

BAROQUE INTERIM REPORT 2020

2019.3.1 → 2019.8.31



MOUSSY

TOP MESSAGE トップメッセージ

**7月の冷夏を契機に国内は厳しい環境となったものの、
8月の在庫消化が奏功。海外の好調な売上にも支えられ、
上期累計で増益を実現しました。**

株主の皆様におかれましては、日頃より当事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

7月の記録的な低温の影響、消費増税など実質所得の伸び悩みを懸念する節約志向もあり、当上期の国内の消費環境は引き続き厳しい状況となりましたが、国内では百貨店アパレルブランドの「ENFÖLD」「någonstans」「BLACK BY MOUSSY」やシューズ専門ブランド「STACCATO」が好調を維持し、不振が続いていたショッピングセンターブランド「AZUL BY MOUSSY」も売上、客数が回復基調となりました。一方、ファッションビルや駅ビルブランド全般で冷夏やプロパー商品の需要減などが影響し、国内既存店売上高は前年同期比を下回りました。そうした中で、7月のセール需要が弱かったことから8月まで在庫消化を優先した結果、第2四半期の国内売上総利益率は前年並みに、上期累計では大幅に改善いたしました。また、販売管理費は業務委託費の見直し、歩合家賃、販売委託費の削減などによる販管費抑制が寄与し、上期累計の国内営業利益は1,730百万円と計画を上回りました。

Belle International Holdings Limitedとの中国合併事業では、日本企画商品の構成増などにより春夏衣料がECを含め好調に推移し増収となりました。「MOUSSY」の米国事業は引き続きニューヨークを営業拠点に欧州などの販路開拓に注力、日本発で卸売を展開する「ENFÖLD」は世界各地で卸取引先の開拓に取り組み、海外でのポップアップストア

オープンに向けた準備も進みました。上期末の店舗数は国内349店舗(直営店263店舗、FC店86店舗)、海外4店舗(直営店4店舗)の計353店舗、中国合併小売事業では250店舗になりました。

下期に向けては、アウターと中衣料の投入タイミングの適時適量化、当社にしかない高品質商品やリサイクル・サステナブル品番の拡充、グローバルブランドとのコラボレーション強化など商品施策を進めます。また、他社との提携を含めたSHEL'TTER PASS(シェルターパス)会員の利便性向上、VIP会員やシェルターパスの非稼働会員向けのキャンペーン、シェルターパス機能の充実など、客数獲得施策や、店舗・EC在庫一元化運用の開始及びEC店舗連携施策推進、マーケティングオートメーションの運用を軌道に乗せ、自社ECリピート率向上と新規顧客獲得、一部ブランドのマーチャンダイジング半自動化などNEW RETAIL施策にも取り組みます。

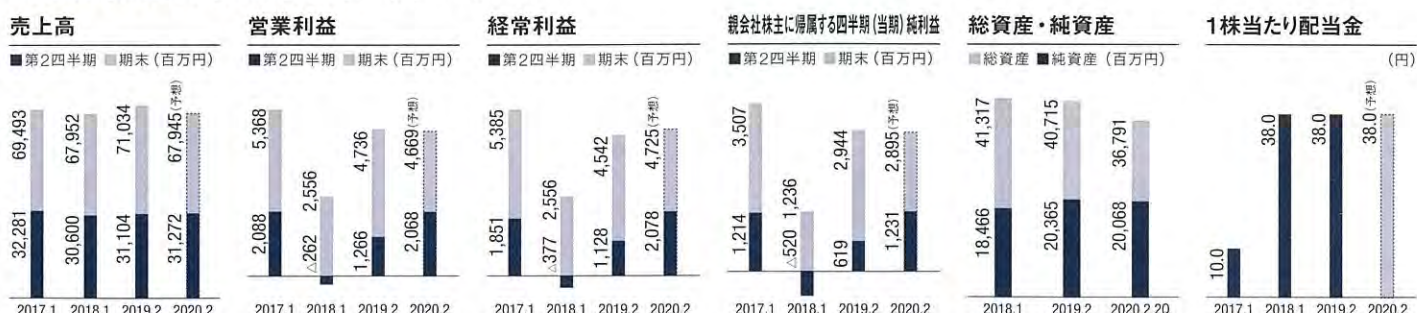
2020年2月期の通期業績は売上高が67,945百万円、営業利益が4,669百万円と予想しております。

株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長兼最高経営責任者
村井 博之

FINANCIAL HIGHLIGHTS 決算ハイライト



※決算期変更の経過期間となる第20期(2019年2月期)は2018年2月1日から2019年2月28日までの13ヶ月決算となります。

GLOBAL NEW RETAIL 1st Stage 2024

Innovationを通じた国内成長及び世界展開への挑戦



1 積極的なグローバル展開(卸+出店)

ENFÖLD海外にポップアップストアをオープン

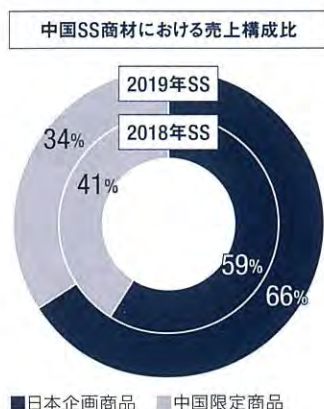
ENFÖLDは海外でのブランドの認知度向上を目指し、2019年8月から11月にかけて、ロサンゼルス・ロンドン・香港の3都市でポップアップストアをオープン。内装に単管パイプや木材、床に散らばった蛍光管、剥き出しの配線、雑多に置かれたバケツやポリタンクなど工事現場の資材や日用品を使ったインパクトのある空間に、ブランドを象徴する「コレクションライン」の衣類や雑貨などが並べられ、商品のクオリティを体感できるストアに仕上げました。



2 中国事業の持続的な拡大

日本との一体運営とEC事業の強化

中国の景気は減速が見られますが、3月以降の当社の中国事業は業績回復が鮮明です。その背景には、日本企画商品の構成比率アップによる商品力の向上、日本の事業部とのコミュニケーション向上によるブランドとしての一体感の醸成があります。また、ECプロパー商材の充実及びT-mallとの取組み強化もEC売上を飛躍的に向上させています。



4 NEW RETAILによるデータの蓄積・分析・活用

NEW RETAIL施策の推進

当社が目指すNEW RETAILは、SHEL'TTER PASS(シェルターパス)アプリを通じた顧客データやRFIDなどを通じた商品データを分析・活用し、様々なデジタルテクノロジーと組み合わせ顧客体験(UX)の向上とビジネスの効率化を実現することと位置づけています。ECと店舗を融合したUXを向上するために顧客情報を網羅的に収集する仕組みや、競合他社よりも早く各施策を導入するための投資を実施し、2024年2月期をゴールとし複数の施策に着手。当上期に段階的にローンチが始まっている施策のひとつ「EC店舗連携」は、ECと店舗を分け隔てなくお客様が必要なタイミングで、購入しやすいチャネルを選択できる環境を整備し、商品検討や決済、受取での利便性の向上を目指しています。

5 OpenInnovationによる新規事業・業態開発(M&A等含む)

新規事業立ち上げ準備

NEW RETAILビジネスモデル + 新たな経営テーマを融合した新規事業を計画しております。

6 プロパー価格でも購入して頂ける魅力的な商品作り

コラボレーション商品の拡充

当社では様々な形で他社との連携を行い、更なる魅力的な商品の提供を目指しています。この秋も当社ブランド「SLY」と「PUMA」のコラボレーションアイテム計6型(トップス、ワンピース、ジャケット、スカート、バッグ、スニーカー)の展開、「MOUSSY」と女性向け事業の強化を図る「adidas」によるアイテムの共同開発などを実施しています。



ファッションビル・駅ビル系ブランド

個性的でファッション性に富んだカジュアルウェア



MOUSSY
[マウジー]



SLY
[スライ]



rienda
[リエンダ]



LAGUA GEM
[ラグア ジェム]



AVAN LILY
[アヴァンリリィ]

ショッピングセンター系ブランド

ファミリーで着られるカジュアルウェア



AZUL
BY MOUSSY
[アズールバイマウジー]



RODEO CROWNS
WIDE BOWL
[ロデオクラウンズワイドボウル]

RODEO CROWNS
[ロデオクラウンズ]

百貨店・セレクトショップ系ブランド

30代から40代を主要な顧客層とした大人レディースウェア



ENFÖLD
[エンフォールド]



RIM.ARK
[リムアーク]



någonstans
[ナゴンスタンス]



BLACK
BY MOUSSY
[ブラックバイマウジー]



y/m
[イム]

主に通販サイトで展開するブランド



Leory / EBLÓA
[レオリーエブローア]



STYLEMAKER
[スタイルミキサー]



R4G
[アールフォージー]

自社ブランド編集型ストア / オンラインショッピングモール

ECサイト、ファッションマガジンで情報を発信し、顧客を集客



SHEL'TTER
[シェルター]



靴専門ブランド



STACCATO
[スタッカート]

スマートフォンアプリ

店舗とECサイトで使え、マイルが貯まる



SHEL'TTER PASS 
[シェルターパス]

ENFÖLDが2019年春夏百貨店バイヤーズ賞 レディス部門『プロポーズ賞』を受賞

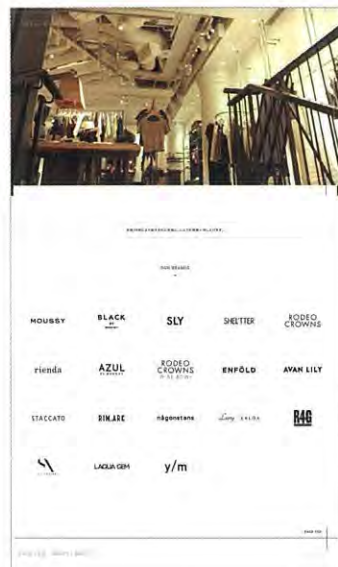
当社ブランド「ENFÖLD」は、織研新聞社が主催する「2019年春夏百貨店バイヤーズ賞レディス部門」において『プロポーズ賞』を受賞いたしました。売り場での話題性や売り上げ貢献度などを踏まえ、全国の百貨店バイヤーの方々から推薦の多かった優良ブランドに贈られる賞であり、中でもENFÖLDを含む3ブランドが、売り場に求められるテイストや年齢層をカバーできるブランドとして注目され、プロポーズ賞に選出されました。



2019年10月17日より 当社WEBサイトをリニューアル

当社は、2019年10月17日よりWEBサイトをリニューアルいたしました。この度のリニューアルでは、ご利用者の皆様に、より見やすく、また、情報を分かりやすくお伝えできるWEBサイトの実現を目指し、デザインやページ構成を一新いたしました。

今後とも、内容の充実を図るとともに、より分かりやすい情報をタイムリーに発信してまいります。



店舗数の状況

国内店舗の状況

(2019年8月末時点)

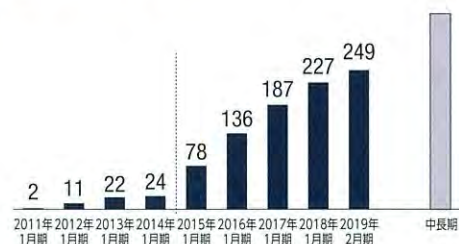
出店	10店舗
退店	13店舗
合計店舗数	349店舗
	(期初対比△3店舗)
	(前年同期比△10店舗)

中国店舗の状況

(2019年6月末時点)

出店	12店舗
退店	11店舗
合計店舗数	250店舗
	(期初対比+1店舗)
	(前年同期比+14店舗)

直営からBelle社との 合併事業切り替え(2013年)以降、 出店が大幅に加速



CORPORATE INFORMATION 会社情報

■ 会社概要

(2019年8月31日現在)

社名(商号)	株式会社バロックジャパンリミテッド
創業/設立	2000年3月/2003年8月
所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台4丁目7番7号 住友不動産青葉台ヒルズ
資本金	8,258百万円(2019年8月31日時点)
従業員数	1,513名(2019年2月28日時点) (連結従業員数、契約社員を含む)

■ 株式の状況

(2019年8月31日現在)

発行可能株式総数	120,000,000 株
発行済株式総数	36,676,300 株
株主数	21,910 名

■ 株主メモ

(2019年8月31日現在)

上場市場	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	3548
事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
株主確定基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月末日
株式の売買単位	100株
公告掲載方法	電子公告により行う。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載する方法により行う。
株主名簿管理人 同事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社 〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
同連絡先・ 郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)(受付時間 平日9:00~17:00)
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/

(ご注意) 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等に問合わせください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。なお、未払配当金につきましては、みずほ銀行及びみずほ信託銀行の本支店でお支払いいたします。