

証券コード3550

株式会社 スタジオアタオ



STUDIO A T A O CO.,LTD.

2019年2月期
第2四半期決算説明会

ROBERTA
DI
CAMERINO



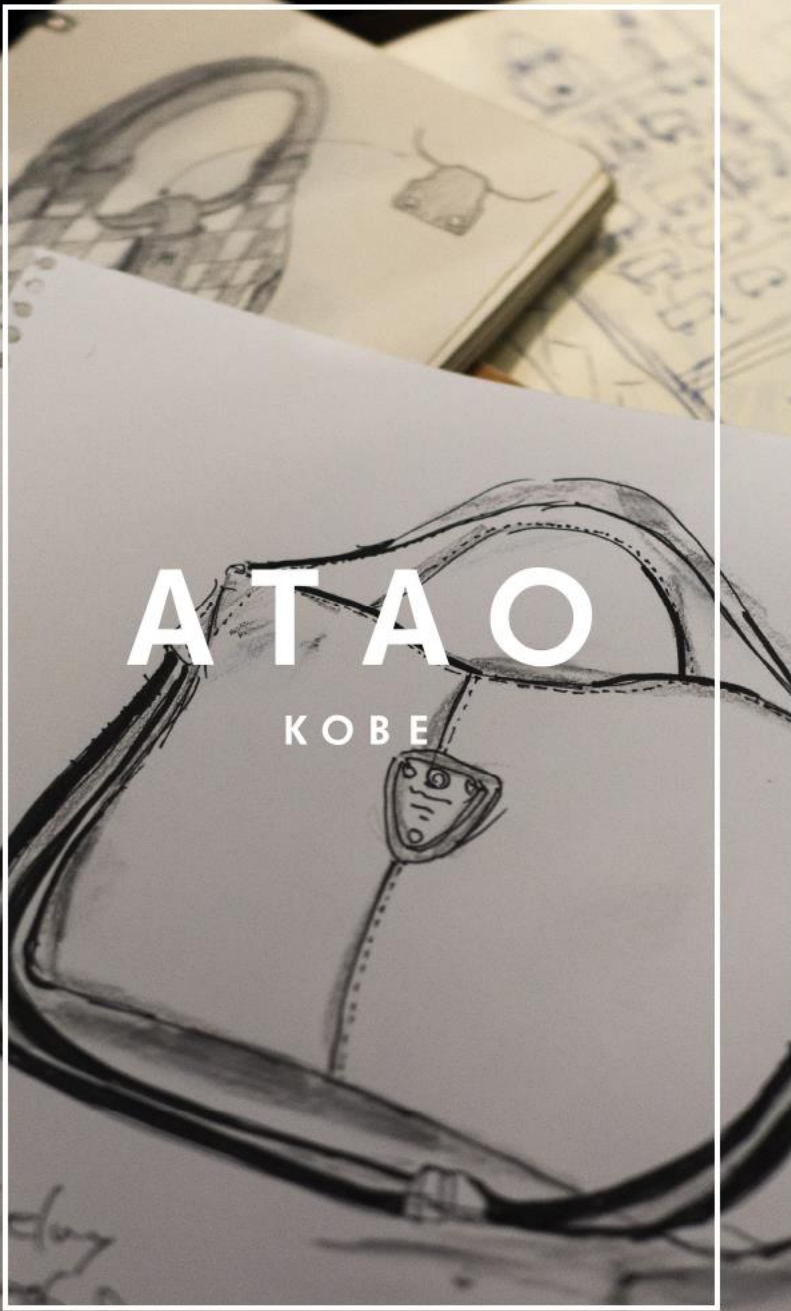
A T A O
K O B E

I A N N E

ROBERTA
DI
CAMERINO

I L E M E R

2018年10月17日 (水)



目次

1. 2019年2月期
第2四半期決算実績

2. 2019年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

4. Appendix
スタジオアタオについて



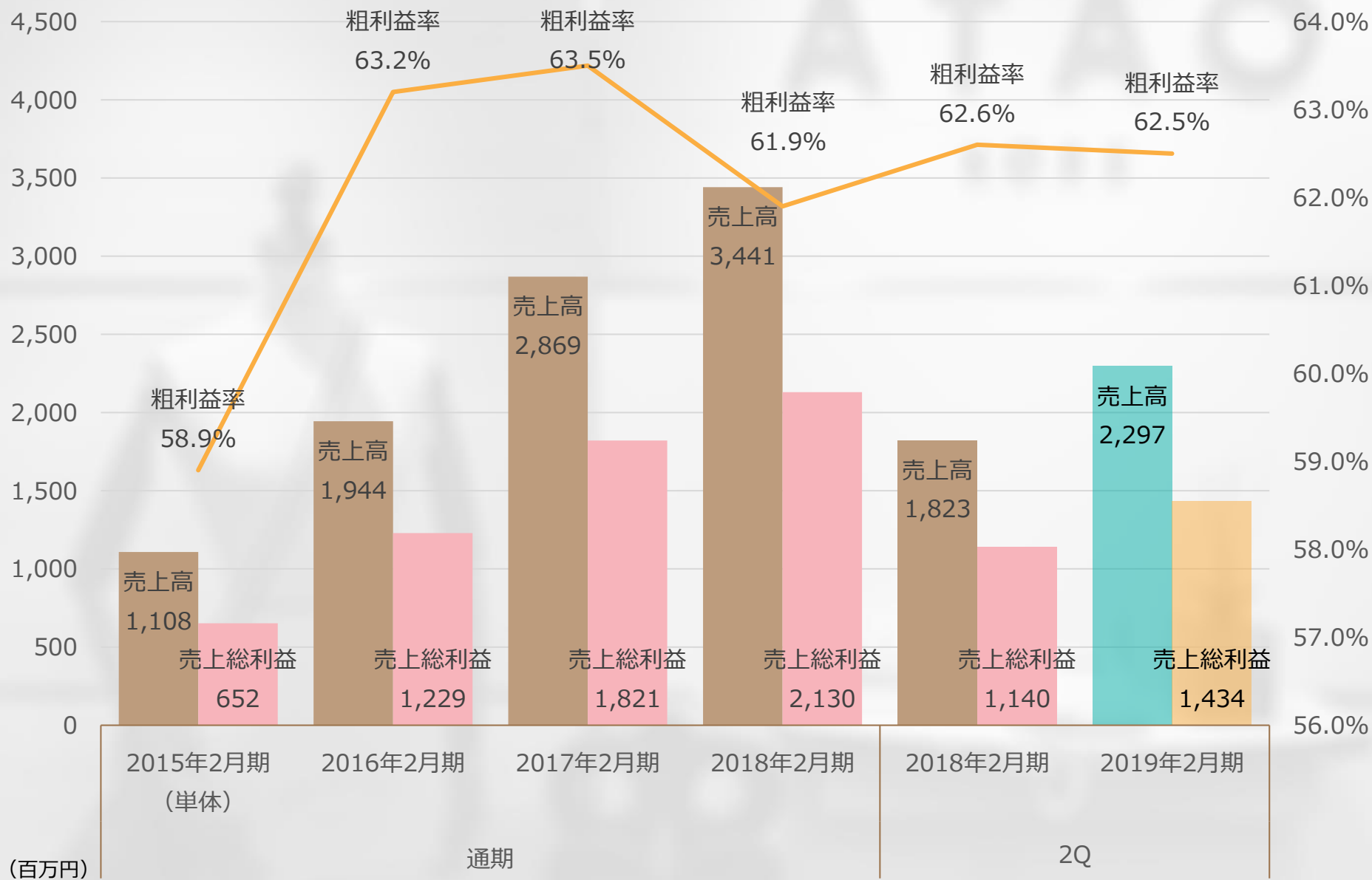
目次

1. 2019年2月期
第2四半期決算実績
2. 2019年2月期
通期決算見通し
3. 事業トピックス
4. Appendix
スタジオアタオについて

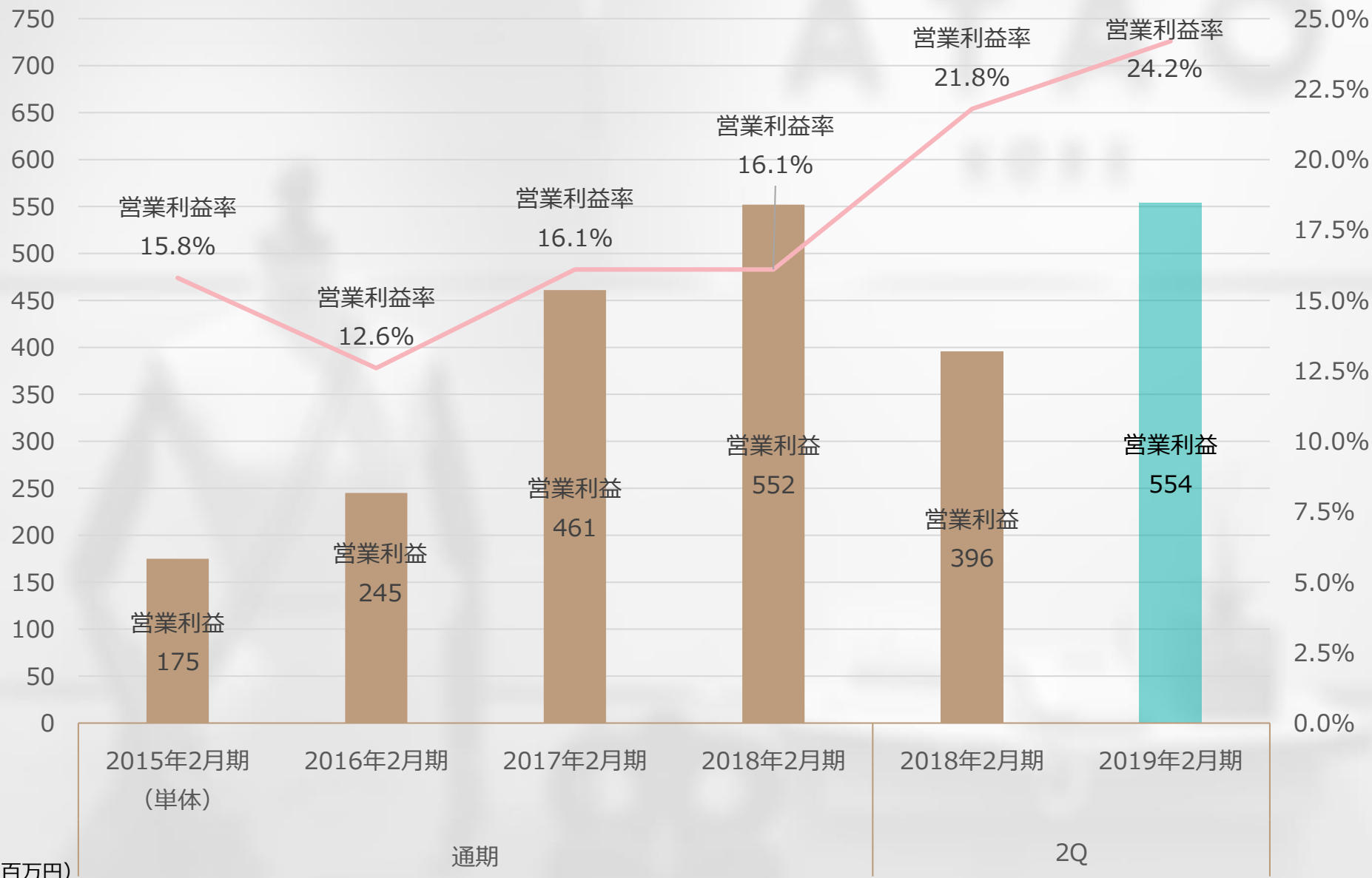
2019年2月期 第2四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)						
	2018年2月期 2Q実績	対売上高比	2019年2月期 2Q実績	対売上高比	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	1,823	100.0%	2,297	100.0%	474	26.0%
売上原価	682	37.4%	862	37.5%	180	26.4%
売上総利益	1,140	62.6%	1,434	62.5%	293	25.8%
販売費及び一般管理費	743	40.8%	879	38.3%	135	18.3%
販売促進費	222	12.2%	287	12.5%	65	29.4%
営業利益	396	21.8%	554	24.2%	158	39.8%
営業外損益	0	0.0%	2	0.1%	2	433.5%
経常利益	397	21.8%	557	24.3%	160	40.3%
特別損益	-	-	-	-	-	-
税金等調整前 四半期純利益	397	21.8%	557	24.3%	160	40.3%
法人税等合計	122	6.7%	170	7.4%	47	38.9%
四半期純利益	274	15.1%	386	16.8%	112	40.9%

売上高／売上総利益／粗利益率の推移



営業利益／営業利益率の推移



2019年2月期 第2四半期 連結貸借対照表

ATAO

KOBE

(単位：百万円)

	2018年 2月期	2019年 2月期2Q	対前期末比 増減額		2018年 2月期	2019年 2月期2Q	対前期末比 増減額
流動資産	1,625	2,345	719	流動負債	374	551	177
現金及び預金	812	1,436	624	買掛金	44	46	2
売掛金	322	473	151	一年内返済予定の 長期借入金	21	116	95
商品	455	381	▲74	未払法人税等	101	185	83
その他	35	53	18	その他	206	202	▲4
固定資産	194	188	▲5	固定負債	83	234	150
有形固定資産	97	91	▲5	長期借入金	54	207	152
無形固定資産	12	17	4	退職給付に係る負債	7	8	0
投資その他の資産	84	79	▲4	資産除去債務	21	18	▲2
				負債合計	457	785	328
				純資産	1,362	1,748	386
				資本金	127	127	—
				資本剰余金	117	117	—
				利益剰余金	1,117	1,504	386
				自己株式	▲0	▲0	—
資産合計	1,819	2,534	714	負債純資産合計	1,819	2,534	714

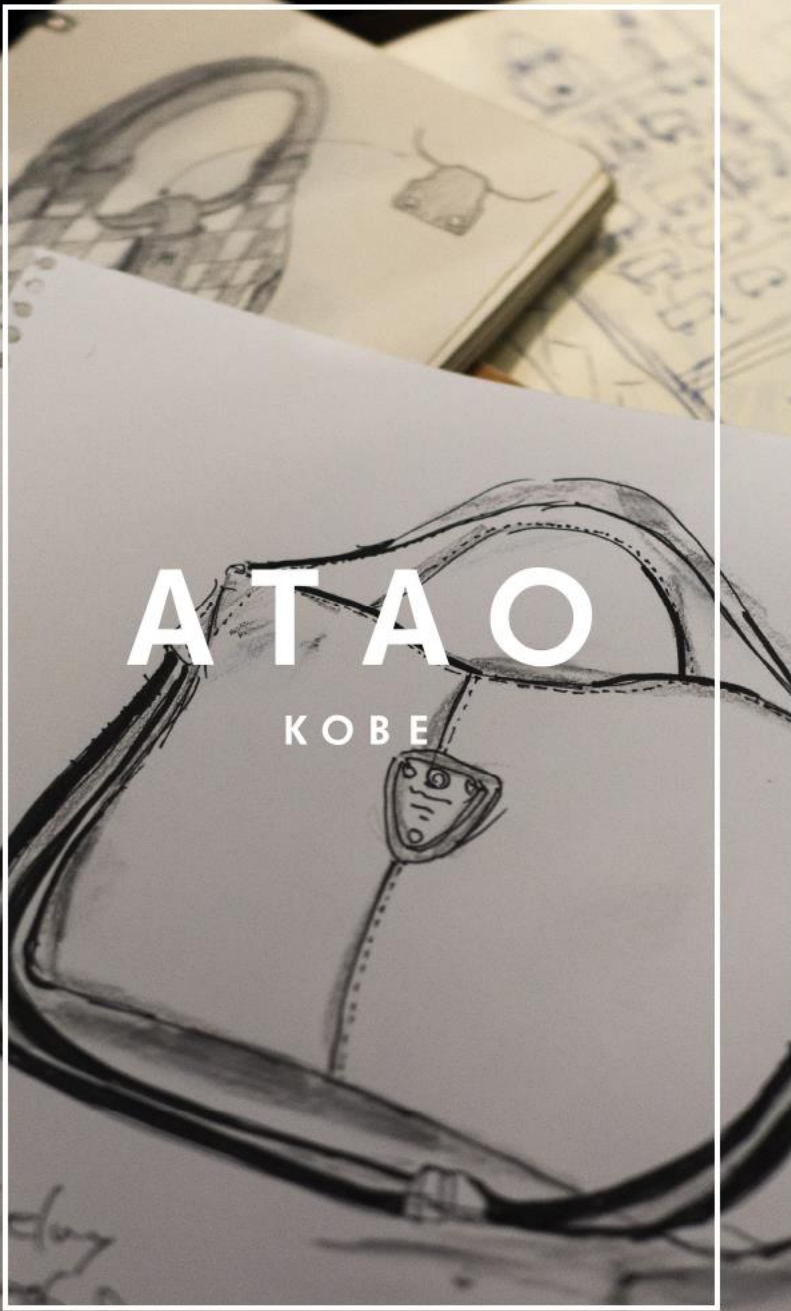
(単位：百万円)

	2018年 2月期2Q	2019年 2月期2Q	前年同期比	増減要因
営業活動によるCF	16	387	371	税金等調整前四半期 純利益の計上等
投資活動によるCF	▲24	▲ 11	13	設備投資額の減少
財務活動によるCF	▲11	248	259	長期借入金
現金及び現金同等物の 増減額	▲20	624	644	
現金及び現金同等物の 期首残高	698	812	113	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	678	1,436	757	

2019年2月期 第2四半期 部門別売上高

(単位：百万円)

部門名	2018年 2月期 通期	売上比	2018年 2月期 2Q	売上比	2019年 2月期 2Q	売上比	対前期比 増減額	対前期比 増減率
インターネット販売	1,795	52.2%	1,078	59.1%	1,316	57.3%	237	22.1%
店舗販売	1,470	42.7%	646	35.5%	897	39.0%	250	38.8%
その他	174	5.1%	98	5.4%	84	3.7%	▲14	▲14.5%
合計	3,441	100.0%	1,823	100.0%	2,297	100.0%	474	26.0%



目次

1. 2019年2月期
第2四半期決算実績

2. 2019年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

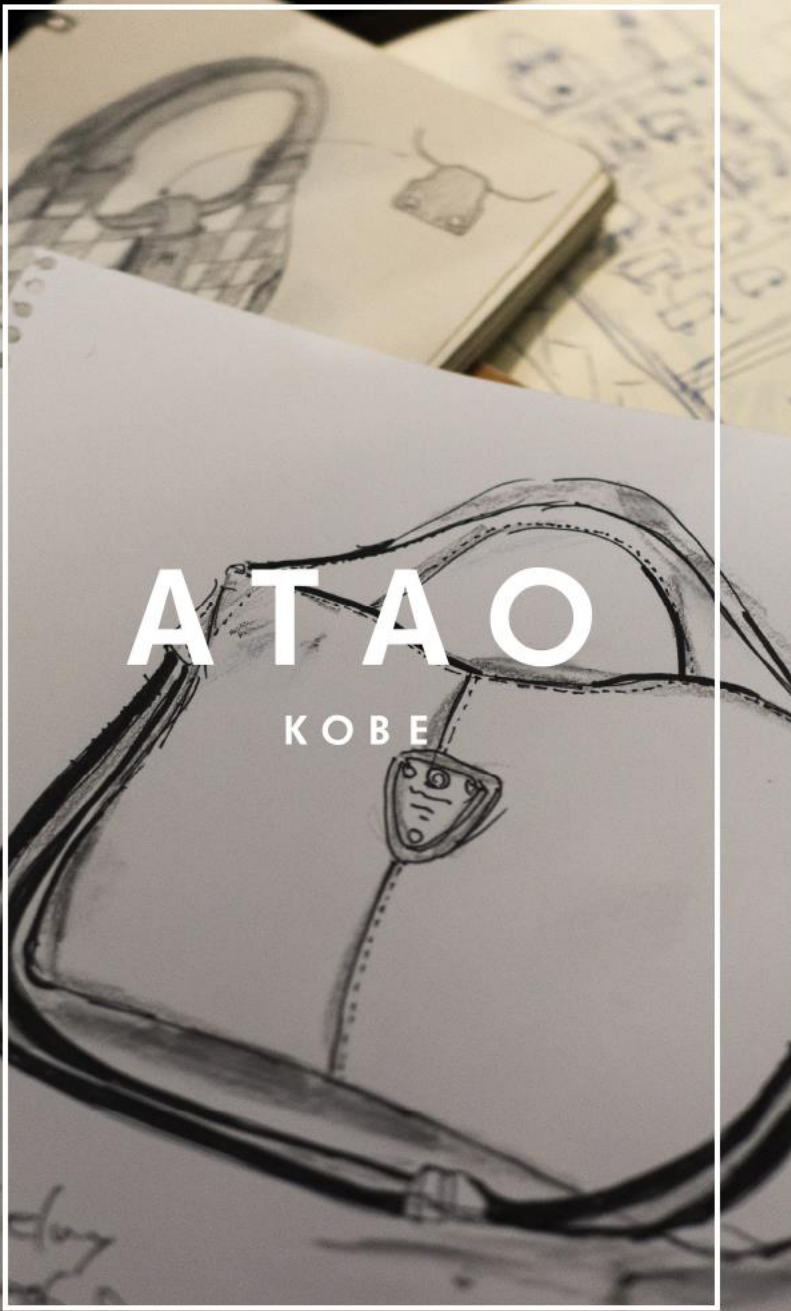
4. Appendix
スタジオアタオについて

2019年2月期 通期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2018年2月期 通期実績	2019年2月期 2Q実績	2019年2月期 通期予想	前年同期比 増減率	進捗率
売上高	3,441	2,297	3,850	11.9%	59.7%
営業利益	552	554	600	8.6%	92.5%
経常利益	553	557	600	8.5%	92.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	359	386	415	15.6%	93.2%
1株当たり当期純利益 (円) ※	57.42	61.85	66.38	—	—

※1株当たり当期純利益 (円) は2017年9月1日付の株式分割 (3分割) 後の数字



目次

1. 2019年2月期
第2四半期決算実績

2. 2019年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

4. Appendix
スタジオアタオについて



ATAO
KOBE
IANNE
ROBERTA
DI
CAMERINO
ILEMER

スタジオアタオの採用について

その先に広がる世界は、きっと素晴らしい・・・

現在スタジオアタオで働いているショップスタッフの大半は、「販売の経験がない」人ばかりでした。

販売未経験でも、定期的に行われる親切、丁寧な社内研修で確実にスキルアップを果たし、それぞれ与えられた場所で大活躍してくれています。

スタジオアタオの人材採用は、なによりその人の持つ「可能性」を重視します。試用期間を経て準社員から正社員に。僅か数年で店長に昇格した人もいます。過去より「未来」、技術よりも「熱意」、経験よりも「人間性」を重んじます。販売未経験の方でもどうぞご安心ください。

スタジオアタオのスタッフはみな真剣に仕事を楽しんでいます。

充実した毎日過ごすことで、キラキラと輝いています。

誇りある仕事は、人間性を豊かに成長させてくれます。そのため2006年の会社設立から入社した正社員のほぼ全員が今でもバリバリ活躍し、当社を支えてくれています。

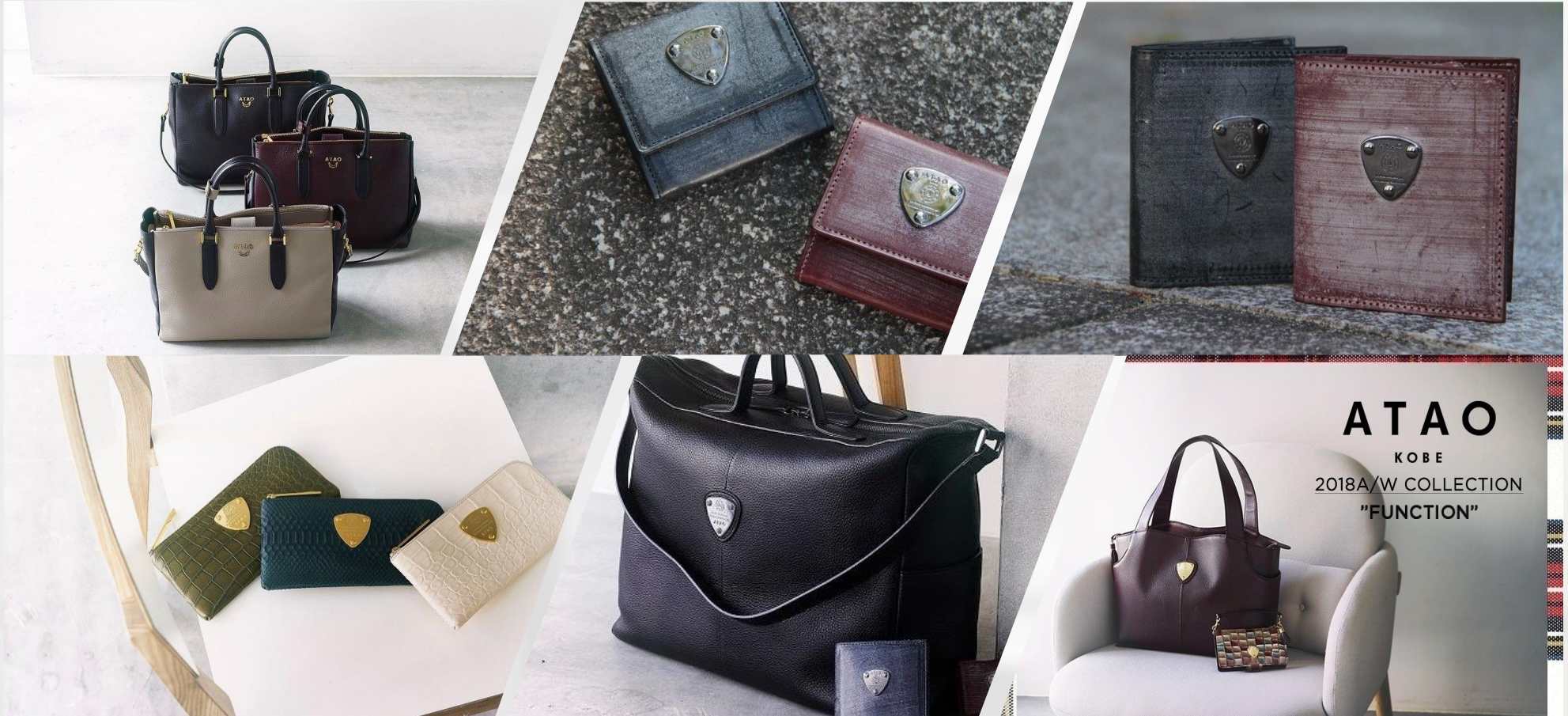
あなたもそんな「スタジオアタオフAMILY」になりませんか？

未経験でも販売の仕事をやってみたいという熱意のある方、和を重んじ、礼節をわきまえ、誠実で他人を敬うことが出来る心優しい方、そして、人を楽しませることに心から喜びを感じれる方、そんな方々のご応募をお待ちしております。

スタジオアタオにとって、スタッフこそ「宝」です。

A/W新作 Ver. ATAO

ATAO
KOBÉ

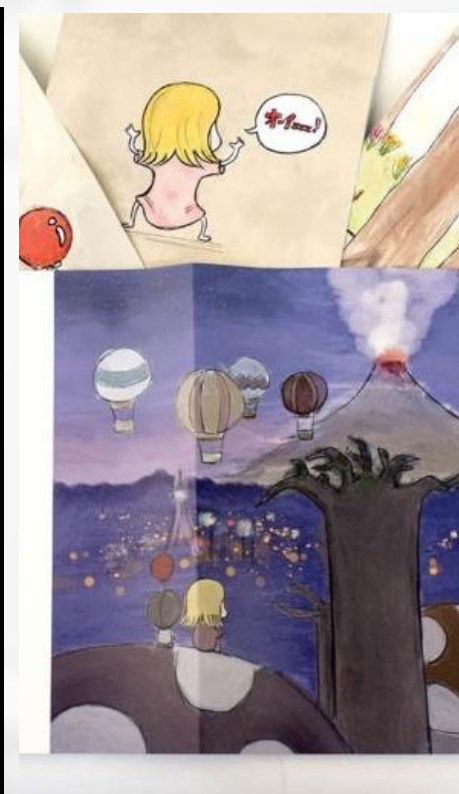
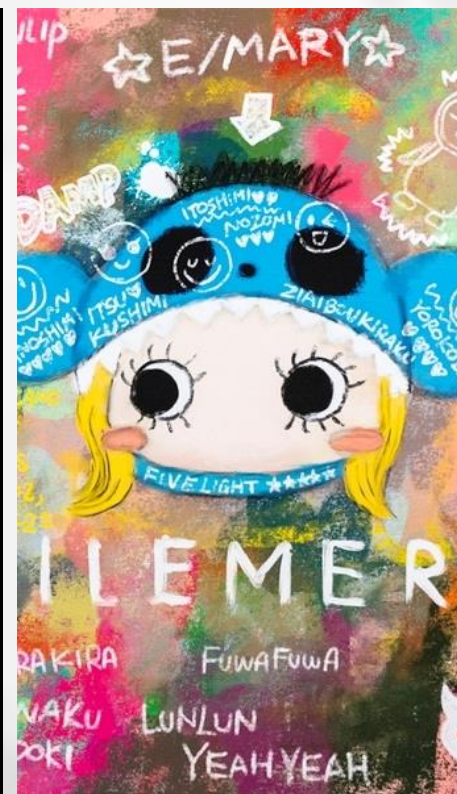


A/W新作 Ver. IANNE

ATAO
KOBÉ



© Copyright 2018 STUDIO ATAO
CO., LTD

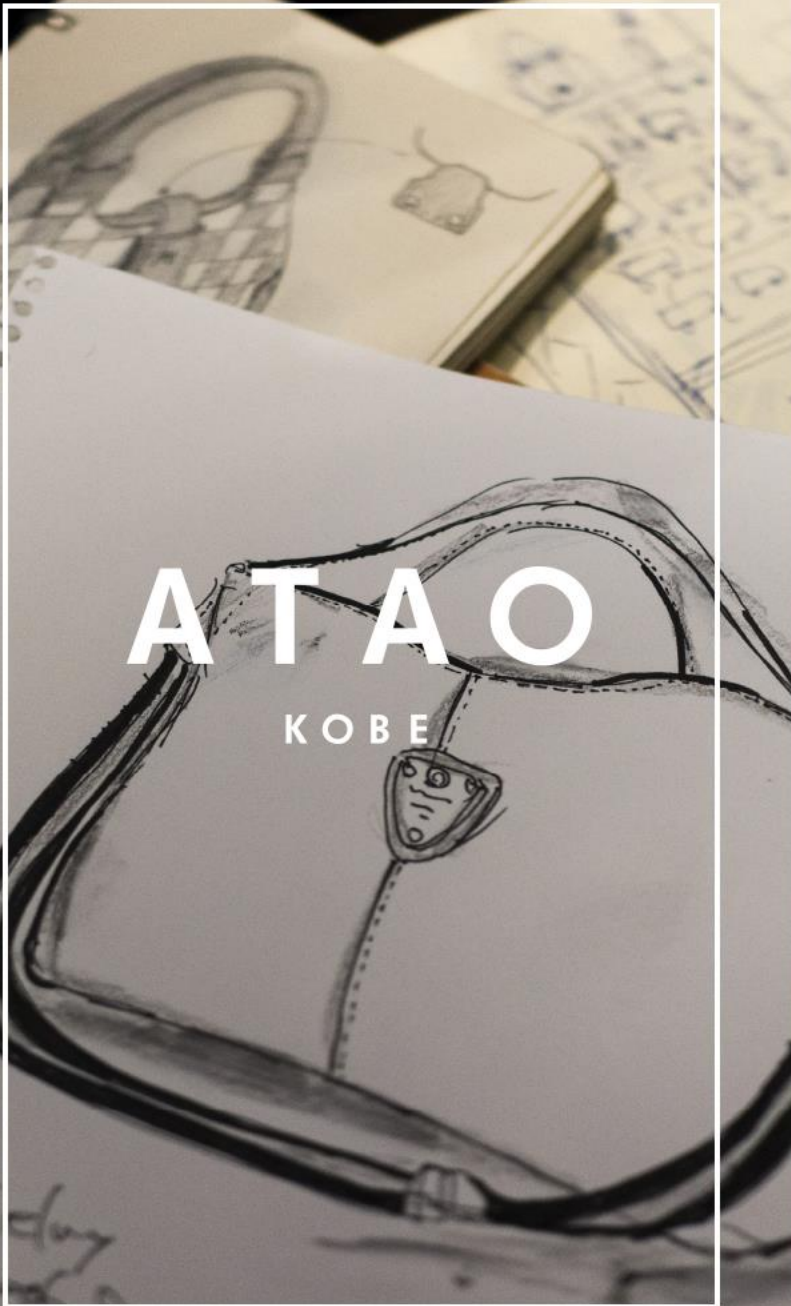




ATAO有楽町店 拡張リニューアルオープン 2018.10.20

ATAO
KOBÉ





目次

1. 2019年2月期
第2四半期決算実績

2. 2019年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

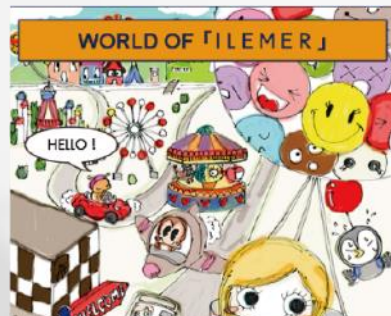
4. Appendix
スタジオアタオについて



スタジオアタオの企業コンセプト



『ファッションにエンタテイメントを』





スタジオアタオが展開するブランドについて

スタジオアタオの世界観を実現する
4つのブランド

		ATAO KOBE	IANNE	ROBERTA DI CAMERINO	ILEMER
コンセプト		神戸（日本） 機能性・デザイン	パリ（フランス） デザイン・感性	ヴェネツィア（イタリア） デザイン・歴史	イルメール島（夢の国） デザイン・キャラクター
ターゲット層		20代～30代前半	20代後半～40代前半	30代前半～50代	10代後半～20代
中心 価格帯	バッグ	3.0～6.0万円	4.5～10.0万円	4.2～15.0万円	1.5～2.0万円
	財布	2.2～3.2万円	3.0～3.7万円	3.3～3.5万円	—

店舗やポップアップショップといったリアルでの仕掛け、
接点を持った顧客をネットへ誘導し、具体的な購買へ

SNSの役割 = 顧客の創造



- ブランド強化⇔商品化⇔販売（店舗⇔ネット）・PR⇔顧客、という独自の回遊型売上拡大モデルの、それぞれのプロセスを常にリフレッシュ、リニューアル、強化し続けることで、売上モメンタムが継続する

スタジオアタオのビジネスモデルの特徴
回遊型売上拡大モデル

ATAO
K O B E

店舗は首都圏、関西都心部のみ。
百貨店のポップアップショップを年10回程度のペース



ATAO
K O B E

神戸本店（神戸国際会館）
新宿店（小田急百貨店）
大丸神戸店
有楽町店（マルイ）
横浜店（ジョイナス）
名古屋店（松坂屋）
大丸梅田店



IANNE

神戸店（神戸国際会館）
横浜店（ジョイナス）
新宿店（小田急百貨店）
パリギャラリー

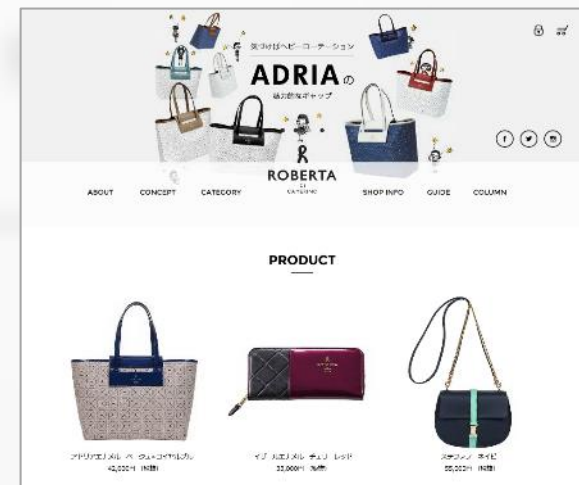


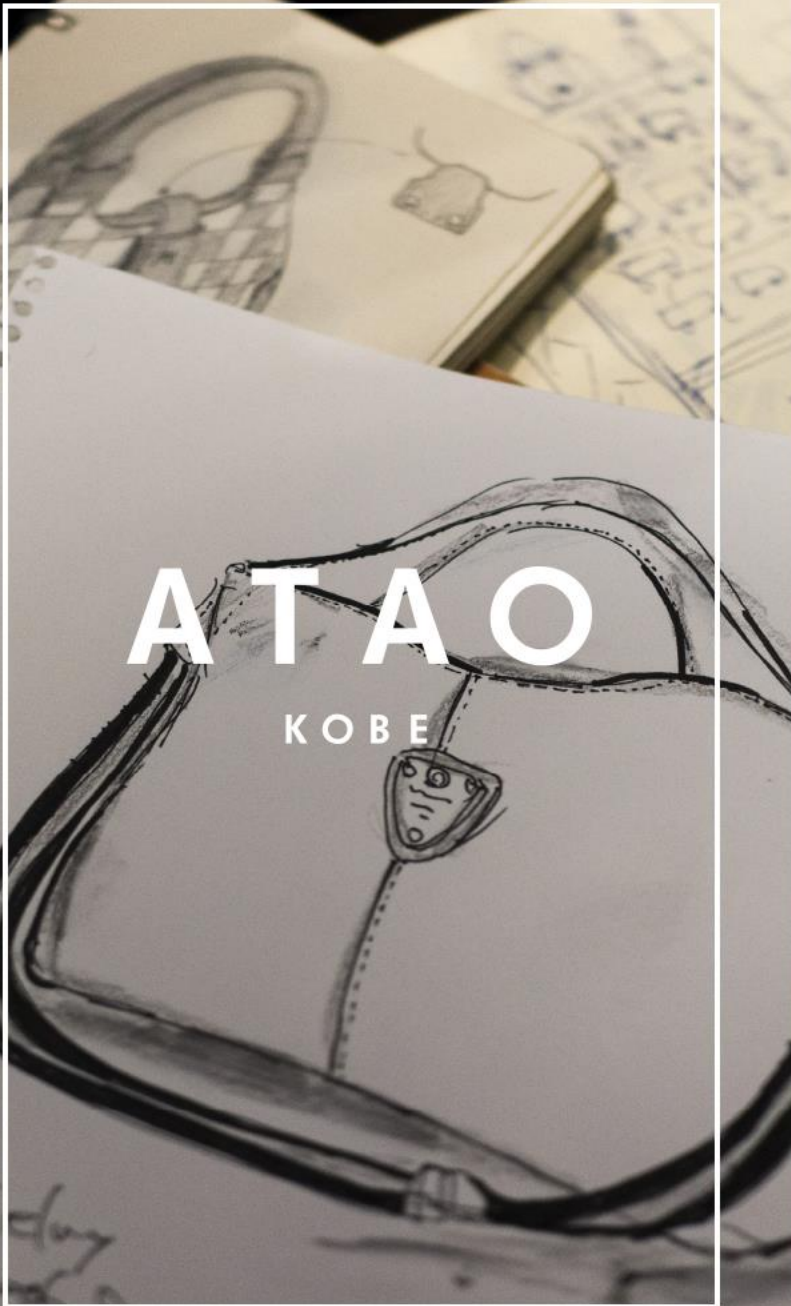
ROBERTA
DI
CAMERINO

ロベルタ本店（有楽町）

スタジオアタオのビジネスモデルの特徴 回遊型売上拡大モデル

ネット販売でも、ブランドを大切にし、値引きはしないポリシー





IR連絡先

東京本社 管理部

TEL : 03-6226-2772

Mail: ir-kanri@atao.co.jp

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 投資判断にあたりましては、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料は、株式会社スタジオアタオの業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社スタジオアタオの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2018年10月10日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社スタジオアタオによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。