

証券コード3550

株式会社 スタジオアタオ



STUDIO ATO CO.,LTD.

2023年2月期
第2四半期決算補足説明資料

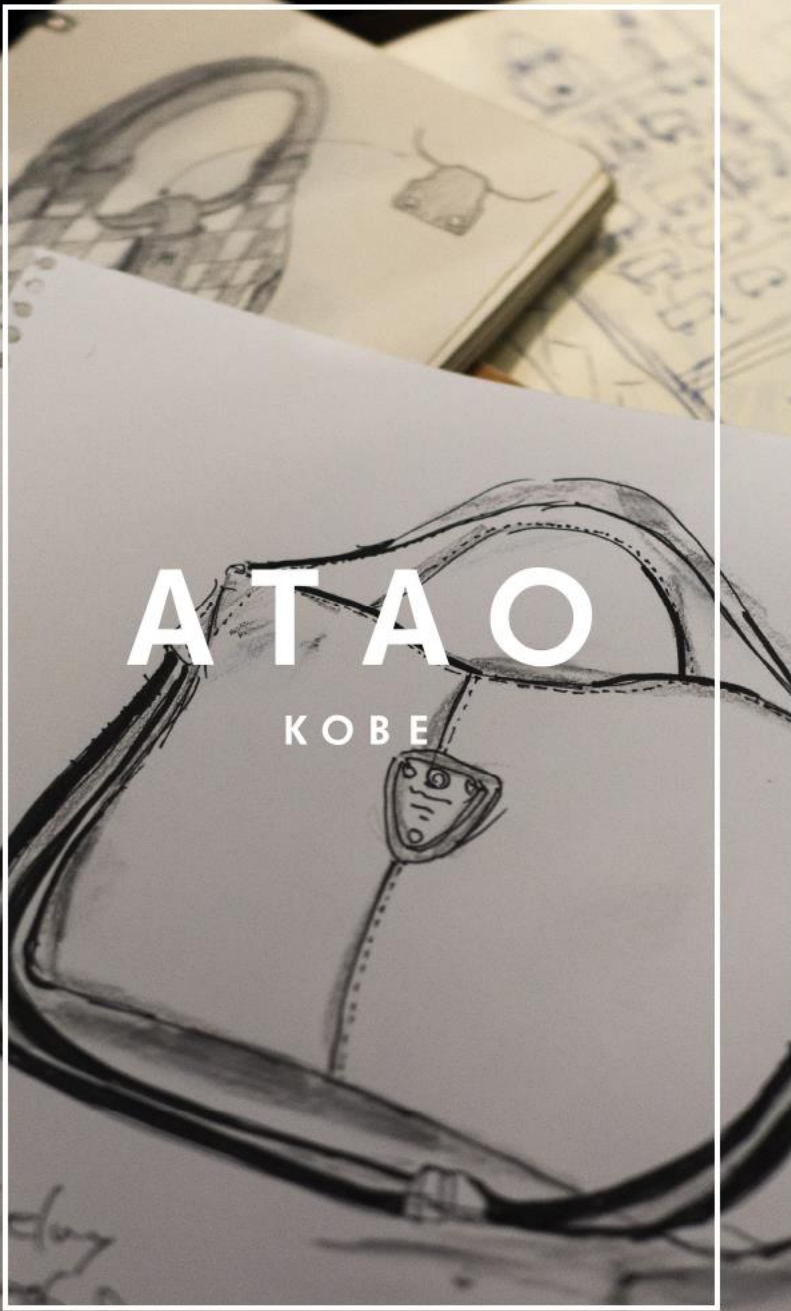
ATAO
KOBE

IANNE

ROBERTA
DI
CAMERINO

ILEMER

2022年10月12日



目次

1. 2023年2月期
第2四半期決算実績

2. 2023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. 2023年2月期
第2四半期決算実績
2. 2023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

2023年2月期 第2四半期 連結損益計算書

ATAO

KOBE

	(単位：百万円)					
	2022年2月期 2Q実績	対売上高比	2023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	1,773	100.0%	1,980	100.0%	207	11.7%
売上原価	656	37.0%	593	30.0%	▲62	▲9.5%
売上総利益	1,117	63.0%	1,387	70.0%	269	24.1%
販売費及び一般管理費	1,062	59.9%	1,328	67.1%	266	25.1%
販売促進費	398	22.5%	374	18.9%	▲24	▲6.2%
営業利益	55	3.1%	58	2.9%	2	5.3%
営業外損益	▲0	▲0.0%	▲0	▲0.0%	▲0	—
経常利益	54	3.1%	57	2.9%	2	4.9%
特別損益	2	0.1%	2	0.1%	0	5.3%
税金等調整前 四半期純利益	57	3.2%	59	3.0%	2	4.9%
法人税等合計	22	1.3%	32	1.6%	9	44.0%
四半期純利益	34	2.0%	27	1.4%	▲6	▲20.1%

- 2023年2月期の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しておりますが、2022年2月期については、同基準等を遡及適用しておりません。詳細はP.5をご参照ください。
- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う影響の低減や収益認識会計基準の適用等により、売上高は前期比11.7%増の1,980百万円
- ILEMERブランドに係る販売促進費のコントロール等を行った一方、ATAOLAND+への移行に伴う新ECサイトに係るプロモーションの強化等により、営業利益は前期比5.3%増の58百万円

「収益認識基準に関する会計基準」等の適用

収益認識に関する会計基準」等を2023年2月期の期首から適用しており、これにより主に「本人取引に係る収益認識」を以下の通り変更しております。

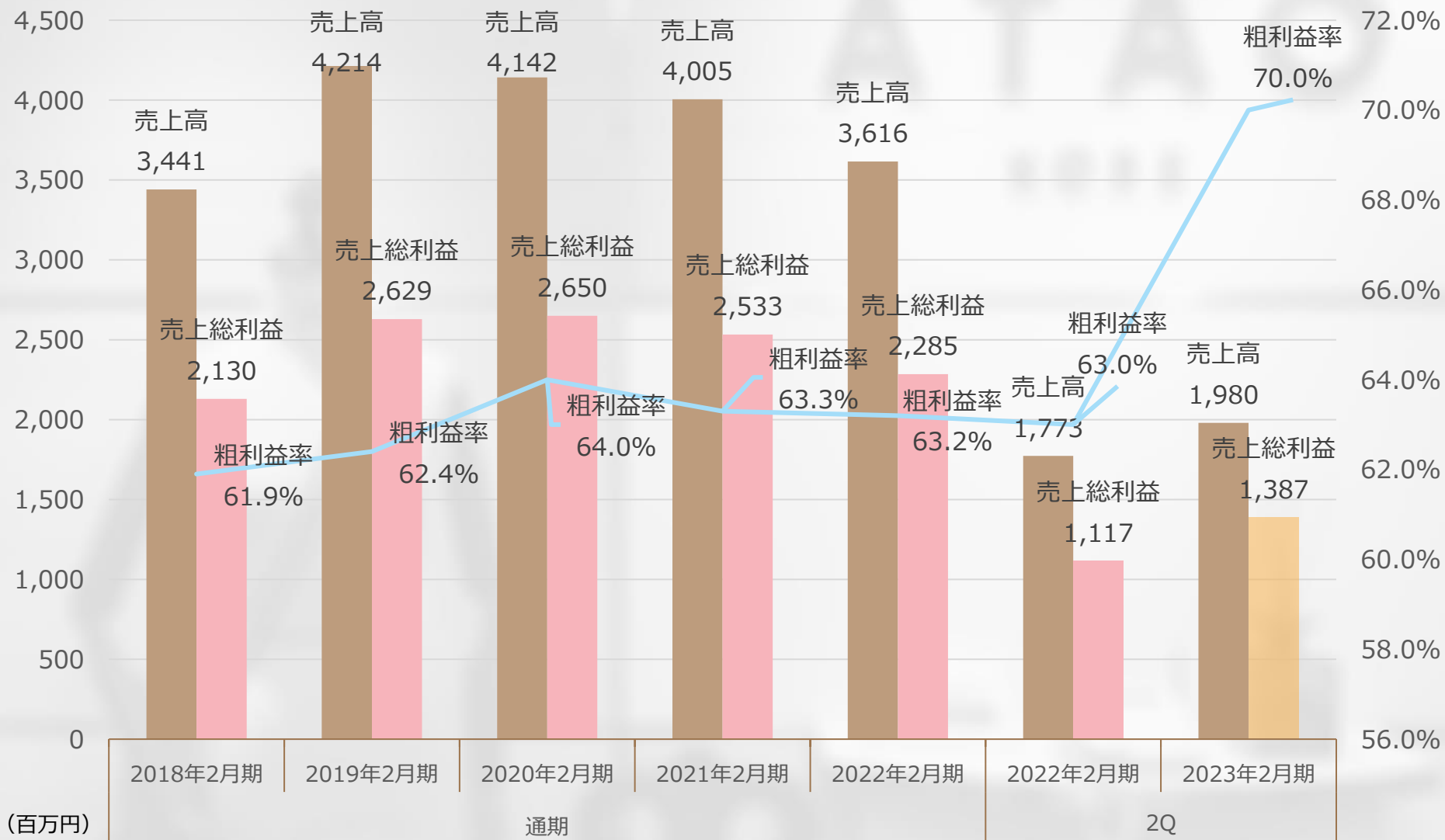
当社グループの取引先の一部である百貨店及びインターネット販売に係る株式会社デジサーチアンドアドバタイジング（※）に対する消化卸方式に基づく収益については、従来は卸売先から受け取る対価の額を収益として認識しておりましたが、顧客への財又はサービスの提供における役割（本人又は代理人）を判断した結果、一般顧客に対する販売価額を収益として認識する方法に変更しております。

これに伴い、2023年2月期第2四半期連結累計期間の売上高が334,952千円増加するとともに、販売費及び一般管理費が同額増加し、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益に与える影響はありません。なお、経過的な取扱いに伴う利益剰余金の当期首残高に与える影響はありません。

また、経過的な取扱いに従って、2022年2月期以前について、新たな表示方法による組替えを行っておりません。

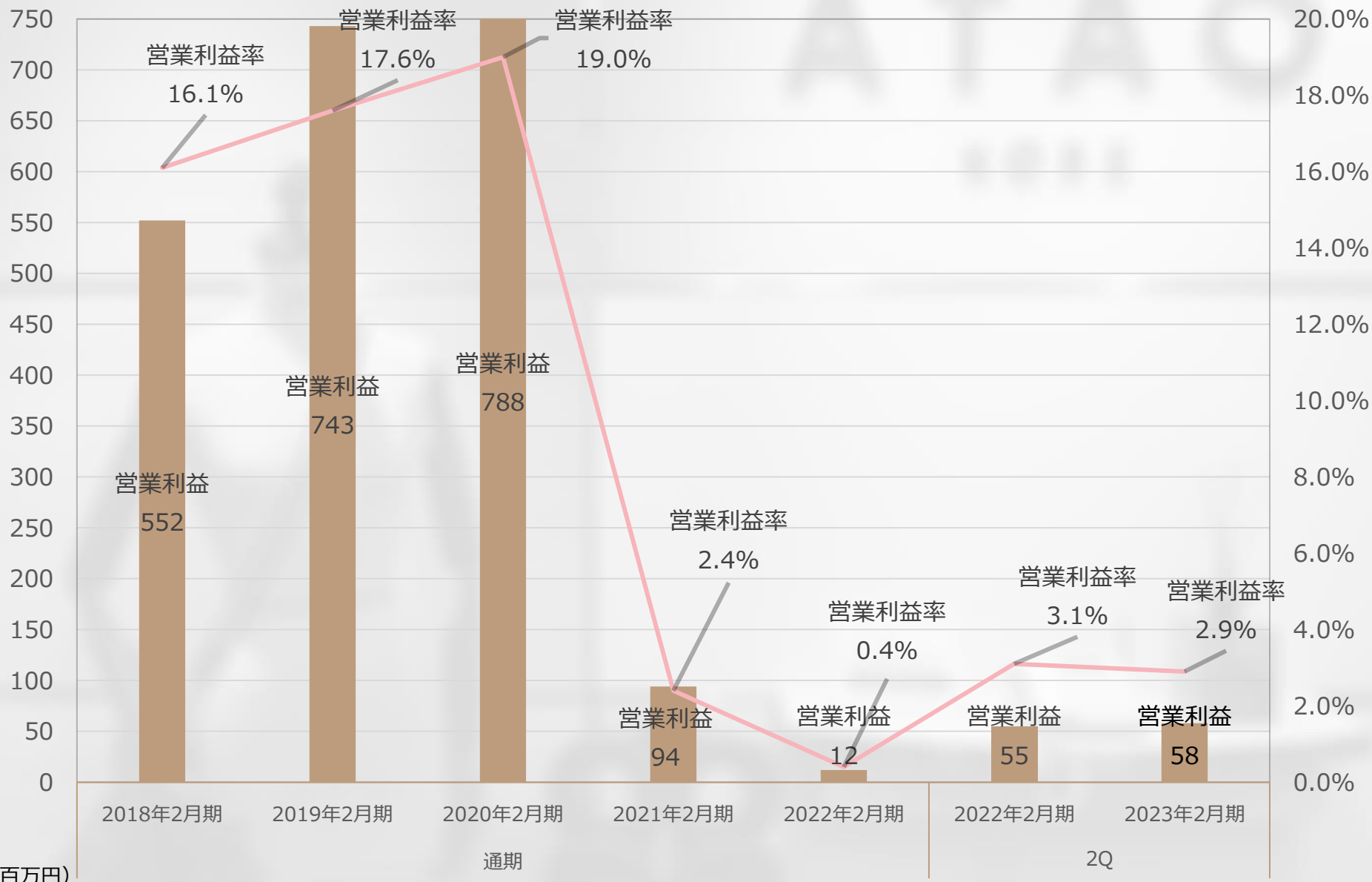
※ 株式会社デジサーチアンドアドバタイジングとの商品販売基本契約は2022年7月末をもって終了しております。

売上高／売上総利益／粗利益率の推移



➤ 2023年2月期の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2022年2月期以前については、同基準等を遡及適用していません。詳細はP.5をご参照ください。

営業利益／営業利益率の推移



2023年2月期 第2四半期 連結貸借対照表

ATAO

KOBE

(単位：百万円)

	2022年 2月期	2023年 2月期2Q	対前期末比 増減額		2022年 2月期	2023年 2月期2Q	対前期末比 増減額
流動資産	3,092	2,997	▲94	流動負債	413	460	46
現金及び預金	2,116	2,040	▲75	買掛金	49	25	▲24
売掛金	407	219	▲188	一年内返済予定の 長期借入金	211	206	▲5
商品	499	661	162	未払法人税等	12	38	26
その他	69	76	7	その他	140	190	50
固定資産	664	674	10	固定負債	486	391	▲94
有形固定資産	160	182	21	長期借入金	441	340	▲101
				退職給付に係る負債	19	21	2
				資産除去債務	25	29	4
無形固定資産	3	9	5	負債合計	899	851	▲48
				純資産	2,857	2,821	▲36
投資その他の資産	499	482	▲17	資本金	398	398	—
				資本剰余金	388	394	5
				利益剰余金	2,069	2,027	▲42
				自己株式	▲0	▲0	0
資産合計	3,756	3,672	▲84	負債純資産合計	3,756	3,672	▲84

(単位：百万円)

	2022年 2月期2Q	2023年 2月期2Q	対前年同期比 増減額	増減要因
営業活動によるCF	▲54	150	205	前2QにTVCMに係る未払金の支出があったこと等による反動増
投資活動によるCF	▲6	▲50	▲44	新規出店投資等
財務活動によるCF	▲186	▲175	10	
現金及び現金同等物の増減額	▲246	▲75	170	
現金及び現金同等物の期首残高	2,348	2,116	▲232	
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,101	2,040	▲61	

2023年2月期 第2四半期 部門別売上高

(単位：百万円)

部門名	2022年 2月期 通期	売上比	2022年 2月期 2Q	売上比	2023年 2月期 2Q	売上比	対前年 同期比 増減額	対前年 同期比 増減率
インターネット販売	2,123	58.7%	1,098	62.0%	1,123	56.7%	24	2.2%
店舗販売	1,415	39.1%	637	35.9%	824	41.6%	187	29.3%
その他	76	2.1%	37	2.1%	33	1.7%	▲4	▲11.2%
合計	3,616	100.0%	1,773	100.0%	1,980	100.0%	207	11.7%

- 2023年2月期の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2022年2月期については、同基準等を遡及適用しておりません。詳細はP.5をご参照ください。
- ATAOLAND+への移行に伴う旧ECサイトに係る販売促進費のコントロールや前第2四半期連結累計期間に実施したILEMERブランドに係るTVCMを含むプロモーションの反動減等があった一方、収益認識会計基準等の適用等の影響により、インターネット販売が前期比2.2%増
- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う影響の低減等により、店舗販売が前期比29.3%増



目次

1. 2023年2月期
第2四半期決算実績

2. 2023年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

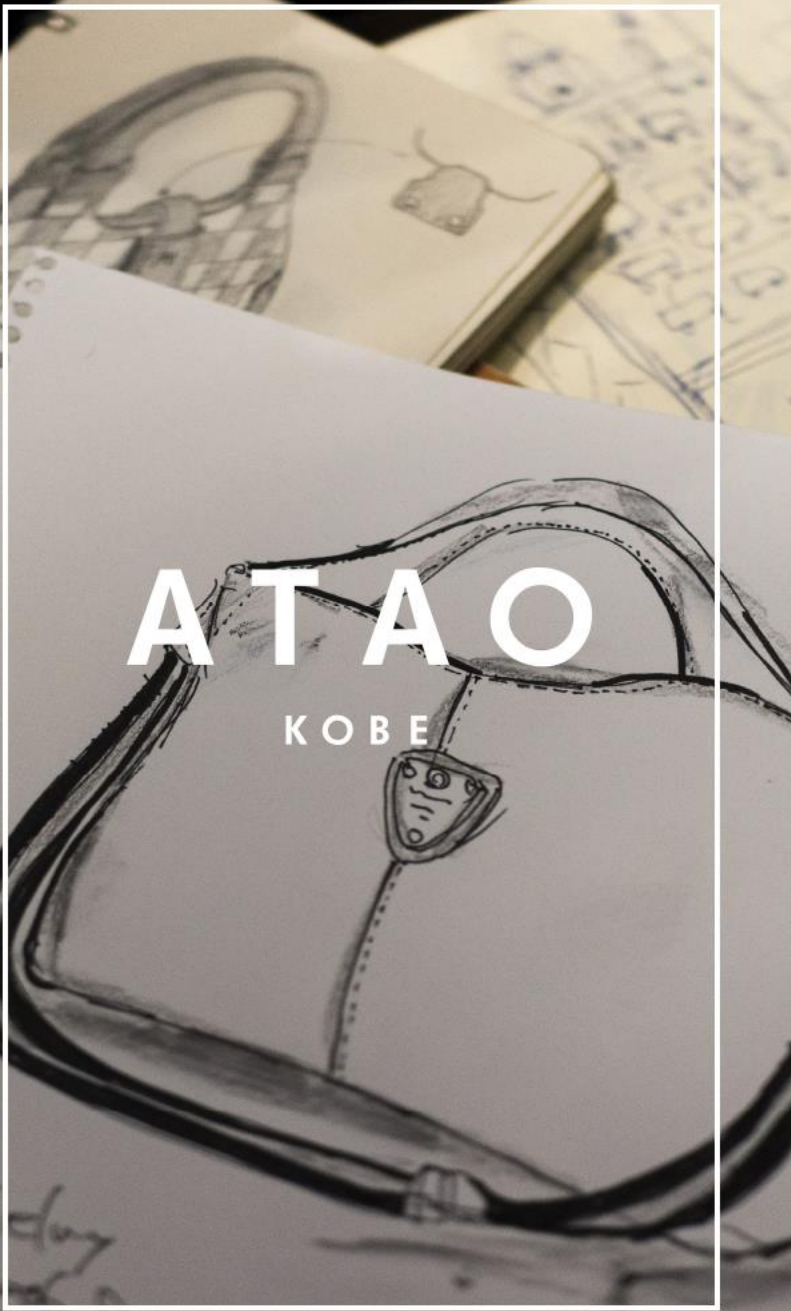
4. Appendix
スタジオアタオについて

2023年2月期 通期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2022年2月期 通期実績	2023年2月期 2Q実績	2023年2月期 通期予想	前年同期比 増減率	進捗率
売上高	3,616	1,980	4,000	10.6%	49.5%
営業利益	12	58	0	—	—
経常利益	11	57	0	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲21	27	0	—	—
1株当たり当期純利益(円)	▲1.56	1.98	0.00	—	—
1株当たり配当金(円)	5.00	—	5.00	—	—

- 引き続き、モール型新ECサイト「ATAOLAND+」への移行に伴うプロモーションを強化していく方針であり、通期の業績見通しについては、従来予想を据置き
- 2023年2月期末の配当は前期と同額の5円を予定
- 2023年2月期の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2022年2月期については、同基準等を遡及適用しておりません。詳細はP.5をご参照ください。



目次

1. 2023年2月期
第2四半期決算実績

2. 2023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

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



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5月にオープンいたしました。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いたしました。

※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。

※詳細につきましては、2022年1月26日付の「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」をご参照ください。

ATAO京都店 新規出店



当社は、2022年4月23日（土）、ラクエ四条烏丸（1階フロア）にATAOブランドの京都エリア初の店舗となる「ATAO京都店」をオープンいたしました。

ブランド価値の向上、顧客サービスの強化並びに中期的な国内インバウンド・アウトバウンド需要を見込み、売上及び利益の拡大を図るとともに、2021年9月にオープンしたStrawberryMe京都本店との相乗効果や京都エリアにおける一体的な運営による効率化を目的としております。

店 舗 名	ATAO京都店
所 在 地	〒600-8009 京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101ラクエ四条烏丸1F
オープン日	2022年4月23日（土）
坪 数	35.0坪

ILEMER ライセンス事業の展開①



- 「ILEMER」に関するライセンス事業の一環として、株式会社友愛玩具とのライセンスビジネスを開始
- 同ブランドの人気商品であるHAPPY DOLLの関連グッズを中心に、ラウンドタオル、ランドリーバスケットなど4アイテムを販売予定であり、これまでの販路に加え、友愛玩具の販路で展開することにより、更なるブランド及びキャラクターの認知拡大等に努める

【ライセンス商品詳細】

販売期間：2022年7月22日（金）～ ※店舗により展開時期が異なる場合がございます
 販売場所：全国の一部アミューズメント施設（モーリーファンタジー、タイトーステーション、ソユー他）
 オンラインクレーンゲーム（モーリーオンライン、トレバ、アイキャッチ、モバクレ、ゲットライブ、クラウドキャッチャー他）
 カプセルトイ専門店（ガチャガチャの森、ドリームカプセル他）

ILEMER ライセンス事業の展開②



(c)2018 STUDIO ATAO CO.,LTD.



(c)2018 STUDIO ATAO CO.,LTD.



(c)2018 STUDIO ATAO CO.,LTD.



(c)2018 STUDIO ATAO CO.,LTD.

- 「ILEMER」に関するライセンス事業の一環として、「“Cake.jp” ×イルメール」のオリジナルスイーツを、2022年9月1日より株式会社Cake.jpが運営する業界最大級のケーキ総合通販サイト「Cake.jp」にて販売を開始

【ライセンス商品詳細】

販売期間：2022年9月1日（木）～

販売場所：<https://cake.jp/item/3410204/>

販売商品：イルメールケーキ缶（2個セット）

商品価格：2,400円（税込）

商品詳細：ILEMER の人気キャラクター「イーマリーちゃん」が描かれた今話題のケーキ缶が描きおろしのオリジナルデザインで登場！

【いちごヨーグルト】いちごムースとヨーグルトが層になってさっぱりとした味わい。

【ショコラオレンジ】オレンジムースと濃厚なチョコレートムースが融合。

ATAO新宿店 移転拡張リニューアルオープン



当社は、小田急百貨店新宿店本館の「新宿駅西口地区開発計画」による営業終了に伴い、ATAO新宿店を新宿西口ハルクへ移転拡張リニューアルオープンいたしました。

1. 店舗名 ATAO新宿店
2. 現所在地 東京都新宿区西新宿1-1-3 小田急百貨店新宿店本館2階
3. 新所在地 東京都新宿区西新宿1-5-1 新宿西口ハルク2階
4. オープン予定日 2022年10月4日（火）
5. 店舗面積 リニューアル後：約10坪（リニューアル前：約5坪）

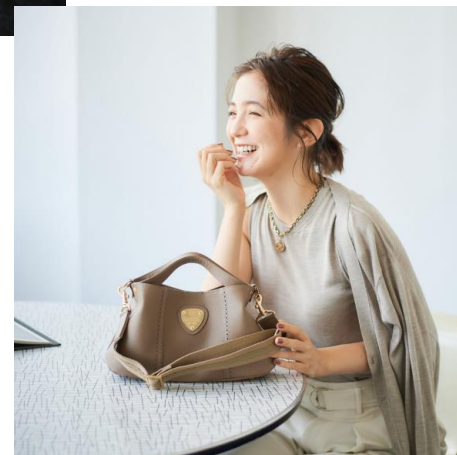
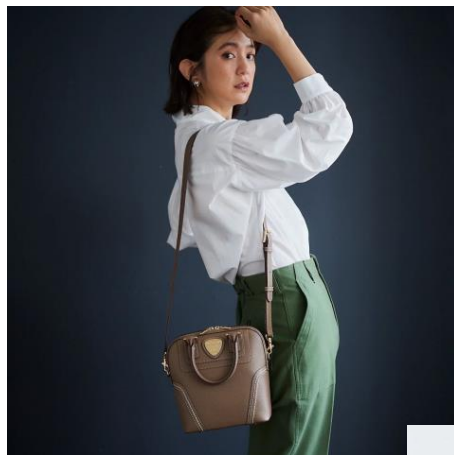


POPUP SHOP

開催ブランド	開催店舗 (2022年3月~8月)
ATAO	広島福屋
ILEMER	ATAO大丸梅田店内他

© Copyright 2022 STUDIO ATAO CO., LTD





ATAO 2022年A/W新作



Cinema(シネマ)

- 神戸のシンボルツリーでもある「サザンカ」のデザインが映える、アートなバッグ「cinema(シネマ)」
- 手捺染(てなっせん)という技法で1色ずつ色を載せ、十数回に及ぶ丁寧なプリントを施すことで生み出された花柄は、絶妙な濃淡と奥行きのある色彩を繊細に再現しています



Crochet(クロシェ)シリーズ

limo(リモ)・クロシェ/トーフ
slimo(スリモ)・クロシェ/トーフ

- 革をジグザグにカットした“ピンキング”、革に穴をあける“パンチング”を用いる事でクロシェ柄を再現しています



Crochet(クロシェ)シリーズ

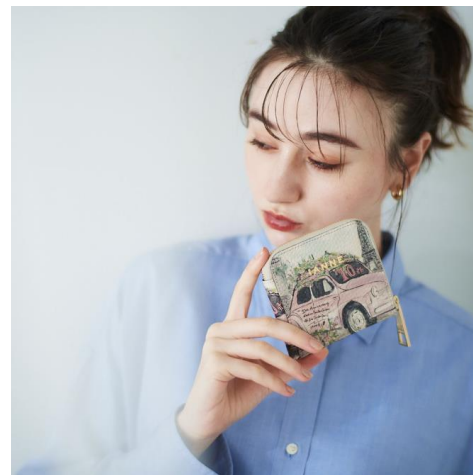
アップル140・クロシェ/トーフ
アップル200・クロシェ/トーフ

- ミリ単位の作業を可能とする、限られた職人にしかできない均一で繊細な手仕事を存分に堪能していただける逸品です

Crochet(クロシェ)シリーズ

chivy・クロシェ/トーフ
elvy+・クロシェ/トーフ

- ユーモアを感じるクロシェのデザインとシンプルかつエレガントなレザーの絶妙な組み合わせをお楽しみください

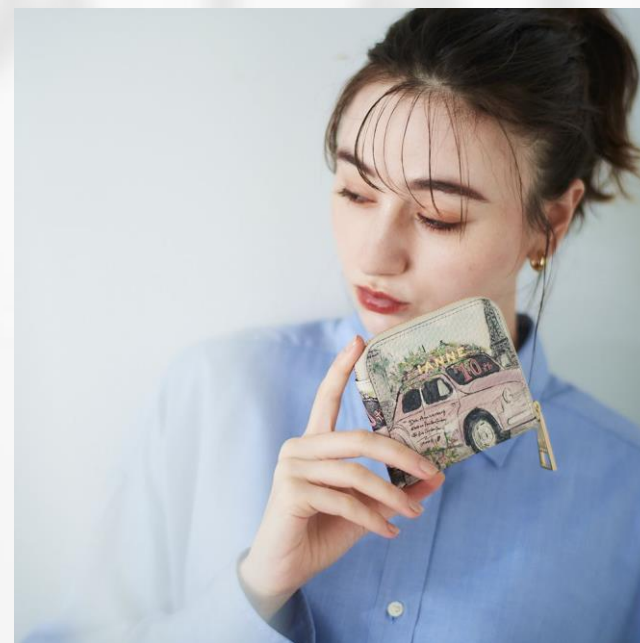


IANNE 2022年A/W新作



オムレット(graffiti)/ エッフェル塔から花束を

- 今年のS/Sに登場し、大注目を浴びている万能ポシェット『オムレット』から新デザインが登場



パール(graffiti)/ エッフェル塔から花束を

- 発売以来人気が続く、収納力抜群の2つ折り財布『パール』からも新デザインが登場



ILEMER 2022年A/W新作



VIVI(ヴィヴィ) グレージュ/ピンク

- イルメールのショッピングバッグをイメージしデザイナーがディテールにこだわった新作スクエアトート“VIVI(ヴィヴィ)”
- バッグ正面には、ブランドのメインキャラクターイーマリーちゃんのロゴ

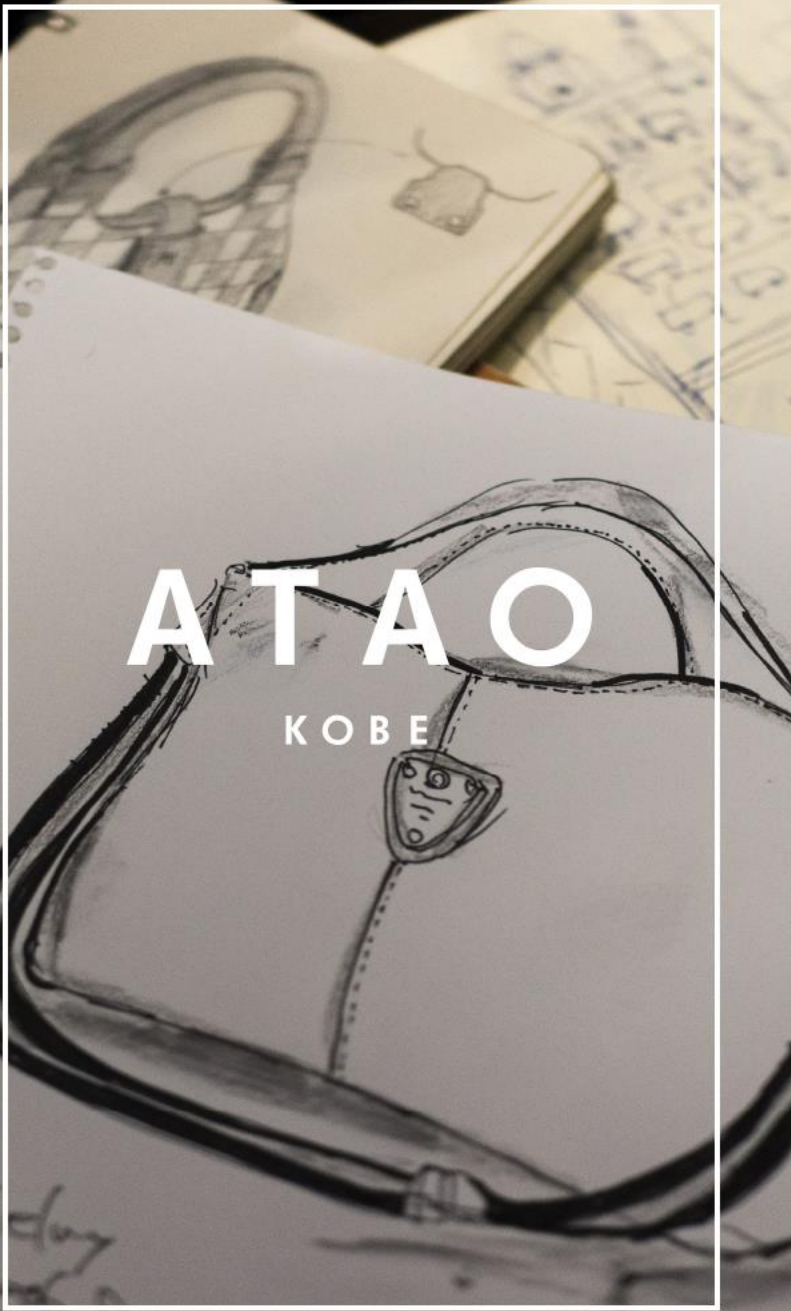


StrawberryMe 2022年A/W新作



GEN-JI(ゲンジ)

- ウォッシュ加工のデニム生地を使用したトートバッグが登場
- ストロベリーミーのパーカーとも相性抜群！持ち手は、余裕を持って肩掛け出来る長さなのでアウターを着ても安心



目次

1. 2023年2月期
第2四半期決算実績

2. 2023年2月期
通期決算見通し

3. 事業トピックス

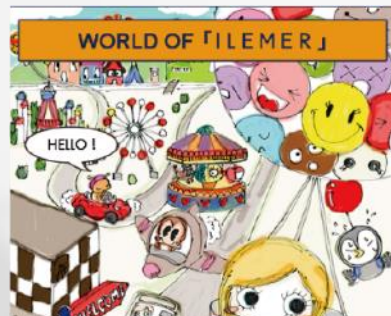
4. Appendix
スタジオアタオについて



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』





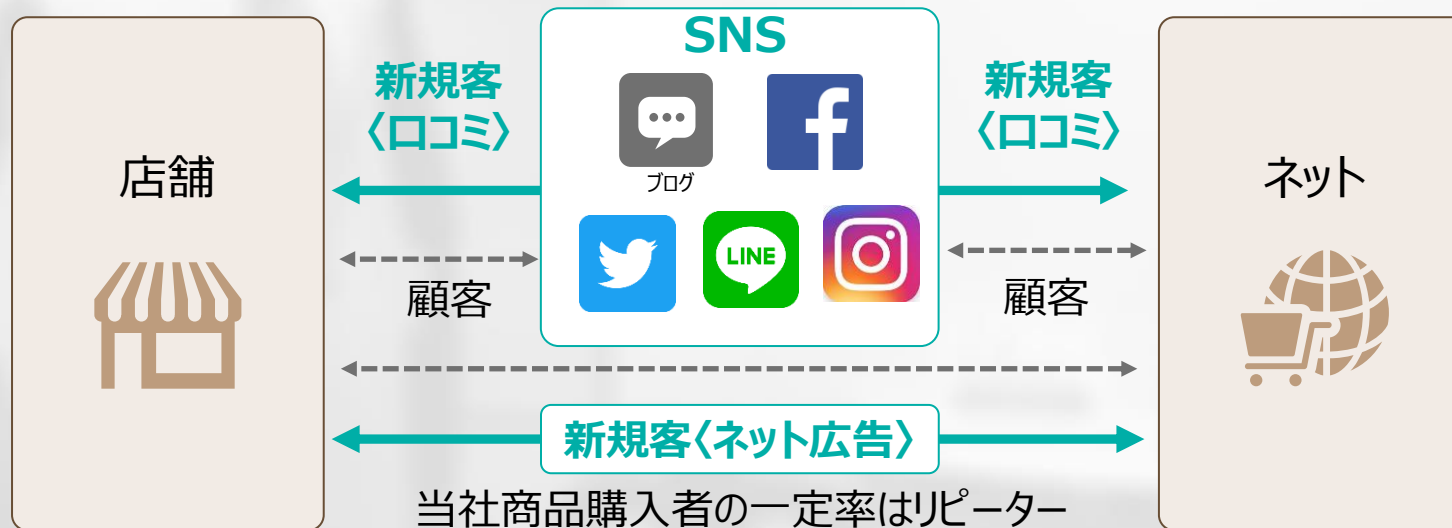
スタジオアタオが展開するブランドについて

スタジオアタオの世界観を実現する5つのブランド

	ATAO KOBÉ	IANNE	ILEMER	ROBERTA DI CAMERINO	StrawberryMe KYOTO	
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	イルメール島 （夢の国） デザイン・キャラクター	ヴェネツィア （イタリア） デザイン・歴史	京都（日本） 和・サステイナブル	
ターゲット層	20～30代	30～40代	6歳～	30～50代	30～50代	
中心 価格帯	バッグ	3.0～5.0万円	4.0～7.0万円	0.2～2.0万円	4.2～15.0万円	1.3～2.6万円
	財布	2.4～7.8万円	2.7～3.7万円	—	3.3～3.5万円	—
						

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

- OMO戦略によりオフライン（店舗）とオンライン（ネット）の連動を強化、またSNS施策等により両者間の回遊を促進
- 新ECサイトのリリースに伴い、店舗とネットの融合を更に促進
- 当社ブランドの総合ショップであるアタオランドの展開や他ブランドのPOPUPSHOPの開催、店舗スタッフによるブログ発信等によりブランド間の回遊を促進
- 本社、店舗販売、ネット販売の間に、部署や組織の壁を設けず、一体的な成長を実現



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
KOBE

- 店舗は大都市圏のみに出店、拡張リニューアル等により店舗効率の向上を図る
- 百貨店、商業施設等におけるPOPUPSHOP（期間限定ショップ）を年15回程度開催



ATAO
KOBE

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
京都店

IANNE

アタオランド店（神戸国際会館）
有楽町店（avec le IANNE）
パリギャラリー

ILEMER

アタオランド店（神戸国際会館）
有楽町店（avec le IANNE）

R
ROBERTA
DI
CAMERINO

アタオランド店（神戸国際会館）

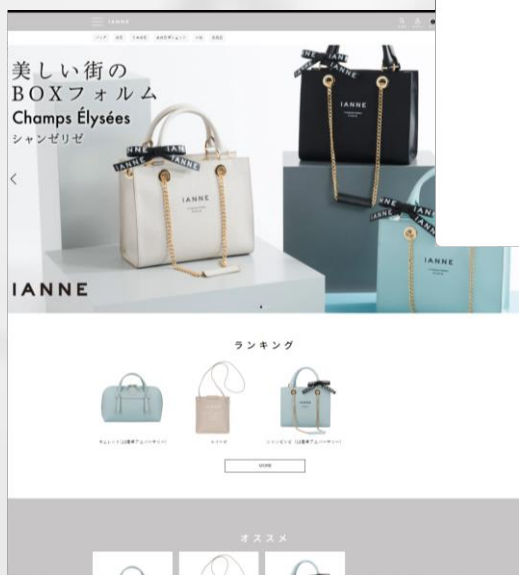
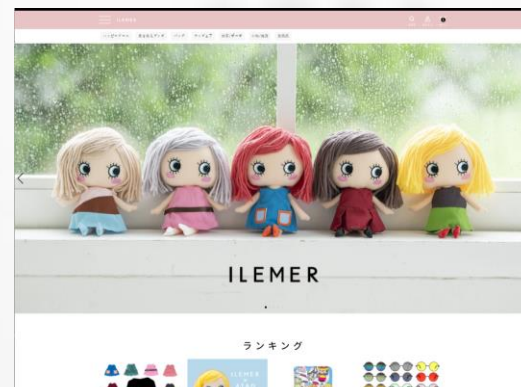
Strawberry Me
KYOTO

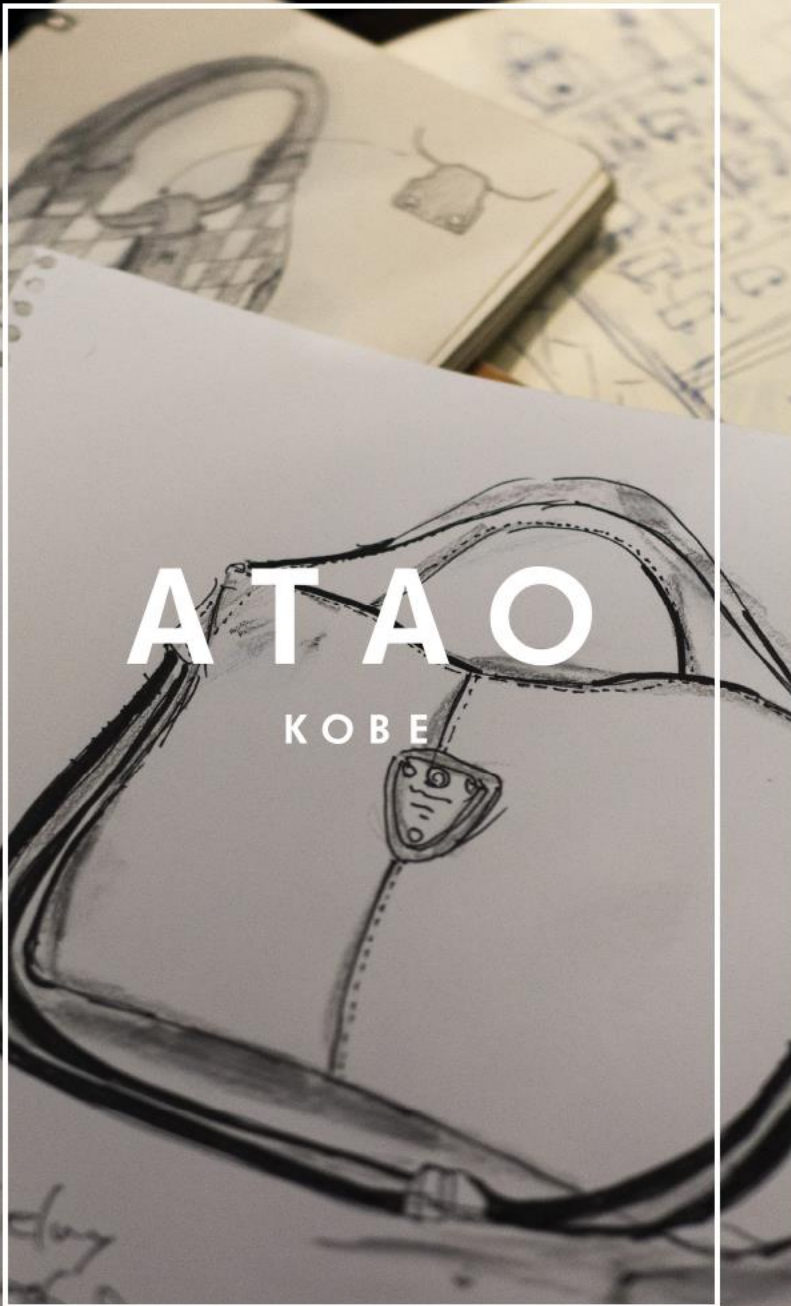
本店（京都）

※2022年10月12日現在

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

- ブランディングの観点から、インターネット販売は原則として公式オンラインショップのみで販売
- 2022年5月に5つのブランドのオンラインサイトが集積したモール型の新ECサイト『ATAOLAND+』がオープン
- OMO戦略等により、高いEC化率を実現





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、2022年10月12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。