

2024年11月13日  
株式会社アダストリア

## 75期（2025年2月期）経営報告会 質疑応答要約

11月9日（土）に開催しました75期（2025年2月期）経営報告会での、株主の皆さまとの質疑応答をまとめました。

### ■ 事前に株主さまより頂戴した質問及びご回答

- Q. 海外事業展開、中でも中国大陸の生産拠点・消費市場としてのリスクを踏まえ、どのようにアプローチするのか、他の国と地域への展開も教えてください
- A. 中国大陸市場は、当初は都心での旗艦店・収益性が高い複数のサテライト店舗で構成する「旗艦店ドミナント戦略」で事業拡大を目指していました。しかし、コロナの影響もあり、ECでの購買が好調となっているため、EC市場の顧客をリアル店舗へ送客し、相互成長する「クロスチャネル戦略」に修正しております。好調な台湾での「マルチブランド戦略」が成功モデルとなっており、香港でも「マルチブランド戦略」を進めています。現在、ASEAN諸国の出店を強化しており、タイでは昨年1号店、今年2号店を出店し、フィリピンも今期に出店予定です。今後も他ASEAN諸国への出店も検討していきます。また、生産拠点についても、中国からASEAN諸国にシフトすることを進めており、生産コストのコントロールやリスク分散を図っております。
- Q. キャリアステップや、社員教育に力を入れているポイント、高騰する人件費への対応策などを教えてください
- A. アダストリア独自のスキル認定制度・大会を通じて、スタッフのモチベーション向上、スキル向上を目指しております。STAFF BOARDでは、店舗スタッフが店頭での接客に留まらず、オンライン上での接客を通じた購買に繋げており、社内インフルエンサーとしての新しい働き方を実現しています。その他に、育成講師、地域統括、商品提案、子育てアドバイザーなどの各自の得意領域で活躍するプロジェクトも実施しています。人件費高騰に対しては、生産国シフトによる原価抑制、ブランド価値向上に伴う上代引き上げ、自動釣銭機導入に伴う勤務時間効率化によるオペレーション改善など様々な施策を実施して利益を確保できるように取り組んでおります。

### ■ 当日の会場・オンラインからのご質問及びご回答

- Q. 海外事業・飲食事業の売上高目標を教えてください
- A. 海外事業の売上高は、現在約200億円で、グローバル企業として長期的には1,000億円を目指していきたいです。飲食事業の売上高は、現在約100億円で、ハワイ以外のアジア展開も検討して200億円を目指していきたいです。

Q. 飲食事業ゼットンの今後の展開について教えてください

A. アダストリアのチャネルを活かし、主要都市を中心に全国展開を検討しております。  
また、アロハテーブル以外にも利益率が高い和食業態などもあります。ゼットンは、今までチェーン展開をしているブランドがほとんどないので、今後はチェーン展開できるブランドを作ることを検討しております。

Q. 株式会社ゼットンの子会社化によるアダストリアにとってのシナジーはどこにありますか？また何故ゼットンを選んだのか教えてください

A. 当社の“*Play fashion!*”というミッションの下、アパレル領域を超えた衣食住のライフスタイル提案が求められており、飲食事業も必要な領域だと考えています。ゼットンは当社との社風が非常に近いので、グループに入ってもらいました。

Q. イトーヨーカドーでの販売戦略、今後のセブン&アイのグループ再編の影響を教えてください

A. イトーヨーカドーさまとの取り組みは、今年が1年目であり、現在各店舗の結果を検証中です。その検証結果を基に、引き続き戦略を検討していきたいと思っております。  
セブン&アイグループさまのグループ再編については、コメントは差し控えさせていただきますが、影響は軽微だと考えております。

Q. 海外でのスタッフ教育はどのように実施しているのか、教えてください

A. 事業開始後20年を経ている台湾では、店舗スタッフがとても育っています。  
この台湾の店舗スタッフが香港・中国の店舗スタッフに接客指導をする機会を作るなど、各国の販売スキル向上に取り組んでいます。各国で文化や慣習の違いはあるものの、アダストリアとして大事にしている価値観を伝えています。

Q. and STのポイント還元セールのカンパニの開催回数が多いと感じますが、どのような狙いかを教えてください

A. お客様の利便性とファンづくりを兼ねて年間で戦略スケジュールを計画しております。各シーズンの端境期対応やブランド認知の向上を目的に、直近ではand STの名称変更に伴う認知拡大を狙っており、総合的に収益力が高まるように取り組んでいます。

Q. EC事業の拡大に伴うサイバーセキュリティ対策を教えてください

A. 前々期に当社が管理運用するサーバーが第三者による不正アクセスを受けたことを踏まえ、サイバーセキュリティ対策を重要視しています。外部プロフェッショナル企業の協力も得て、コストもかけながら、サイバーセキュリティの向上及び改善に取り組んでおります。今後も継続的に改善を図りながら、適切な対応を進めていきます。

Q. グローバルワークの銀座旗艦店は、従来の店舗とどのような違いがあるのか教えてください

A. グローバルワークが売上高1,000億円を目指すためには、都心出店やインバウンド顧客の獲得が必要なため、銀座での出店により認知の拡大を狙っています。内装、VMD、商品展開など今までの様々な知見を集めて、最高のお店を作りたいと思っています。

以 上