2021年10月18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 管理部ｾﾞﾈﾗﾙﾏﾈｰｼﾞｬｰ　山口　敬之
（TEL. 03-6226-2772）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○　開催状況

開催日時　2021年10月18日　13：30～14：30

開催方法　対面による実開催

開催場所　公益社団法人　日本証券アナリスト協会
兜町平和ビル２階　第２セミナールーム
（東京都中央区日本橋兜町３－３）

説明会資料名　2022年２月期　第２四半期決算補足説明資料
事業計画及び成長可能性に関する事項

【添付資料】
1. 2022年２月期決算補足説明資料
2. 事業計画及び成長可能性に関する事項

以上

証券コード3550

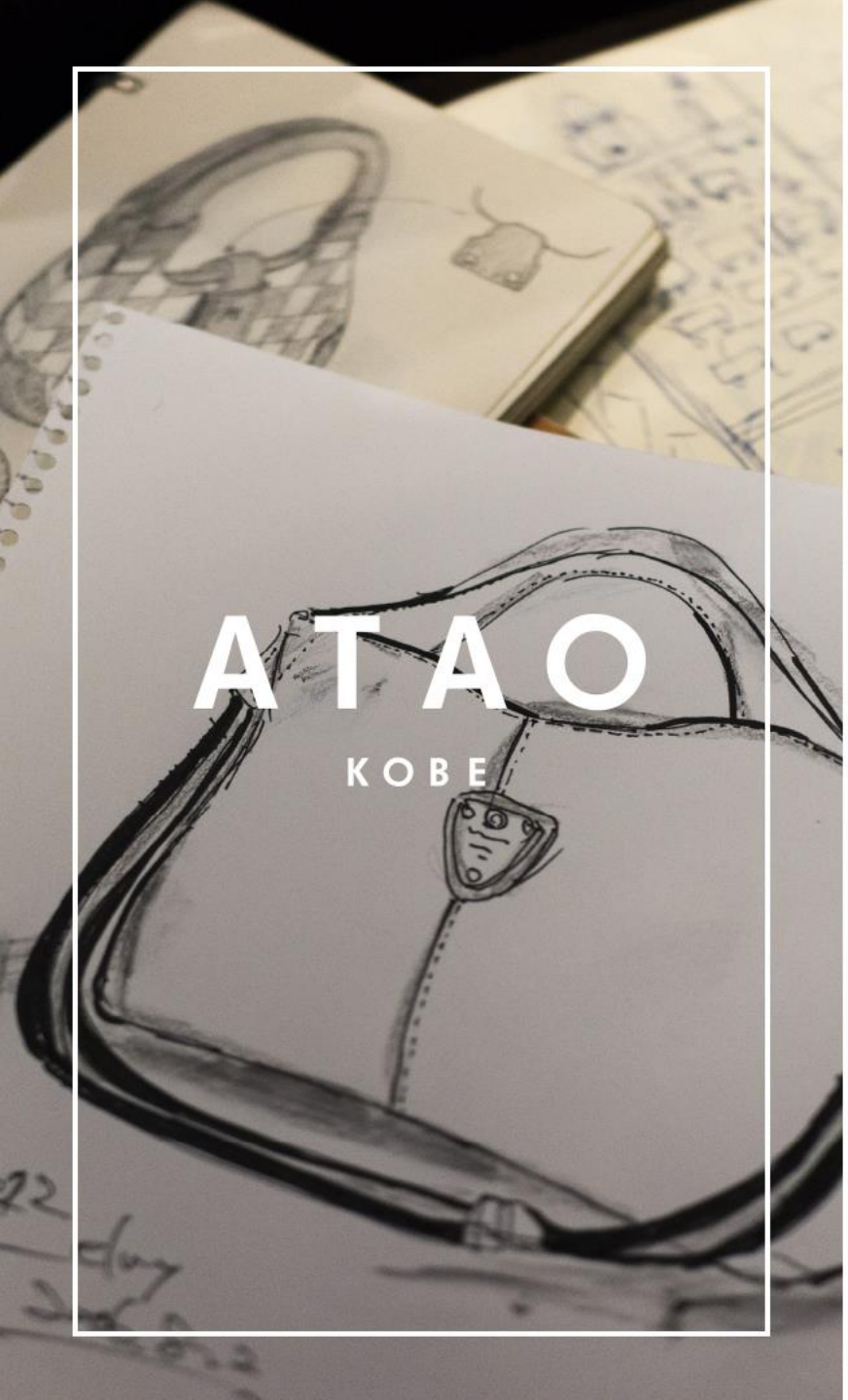
株式会社 スタジオアタオ

STUDIO ATAO CO.,LTD.

2022年2月期
第2四半期決算補足説明資料

2021年10月13日

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO.,LTD.



目 次

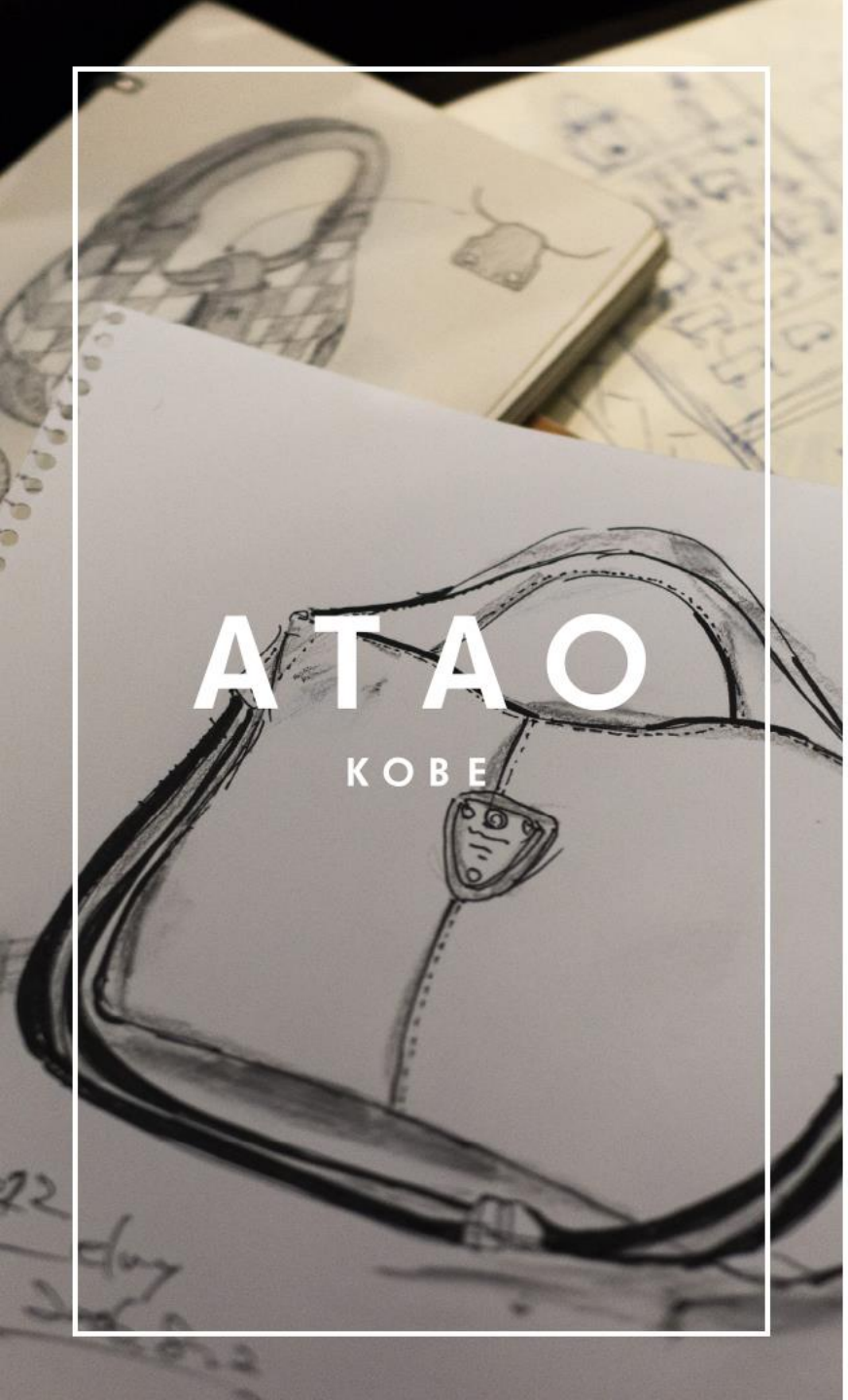
1. 2022年2月期
第2四半期決算実績

2. 2022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

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. 2022年2月期
第2四半期決算実績

2. 2022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

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

2022年2月期　第2四半期　連結損益計算書

ATAO KOBE

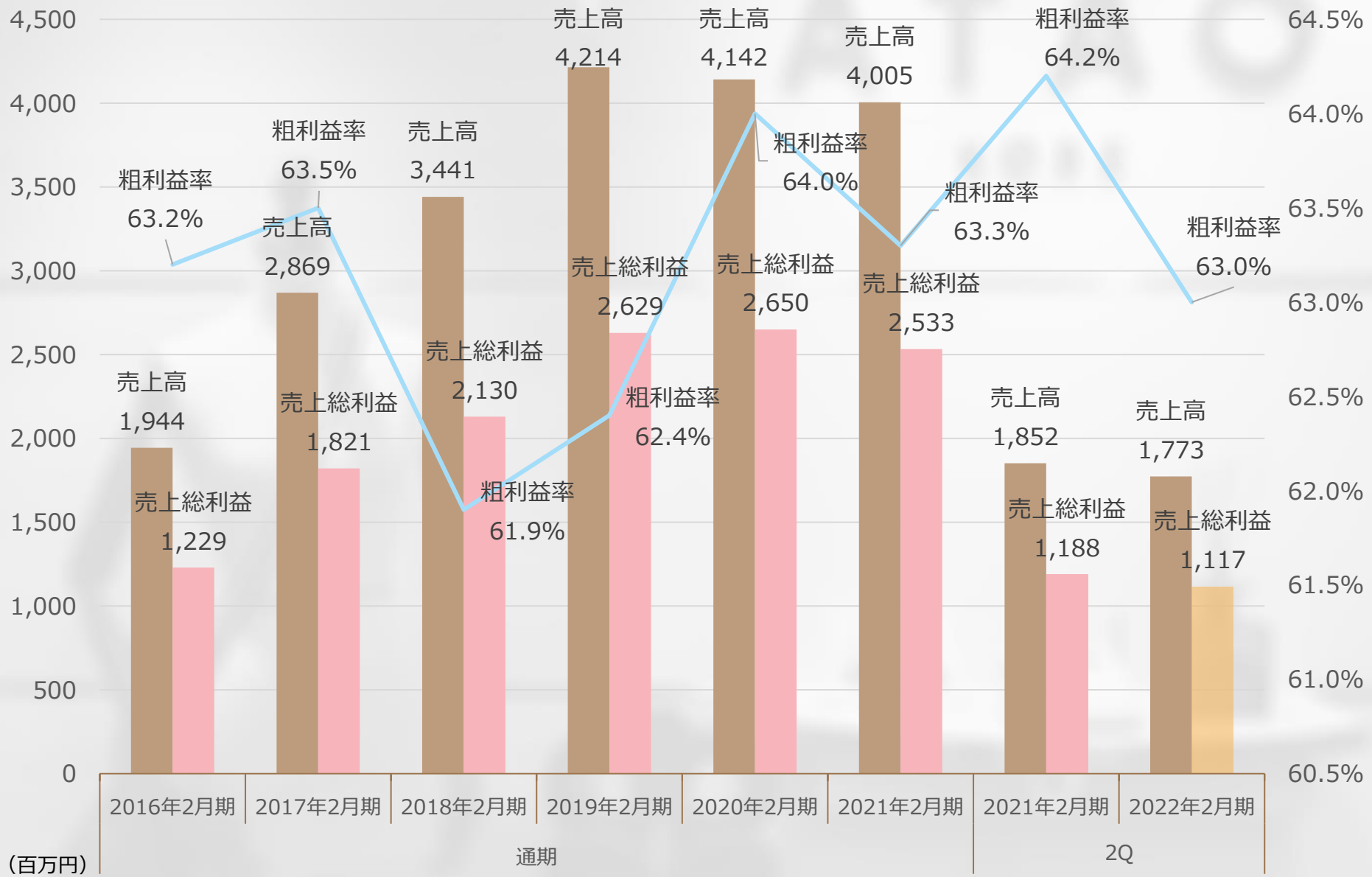
（単位：百万円）

	2021年2月期 2Q実績	対売上高比	2022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	1,852	100.0%	**1,773**	100.0%	▲78	▲4.2%
売上原価	663	35.8%	**656**	37.0%	▲7	▲1.1%
売上総利益	1,188	64.2%	**1,117**	63.0%	▲71	▲6.0%
販売費及び一般管理費	982	53.0%	**1,062**	59.9%	80	8.2%
販売促進費	420	22.7%	**398**	22.5%	▲21	▲5.2%
営業利益	206	11.2%	**55**	3.1%	▲151	▲73.2%
営業外損益	▲1	▲0.1%	**▲0**	▲0.0%	1	▲64.6%
経常利益	205	11.1%	**54**	3.1%	▲150	▲73.3%
特別損益	▲3	▲0.2%	**2**	0.1%	5	ー
税金等調整前四半期純利益	201	10.9%	**57**	3.2%	▲144	▲71.7%
法人税等合計	73	4.0%	**22**	1.3%	▲51	▲69.8%
四半期純利益	128	6.9%	**34**	2.0%	▲93	▲72.9%

- 新型コロナウイルス感染症の感染再拡大に伴う店舗の臨時休業や消費者の外出自粛等の影響の長期化、オリンピックの開催等に伴うインターネット広告単価の上昇等を受けた販売促進費のコントロール等により、売上高は前期比▲4.2%の1,773百万円
- 売上高の減少及びILEMERブランドのテレビCMを含むプロモーションの実施等により、営業利益は前期比▲73.2%の55百万円

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

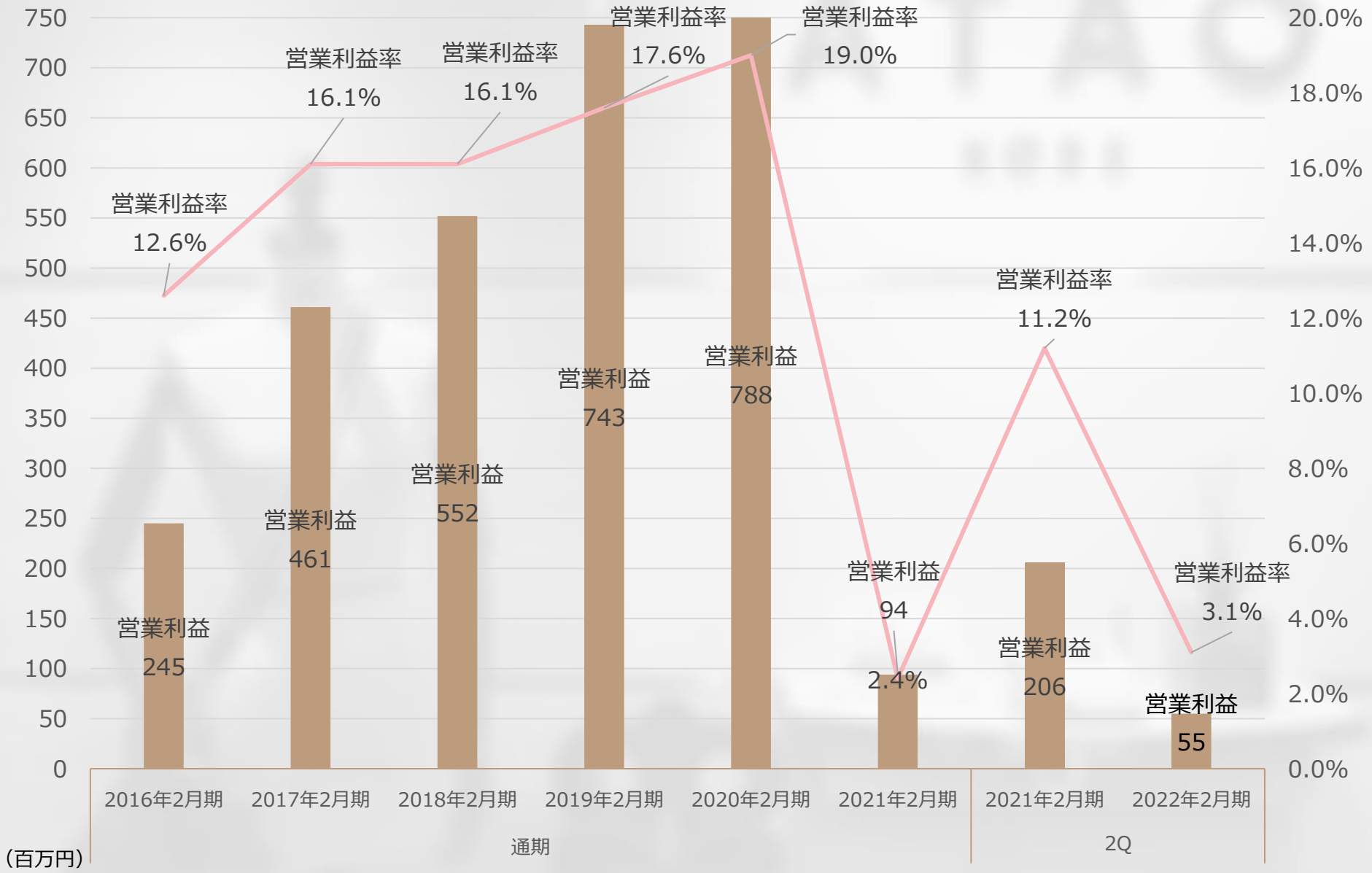
売上高／売上総利益／粗利益率の推移



© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

営業利益／営業利益率の推移

ATAO KOBE



© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

2022年2月期　第2四半期　連結貸借対照表

ATAO KOBE

（単位：百万円）

	2021年 2月期	2022年 2月期2Q	対前期末比 増減額		2021年 2月期	2022年 2月期2Q	対前期末比 増減額
流動資産	3,545	**3,221**	▲324	流動負債	635	**416**	▲218
現金及び預金	2,348	**2,101**	▲246	買掛金	82	**29**	▲52
売掛金	554	**342**	▲211	一年内返済予定の長期借入金	224	**213**	▲10
商品	462	**686**	224				
その他	180	**90**	▲89	未払法人税等	0	**28**	28
				その他	328	**144**	▲183
固定資産	717	**697**	▲19	固定負債	692	**588**	▲104
有形固定資産	160	**155**	▲4	長期借入金	653	**546**	▲106
				退職給付に係る負債	14	**17**	2
無形固定資産	7	**5**	▲1	資産除去債務	24	**24**	0
投資その他の資産	549	**536**	▲12	負債合計	1,328	**1,005**	▲322
				純資産	2,934	**2,913**	▲20
				資本金	391	**398**	7
				資本剰余金	381	**388**	7
				利益剰余金	2,161	**2,126**	▲35
				自己株式	▲0	**▲0**	–
資産合計	4,262	**3,919**	▲343	負債純資産合計	4,262	**3,919**	▲343

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

2022年2月期　第2四半期　連結キャッシュ・フロー計算書

ATAO KOBE

（単位：百万円）

	2021年 2月期2Q	2022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	▲74	**▲54**	19	税前利益が減少した一方、法人税等の還付が発生
投資活動によるCF	▲4	**▲6**	▲1	
財務活動によるCF	818	**▲186**	▲1,004	前期に1,000百万円の長期借入を実行
現金及び現金同等物の増減額	740	**▲246**	▲986	
現金及び現金同等物の期首残高	1,913	**2,348**	435	
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,653	**2,101**	▲551	

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

2022年2月期　第2四半期　部門別売上高

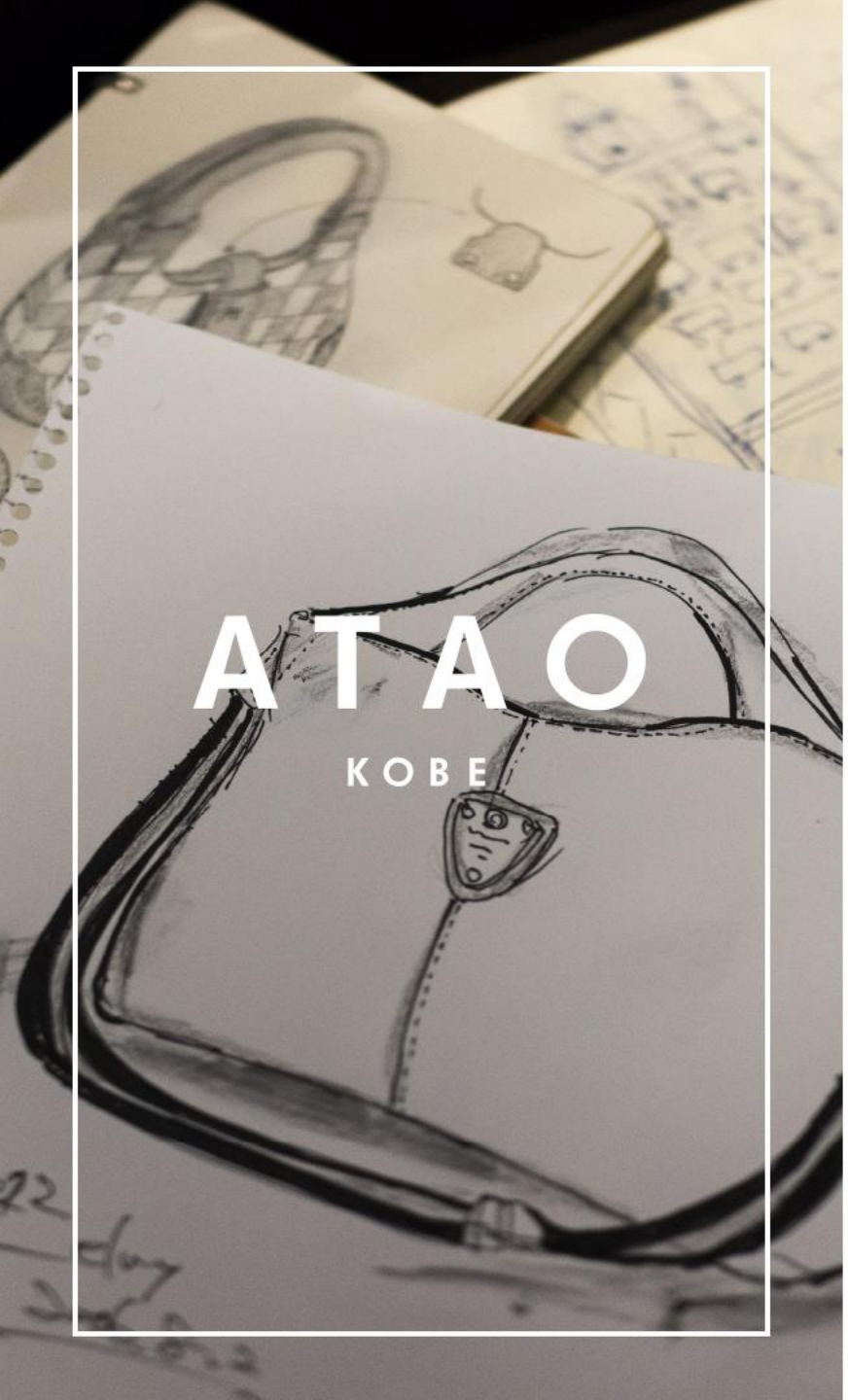
ATAO KOBE

（単位：百万円）

部門名	2021年2月期通期	売上比	2021年2月期2Q	売上比	2022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	2,549	63.6%	1,312	70.9%	**1,098**	62.0%	▲213	▲16.3%
店舗販売	1,365	34.1%	496	26.8%	**637**	35.9%	140	28.4%
その他	90	2.3%	42	2.3%	**37**	2.1%	▲5	▲13.6%
合計	4,005	100.0%	1,852	100.0%	**1,773**	100.0%	▲78	▲4.2%

- オリンピックの開催等に伴う広告単価の上昇等を受けた販売促進費のコントロールや新型コロナウイルス感染症の影響の長期化等の影響により、インターネット販売が前期比16.3%減
- 新型コロナウイルス感染症の感染再拡大に伴う店舗の臨時休業や消費者の外出自粛等の影響を受けたものの、前期と比較して休業日数が減少したこと等により、店舗販売が前期比28.4%増

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目 次

1. 2022年2月期
第2四半期決算実績

2. 2022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

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

2022年2月期　通期 連結業績予想

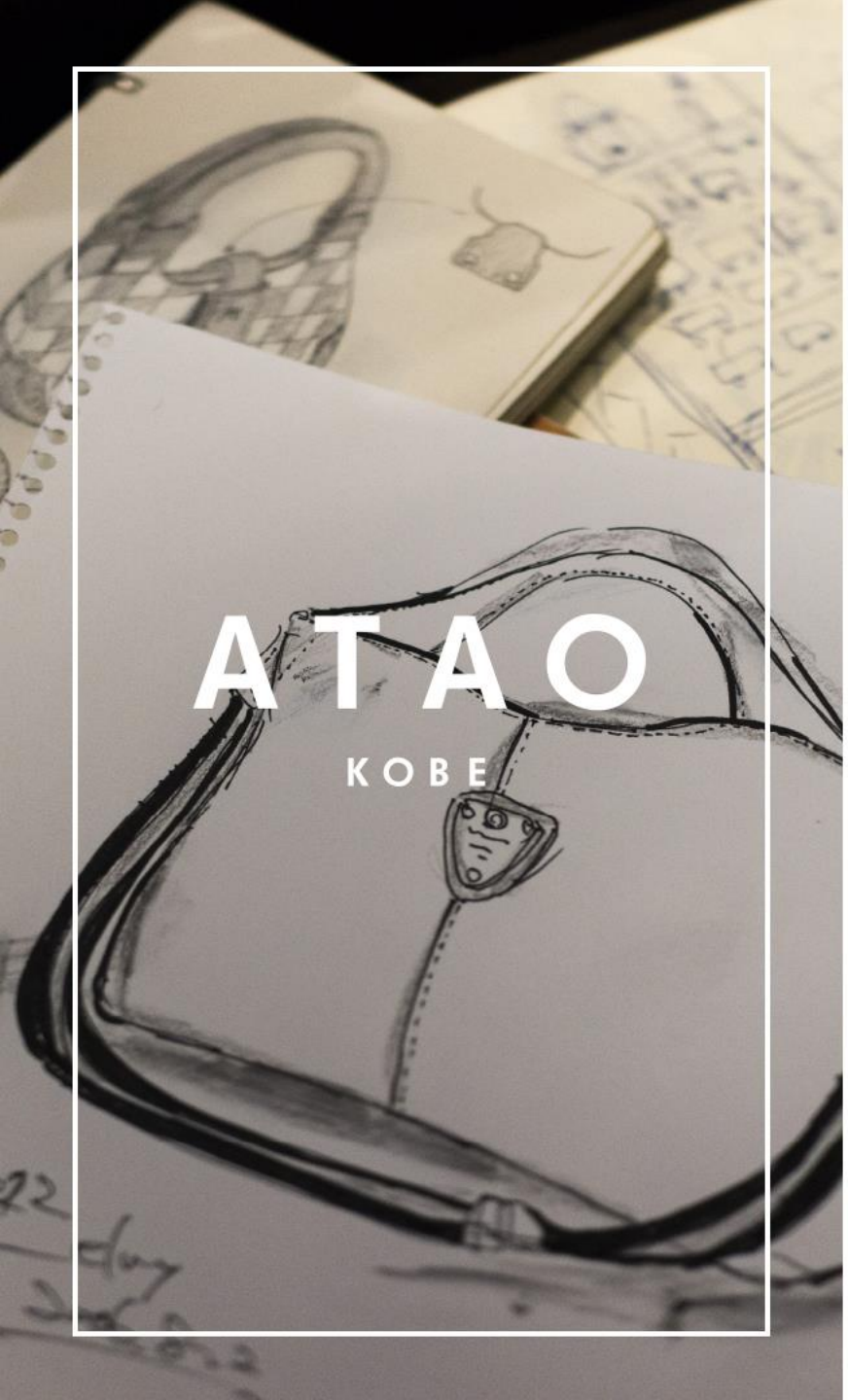
ATAO KOBE

（単位：百万円）

	2021年2月期 通期実績	2022年2月期 2Q実績	2022年2月期 通期予想	前年同期比 増減率	進捗率
売上高	4,005	1,773	**3,500**	▲12.6%	50.7%
営業利益	94	55	**0**	–	–
経常利益	95	54	**0**	–	–
親会社株主に帰属する 当期純利益	35	34	**0**	–	–
1株当たり当期純利益(円)	2.60	2.49	**0.00**	–	–
1株当たり配当金(円)	5.00	–	**5.00**	–	–

- 期初予算策定時には、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う再度の店舗臨時休業等は見込んでいなかったものの、その後の感染状況の悪化により、2021年4月から5月にかけて店舗の臨時休業を実施し、また同年9月末までの間、全国各地で緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置が繰り返し発令される中で、店舗営業再開後においても消費者の外出自粛等の影響が継続
- オリンピックの開催等に伴うインターネット広告の出稿等により広告単価が上昇したこと等を受けて、インターネット販売に係る販売促進費のコントロール等を実施
- 今後も当面は消費者の外出自粛等の影響を受けると考えられるが、ワクチン接種率の上昇等に伴い需要は徐々に回復していくものと想定
- 上記状況を勘案の上、2022年2月期における通期売上高予想を4,500百万円から3,500百万円に修正
- 通期の利益見通しについては、引き続きATAO、IANNE及びILEMERブランドを中心とした必要な投資を継続していく方針であること等から、従来予想を据置き
- 2022年2月期末の配当は前期と同額の5円を予定

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. 2022年2月期
第2四半期決算実績

2. 2022年2月期
通期決算見通し

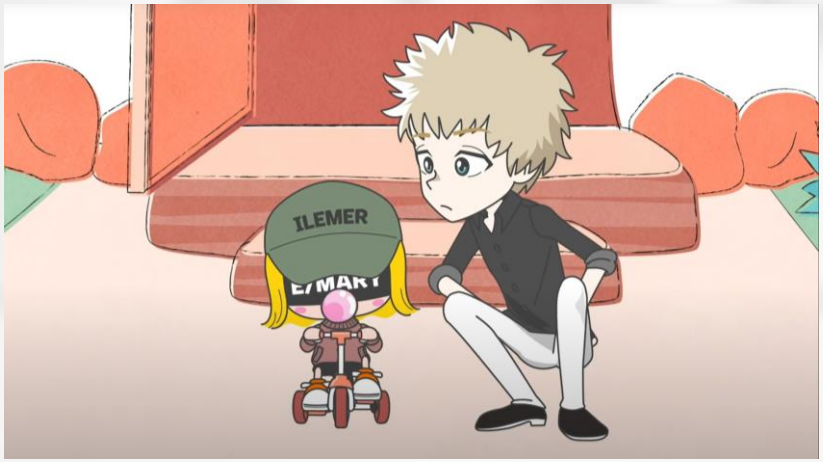
3. 事業トピックス

4. Appendix
スタジオアタオについて

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER 新ライン「ILEMER STREET」及びPVアニメーションリリース

ATAO KOBE



- 2021年6月にILEMERブランドの新ライン「ILEMER STREET（イルメール ストリート）」をリリース、公式WEBサイト、全国のイルメール店舗で販売開始

- 発売に先駆けて「イルメール ストリート」のPV（アニメーション作品）を公開

【ILEMER STREETについて】
従来、主に子供や女性をターゲットにしてきたが、イルメールストリートはよりカジュアルでメンズライクなアイテムが多く、男性にも取り入れやすいデザインとなっており、老若男女にファン層を拡大することが狙い

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER クラウドファンディング

ATAO KOBE

- ILEMERブランドにおいて、クラウドファンディングよる「イルメールアニメ化プロジェクト」を実施。
  下記の通り同プロジェクトが終了し、目標金額を達成。

プロジェクト期間	：2021年6月18日～2021年7月22日（34日間）
プラットフォーム	：Makuake（マクアケ）
目標金額	：1,000,000円（達成）「イルメール物語」第2話制作決定
ストレッチゴール	：3,000,000円（達成）　同　第3話制作決定
	5,000,000円（達成）　同　第4話制作決定
応援購入総額	：6,054,840円（目標達成率：605%）

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER 新商品「イアンヌドール」及びPV（アニメーション）リリース

ATAO KOBE

- ILEMERブランドの新商品として、姉妹ブランドである「IANNE」のメインキャラクターを使用した「イアンヌドール」を 2021年9月より販売

- 「アニメ化プロジェクト」により決定した「イルメール物語」の第2話は、「イアンヌドール」及び新ブランド「StrawberryMe（ストロベリーミー）」のプロモーションも兼ねたアニメーションとなっており、ILEMERの公式WEBサイト及びYouTube公式アカウントにて無料公開

【イアンヌドールについて】
＜概要＞ILEMERの人気商品である「ハッピードール」の関連商品。ハッピードールは着せ替えができるサプライズトイで、髪の色等が異なる8種類のイーマリーというキャラクターのぬいぐるみチャーム。イアンヌドールのイアンヌは、イーマリーのお姉ちゃんにあたる。
＜商品詳細＞髪色とピアスの色が異なる５種類に加えて、シークレット１種類を含む６種類がランダムに入ったサプライズトイ。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

新ブランド「StrawberryMe」販売開始

ATAO KOBE

StrawberryMe KYOTO

- 営業開始15周年を記念して新ブランド「StrawberryMe(ストロベリーミー)」を立ち上げ。2021年9月より京都の路面店及び公式WEBサイトにて販売開始。国内観光客の他、インバウンド需要も取り込んでいく狙い
- 「心が踊り心を満たす日常」をテーマに、一部に“和”の要素を新しい解釈で取り入れたアイテムや、ユニークなイラストなどを用いたアイテムなど、バッグを中心に、雑貨、アクセサリー、アパレルまで展開するオリジナルブランド
- StrawberryMeは当社が展開するILEMERブランドと物語で繋がっており、その一部がILEMERのアニメーション第2話で公開

■ブランドコンセプト：「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「サスティナブルファッション」　：StrawberryMeでは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ィナブルな社会実現を目指し活動していきます。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

「紺綬褒章」受章

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大を防止する観点から、兵庫県神戸市、東京都世田谷区などの小学校児童に対して布マスク約17万枚を無料配布した功績により、公益のために私財を寄付した個人および法人・団体に対し、日本国政府より授与される「紺綬褒章」を受章。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMERライセンス事業の展開

- ILEMERブランドのライセンス事業の一環として、イルカフェを渋谷に期間限定でオープン
- ILEMERの人気商品の他、このイルカフェでしか購入できない限定グッズも展開

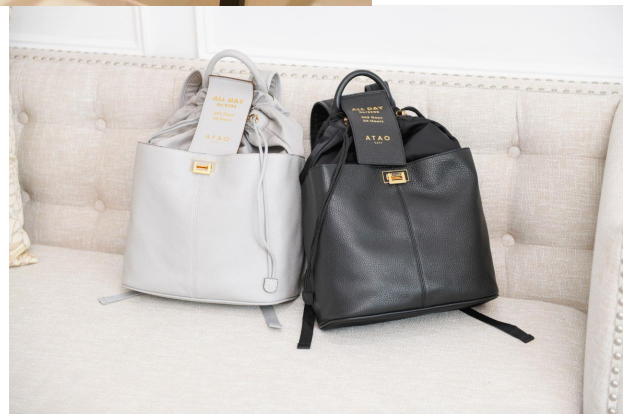
【イルカフェ詳細】
開催期間：2021年10月20日（水）～12月5日（日）
開催場所：東京都渋谷区神南１丁目21番３号 渋谷モディ9階 Cheese Dish Factory内

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

POPUP SHOP

開催ブランド	開催店舗（2021年3月～8月）
ATAO	仙台藤崎百貨店・広島福屋・博多阪急
IANNE	ATAO松坂屋名古屋店内他
ILEMER	梅田大丸（1F）他

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



ATAO　2021年A/W新作

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ATAO 2021年A/W新作

ATAO
KOBE

ピアッツァシリーズ

（ウィークエンド・ピアッツァ）　（limo・ピアッツァ）
（スリモ・ピアッツァ）/グレイッシュマロン

- アタオ15周年を記念した特別限定シリーズ。編み込んだように見える表面は精巧な型押し。
- アタオらしい絶妙なニュアンスカラー『グレイッシュマロン』。ピアッツァシリーズからは大人気の3アイテムが登場

オールデイ

【アイスグレー、ブラック】

- 撥水性のあるイタリアンレザー×タフタナイロン。
- Ａ４サイズがちょうど入るのにスッキリ見える女性にフィットしやすいミディアムサイズ。
- 巾着型の可愛いON/OFF問わないデザインと機能性が充実した”理想のバッグ”。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ATAO 2021年A/W新作

ATAO
KOBE

新色【バーガンディ】
ウィークエンド、ホリデー

- フランスのブルゴーニュ地方で作られるワインに由来してできたカラー。

新色【ティールグリーン】
ホリデー

- ティールグリーンは鴨の羽の色をイメージして作られた、青みが少しあり深みのある洗練されたカラー。

ロージーラベンダーシリーズ

（limoヴィトロ）（slimoヴィトロ）/ロージーラベンダー

- アタオ15周年を記念し、大人気のヴィトロシリーズに新色『ロージーラベンダー』が仲間入り。ピンク×パープルの華やかなレザーはアタオオリジナル。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

IANNE 2021年A/W新作

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

IANNE 2021年A/W新作

ATAO
KOBE

エマ・AGS/パル・AGS
【グリーシエル】

- IANNE史上最薄の長財布『エマ』、こんな二つ折り財布欲しかったと話題の『パル』に《グリーシエル》が登場。

エマ・ロゴ
【ポトゥリブラン、グリーシエル、ショコラ】

- “薄くてリッチ”なお財布エマシリーズに新作が登場。
- 秋冬限定カラー《グリーシエル》はピンクとグレーの中間のような甘過ぎないグレイッシュなカラー。

エマ・フェイス

- イアンヌちゃんやバッグが描かれ、IANNEの可愛さがぎゅっと詰まった、ファンにはお馴染みのフェイス柄がエマで新登場。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

IANNE 2021年A/W新作

ATAO
KOBE

ルシール
【グリーシエル】

- 2Way巾着バッグのルシールにグリーシエルカラーが新登場。

ルイーズ
【ポトゥリブラン、ブラック、ショコラ】

- 開閉部分の内側マグネット以外は金具を使用せず、上質な革だけで表現。アクセサリー感覚で持てるポシェット。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER 2021年A/W新作

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER 2021年A/W新作

ATAO KOBE

限定アートフィギュア/初号機あんこVer.

- 限定販売。シリアル番号入りの証明書付き。

キキ ストリート（ミニ財布）
ジジ ストリート（キーケース）
GAGA ストリート(リュック)
COROCORO ストリート(2Wayボディバッグ)

- イルメールのアイテムをもっと幅広い方に持っていただきたいという思いで登場した“新ライン！イルメールストリート”。
- コンセプトは「ブラック＆アーミー」。シンプルで且つメンズライクなデザインは、お仕事バッグやカジュアルコーデにはもちろん、辛口コーデにもピッタリなアイテムばかり。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ILEMER 2021年A/W新作

ATAO
KOBE

ハッピードール・ミラー

- イーマリーちゃんの雑貨が新登場。プチサイズのハッピードールがひょっこり鏡から覗いている可愛いスタンドミラー。

イーマリー着ぐるみ付き・ボールペン

- 着ぐるみを被ったプチサイズのイーマリーちゃんが引っ付いている可愛いボールペン。

イアンヌハッピードール

- オシャレが大好きなイアンヌは髪の毛の色を気分に合わせて気ままにチェンジ。
- 5つのイアンヌたちに加えてもう1体のシークレット。出会うと、毎日がラッキーラッキー!何か新しいことが始まる予感。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

新ブランドStrawberryMe商品紹介

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

StrawberryMe 2021年A/W新作

ATAO KOBE

CHO-CHIN

- ナイロン素材の軽量バッグ。京都の夜を美しく照らす「提灯」からインスパイア（イメージ）されたバッグ。
- 可愛い丸みのあるフォルムは、何層ものひだで「提灯」を表現。

ICHIBA

- 防水ナイロンで雨の日も安心。A４サイズもすっぽり入る大容量エコバッグ『イチバ』。肩掛けが楽ちんでお買い物バッグに最適。
- 手提げにもなる2WAY使用。様々なフォントでプリントされたStrawberryMeのロゴに気分が上がるオリジナルなカラーリングをお楽しみください。

SANPO

- 軽量かつ撥水機能でノンストレスな２wayボディバッグ『サンポ』。
- スリムでスッキリしたデザインはスポーティなスタイルはもちろん、どのようなコーディネートにも合わせやすいアイテム。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

StrawberryMe 2021年A/W新作

ATAO KOBE

KARA-KURI

- ひとつで異なる印象のバッグ『カラクリ』。一見、シンプルなバッグですが、バッグのパーツを付け替えるだけで、異なる印象に早変わり。ひとつで様々な表情を見せてくれるバッグです。

FUKURO

- 遊び心あふれる胸キュンバッグ『フクロ』。上質なフェイクレザー(PUレザー)を使用。弾力性があり柔らかい肌触り。撥水性抜群でお手入れしやすいバッグ。ショルダー紐は長さ調節可能(取り外しは不可)。

OMIYAGE

- 和服地の代表的な織り方、ちりめん生地を使用したコンパクトな和柄エコバッグ『フクロ・オミヤゲ』。ちりめん生地の表面にウレタン加工を施すことで、強度が増し、シワになりにくく、軽い撥水効果も。コンパクトに折り畳めて持ち運びにも便利。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

StrawberryMe 2021年A/W新作

ATAO KOBE

ORIGINAL PARKA

- 拘りが詰まったストロベリーミー『オリジナルパーカー』。厚みとハリ感があるダンボール素材でシワになりにくく、デニムやスカートはもちろん、キレイめコーデにも合わせられる。

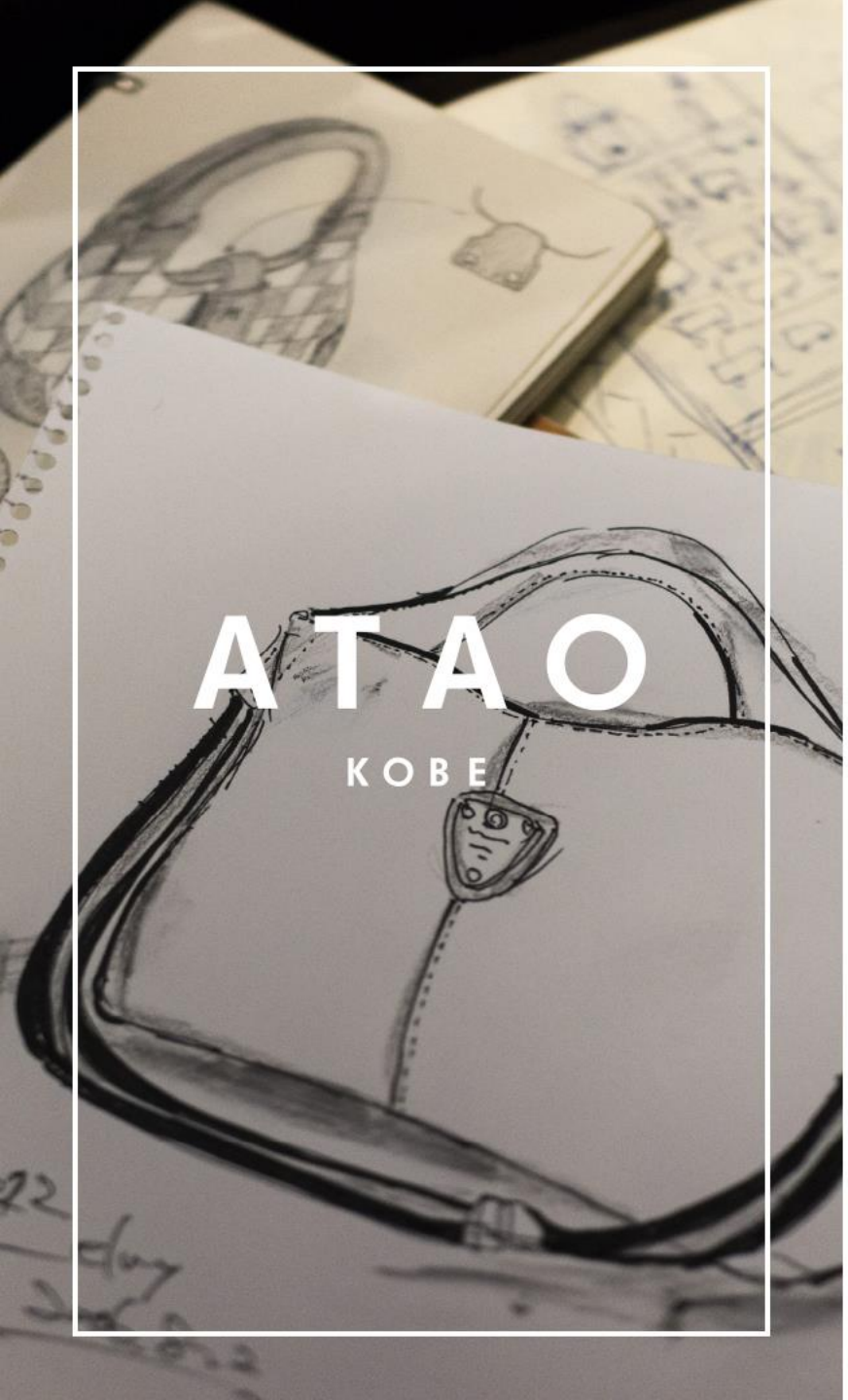
ICHIGO・EARRING

- キャッチが小さくピアスのようにつけることができる『イチゴ・イヤリング』。ストロベリーミーのブランドマークがイヤリングになって登場。

ICHIGO・PIERCE

- 耳元にキュートさと上品さをプラスしてくれる『イチゴ・ピアス』。いちごをモチーフにしたシンプルなデザインは、キュートさと上品さを両立。さりげない輝きが可愛く耳元を飾り、ON・OFF問わず使えるサイズ感は、デイリーユースにぴったり。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目 次

1. 2022年2月期
第2四半期決算実績

2. 2022年2月期
通期決算見通し

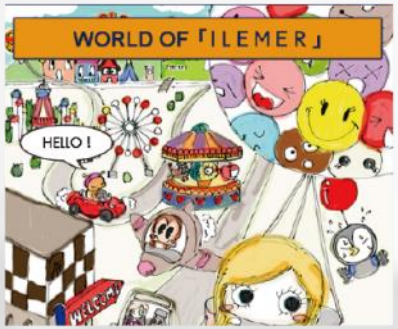
3. 事業トピックス

4. Appendix
スタジオアタオについて

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

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』



© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

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 KOBE	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・サスティナブル
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	2.4～6.9万円	2.8～3.7万円	—	3.3～3.5万円	—

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

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

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

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

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

店舗は首都圏、関西都心部のみ。
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

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）

ROBERTA DI CAMERINO

アタオランド店（神戸国際会館）

StrawberryMe KYOTO

本店（京都）

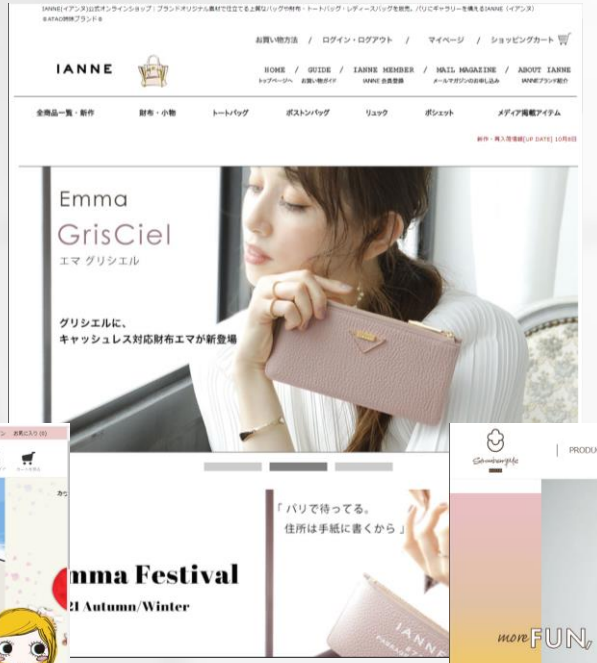
※2021年10月13日現在

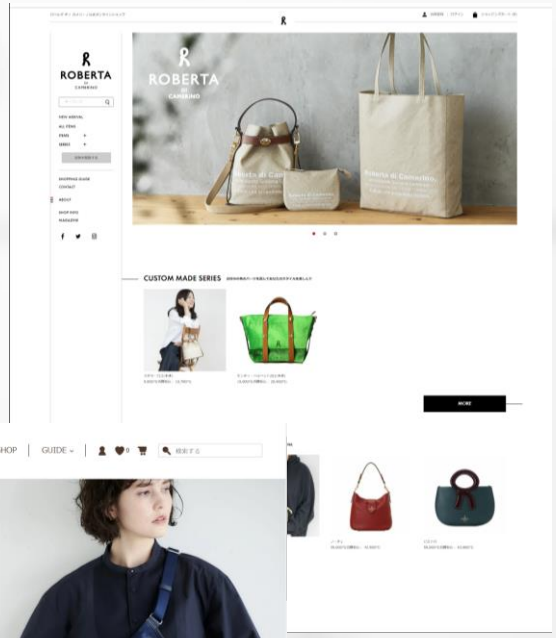
© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

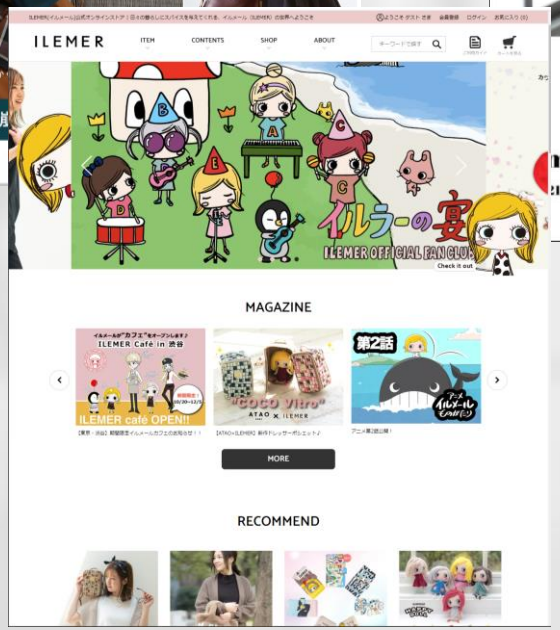
回遊型売上拡大モデル

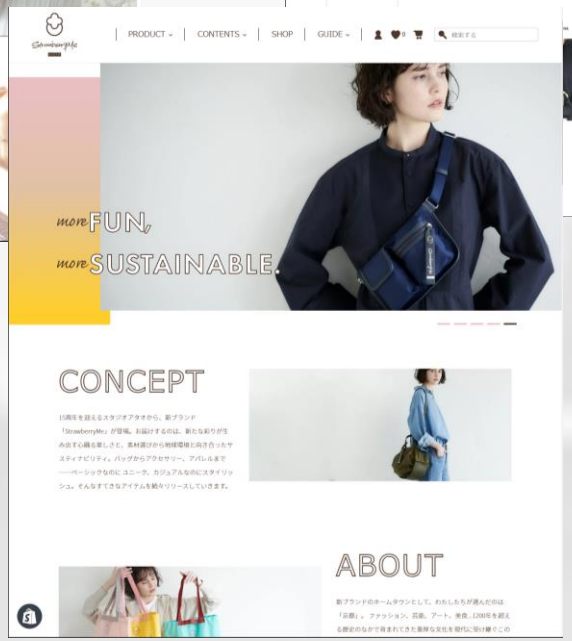
ATAO KOBE

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

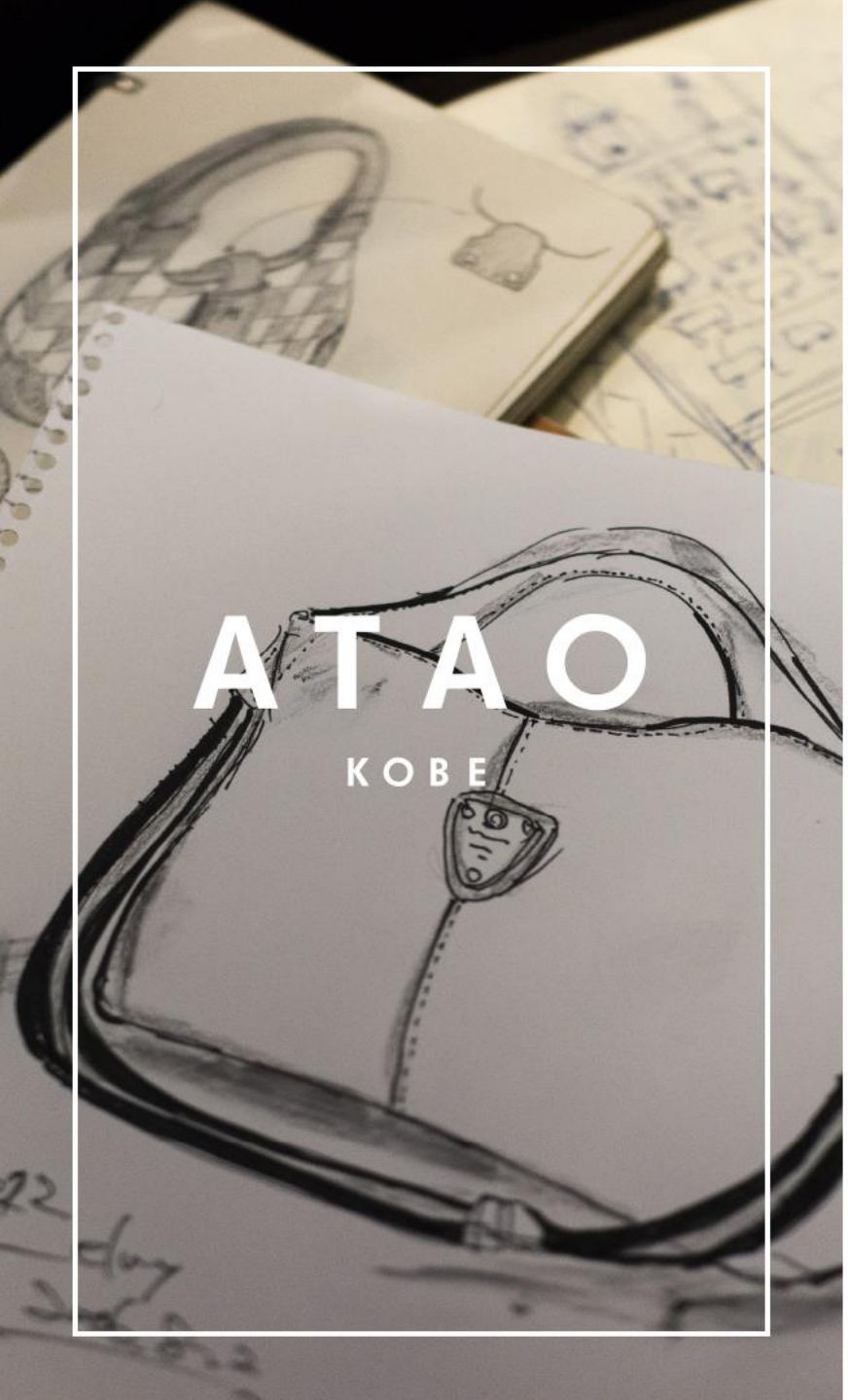








© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



IR連絡先

東京本社　管理部
TEL : 03-6226-2772
Mail:ir-kanri@atao.co.jp

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ご留意事項

ATAO KOBE

■ 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10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、変更するものではございません。

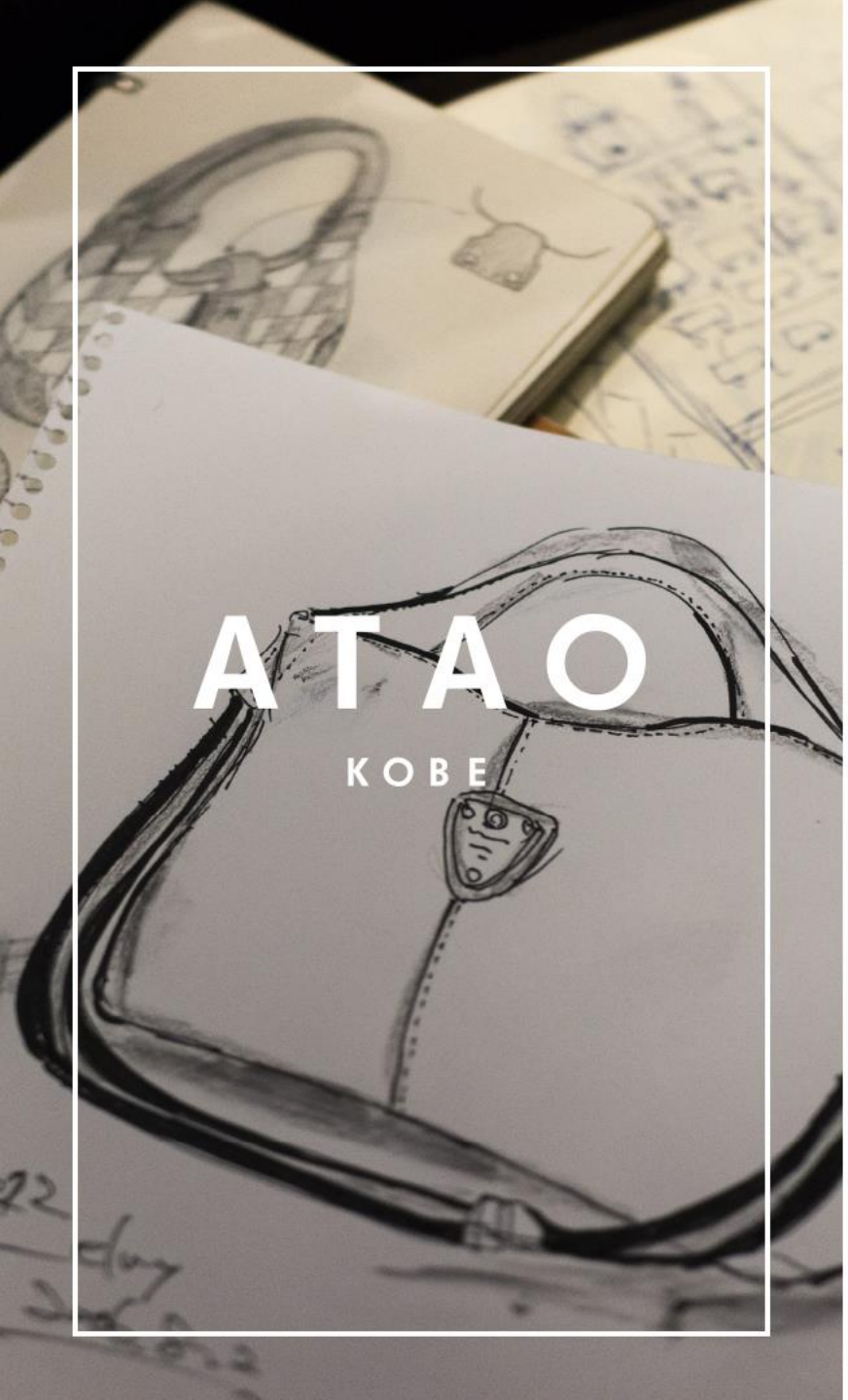
© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

東証マザーズ上場（証券コード 3550）

STUDIO ATAO CO.,LTD.

株式会社スタジオアタオ
事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年10月



目　次

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 当社の特徴

4. 業績ハイライト

5. 事業計画

6. リスク情報

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ビジネスモデル　ー会社概要ー

ATAO KOBE

会　社　名	株式会社スタジオアタオ	
所　在　地	本　　社	〒651-0087　神戸市中央区御幸通八丁目1番6号　神戸国際会館19階
	東　京　本　社	〒104-0061　東京都中央区銀座三丁目10番9号　KEC銀座ビル7階
設　立　日	2005年2月（2016年11月東証マザーズ上場）	
資　本　金	3億9,896万円	
取扱商品等	バッグ、財布、革小物、キャラクター商品、雑貨	
事業内容	オリジナルバッグの企画・販売 直営店舗の運営／インターネットショップの運営 キャラクター商品の企画・販売	
主要取引先	(株)小田急百貨店／(株)神戸国際会館／(株)相鉄ビルマネジメント／(株)大丸松坂屋百貨店 (株)丸井／(株)三越伊勢丹	
子　会　社	ロベルタ ディ カメリーノ ファーイースト株式会社（100%）	

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ビジネスモデル　ー経営理念：ファッションにエンタテイメントをー

ATAO KOBE

- 当社創業者の瀬尾訓弘は、婦人アパレルのデザイナーとして活動しておりましたが、アパレルはトレンドが非常に早く、生産コストを抑えるために中国等で生産する方式に疑問を感じておりました。じっくりモノづくりがしたいと考えていたところ、アパレルに比べてトレンドが緩やかで、季節にも左右されにくいと考えられる、バッグの製造・販売に興味を持ちました。
- そこで、出身地である岡山の布と皮革産業で有名な姫路の皮革を使い、地場の職人の技術を生かしたバッグを世に送り出したいと考え、2005年2月に「有限会社スタジオアタオ」を法人として設立しました。
- 当社は、『ファッションにエンタテイメントを』を理念として、オリジナルバッグ・財布等の提供を通じて『お客様に非日常のワクワク感を提供すること』を目指しております。
- また、キャラクターとブランドを融合させたエンタテイメントビジネスの強化に向け、引続き積極的に取り組んでまいります。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ビジネスモデル　ーブランド展開ー

ATAO KOBE

スタジオアタオの世界観を実現する5つのブランドを展開

		ATAO KOBE	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・サスティナブル
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	2.4～6.9万円	2.8～3.7万円	―	3.3～3.5万円	―

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

ビジネスモデル　ー店舗販売ー

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
  今後開催エリアの拡大を図っていく方針

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

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）

ROBERTA DI CAMERINO

アタオランド店（神戸国際会館）

StrawberryMe KYOTO

本店（京都）

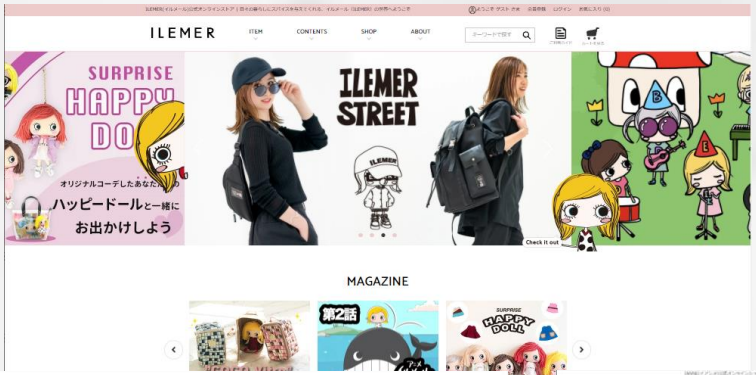
※2021年10月現在

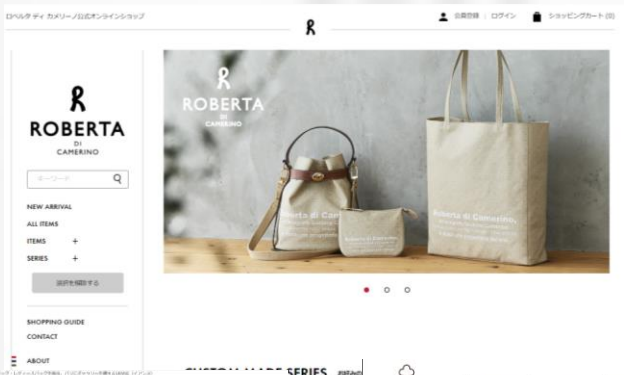
© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

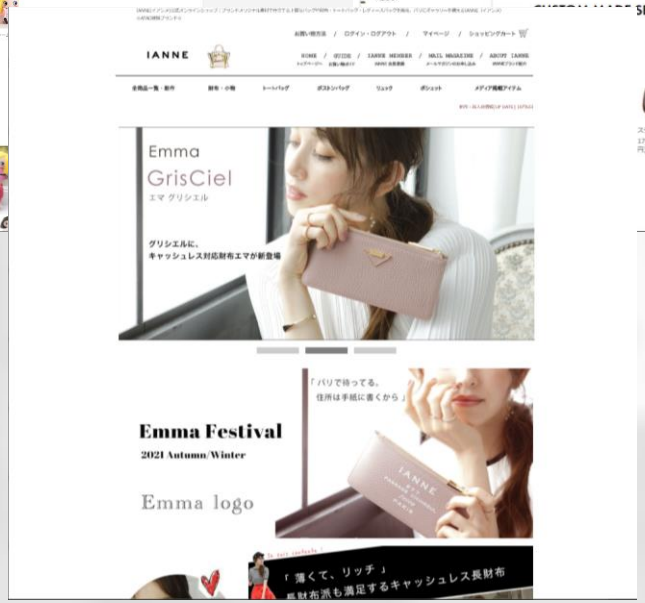
ビジネスモデル　ーインターネット販売ー

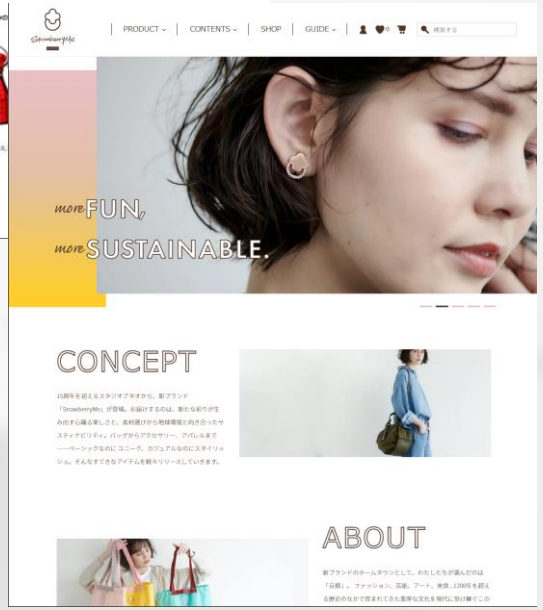
ATAO KOBE

- 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各ブランドの公式オンラインショップのみで販売
- O2O戦略等により、高いEC化率を実現（P.15参照）







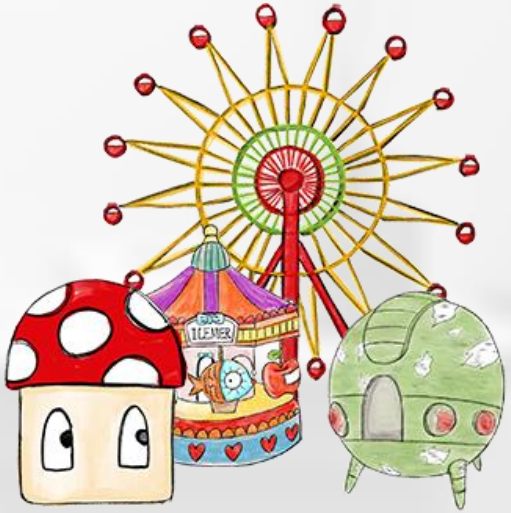


© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

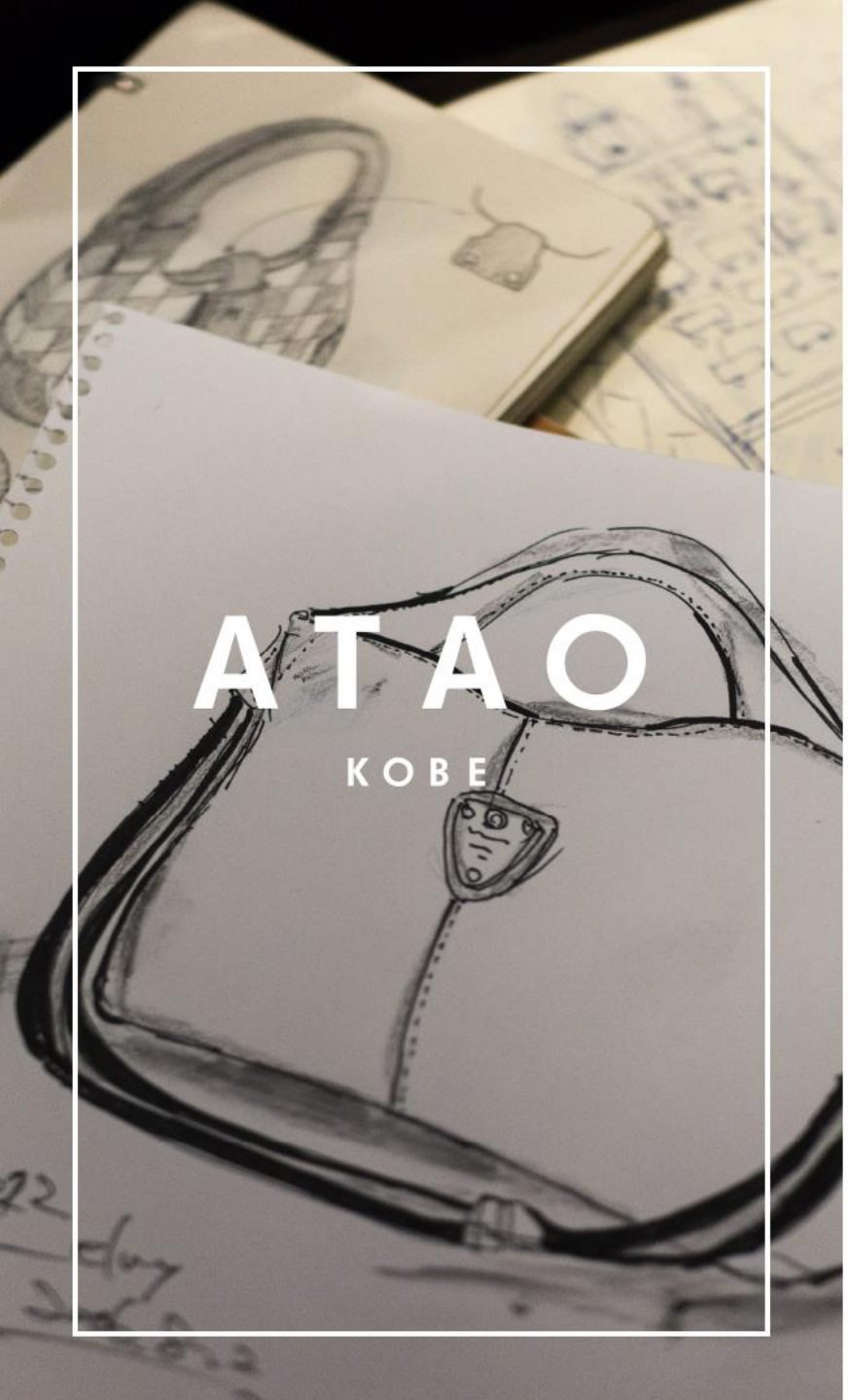
ビジネスモデル　ーキャラクタービジネスー

ATAO KOBE

- オリジナルイラスト、テキスタイルに特化したバッグを中心に、雑貨や小物アイテムも展開するキャラクターブランドである「ILEMER」を展開。
- 2019 年 11 月に発売した着せ替えができるサプライズトイのぬいぐるみチャームである「サプライズ・ハッピードール」がTVCMやYouTube、Instagramなどから子供たちをきっかけに親世代にまで広がり、発売から大ヒット。
- 引続き、TVCMやタレント、YouTuberを起用したプロモーション等により、更なる認知拡大を図っていく
- オンラインショップの他、ブランド認知拡大に伴い新規出店や各地におけるPOPUPSHOPの開催を強化
- コンテンツの拡充等によりブランド、キャラクターのファン化を促進。また、ファンクラブの開設やイベントの開催等を実施
- 今後海外展開やライセンスビジネスに向けた取組みも強化していく方針



© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 当社の特徴
4. 業績ハイライト
5. 事業計画
6. リスク情報

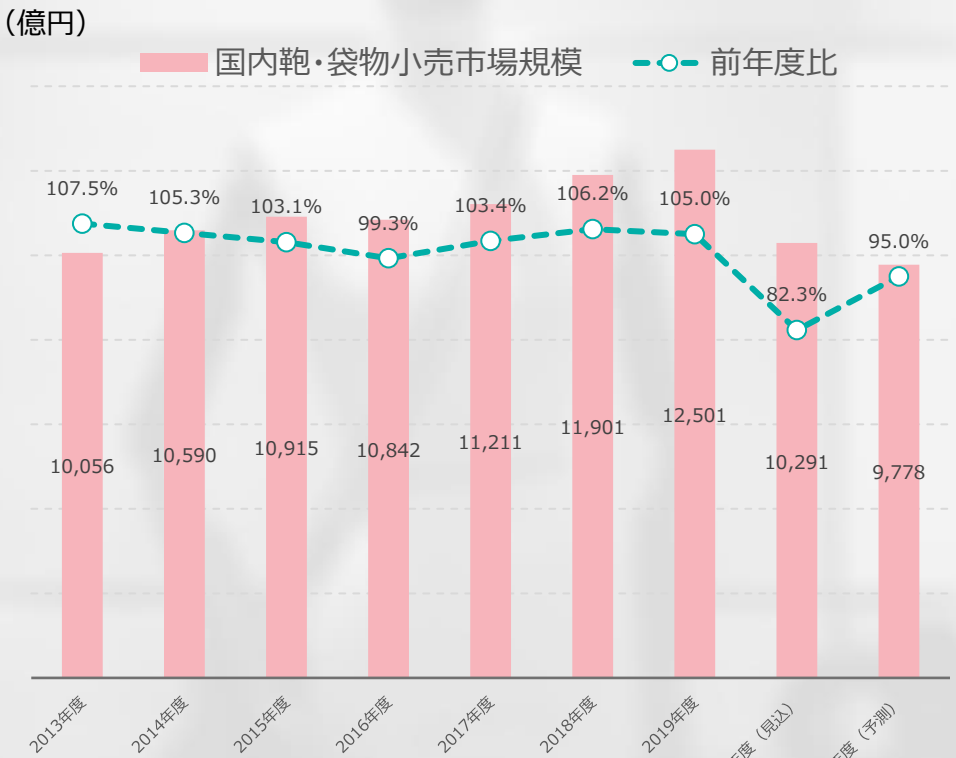
© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

市場環境　－市場規模の推移－

ATAO KOBE

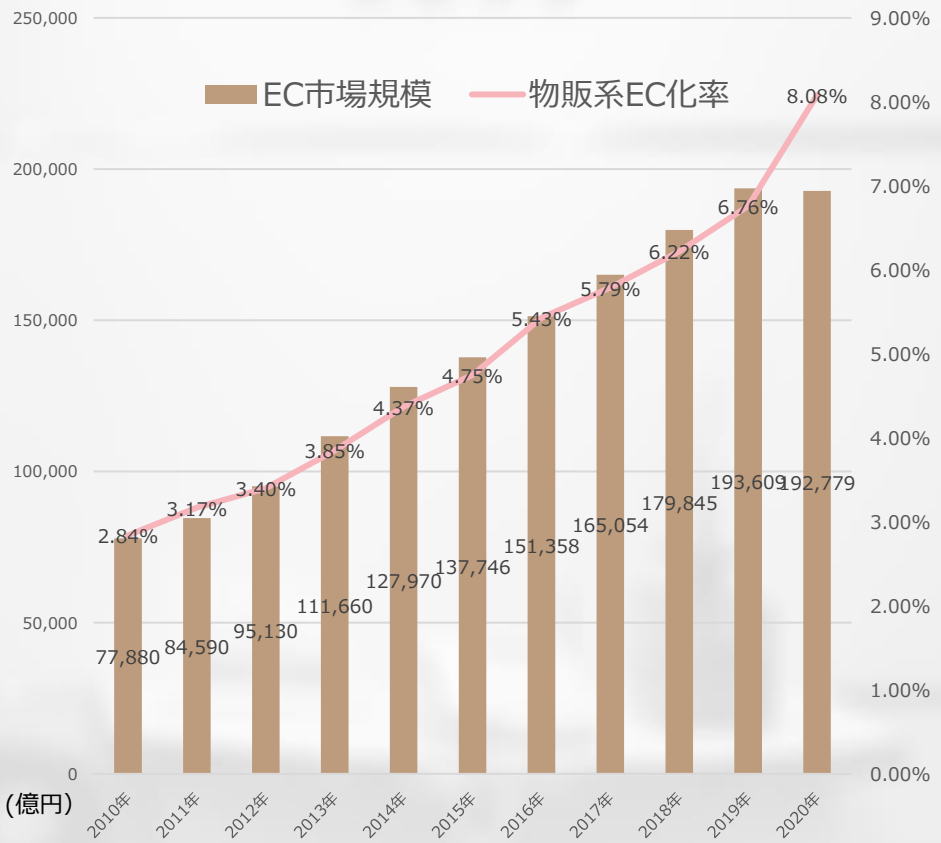
国内鞄・袋物小売市場規模推移

直近では新型コロナウイルス感染症の影響を受けるも、1兆円規模の市場を有しており、当社ブランドの拡大余地も大きい



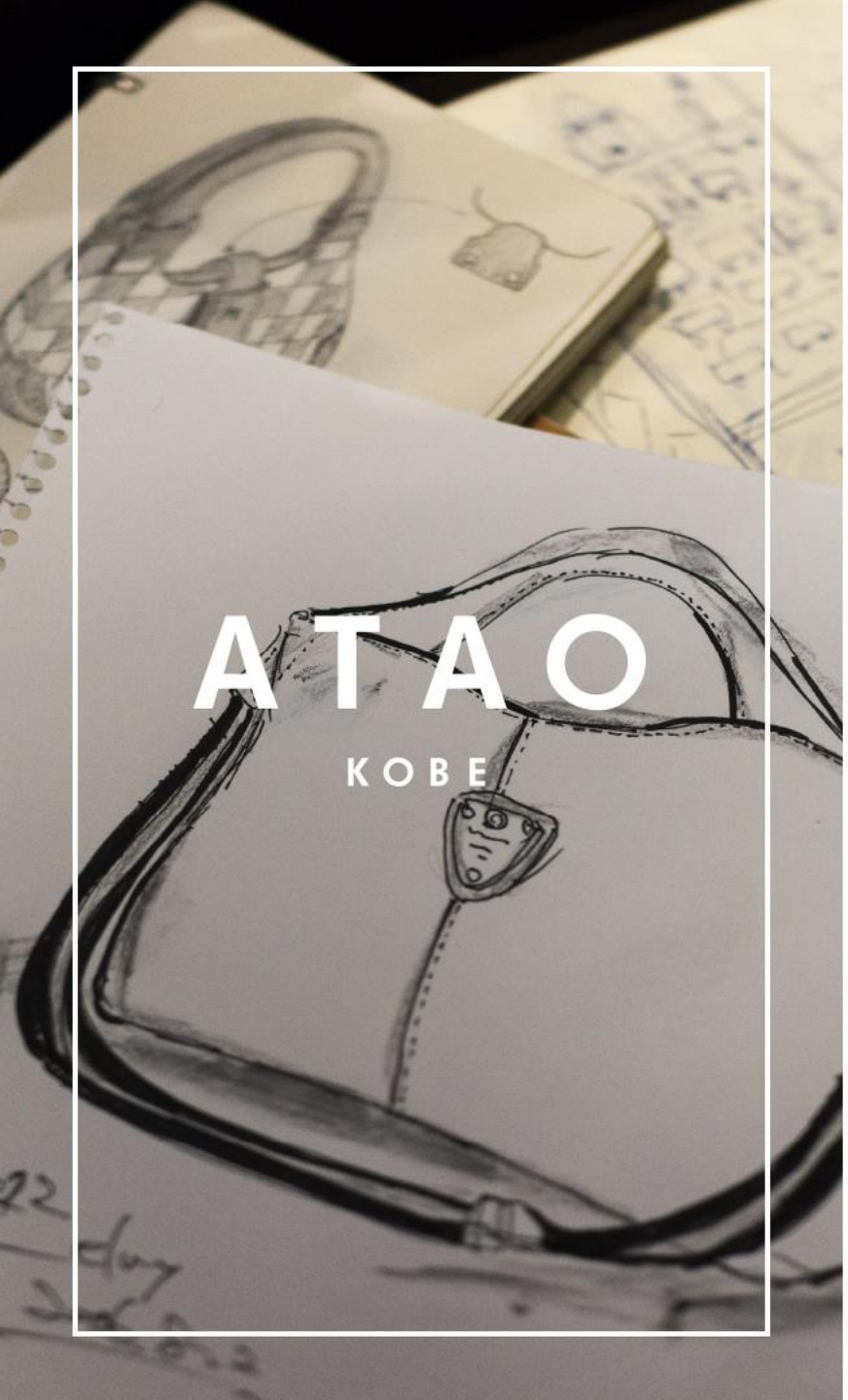
出所：矢野経済研究所
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2703

国内電子商取引市場規模（BtoC及びBtoB）



出所：経済産業省
https://www.meti.go.jp/press/2021/07/20210730010/20210730010.html

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 当社の特徴

4. 業績ハイライト

5. 事業計画

6. リスク情報

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

当社の特徴　－ブランド価値向上のノウハウ－

ATAO KOBE

当社の特徴・戦略
➢ 社内デザイナーの高い商品企画力 ➢ 適切な在庫コントロール、商品の定番品化 ➢ 販売スタッフは全て正社員であり、ブランドの本質を熟知した質の高いサービスを提供 ➢ 顧客からの信頼の観点から、売上の値引きは一切行わないポリシー ➢ O2O施策による店舗及びECの継続的な成長 ➢ 様々な手法を活用した適時効果的なプロモーションの実施 ➢ インターネット販売に係る広告運用等や商品の生産については原則として外部に委託

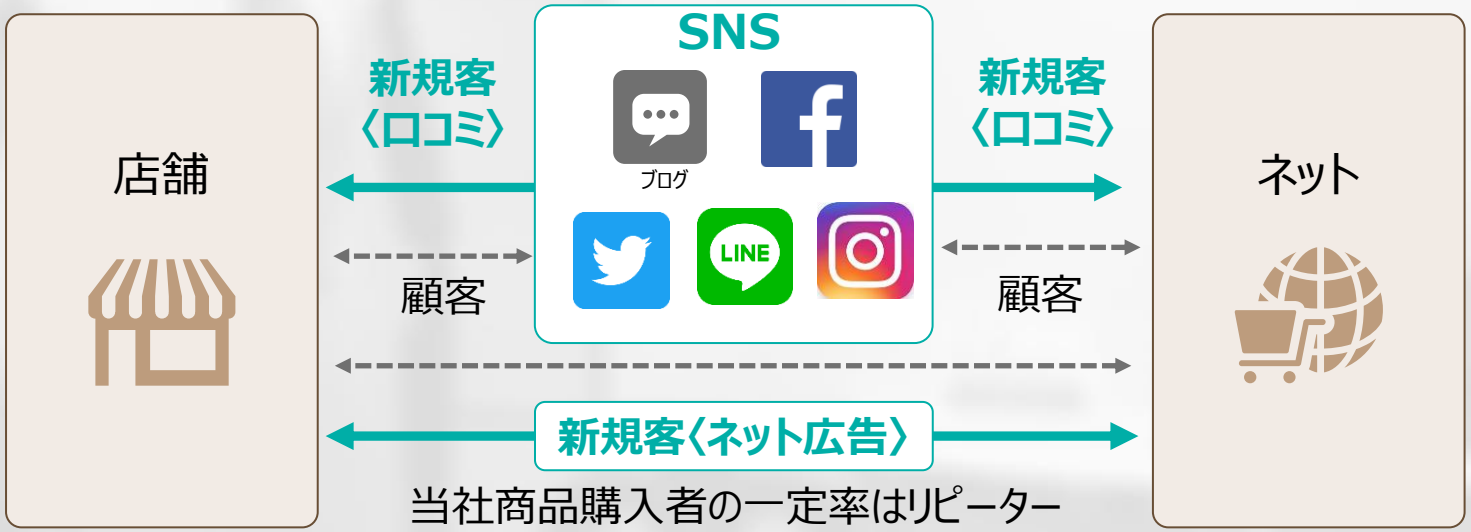
ブランドの世界観を構築し、流行に左右されないブランドのファンを生み出すことで、
長期的・安定的に収益を上げる事業を展開

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

当社の特徴　－回遊型売上拡大モデル－

ATAO KOBE

- O2O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
- 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

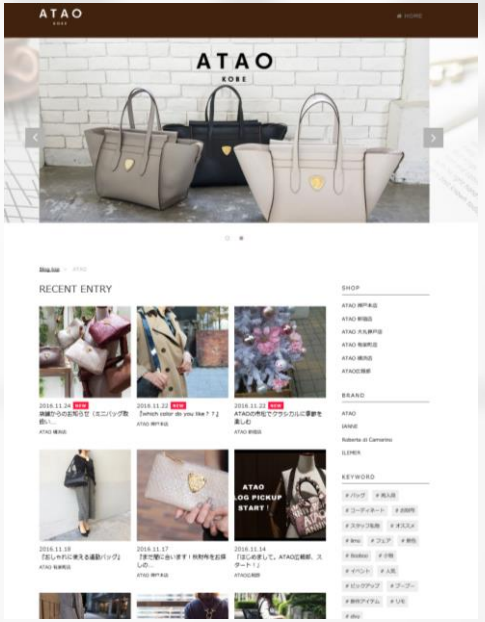


© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

当社の特徴　－店舗スタッフの採用・育成－

ATAO KOBE

- 店舗の販売スタッフはブランドPRの最前線の広告塔であり、全て正社員で構成
- 店舗スタッフがお客様の接客の他、イベント企画やブログ・SNS等による発信、商品管理、EC関連業務の一部等、多岐にわたる業務に関与
- 独自の採用・育成システムによりスタッフの高定着率を実現



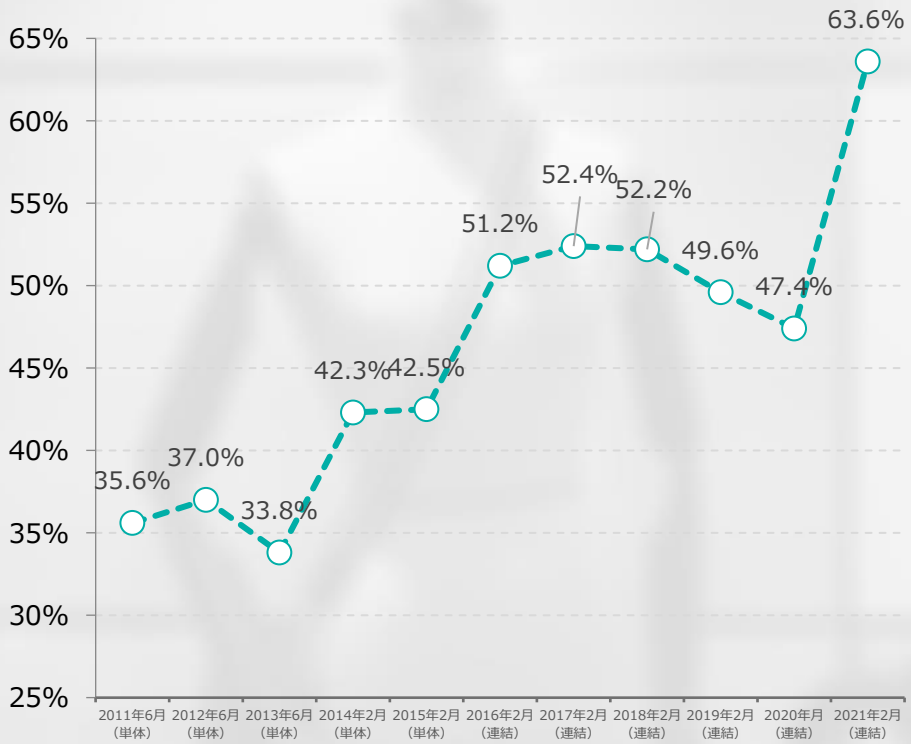
© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

当社の特徴　－高いEC売上比率－

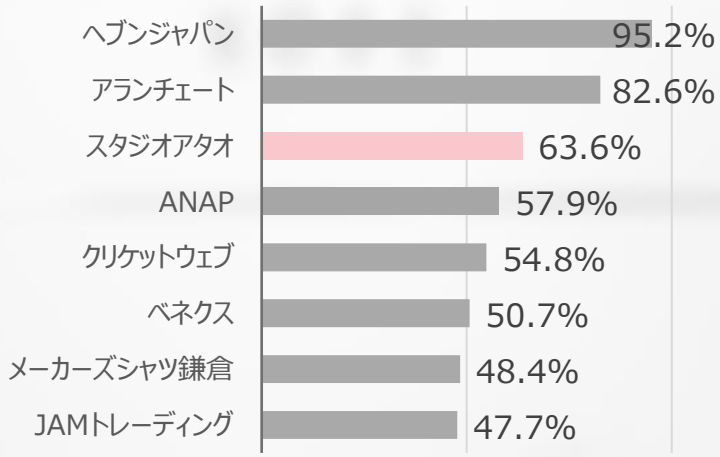
ATAO KOBE

物販系分野のEC化率（約8%）と比較して、当社は50%程度（直近は60%）と非常に高い

当社のEC売上比率の推移



EC売上比率の他社比較



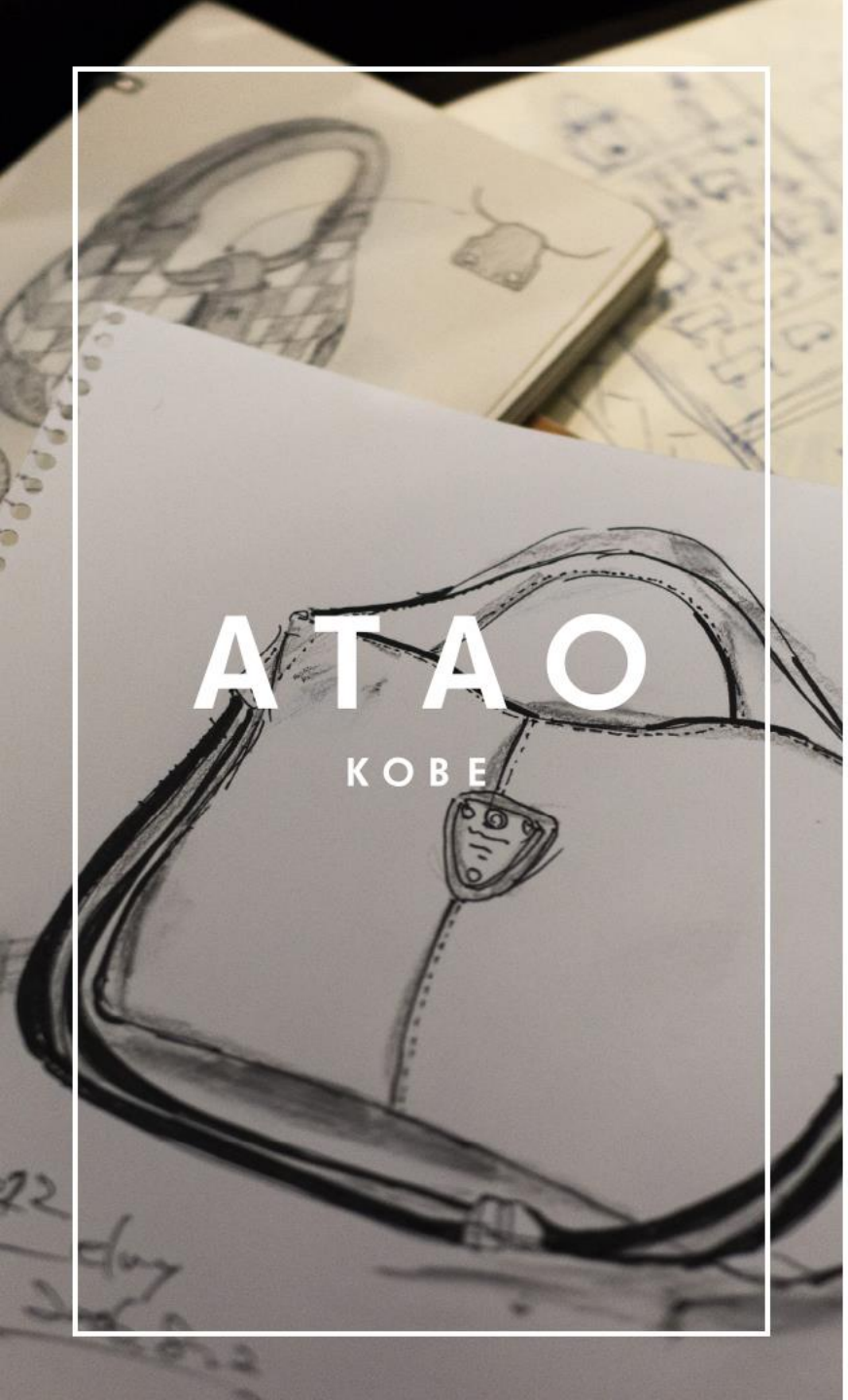
出所：繊研新聞2021年9月16日発刊「ファッション商品EC比率ランキング（ネット・通販除く）」

	2019年	2020年	伸び率
A. 物販系分野	10兆515億円（EC化率 6.76%）	12兆2,333億円（EC化率 8.08%）	21.71%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	▲36.05%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	14.90%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	▲0.43%

※　本調査におけるEC化率とは、全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、電子商取引市場規模の割合を指します。EC化率の算出対象は、BtoC-ECにおいては物販系分野とし、BtoB-ECにおいては業種分類上「その他」以外とされた業種としています。

出所：経済産業省「電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました」
https://www.meti.go.jp/press/2021/07/20210730010/20210730010.html

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 当社の特徴

4. 業績ハイライト

5. 事業計画

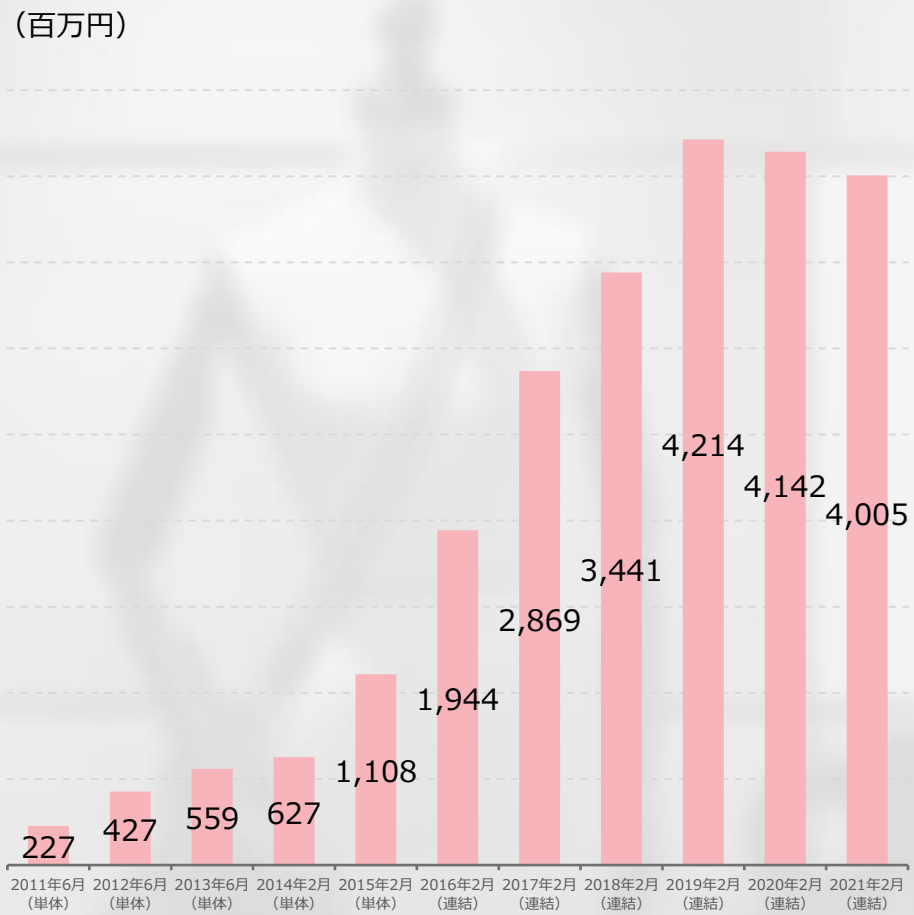
6. リスク情報

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

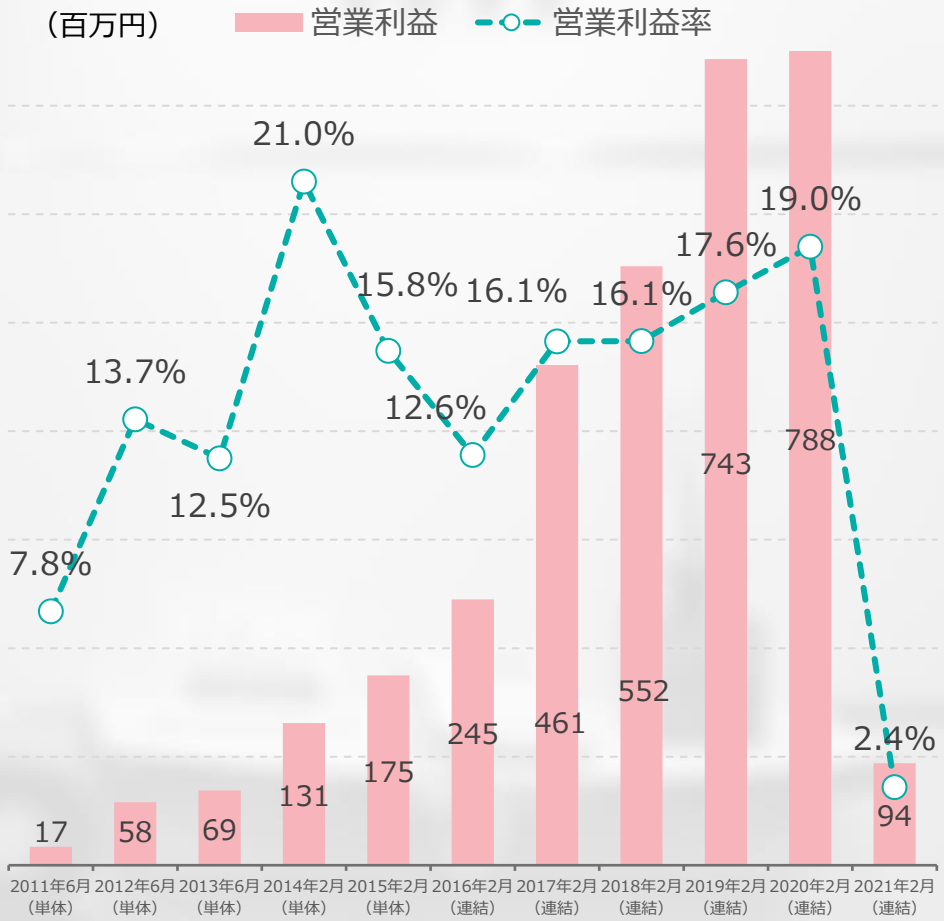
業績ハイライト　－売上高及び営業利益の推移－

ATAO KOBE

中長期的に売上高は安定的に成長
直近ではプロモーション戦略や新型コロナウイルス感染症の影響等により売上高は横ばいとなっているが、今後は既存ブランドの強化や新ブランド、キャラクタービジネスの展開等により売上の伸長を想定

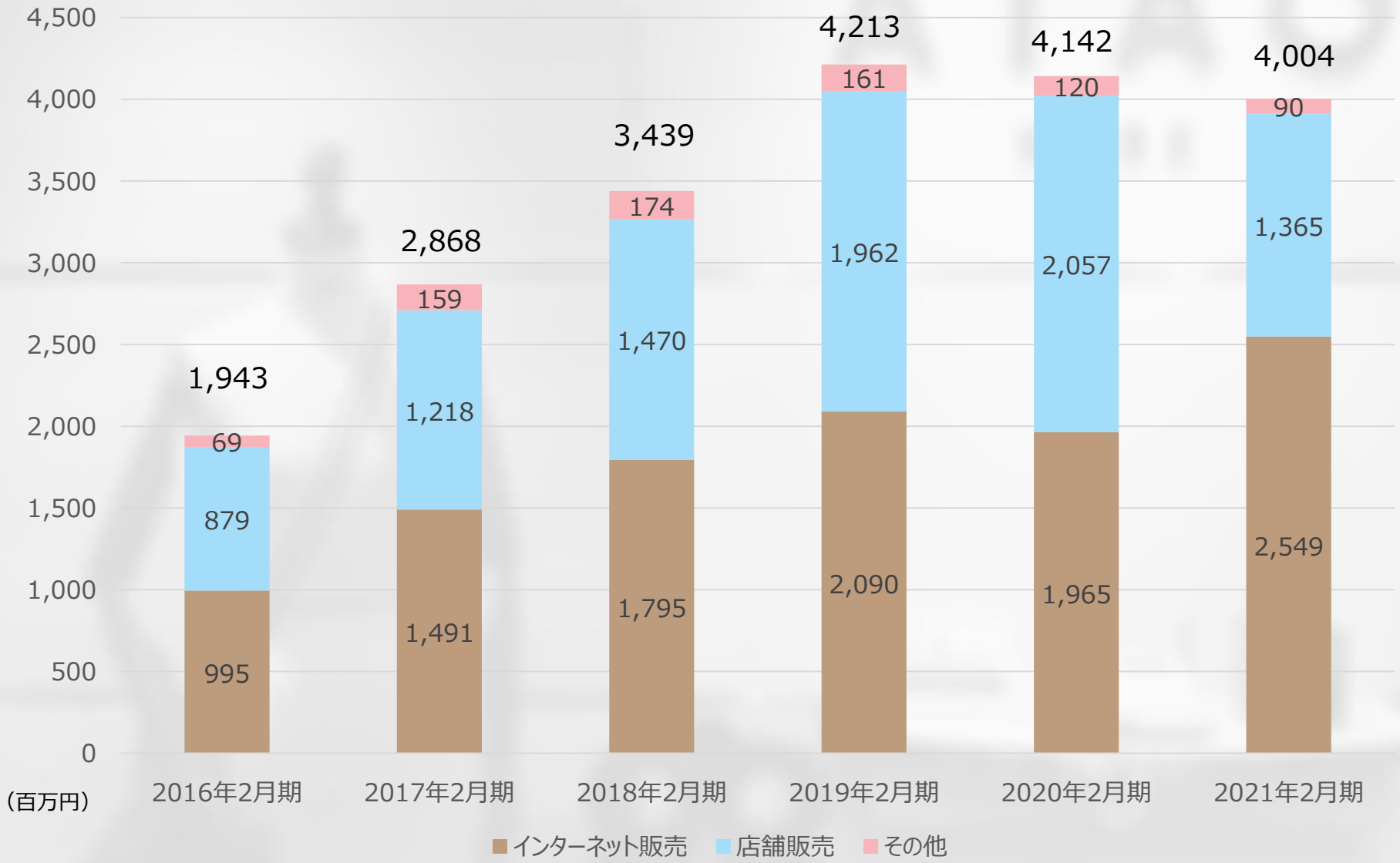


高い営業利益率を実現
直近では先行投資及び新型コロナウイルス感染症の影響により営業利益率が低下するも黒字は確保

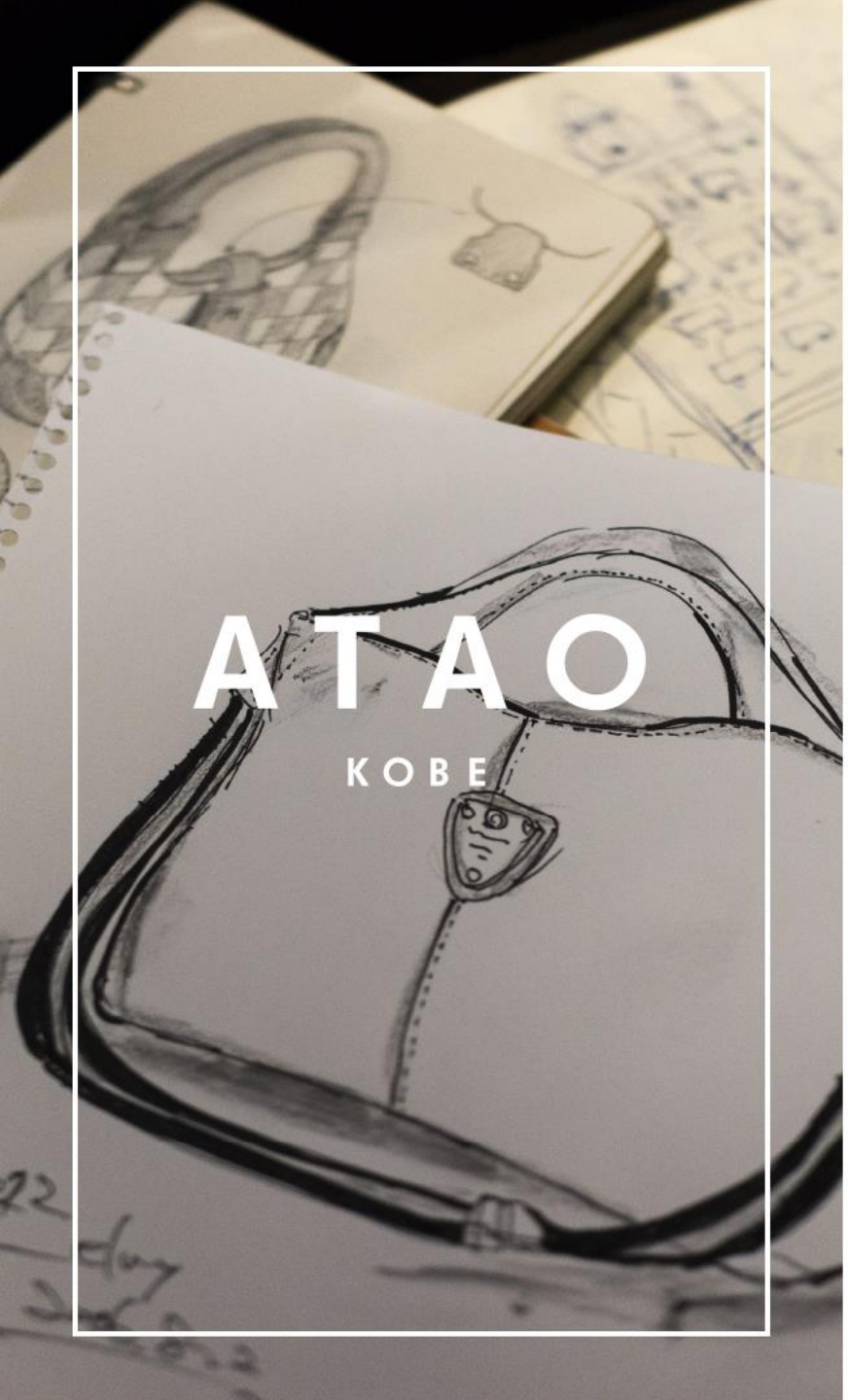


© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

業績ハイライト　－部門別売上（EC/店舗/その他）の推移－



© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 当社の特徴

4. 業績ハイライト

5. 事業計画

6. リスク情報

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－2022年2月期の進捗状況（1/2）　－

ATAO KOBE

実施時期	対象ブランド等	実施内容	概要
2021年3月	ATAO	大丸梅田店の 再拡張リニューアル	2021/3にリニューアルオープン 臨時休業等の影響を受けるが 今後の売上拡大に期待
2021年4月	StrawberryMe	15周年記念事業として 同ブランドをリリース	2021/4にリリース 2021/9に販売開始 StrawberryMe KYOTO
2021年4月-5月	ILEMER	TVCMによる プロモーションの実施	2021/2に続き、2021/4-5月に実施 認知及び売上拡大に寄与
2021年6月	ILEMER	新ライン「ILEMER STREET」 リリース	2021/6にリリース ラインナップ拡充により売上増に貢献 ILEMER STREET

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画 – 2022年2月期の進捗状況（2/2） –

ATAO KOBE

実施時期	対象ブランド等	実施内容	概要
2021年6月	ILEMER	クラウドファンディング実施	2021/6より開始 初日に目標金額達成
2021年6月 2021年9月	ILEMER	アニメーション公開	2021/6に初回リリース 2021/9に第2話リリース 今後も継続的な公開を予定
2021年10月 -11月	ILEMER	ライセンス事業の展開	イルメールcafé開催（渋谷） ライセンス事業の一環として期間限定オープン
2022年2月期	ATAO／IANNE ／ILEMER	POPUPSHOPの開催強化	ATAO： 仙台藤崎百貨店及び広島福屋にて同エリア初開催 博多阪急及び札幌大丸にて継続開催 IANNE： ATAO名古屋店内等にて開催 ILEMER： 大丸梅田店1F及び横浜そごうにて開催

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－今後の成長戦略（1/4）－

ATAO KOBE

各ブランド等の成長戦略

ATAO KOBE

新規の顧客化と既存客の囲い込みをどちらも行える商品企画を強化。

現行商品の定番化をさらに強化し、新たな商材、新たなラインの定番化にも注力。

店舗とオンラインの連携をさらに強化し、店舗はさらに効率化を重視しながら新たな業態の展開を推進

具体的な施策等
POPUPSHOPの開催強化（新エリアにおける開催を含む頻度の増加）（継続的に実施）
新規出店・既存店舗拡張（2022年2月期（～2023年2月期）の出店を予定）
新ラインの展開（2023年2月期予定）
店舗スタッフによるインターネット販売への関与強化（2023年2月期予定）

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－今後の成長戦略（2/4）－

ATAO KOBE

各ブランド等の成長戦略

IANNE

高級ラインとしてのブランディングを強化しながらも、ATAOをはじめとする他ブランドとの販売連携を強化。

MDの最適化を行い、現行商品の一層の定番化、および店舗とオンラインの連携をさらに強化。

具体的な施策等
POPUPSHOPの開催強化（自社他ブランド店舗内等における開催頻度増加）（継続的に実施）
新規出店・既存店舗拡張（2022年2月期に関東エリアにおける販売拠点の拡張、強化を予定）
店舗スタッフによるインターネット販売への関与強化（2023年2月期予定）

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－今後の成長戦略（3/4）－

ATAO KOBE

各ブランド等の成長戦略

ILEMER

新規出店やPOUPSHOPの開催頻度増加、新ラインの展開、各種プロモーションの強化、コンテンツの拡充等により、更なるブランド認知の向上、ライセンスビジネスの拡充を図りながら、ファンクラブのサービスなどを強化し、既存客の囲い込みもさらに強化。

店舗スタッフによるインターネット販売への関与も強化。

具体的な施策等
POPUPSHOPの開催強化（認知拡大等の観点から各種チャネルを活用し回数頻度を増加）（継続的に実施）
店舗スタッフによるインターネット販売への関与強化（2022年2月期予定）
新規出店・既存店舗拡張（2022年2月期（～2023年2月期）の出店を予定）
アニメーション（第3話・第4話）の追加公開（2022年2月期予定）
TVCMによるプロモーションの継続実施（2022年2月期予定）
YouTuberを起用したプロモーションの実施（2022年2月期予定）
本格的なライセンスビジネスの開始（2023年2月期予定）
本格的な海外展開の開始（2024年2月期予定）

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－今後の成長戦略（4/4）－

ATAO KOBE

各ブランド等の成長戦略

ROBERTA DI CAMERINO

オリジナルライン及びインポート商品の販売、ライセンスビジネス等の取組み

StrawberryMe KYOTO

2021年4月にリリースした新ブランド

「心が踊り心を満たす日常」をテーマに、一部に“和”の要素を新しい解釈で取り入れたアイテムや、ユニークなイラストなどを用いたアイテムなど、バッグを中心に、雑貨、アクセサリー、アパレルまで、オリジナルアイテムに拘りながら、サスティナブルなファッションを提唱する新たな試みのブランド。公式オンラインショップに加え、2021年9月に歴史と伝統を継承しつつ、新たな発信を続ける街”京都”に1号店をオープン。

Atelier Atao KOBE

当社グループの各ブランドに関連する限定アイテムを取り扱うラインであり、各ブランドのブランディング強化及び顧客サービスの一層の向上の観点から、引続き同ラインの展開を強化

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

事業計画　－今後の業績見通し及び主要経営指標－

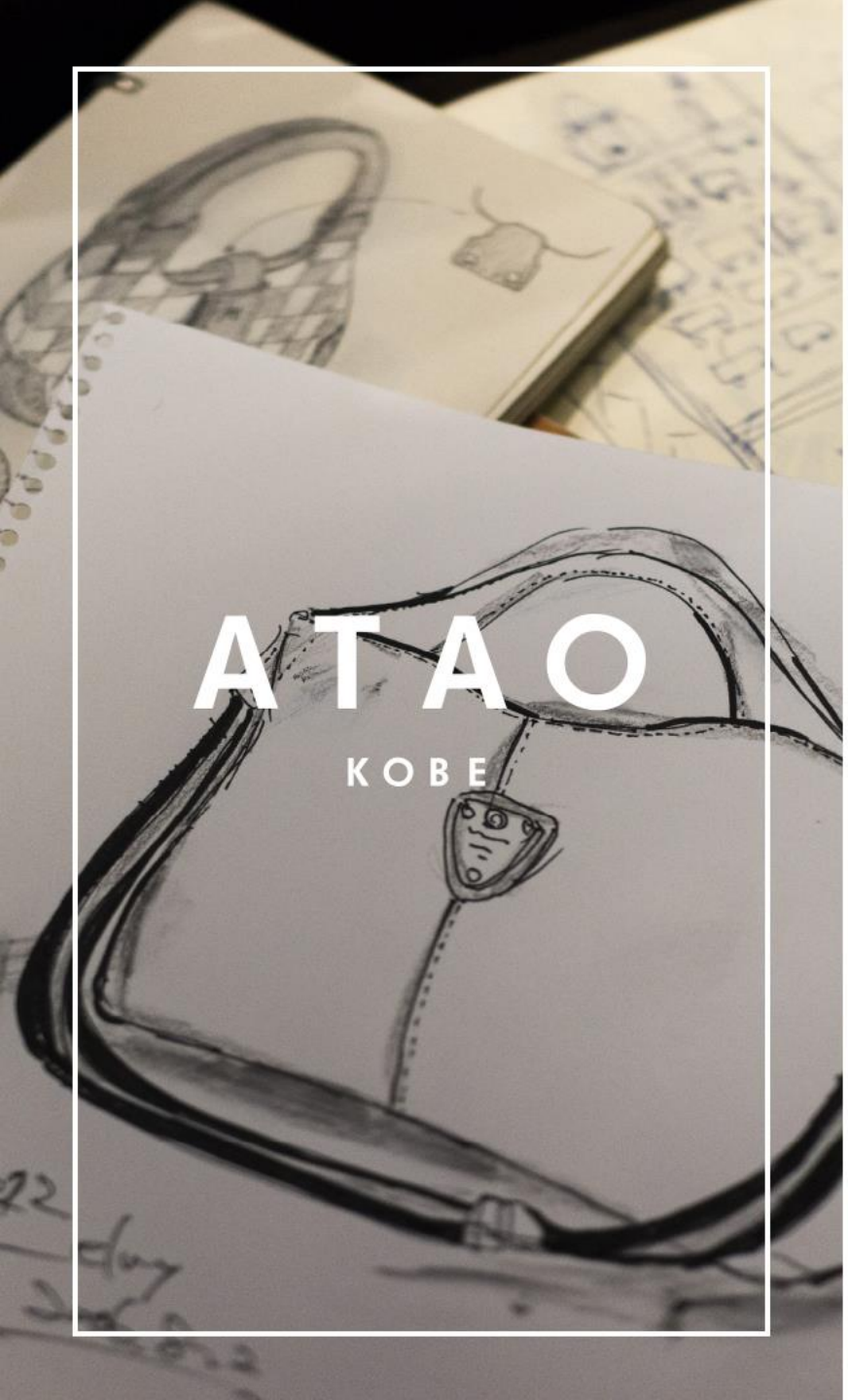
ATAO KOBE

（単位：百万円）

	2020年2月期（実績）	2021年2月期（実績）	**2022年2月期（予算）**	対前期比増減率	備考
売上高	4,142	4,005	**3,500**	△12.6%	2022年2月期においても、新型コロナウイルス感染症の感染再拡大に伴う店舗臨時休業や外出自粛等の影響を受けており、また、オリンピックの開催等に伴うインターネット広告単価の上昇等により、販売促進費のコントロールを実施。 今後も当面は消費者の外出自粛等の影響を受けると考えられるものの、ワクチン接種率の上昇等に伴い需要は徐々に回復していくものと想定。 また、引続きATAO、IANNE及びILEMERブランドを中心とした必要な販売促進費の投資を継続する方針であること等から、左記の売上及び営業利益を予想 2023年2月期以降については、新型コロナウイルス感染症による影響が低減し、各ブランドの売上伸長を見込むとともに、中期的にはライセンスビジネスの展開等によるILEMERブランドの貢献を想定
営業利益	788	94	**0**	△100.0%	
販売促進費	623	1,093	**投資環境や投資効率を考慮の上、必要な投資を継続する方針**	－	2022年2月期においても、投資環境や投資効率等を見極めながら、各種媒体を活用した必要なプロモーションを実施予定 ATAOについては、安定的な成長及び利益確保を意識したプロモーションを中心に実施し、ILEMERに関してはブランド認知拡大のための先行投資により、継続的なブランド価値の向上を図る
1株当たり配当金	5.00	5.00	**5.00**	－	2022年2期も前期と同額の配当を維持する方針

【重視する経営指標について】
現状においては、中長期的な安定成長を実現するべく、積極的なプロモーション施策による新ブランドの育成等を推進しており、売上高成長率（目標：年二桁成長）を重視する経営指標としております。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD



目　次

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 当社の特徴

4. 業績ハイライト

5. 事業計画

6. リスク情報

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

リスク情報（1/2）

ATAO KOBE

■ 当社の事業等に係るリスクのうち、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項として、以下のリスクを認識しております。

■ 将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

■ その他のリスク等については、開示済の有価証券報告書をご参照ください。

項目	主要なリスク	リスク対応策
事業内容： ブランド力の維持	・悪質な風評が、ＳＮＳ等のインターネット上の書き込み等により爆発的に発生・流布した場合、当社グループのブランドイメージが毀損され、事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性	・法令遵守違反などの不適切な行為が発覚した場合、迅速且つ適切に対応
事業内容： 出店	・競合他社による出店等により売上業績が見込みを下回った場合等において、業態変更や店舗の退店または移転、収益性の低下等に伴う固定資産の除却損や減損損失の計上等が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性	・ブランド価値の向上等による収益力の強化、出店を検討している地域にて期間限定ショップを展開し、お客様の動向、趣味嗜好等を総合的に判断した上で出店
事業内容： 業績変動	・一定の季節変動があること及びインターネット販売におけるプロモーション戦略や出荷時期等の影響により、業績が大きく変動する可能性	・販売チャネルの多様化等により業績の過度な変動を抑制
事業環境： ファッショントレンドの変化	・ファッショントレンドの変化等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性	・流行に左右されにくい商品の開発や複数のブランドを展開すること等により対応

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

リスク情報（2/2）

ATAO KOBE

項目	主要なリスク	リスク対応策
事業環境： 新型コロナウイルス感染症の長期化等	・今後の感染拡大の影響が長期化する場合には、当社グループの財政状態及び経営成績にさらなる影響を及ぼす可能性	・販売促進費への投資やＯ２Ｏ戦略の強化等により高いインターネット販売の割合を維持
組織・事業運営： 特定人物への依存	・何らかの理由により当社代表取締役社長の瀬尾が当社グループの経営執行を継続することが困難になった場合、或いは特定の役職員が当社の業務を継続することが困難になった場合に、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性	・人材の育成や権限移譲を進めるなど組織体制の強化を図りながら、過度に特定人物に依存しない経営体制の整備を推進
組織・事業運営： 株式会社デジサーチアンドアドバタイジングとの関係	・同社の経営方針の変更等により、当社グループとの関係に変化が生じた場合、或いは同社に予期せぬ事態が発生し当社商品のインターネット販売に影響を及ぼした場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性 ・取引解消時に他社への切替等が適切に行えない場合に、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性	・自社によるインターネット販売に係るノウハウの蓄積、代替取引先との関係強化、継続的な店舗販売の強化等により対応
組織・事業運営： 株式会社サカタとの関係	・今後何らかの理由により、安定的な商品の仕入が行えない場合に、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性	・同社に代替し得る取引先の確保や各生産工場等との直接契約への切替が可能な関係性の構築等を行うことにより対応

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD

本開示の取扱いについて

ATAO KOBE

- 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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、
2022年5月を予定しております。

© Copyright 2021 STUDIO ATAO CO. ,LTD