



2022年1月26日

各 位

会 社 名 株式会社スタジオアタオ  
代 表 者 名 代表取締役社長 瀬尾 訓弘  
(コード番号：3550 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役 管理部 総務マネージャー 山口 敬之  
(TEL：03-6226-2772)

### 店舗と EC の OMO 実現に向けたモール型新 EC サイトのオープン 及び EC 関連業務の提携解消に関するお知らせ

当社は、店舗と EC の OMO (※) を実現し、当社が展開する各ブランド価値の更なる向上、顧客サービスの強化、売上及び利益の一層の拡大を図るべく、ATAO (アタオ)、IANNE (イアンヌ)、ILEMER (イルメール)、StrawberryMe (ストロベリーミー)、Atelier Atao (アトリエアタオ) のオンラインサイトが集積したモール型の新 EC サイトを、2022 年 4 月中旬以降に段階的にオープンいたします。また、これに伴い ATAO 及び IANNE ブランドのインターネット販売に係る株式会社デジサーチアンドアドバタイジングとの商品販売基本契約を 2022 年 7 月末をもって終了し、当該契約終了をもって提携を解消することをお知らせいたします。

※ OMO (Online Merges with Offline) とは、店舗と EC の融合を図ることにより、顧客体験を向上させることを目的としたマーケティング手法のことをいいます。

#### 記

##### 1. 新 EC サイトの概要について

(1) オンラインショップ名：ATAOLAND+



(2) U R L : <https://www.ataoland.com/>

- (3) オープン予定日：2022年4月中旬以降、段階的にオープン予定  
(4) 展開ブランド：ATAO、IANNE、ILEMER、StrawberryMe、Atelier Atao  
※ 上記各項目につきましては、今後変更になる可能性があります。

## 2. 新 EC サイトオープンの目的について

### (1) 店舗と EC の連携強化による OMO の実現

当社の現在の EC サイトでは顧客情報の一元化ができないことから、店舗と EC が連携したイベントの実施やポイント連携などのサービス提供が難しい環境でしたが、新 EC サイトのオープンに合わせてこれらの情報を一元管理できる体制に移行いたします。

これにより、以下のような顧客サービスの実施及びブランド価値の向上に取り組んでまいります。

- ・当社のモバイルアプリにて店舗、EC の顧客情報の一元管理とポイント連携を実現
- ・顧客情報の一元化による、より精緻な顧客データ分析、マーケティング分析の実施
- ・RFM (Recency, Frequency, Monetary) 分析による顧客ランクに応じたサービスの提供
- ・店舗と EC が連携したイベントの実施による顧客サービスの拡充
- ・各ブランドの SNS と EC の連携強化による商品情報とイメージの一元化の実現
- ・スマホに最適化した EC サイトの UI/UX の実現
- ・全ブランドの集積による商品量と商品力の向上
- ・ポータルサイトでありながら各ブランドの世界観を表現したサイトデザイン

今回の新 EC サイトのオープンに伴い、店舗と EC の連携をより強化するため、店舗におけるサービスをアップデートし、店頭スタッフへの人事考課の見直しや働き方改革、社内の組織再編による人的リソースの最適化を行います。同時に、OMO 実現に向けた新規出店、既存店舗のリニューアルも検討してまいります。

また、顧客の多様なニーズに応えるために、新たなコンテンツ、ポイントサービス、アプリなどを常にアップデートし、より来訪したくなる充実したポータルサイトを目指してまいります。

### (2) EC 事業における売上及び利益の中長期的な拡大

2. (1)に記載の OMO の実現及び EC 事業におけるさまざまな業務の効率化と最適化、一部内製化を実施することにより、各ブランド価値の向上、売上及び利益を中長期的に拡大することを目的としております。特に物流とカスタマーサポート、EC サイトの運用面における業務の効率化等により、利益率は大幅に改善することを見込んでおります。

## 3. 商品販売基本契約の終了について

### (1) 契約終了の内容

上記新 EC サイトのオープンに伴い、株式会社デジサーチアンドアドバタイジングと締結しているATAO及びIANNEブランドのインターネット販売に係る商品販売基本契約については、2022年7月末をもって終了予定となります。

(2) 契約終了の理由

店舗と EC の連携強化による OMO の実現及び EC 事業における売上及び利益の中長期的な拡大等を目的として新 EC サイトを立ち上げることに伴うものであり、詳細につきましては、上記「2. 新 EC サイトオープンの目的について」をご参照ください。

(3) 契約終了の相手先の概要

① 名 称	株式会社デジサーチアンドアドバタイジング	
② 所 在 地	東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー 27F	
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役 黒越誠治氏	
④ 事 業 内 容	資金負担型 EC フルフィルメント (D2C 事業) 金融ストラクチャーの設計・実装 株式出資型の企業再生・起業ハンズオン メディアの制作・運営 シェア型出資ファンド・総合型クラウドファンディングの運営	
⑤ 資 本 金	50,000 千円	
⑥ 設 立 年 月 日	2000 年 3 月 8 日	
⑦ 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	2021 年 8 月 31 日現在、同社の代表取締役及び同氏の資産管理会社が、合わせて当社の議決権の 17.54%を保有しております。
	人 的 関 係	該当事項はありません。
	取 引 関 係	インターネットにおける当社商品の販売先、インターネット販売に係る販売促進及びカスタマーサポート業務等の委託先となります。
	関連当事者への該当状況	上記「資本関係」に記載の状況により、関連当事者へ該当しております。

※ 先方の意向により、同社の「大株主及び持株比率」及び「最近 3 年間の経営成績及び財政状態」については非開示とさせて頂いております。

#### (4) 取引の内容

2020年2月期及び2021年2月期における当社グループと株式会社デジサーチアンドアドバタイジングとの取引内容は以下の通りとなります。

取引の内容	取引金額（千円）		科目	期末残高（千円）	
	2020年2月期	2021年2月期		2020年2月期	2021年2月期
商品の販売 (注) 1	1,920,325	2,113,905	売掛金	95,592	365,786
販売促進費の支払 (注) 2	519,120	579,704	未払金	19,215	54,480
手数料の支払 (注) 3	232,421	255,443			

- (注) 1 一般顧客への販売金額に一定の割合を乗じた手数料を控除した金額で商品を販売しております。  
2 インターネット広告費用及びカスタマーサポート費用を支払っております。  
3 商品の配送費用や代金の回収に係る決済手数料等を支払っております。

また、売上高全体に占める同社に委託しているインターネット販売の比率は以下の通りとなっております。

2020年2月期	2021年2月期
46.2%	52.6%

#### (5) 新ECサイトのオープン等のために特別に支出する費用

新ECサイトの構築費用等の発生を見込んでおり、必要な資金は自己資金にて賄うことを予定しております。

#### (6) 今後の見通し

有価証券報告書における「事業等のリスク」や「経営上の重要な契約等」に記載の通り、株式会社デジサーチアンドアドバタイジングとの商品販売基本契約において、インターネットサイトに関する知的財産権等及びインターネット販売に係る顧客情報が同社に帰属することとされていること等から、同社との契約終了後において一時的にインターネット販売が減少する可能性があるものの、店舗とECのOMOの実現、新ECサイトのオープンによる業務の効率化及び最適化、一部内製化等により、各ブランド価値の更なる向上、売上及び利益の中長期的な拡大を図ってまいります。今後適時開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示するよういたします。

本件に伴う翌連結会計年度以降の業績に与える影響につきましては現在精査中となりますが、2022年4月に予定している2022年2月期の通期決算発表と併せて、2023年2月期の連結業績予想を開示させて頂く予定であります。

## 【ブランド紹介】

### <ATAO>



ATAO の物語は、神戸芦屋の閑静な住宅街にある革小物の専門店から始まりました。ATAO がイメージするのは永遠の定番、「トレンチコート」の似合う人。ノスタルジックな神戸の街でトレンチコートに合わせたら、トラッドでありながらエレガントなニュアンスを引き出してくれる。普遍的な美しさを持ちながらも、各時代の視点によって新しい意味が絶えず発見されるループルの美術品のように、クラシックでありながらも、時代の風を取り込む斬新なモノづくりにこだわっています。

### <IANNE>



“IANNE”は毎年パリで開催される世界最高峰の展示会、「プルミエールクラス」で2012年にデビューしたバッグブランド。子供の頃、夢中になった絵本の世界。そこから飛び出したような個性豊かなキャラクターと、上質な大人のリュクスが融合した IANNE の独創的な世界は、楽しむことの意味を知るパリジェンヌたちのライフスタイルに、驚くほど自然な形で溶け込んでいます。オペラ座近くの最古の пассаージュにある IANNE のギャラリーには、そうした楽しむことをいつまでも忘れないパリジェンヌたちが今日も訪れているようです。

### <ILEMER>



「イルメール」は日本的サブカルチャーに、ファッション、アート、キャラクターという様々な要素を取り入れた、新ジャンルのキャラクターブランドです。美しい海に浮かぶ夢の島“イルメール島”と、その島で暮らすイーマリーやペンギンのケーピー、そしてそれらを囲う奇妙な仲間たちは、この島で毎日楽しく過ごしています。

## <StrawberryMe>



「心が踊り心を満たす日常」

■心が踊るキーワード「日常に彩りを」

StrawberryMeの世界はたくさんの色で溢れています。新たな彩りが日常にときめきを与え、お出かけに心が踊る。そんな体験を提供したいと考えています。

■心を満たすキーワード「サステイナブルファッション」

StrawberryMeでは長く使い続けるケアメンテの習慣を推奨し、使い捨てから使い続ける価値と持続可能なものづくりを提案。歴史と伝統を継承しつつ、新たな発信を続ける街”京都”から、明るい未来につながるサステイナブルな社会実現を目指し活動していきます。

## <Atelier Atao>



アトリエアタオでは「今しか買えない」という限定にこだわったレアなアイテムのみを取り扱います。

当社の主要ブランドであるATAO、IANNEの定番のバッグや財布の型に、普段使用していない特別な素材を使ったアイテムや、デザイナーがバッグに直接ロゴやイラストを手書きしたバッグ、アトリエアタオのためにデザインされた限定のアイテムなどを自由な発想で不定期に展開しています。

以 上