

証券コード3550

# 株式会社 スタジオアタオ



# STUDIO A T A O CO.,LTD.

## 2021年2月期

## 第3四半期決算補足説明資料

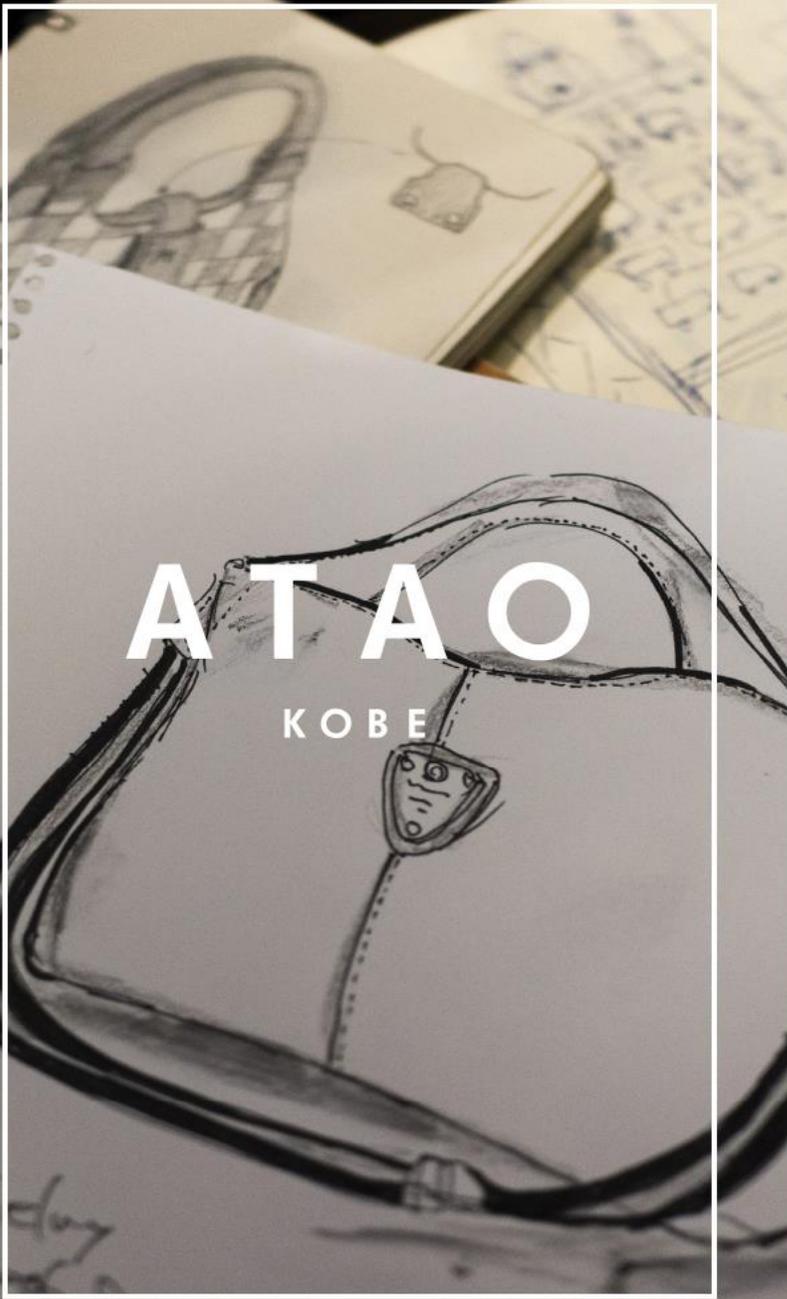
ATAO  
K O B E

I A N N E

R O B E R T A  
D I  
C A M E R I N O

I L E M E R

### 2021年1月13日



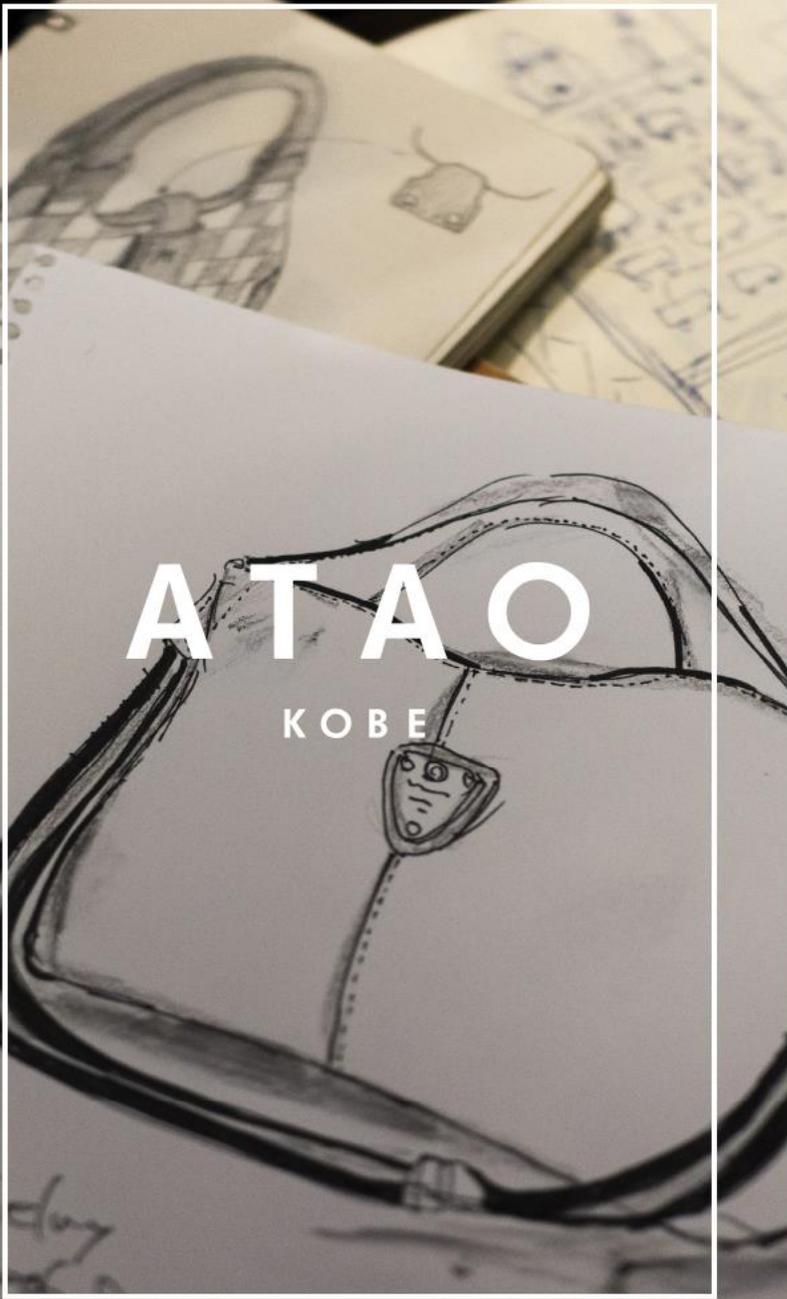
# 目次

1. 2021年2月期  
第3四半期決算実績

2. 2021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. 2021年2月期  
第3四半期決算実績
2. 2021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

# 2021年2月期 第3四半期 連結損益計算書

ATAO

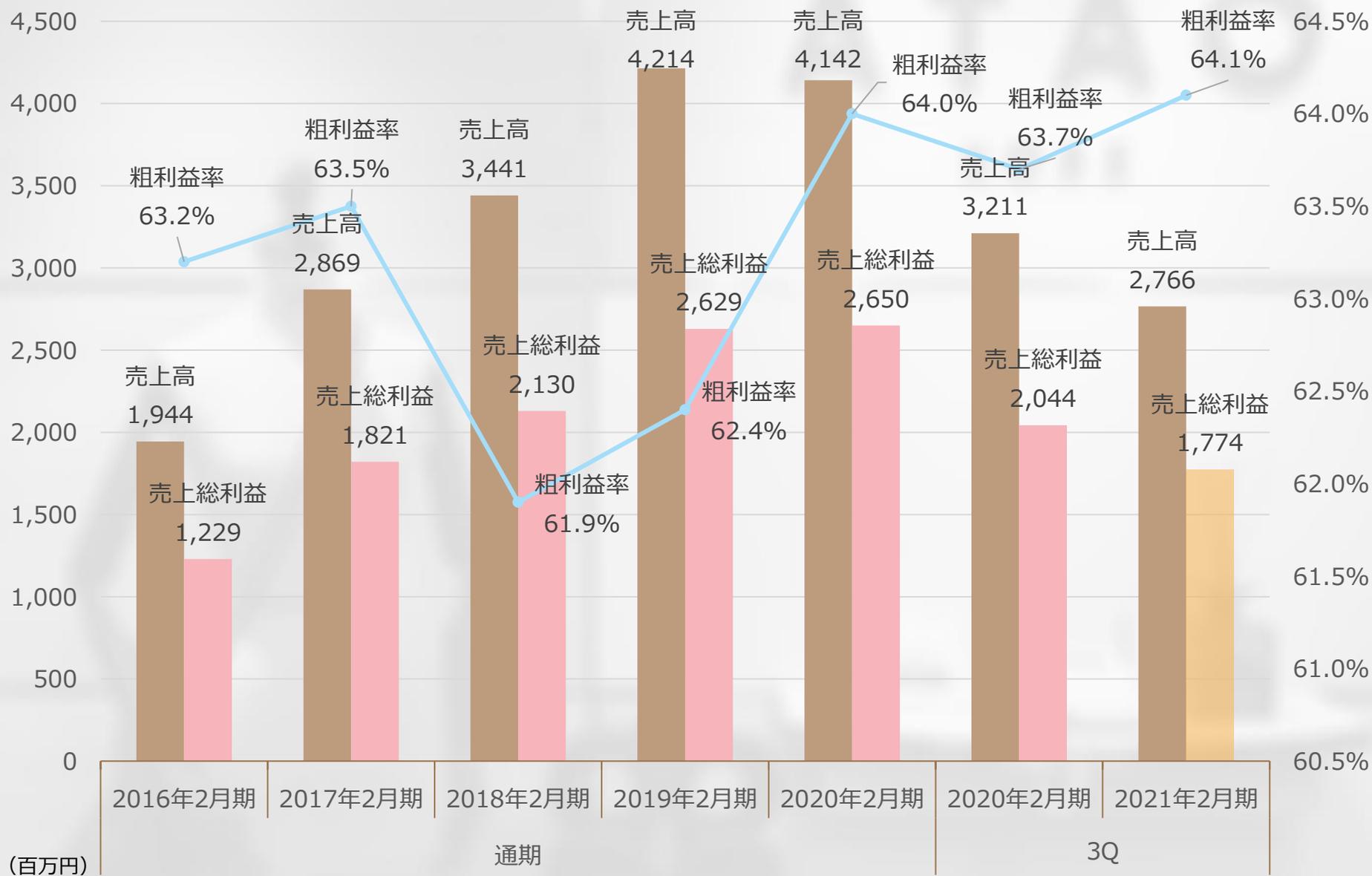
KOBE

(単位：百万円)

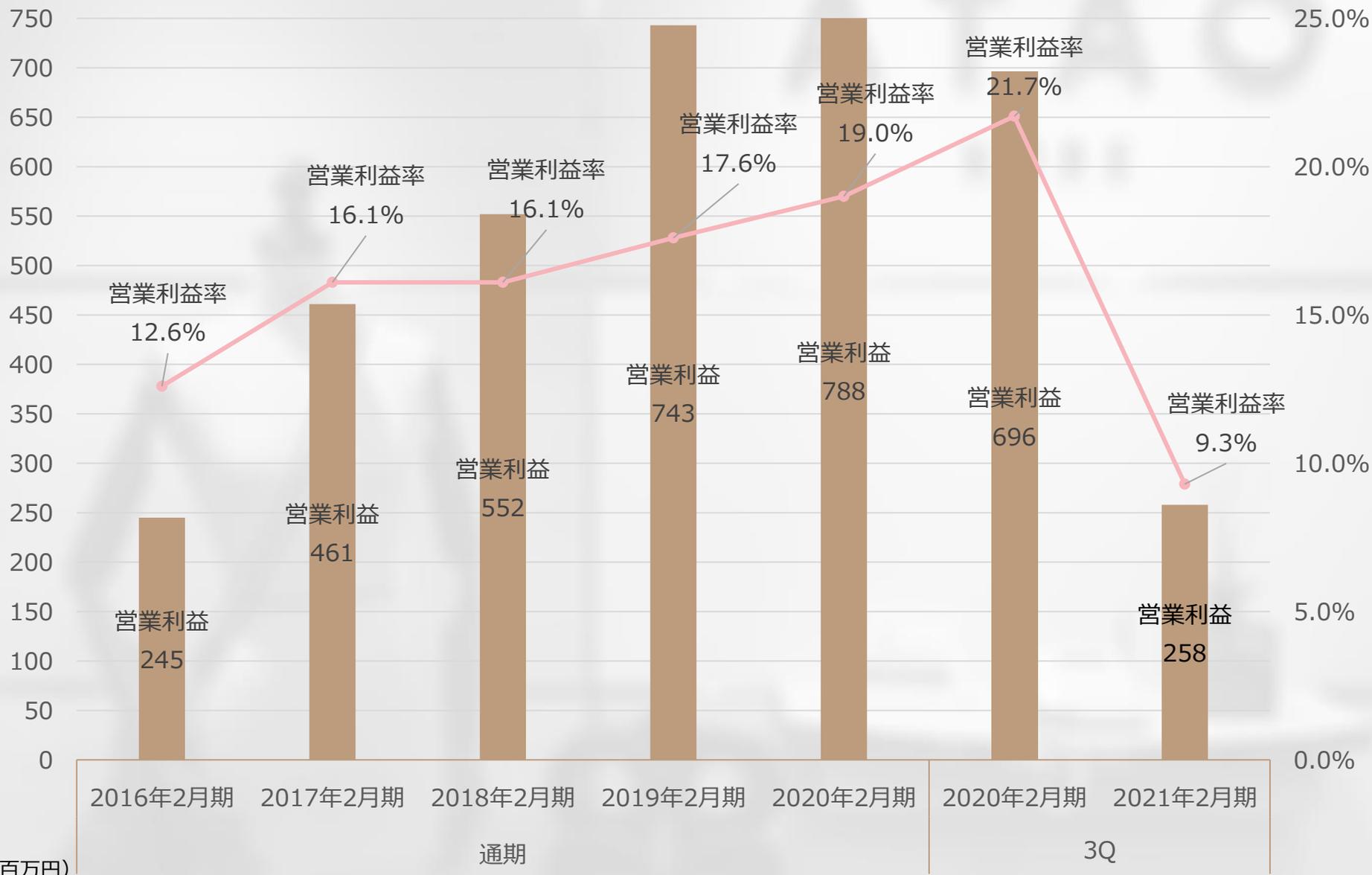
	2020年2月期 3Q実績	対売上高比	2021年2月期 3Q実績	対売上高比	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	3,211	100.0%	<b>2,766</b>	100.0%	▲445	▲13.9%
売上原価	1,167	36.3%	<b>991</b>	35.9%	▲175	▲15.0%
売上総利益	2,044	63.7%	<b>1,774</b>	64.1%	▲269	▲13.2%
販売費及び一般管理費	1,348	42.0%	<b>1,516</b>	54.8%	168	12.5%
販売促進費	397	12.4%	<b>634</b>	22.9%	236	59.4%
営業利益	696	21.7%	<b>258</b>	9.3%	▲438	▲62.9%
営業外損益	0	0.0%	<b>▲2</b>	▲0.1%	▲3	-
経常利益	697	21.7%	<b>255</b>	9.2%	▲441	▲63.3%
特別損益	-	-	<b>▲2</b>	▲0.1%	▲2	-
税金等調整前 四半期純利益	697	21.7%	<b>253</b>	9.1%	▲444	▲63.7%
法人税等合計	213	6.7%	<b>93</b>	3.4%	▲119	▲56.1%
四半期純利益	483	15.1%	<b>159</b>	5.8%	▲324	▲67.0%

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う消費者の外出自粛等の影響により売上高が減少。
- 売上高の減少及びILEMERブランドへの積極投資等により利益が減少。
- 第3四半期会計期間（9月～11月の3カ月間）の売上高は前年同期比13.7%増、営業利益は前年同期比67.4%減。

# 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



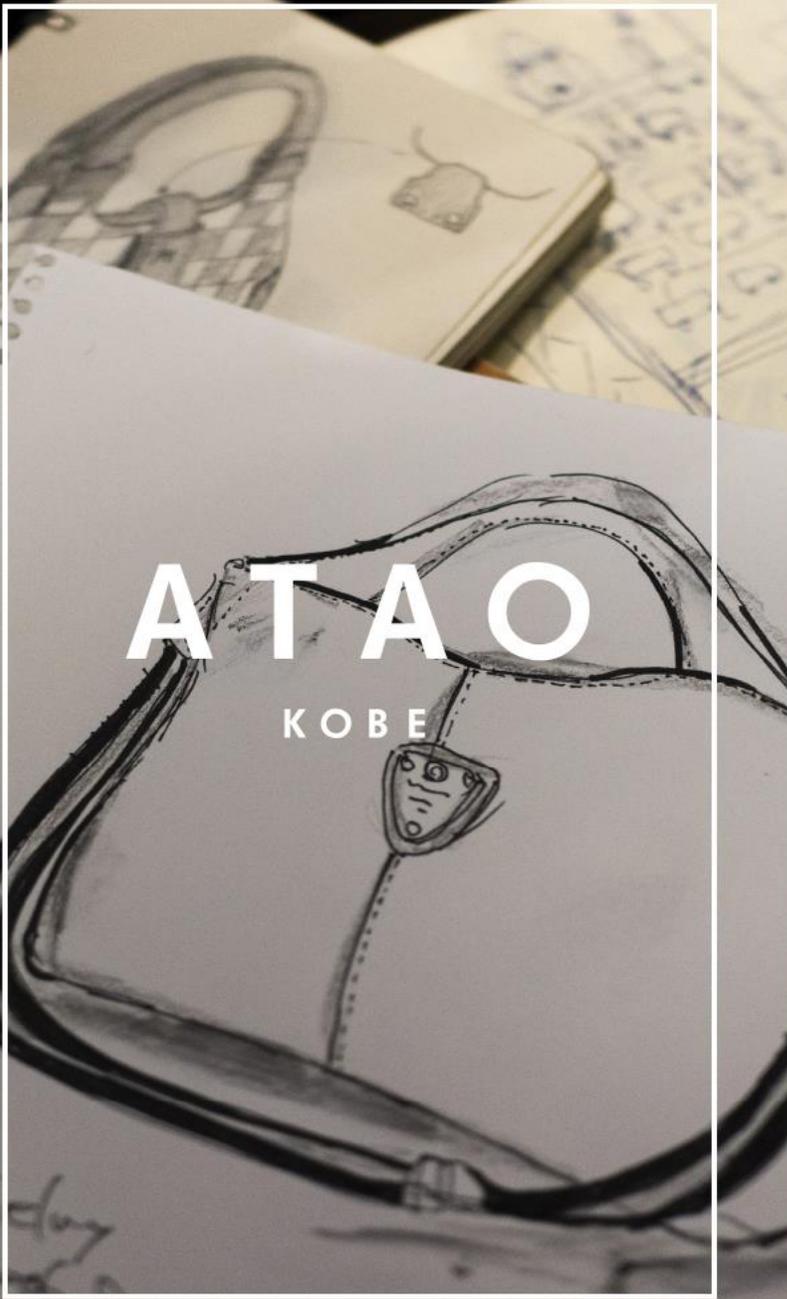
# 2021年2月期 第3四半期 連結貸借対照表

ATAO

KOBE

(単位：百万円)

	2020年 2月期	2021年 2月期3Q	対前期末比 増減額		2020年 2月期	2021年 2月期3Q	対前期末比 増減額
流動資産	2,687	<b>3,630</b>	943	流動負債	474	<b>565</b>	91
現金及び預金	1,913	<b>2,478</b>	565	買掛金	8	<b>86</b>	78
売掛金	274	<b>474</b>	199	一年内返済予定の 長期借入金	114	<b>248</b>	134
商品	487	<b>547</b>	60	未払法人税等	143	-	▲143
その他	12	<b>130</b>	117	その他	208	<b>230</b>	22
固定資産	301	<b>735</b>	433	固定負債	71	<b>746</b>	674
有形固定資産	147	<b>166</b>	18	長期借入金	36	<b>706</b>	669
無形固定資産	11	<b>8</b>	▲2	退職給付に係る負債	12	<b>14</b>	2
投資その他の資産	142	<b>560</b>	417	資産除去債務	22	<b>24</b>	2
				負債合計	546	<b>1,311</b>	765
				純資産	2,442	<b>3,053</b>	611
				資本金	131	<b>389</b>	257
				資本剰余金	121	<b>379</b>	257
				利益剰余金	2,190	<b>2,285</b>	95
				自己株式	▲0	<b>▲0</b>	-
資産合計	2,988	<b>4,365</b>	1,377	負債純資産合計	2,988	<b>4,365</b>	1,377



# 目次

1. 2021年2月期  
第3四半期決算実績

2. 2021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

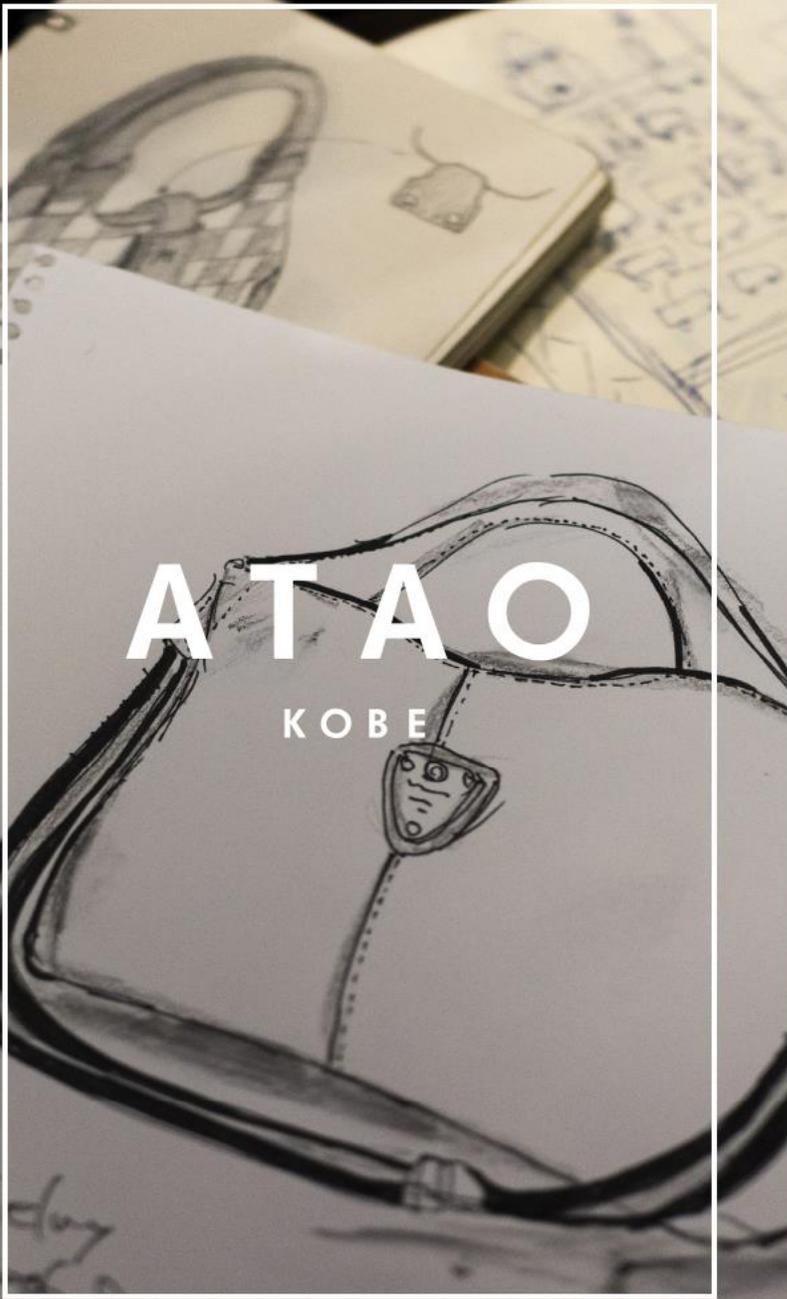
# 2021年2月期 通期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年2月期 通期実績	2021年2月期 3Q実績	2021年2月期 通期予想	前年同期比 増減率	進捗率
売上高	4,142	2,766	<b>3,500</b>	▲15.5%	79.0%
営業利益	788	258	<b>210</b>	▲73.4%	122.9%
経常利益	789	255	<b>210</b>	▲73.4%	121.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	540	159	<b>130</b>	▲75.9%	122.3%
1株当たり当期純利益(円)※	42.55	11.93	<b>9.65</b>	—	—

※1株当たり当期純利益(円)は2019年6月1日付の株式分割(2分割)後の数字

- 2020年10月13日公表の通期連結業績予想からの修正なし。
- 売上高については、ILEMERブランドへの積極的な投資による拡大が見込まれるものの、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う外出自粛等の影響を受けると想定。
- 利益見通しに関しては、売上高の減少及び引き続きILEMERブランドへの積極投資を継続する方針であること等を考慮。



# 目次

1. 2021年2月期  
第3四半期決算実績

2. 2021年2月期  
通期決算見通し

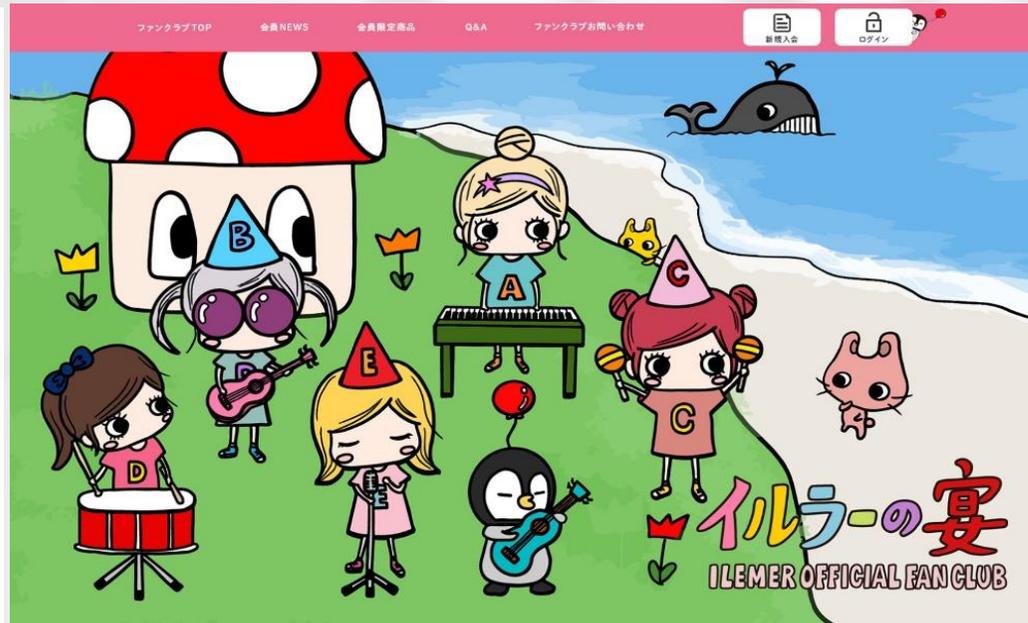
3. 事業トピックス

4. Appendix  
スタジオアタオについて



当社が展開するキャラクターブランド「ILEMER（以下、イルメール）」では、ブランド価値の更なる向上及び顧客サービスの一層の強化を図るべく、2020年11月27日から年末にかけて、YouTubeにおけるプロモーションを実施いたしました。

YouTubeにおけるプロモーション動画の内容は、サプライズトイであるハッピードールの大量開封をはじめ、豊富な着せ替えグッズを使用したコーディネート提案など、親子で楽しめる内容となっております。



当社が展開するキャラクターブランド「ILEMER（以下、イルメール）」では、ブランド価値の向上及び顧客サービスの一層の強化、並びに売上及び利益の更なる拡大を図るべく、2020年10月1日にオフィシャルファンクラブ「イラストの宴」を開設いたしました。

■ オフィシャルファンクラブ名：イラストの宴

■ URL： <https://fanclub.ilemer.jp>

■ 特典  
年会員：月会員特典に加え、ハッピードールの限定アマビエバージョンプレゼント、お得なクーポン等  
月会員：ファンクラブ限定イベントへの優先申込、ファンクラブ限定グッズの販売、会員専用ページの閲覧、及びマイページ内のカスタム機能、商品の会員限定優先案内等

## ILEMER期間限定カフェオープン



当社が展開するキャラクターブランド「ILEMER（以下、イルメール）」では、ブランド価値の向上及び顧客サービスの一層の強化を図るべく、不定期に期間限定のカフェを展開することとなりました。

イルメールのファンクラブ会員向けのイベントで、90分の完全予約制とし、イルcafé利用者しか購入できない限定グッズの販売も行っております。

※2020年度は、イルメールアタオランド店、ILEMER avec le Ianne日比谷店にて開催。

# ILEMER新規出店のお知らせ



当社が展開するキャラクターブランド ILEMER（イルメール）では、ブランド価値の向上及び顧客サービスの一層の強化並びに売上及び利益の更なる拡大を図るべく、2020年10月3日（土）に関東エリア初となる常設店を出店いたしました。

当該店舗においては、姉妹ブランドである IANNE（イアンヌ）の商品も一部取り扱い、「ILEMER avec le IANNE」という形態にて運営してまいります。なお、通常の店舗営業は1階にて行い、2階ではイベントの開催等を予定しております。



マスクを配布した小学校から頂いたメッセージ



マスク寄贈式（神戸市教育委員会）  
（左から）当社代表取締役瀬尾訓弘、  
神戸市教育委員会会長田淳教育長



感謝状授与式（東京都世田谷区役所）  
（左から）世田谷区教育委員会渡部理枝教育長、  
保坂展人世田谷区長、当社取締役長南伸明



ブランド価値の向上及び顧客サービスの一層の強化並びに売上及び利益の更なる拡大を図るべく、2020年9月12日（土）にATAO横浜店を相鉄ジョイナス内のより好立地へ移転拡張リニューアルオープンいたしました。

なお、IANNE横浜店は、効率的な店舗運営等の観点からリニューアル後のATAO横浜店に統合し、定期的なポップアップショップの開催等を予定しております。



# POPUP SHOP

開催ブランド	開催店舗
ATAO	大丸札幌店・浜松遠鉄百貨店・博多阪急
ILEMER	名古屋松坂屋店（2回）・日比谷店 渋谷ちかみち・梅田大丸

© Copyright 2020 STUDIO ATAO CO., LTD





## Petit (プチィ) 【モカグレー】

2020 S/Sにデビューした、マイクロミニバッグ“プチィ”に秋冬限定の大人気カラーモカグレーが新登場。

## Slimo (スリモ)

アタオ史上、幅、薄さともに  
最もミニマムな長財布

スリモ(slimo)の頭文字“S”には、  
small (スモール) , slim (スリム)  
smart (スマート) , special  
(スペシャル)  
と4つの意味が込められています。

## Weekend (ウィークエンド)

【アメジスト、トープ、ティールグリーン】

2020 S/Sに新アイコンバッグとしてデビュー以来大好評の“ウィークエンド”に新定番色のトープ、秋冬限定のティールグリーンとアメジストが新登場。



**limo·slimo**  
**（リモ・スリモ）【ラベンダー】**

梅春新作・新色アイテム  
2021年限定新色カラー。

※梅春：冬明け～春の到来までの期間のこと。



**Holiday**  
**（ホリデー）**

【シエロ、アイスグレー、ダスティピンク、トープ、ブラック】

ウィークエンドの便利な機能はそのまま、  
サイズをよりコンパクトに！



## Poterie blanche (ポトゥリブラン) 《新色》 ポトゥリ=フランス語で“陶器”

＜アイテム名＞  
オリビア、ケイト  
ローブパーカー、パル  
シュペット、ナタリー、シャルル

## PAL (パル) コンパクトウォレット

薄くて小さくてそれでも長財布のように使  
いやすいみんなの理想を叶えた二つ折り  
財布。

## Perle Noire (パーリノワール) 《新色》 パーリノワール=フランス語で“黒真珠”

2019 A/Wの新作として登場したイタリ  
アンレザー「グレッタシリーズ」の新色が登  
場。



## Billie-Billie

リモートワークにも最適！  
PCケース付の万能トート

使用している素材はパルプにラテックス樹脂を染み込ませ、一般の紙とは違う革のような風合いのある特殊な素材。水に強く、強度も抜群なので幅広い用途に使用可能！世界のスーパーブランドで活躍するデザイナーたちも注目する、エコで環境に優しい素材です。

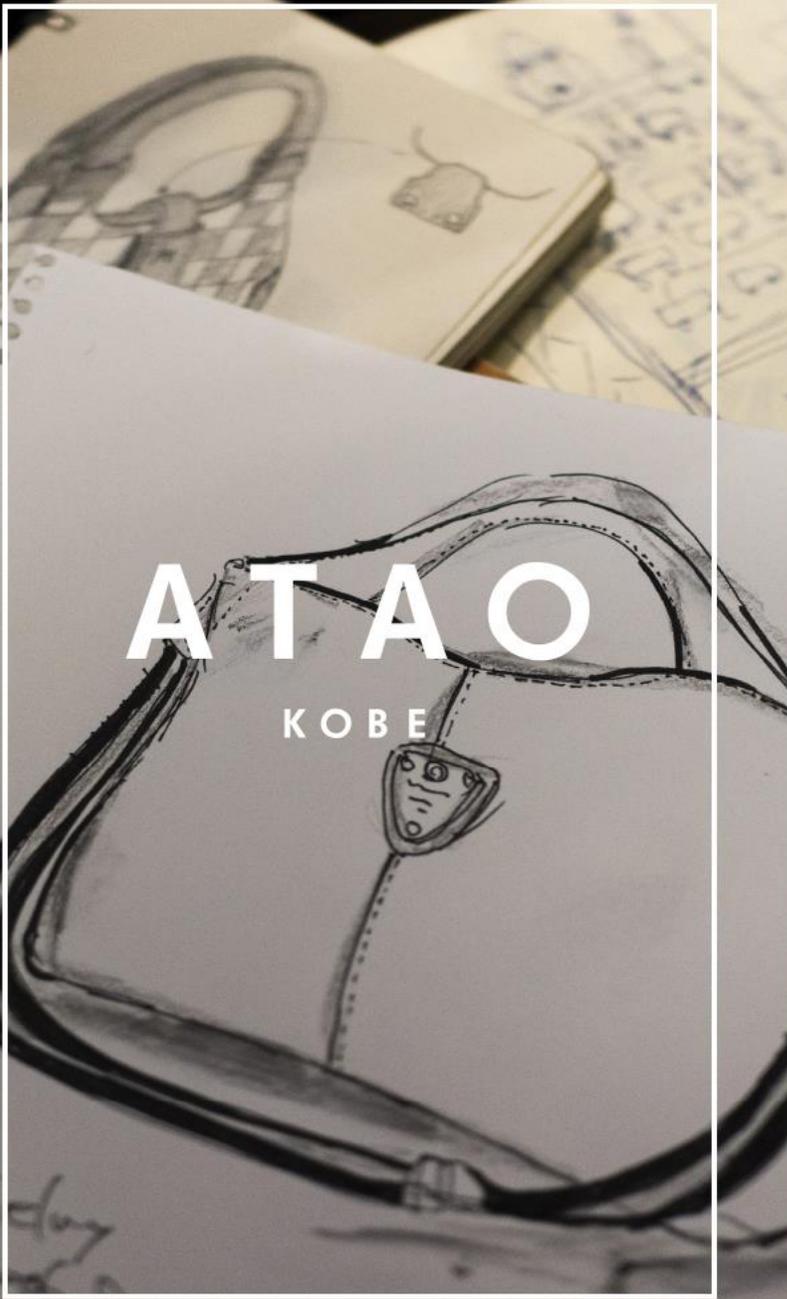
## Xmas限定2020 アイテム

Christmas Limited

- HAPPY DOLL
  - Deluxe set up
- 着せ替えデラックスニットVOL.1  
着せ替えデラックスニットVOL.2

## 着せ替えスニーカー (サプライズトイ)【予約商品】

チャーム専用スニーカー！オシャレなチャームと毎日一緒にお出かけ♪大人も子供も楽しめるサプライズなチャーム専用スニーカー全10色。



# 目次

1. 2021年2月期  
第3四半期決算実績

2. 2021年2月期  
通期決算見通し

3. 事業トピックス

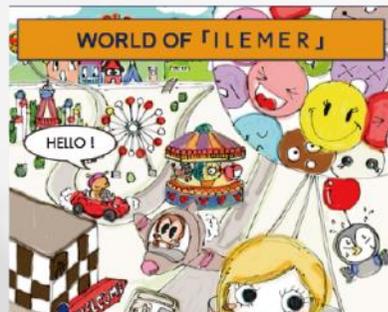
4. Appendix  
スタジオアタオについて



# 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
<b>コンセプト</b>		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	イルメル島（夢の国） デザイン・キャラクター
<b>ターゲット層</b>		20～30代	30～40代	30～50代	6歳～
<b>中心 価格帯</b>	<b>バッグ</b>	3.0～5.0万円	4.0～7.0万円	4.2～15.0万円	0.2～2.0万円
	<b>財布</b>	2.4～6.9万円	2.8～3.7万円	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

IANNE

ILEMER

ROBERTA  
DI  
CAMERINO

アタオランド店（神戸国際会館）  
新宿店（小田急百貨店）  
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

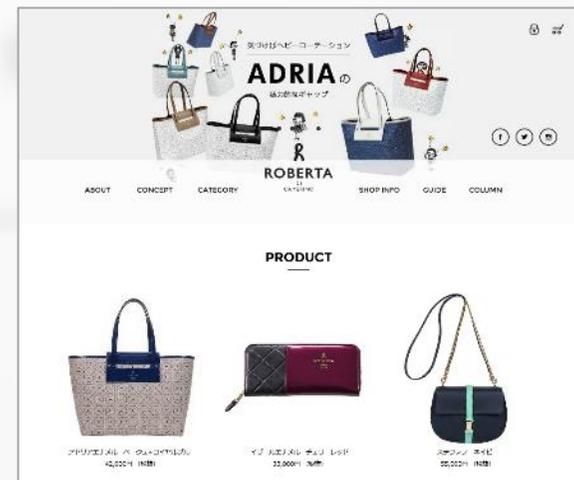
アタオランド店（神戸国際会館）  
日比谷店  
パリギャラリー

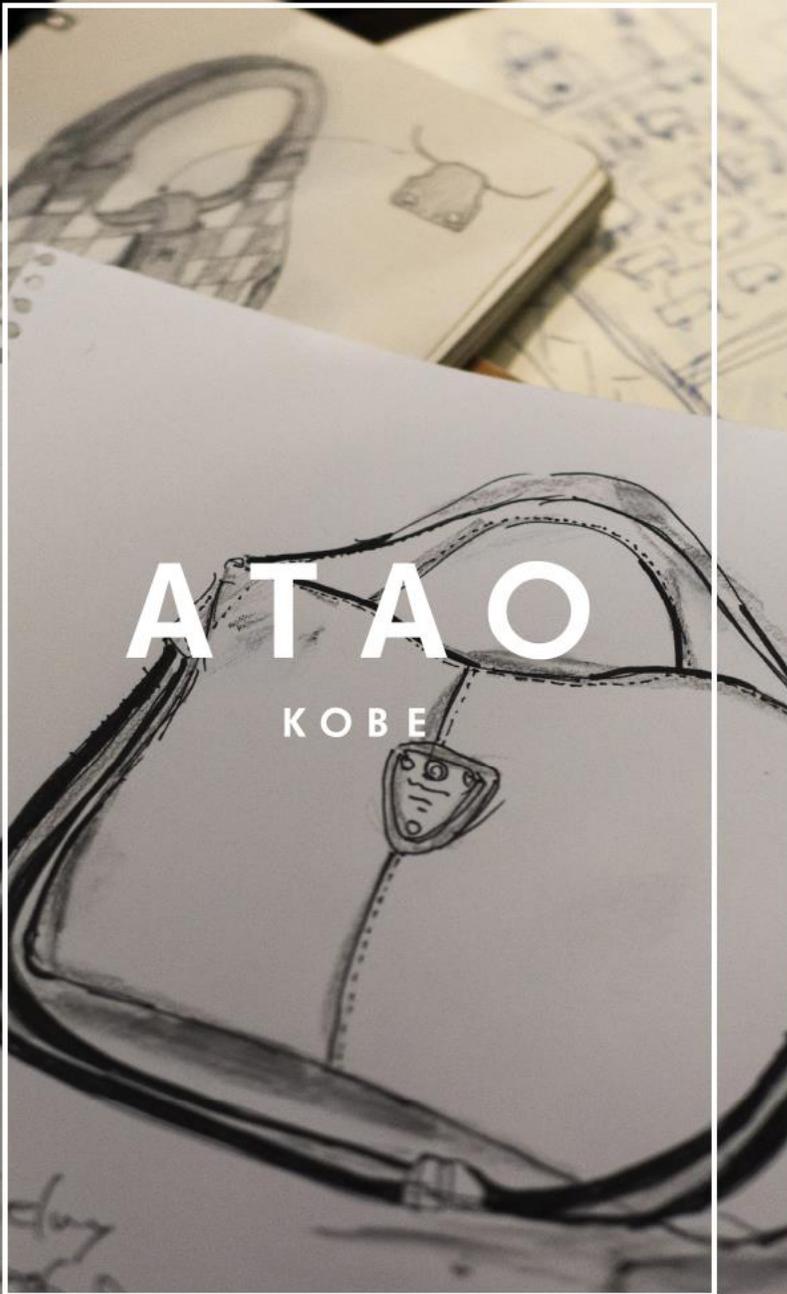
アタオランド店（神戸国際会館）  
日比谷店

アタオランド店（神戸国際会館）

※2021年1月13日現在

## 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](mailto: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、2021年1月13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。