLIP

■ 「第20回ディベロッパーが選んだテナント大賞」受賞

- ・ ニコアンド「敢闘賞」受賞
- ・ スタディオクリップ「サービス教育賞」受賞



GLOBAL WORK HARE

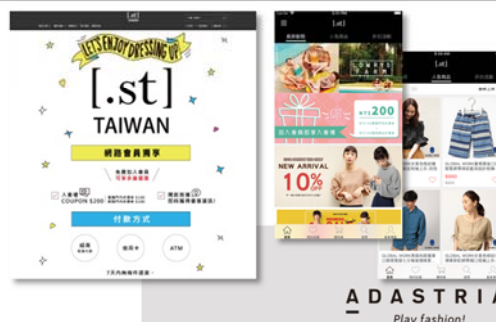
■ Amazon Fashion Week TOKYOに参加

- ・ 2018 A/W コレクションを発表
- ・ 特設WEBサイトでLIVE中継、一部商品はショーを見ながら購入可能な「See now, Buy now」の取組みを実施



■ [.st] TAIWANをリリース 海外で初となる[.st]プラットフォームでのEC展開

- ・ アプリリリース後2週間で1万ダウンロードを達成
- ・ 日本同様、店舗とID・ポイントを連携



14

トピックスをご紹介します。

まず、織研新聞社主催の「第20回ディベロッパーが選んだテナント大賞」において、今年もニコアンドとスタディオクリップの2ブランドが賞をいただきました。売上が好調なニコアンドは、注目度や集客力の優れたテナントとして評価をいただき、「敢闘賞」を受賞しました。

スタディオクリップは、接客サービスが全スタッフに行き届いているテナントとして評価をいただき、「サービス教育賞」を受賞しました。

また、基幹ブランドのグローバルワーク、及びファッション感度の高い男女向けブランドであるハレが、世界5大ファッションウィークのひとつ「Amazon Fashion Week TOKYO」の2018年秋冬コレクションに参加しました。

特設WEBサイトでは前回に引き続き、ショーの模様をご覧いただきながらお買い物をする事ができる「See now, Buy now」の取組みを実施しました。

最後に、[.st]を台湾でリリースしました。

[.st]のプラットフォームを用いた初の海外展開です。

アプリをリリースして2週間で1万ダウンロードを達成し、売上も順調に伸びています。

日本と同様に、会員顧客のIDやポイントを店舗と連携しており、ECと店舗の相互送客を図ってまいります。

業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

その他留意事項

資料内の数値は百万円未満を切り捨て表示し、百分率は元データから算出しております。

A D A S T R I A
—

Play fashion!