



2024年2月期 第1四半期 決算説明会資料

2023年6月30日



A D A S T R I A
— *Play fashion!*

| | | | |
|--------------------------------|----|--------------------|----|
| ・ 連結損益計算書 サマリー | 4 | ・ 海外事業 | 12 |
| ・ アダストリア単体・主要国内子会社 | 6 | ・ 東南アジアに出店を開始 | 13 |
| ・ プロダクトプロモーションの取り組み | 7 | ・ 台湾のマルチブランド戦略が進捗 | 14 |
| ・ FOREVER21の実店舗をオープン | 8 | ・ 連結貸借対照表 | 15 |
| ・ WEB事業 | 9 | ・ 店舗数・出退店実績 | 16 |
| ・ BUZZWITが自社ECをリニューアル オープン | 10 | ・ サステナビリティのイベントを開催 | 17 |
| ・ デジタルの顧客接点 メタバース／VTuberコラボ | 11 | ・ 今期の見通しについての考え方 | 18 |
| | | ・ 通期連結業績予想（再掲） | 19 |

(百万円)

| | 2023/2期 1Q | | 2024/2期 1Q | | |
|-----------------|------------|--------|------------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 58,006 | 100.0% | 68,478 | 100.0% | 118.1% |
| アダストリア単体 | 48,540 | 83.7% | 55,377 | 80.9% | 114.1% |
| 国内子会社 *1 *2 | 4,268 | 7.4% | 6,450 | 9.4% | 151.1% |
| 海外子会社 *3 | 3,983 | 6.9% | 5,096 | 7.4% | 127.9% |
| ゼットン (飲食子会社) *4 | 1,943 | 3.4% | 2,535 | 3.7% | 130.5% |
| 売上総利益 | 33,303 | 57.4% | 39,094 | 57.1% | 117.4% |
| 販管費 | 28,729 | 49.5% | 32,816 | 47.9% | 114.2% |
| 広告宣伝費 | 2,175 | 3.8% | 2,193 | 3.2% | 100.8% |
| 人件費 | 10,313 | 17.8% | 11,738 | 17.1% | 113.8% |
| 設備費 *5 | 10,206 | 17.6% | 11,604 | 16.9% | 113.7% |
| のれん償却費 | 51 | 0.1% | 57 | 0.1% | 112.3% |
| その他 | 5,983 | 10.3% | 7,222 | 10.5% | 120.7% |
| 営業利益 | 4,574 | 7.9% | 6,278 | 9.2% | 137.2% |
| アダストリア単体 | 4,171 | 7.2% | 5,787 | 8.5% | 138.7% |
| 国内子会社 *1 *2 | 64 | 0.1% | 437 | 0.6% | 673.6% |
| 海外子会社 *3 | 96 | 0.2% | 166 | 0.2% | 173.3% |
| アダストリア・ロジスティクス | 116 | 0.2% | 24 | 0.0% | 20.9% |
| ゼットン (飲食子会社) *4 | 114 | 0.2% | ▲ 117 | - | - |
| 経常利益 | 4,926 | 8.5% | 6,349 | 9.3% | 128.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,313 | 5.7% | 4,464 | 6.5% | 134.7% |
| EBITDA | 6,357 | 11.0% | 8,340 | 12.2% | 131.2% |
| 減価償却費 | 1,731 | 3.0% | 2,005 | 2.9% | 115.8% |
| のれん償却費 | 51 | 0.1% | 57 | 0.1% | 112.3% |

*1: (株)BUZZWIT(連結)・(株)エレメントルール・(株)ADASTRIA eat Creations・(株)ADOORLINK・(株)Gate Winの単純合算

*2: 前期末に決算期変更したため、2023/2期1Qは2月~4月、2024/2期1Qは3月~5月

*3: 海外法人(香港・中国大陸・台湾・米国)の単純合算(1月~3月)

*4: (株)ゼットンは、連結調整後。また、前期末に決算期変更したため、2023/2期1Qは3月~5月、2024/2期1Qは2月~4月

*5: 設備費は、地代家賃・リース料・減価償却費の合算

- **全体概要**：外出需要・天候の追い風と商品戦略の成果で、第1四半期として過去最高の売上・営業利益を達成、期初計画を上回って推移
- **売上高：684億円**（前年同期比118.1%）
 - 単体：前年比114.1%、需要をとらえた商品展開や価格見直しが寄与
主力商品が好調なグローバルワーク、出店を進めたラコレがけん引
 - 国内子会社：前年比151.1%、前期の決算期変更の影響を除くと、エレメントルールは若干の増収
BUZZWITはオープンアンドナチュラルの連結や新ブランドで増収
 - 海外子会社：前年比127.9%、中国大陸は新店により増収も経済の回復が遅れ減益、香港は前年のコロナから回復で増収増益、台湾は出店と既存店の伸長、アメリカは卸事業の好調で増収増益
 - 飲食事業：ゼットンは、来店客数が徐々に回復傾向で増収
- **売上総利益率：57.1%**（前年同期比▲0.3p）
商品価値を引き上げながら商品価格を見直し、値引き販売の抑制に継続して取り組んだが、為替や原材料高の影響により売上総利益率は微減

*(株)BUZZWIT（連結）・(株)エレメントルール・(株)ADASTRIA eat Creations・(株)ADOORLINK・(株)Gate Win・(株)ゼットンは前期に決算期を変更

*(株)ゼットン以外は1Q：前期2月～4月、当期3月～5月、(株)ゼットンは、1Q：前期3月～5月、当期2月～4月

■ 販管費率：47.9%（前年同期比▲1.6p）

売上連動により額では増加も、増収効果で率は改善

| | | | | |
|-------|---------|----------|------------|------------------------|
| 広告宣伝費 | ： 3.2% | （同▲0.5p） | （同+0.1億円） | プロモーションの一部延期あり |
| 人件費 | ： 17.1% | （同▲0.6p） | （同+14.2億円） | 従業員の処遇改善と積極採用 |
| 設備費 | ： 16.9% | （同▲0.6p） | （同+13.9億円） | 売上増に伴う家賃、前期の出店や物流施設の償却 |
| その他 | ： 10.5% | （同+0.2p） | （同+12.3億円） | カード手数料・電気料など |

■ 営業利益：62億円（前年同期差+17.0億円）

営業利益率9.2%、EBITDA率12.2%

一過性要因：国内子会社の決算期変更* +1億円、プロモーションの一部延期 +2億円 合計3億円

■ 経常利益：63億円（前年同期差+14.2億円）

営業外損益：為替差益0.6億円など

■ 親会社株主に帰属する当期純利益：44億円（前年同期差+11.5億円）

特別損益：店舗の減損損失0.3億円

*（株）BUZZWIT（連結）・（株）エレメントルール・（株）ADASTRIA eat Creations・（株）ADOORLINK・（株）Gate Win・（株）ゼットン は前期に決算期を変更

*（株）ゼットン以外は1Q：前期2月～4月、当期3月～5月、（株）ゼットン は、1Q：前期3月～5月、当期2月～4月

【アダストリア単体】

(百万円)

| | 2023/2期 1Q | 2024/2期 1Q | |
|-----------|------------|------------|--------|
| | 実績 | 実績 | |
| | | | 前年同期比 |
| 売上高 | 48,540 | 55,377 | 114.1% |
| (既存店前年比) | 119.0% | 112.3% | - |
| グローバルワーク | 12,099 | 13,831 | 114.3% |
| ニコアンド | 7,319 | 8,135 | 111.2% |
| ローリーズファーム | 5,403 | 5,778 | 106.9% |
| スタディオクリップ | 4,803 | 5,423 | 112.9% |
| レプシム | 3,407 | 3,579 | 105.0% |
| ジーナシス | 2,421 | 2,989 | 123.5% |
| ラコレ | 1,866 | 2,674 | 143.3% |
| バイフロー | 2,481 | 2,670 | 107.6% |
| 売上総利益 | 27,654 | 31,222 | 112.9% |
| 売上総利益率 | 57.0% | 56.4% | ▲ 0.6p |
| 販管費 | 23,482 | 25,435 | 108.3% |
| 販管費率 | 48.4% | 45.9% | ▲ 2.4p |
| 営業利益 | 4,171 | 5,787 | 138.7% |
| 営業利益率 | 8.6% | 10.5% | +1.9p |

【主要国内子会社】

| | | | | |
|-----|----------|-------|-------|--------|
| 売上高 | BUZZWIT | 1,718 | 3,212 | 186.9% |
| | エレメントルール | 2,375 | 2,888 | 121.6% |

* : アダストリア単体のれん償却費 (2023/2期1Q : 14百万円、2024/2期1Q : -百万円、)

* : アダストリア単体の売上高は、内部取引消去前を表記

* : (株)BUZZWITに、同社連結子会社の(株)オープンアンドナチュラルを合算

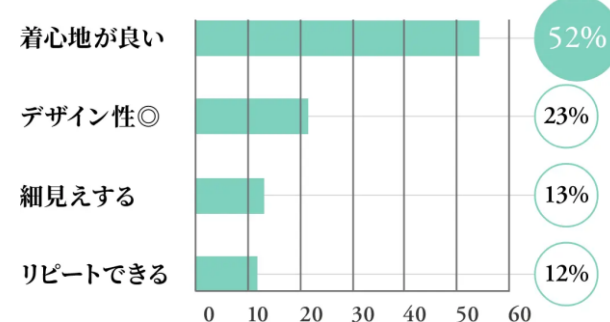
* : (株)BUZZWIT (連結) ・ (株)エレメントルールは前期末に決算期変更したため、2023/2期1Qは2月~4月、2024/2期1Qは3月~5月

■ GLOBAL WORKの主力商品 第2弾

- ヒットアイテムの「ウツクシルエットパンツ」に続く、コアプロダクトの育成が進行
- 女優／モデルの本田翼さんを継続起用し、「さらさらリラックスブラウス」のTVCMを放映
- データ分析を商品デザインに反映し、シリーズ累計150万着の販売を突破



お客様の声：この商品の好きなおところ



オンオフ着られる豊富なバリエーション、
環境に配慮したオリジナルのレーヨン素材を使用

■ライセンス事業によるブランドの日本再上陸が本格化

- 4/17 日本再上陸1号店をららぽーと門真（大阪）に、6/2 関東初出店をららぽーとTOKYO-BAY（千葉）にオープン
- Z世代の新規顧客を獲得し、5年でリアル15店舗、EC化率6割、売上高100億円を目指す



「ららぽーと門真店」

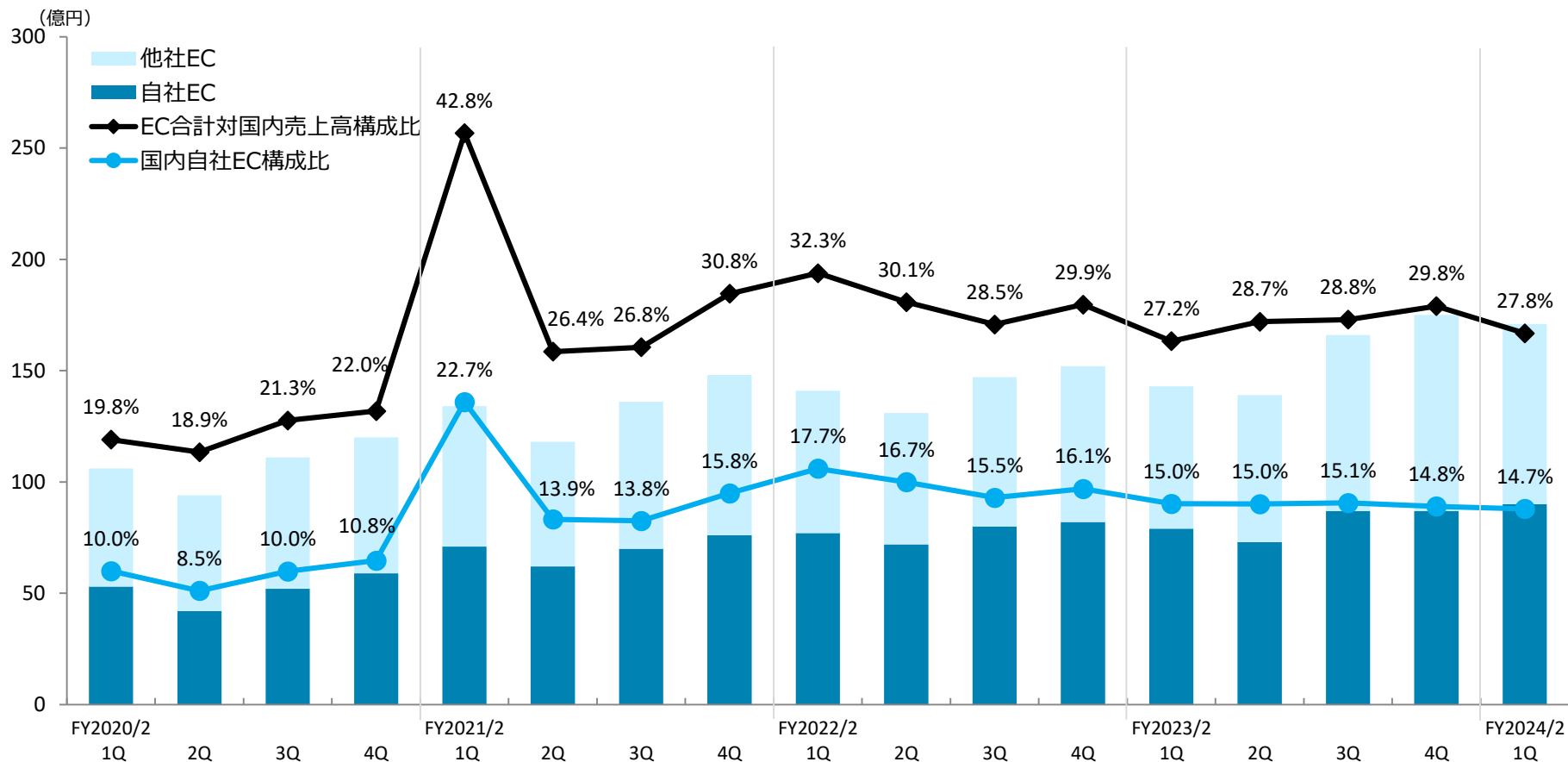


「ららぽーとTOKYO-BAY店」

■ 国内EC売上高：171億円（前期比119.6%）

- 対国内売上高構成比：27.8%（うち自社EC約14.7%）

- 自社ECドットエステイ会員数：約1,600万人（前期末比+50万人）



*：2020/2期、2021/2期は、アダストリア単体・(株)BUZZWIT・(株)エレメントルールを合算

*：2022/2期より、(株)ADOORLINKを合算

*：2023/2期2Qより、(株)BUZZWITに、同社連結子会社の(株)オープンアンドナチュラルを合算、4Qより、(株)Gate Winを合算

■会員ポイントプログラムを開始、社内外のインフルエンサーをサポート

- 自社EC「favclo. (ファブクロ)」をリニューアル、経由販売強化により収益性の向上を図る
- 自身のブランドを作りたいインフルエンサーを、BUZZWITがサポートするプロジェクトも始動
- 5月末時点で23ブランドに拡大、今期も新たにブランドを立ち上げ

BUZZWITの自社EC「favclo. (ファブクロ)」



URL:<https://store.favclo.jp/>

今期新ブランド



「ルオシー」

■ Z世代との新たな接点としてメタバースとVTuberコラボを実施

- オリジナルアバターやスキン（服）、リアル連動のアイテムを販売
- 人気VTuber“にじさんじ”の7名が夏のおすすめファッションを紹介
- 人気クリエイターとのコラボで、Z世代に人気の新領域でノウハウを蓄積



にじさんじVTuberが

この夏着たい！お出かけコーデを発表



葛葉
RAGEBLUE



椎名唯華
Heather



魔界ノリりむ
LOWRYS FARM



不破湊
JEANASIS

メタバース上でイベントを開催し、想定を超える集客

VTuberの紹介アイテムは、受注が20倍に

(百万円)

| (海外現法単純合算) | 2022/12期 1Q | 2023/12期 1Q | | |
|------------|-------------|-----------------|--------------------|--------|
| | 実績 | 実績 | | |
| | | 前年同期比 (円ベース) | 前年同期比 (現地通貨ベース) | |
| 売上高 | 3,983 | 5,096 | 127.9% | 116.5% |
| 香港 | 614 | 822 | 133.8% | 118.1% |
| 中国大陸 *1 | 736 | 995 | 135.0% | 128.1% |
| 台湾 | 1,064 | 1,369 | 128.7% | 122.7% |
| 米国 *2 | 1,568 | 1,908 | 121.7% | 106.9% |
| 営業利益 | 96 | 166 | 173.3% | 156.7% |
| 香港 | ▲ 36 | 6 | - | - |
| 中国大陸 *1 | ▲ 167 | ▲ 238 | - | - |
| 台湾 | 194 | 254 | 131.2% | 125.1% |
| 米国 *2 | 105 | 144 | 136.3% | 119.7% |

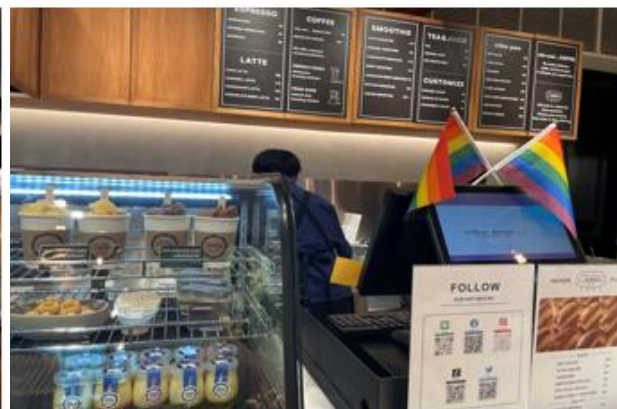
*1：中国大陸は、内部取引消去前を表記しております。

*2：米国には、(株)ゼットンの米国事業は含まれておりません。

- 香港：前年同期のコロナ影響からの回復により、増収増益
- 中国大陸：前期の新規出店により増収も、コロナ影響の長期化により赤字が拡大
- 台湾：年始の好調、新ブランドの展開、新店オープンなどで増収増益
- 米国：消費環境の恩恵と商品力の向上により、卸売事業の堅調が継続

■タイ・バンコク市に旗艦店「niko and ... BANGKOK」をオープン

- 4/22、市の中心的ファッション街・サイアムスクエアにオープンし、順調な立ち上がり
- イベントスペースを備え、現地ブランドとのコラボレーションによる限定商品も販売するなど、地域に根付いたブランディングを図る



■ 計画通りに出店が進み、リアル初出店ブランドも投入

- 台中三井ららぽーとの新規オープンにあわせ、HARE、LEPSIMが台湾にリアル店舗を初出店
- 2024年2月期には22店舗の出店を計画し、計74店舗となる見込み（EC含む）
- ECでは、次の新規投入ブランドのテストマーケティングを継続

「ららぽーと台中」に6ブランドを出店



連結貸借対照表

(百万円)

| | 2022年5月末 | | 2023年2月末 | | 2023年5月末 | | | | |
|---------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|------------------|-----------|------------------|
| | | 構成比 | | 構成比 | | 構成比 | 2022年5月末比 増減額 | 2022年5月末比 | 2023年2月末比 増減額 |
| 流動資産 | 53,715 | 50.1% | 55,772 | 50.1% | 61,545 | 51.7% | +7,829 | 114.6% | +5,772 |
| 現預金 | 17,045 | 15.9% | 16,380 | 14.7% | 16,818 | 14.1% | ▲226 | 98.7% | +438 |
| 棚卸資産 | 19,095 | 17.8% | 24,679 | 22.2% | 24,822 | 20.8% | +5,726 | 130.0% | +142 |
| 固定資産 | 53,402 | 49.9% | 55,619 | 49.9% | 57,524 | 48.3% | +4,121 | 107.7% | +1,905 |
| 有形固定資産 | 20,002 | 18.7% | 22,065 | 19.8% | 23,094 | 19.4% | +3,092 | 115.5% | +1,029 |
| 無形固定資産 | 11,676 | 10.9% | 11,908 | 10.7% | 12,197 | 10.2% | +521 | 104.5% | +289 |
| のれん | 1,726 | 1.6% | 1,331 | 1.2% | 1,274 | 1.1% | ▲451 | 73.8% | ▲56 |
| 投資その他資産 | 21,724 | 20.3% | 21,645 | 19.4% | 22,232 | 18.7% | +508 | 102.3% | +586 |
| 総資産 | 107,118 | 100.0% | 111,392 | 100.0% | 119,070 | 100.0% | +11,951 | 111.2% | +7,678 |
| 負債 | 49,434 | 46.1% | 50,629 | 45.5% | 54,857 | 46.1% | +5,422 | 111.0% | +4,228 |
| 借入金 | 4,548 | 4.2% | 1,128 | 1.0% | 3,192 | 2.7% | ▲1,355 | 70.2% | +2,064 |
| 純資産 | 57,684 | 53.9% | 60,762 | 54.5% | 64,213 | 53.9% | +6,528 | 111.3% | +3,450 |
| 自己株式 | ▲7,395 | ▲6.9% | ▲7,286 | ▲6.5% | ▲7,050 | ▲5.9% | +345 | 95.3% | +236 |

- 棚卸資産 : 出店増加や今後の売上増を見込み、5月末時点では前年比130.0%と高い水準も、夏物の先行発注などによるもの
- 有形固定資産 : 出店と、物流施設の機械化投資による増加
- 純資産 : 純資産比率は53.9%、前年同期と同水準

店舗数・出退店実績

| | 2023/2期 | 2024/2期 1Q末 | | | |
|------------------------|-----------|-------------|-----|-----|-----------|
| | 期末 店舗数 | 出店 | 変更 | 退店 | 期末 店舗数 |
| グローバルワーク | 205 | 6 | 0 | ▲ 1 | 210 |
| ニコアンド | 141 | 2 | 0 | ▲ 1 | 142 |
| ローリーズファーム | 129 | 2 | 0 | ▲ 2 | 129 |
| スタディオクリップ | 174 | 6 | 0 | ▲ 1 | 179 |
| レブシム | 114 | 1 | 0 | 0 | 115 |
| ジーナシス | 71 | 0 | 0 | 0 | 71 |
| ラコレ | 63 | 5 | 0 | 0 | 68 |
| ベイフロー | 61 | 1 | 0 | 0 | 62 |
| その他 | 264 | 6 | 0 | 0 | 270 |
| アダストリア合計 | 1,222 | 29 | 0 | ▲ 5 | 1,246 |
| (うちWEBストア) | (63) | (2) | (0) | (0) | (65) |
| 国内子会社合計 *1 | 118 | 5 | 0 | 0 | 123 |
| (うちWEBストア) | (52) | (1) | (0) | (0) | (53) |
| 国内合計 | 1,340 | 34 | 0 | ▲ 5 | 1,369 |
| (うちWEBストア) | (115) | (3) | (0) | (0) | (118) |
| 香港 | 21 | 1 | 0 | ▲ 1 | 21 |
| 中国大陸 | 13 | 1 | 0 | 0 | 14 |
| 台湾 | 52 | 3 | 0 | 0 | 55 |
| 米国 | 9 | 1 | 0 | 0 | 10 |
| 海外合計 | 95 | 6 | 0 | ▲ 1 | 100 |
| (うちWEBストア) | (18) | (2) | (0) | (0) | (20) |
| ゼットン (飲食子会社) *2 | 71 | 1 | 0 | ▲ 1 | 71 |
| ADASTRIA eat Creations | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| 連結合計 | 1,509 | 41 | 0 | ▲ 7 | 1,543 |
| (うちWEBストア) | (133) | (5) | (0) | (0) | (138) |

2024年2月期 1Q累計、グループ連結で改装11店舗

*1：(株)BUZZWIT (連結)・(株)エレメントルール・(株)ADOORLINK・(株)Gate Winの店舗数合算

*2：(株)ゼットンの店舗数は、同社の連結子会社であるZETTON,INC. (米国事業) を合算

■ 創業の地・水戸へ感謝を込めて「ADASTRIA BAZAAR! 2023」を開催

- 在庫セール、衣料品回収&リサイクル、フリーマーケット、地元スポーツチームの選手達のトークショーなど、地域の人々が集う“楽しい場”を提供
- 取り組みを通じ、残在庫の焼却ゼロを実現

ADASTRIA
BAZAAR!

GLOBAL WORK niko and ... LOWRYS FARM studio CLIP
BAYFLOW LAKOLE Elura LEPSIM JEANASIS
RAGEBLUE repipi armario mysty woman and more!

2023 **5.27**  **28** 



ファミリーガレージセール



着なくなった衣料品の回収
(2日間で355組、約3,500枚の衣料品を回収)

※開催内容URL:<https://www.adastria.co.jp/bazaar2023/>

短期の変動要因

当社の見通し

1

海外事業の
見通しと方針

- 中国大陸では、想定よりも経済全体の回復が遅れている。今後回復を見込むが、コロナ禍中に出店した店舗について、収益性を見極めて店舗網の最適化を図る。
- 米国は今後の景気後退を懸念し、慎重に事業を運営。
- その他地域は堅調を維持。

2

為替影響の見通し

- 足元では想定よりも円安の傾向にあり、今期下半期の売上総利益改善のリスクとなる可能性あり。

3

その他

- 春物の好調を受け、夏物在庫を厚めに保有している。今後市況に変調があった場合、在庫が重くなる可能性がある。
- 光熱費、配送費などが計画の水準を超えて上昇する可能性あり。
- 昨年度のシステム停止対応を優先し、1QのECプロモーションを延期した分、下期に手厚く実施する予定。

■ 期初業績予想を据え置き

(百万円)

| | 2023/2期 | 2024/2月期 通期 | |
|------------------|---------|-------------|--------|
| | 実績 | 予想 | |
| | | | 前期比 |
| 売上高 | 242,552 | 260,000 | 107.2% |
| 売上総利益 | 132,664 | 146,000 | 110.1% |
| 売上総利益率 | 54.7% | 56.2% | +1.5p |
| 販管費 | 121,149 | 132,000 | 109.0% |
| 販管費率 | 49.9% | 50.8% | +0.8p |
| 営業利益 | 11,515 | 14,000 | 121.6% |
| 営業利益率 | 4.7% | 5.4% | +0.6p |
| 経常利益 | 12,026 | 14,000 | 116.4% |
| 経常利益率 | 5.0% | 5.4% | +0.4p |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 7,540 | 9,400 | 124.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 3.1% | 3.6% | +0.5p |
| ROE | 13.3% | 15.0% | +1.7p |
| EBITDA | 19,964 | 22,240 | 111.4% |
| 減価償却費 | 8,185 | 7,927 | 96.8% |
| のれん償却費 | 263 | 313 | 119.0% |
| 設備投資 | 12,600 | 14,000 | |
| 一株当たり配当金（円） | 60 | 65 | |
| （中間配当金） | (25) | (30) | |
| 配当性向 | 36.1% | 31.4% | |
| （のれん償却前） | (34.8%) | (30.3%) | |

業績予想の適切な利用に関する説明

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

その他留意事項

資料内の数値は百万円未満を切り捨て表示し、百分率は元データから算出しております。



A D A S T R I A
— *Play fashion!*