

持株会社方式による経営統合について

株式会社アスティ(8008)
株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ(2671)

2006年4月5日

1

目次

- ・ グループを取り巻く環境
- ・ 持株会社発足の目的・意義
- ・ 持株会社発足のスキーム
- ・ 持株会社の概要
- ・ 経営目標
- ・ 成長戦略
- ・ 各事業分野の事業戦略
- ・ 期待される効果

2

グループを取り巻く環境

経済・社会

- ・グローバル化の進展
- ・規制撤廃により急速な自由化の進行

流通・小売

- ・海外大手ブランドの日本市場への攻勢

消費環境

- ・少子高齢化の進展
- ・消費の二極化
- ・消費者の要求水準の向上

3

持株会社発足の目的・意義

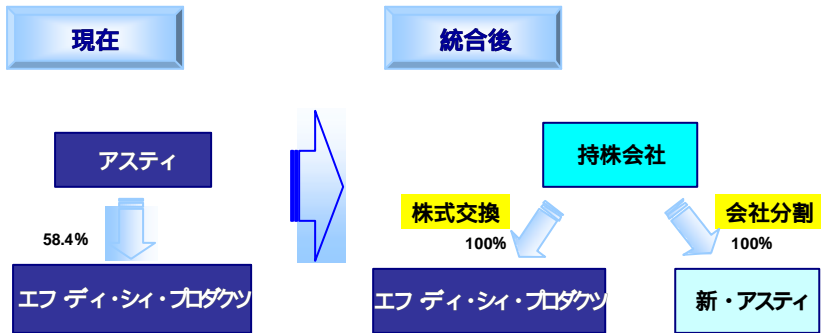
コーポレートガバナンス機能の充実と内部留保を
成長分野と新規事業に有効活用し、
資本効率の高い高収益型の企業グループを実現

連結グループ全体での事業の選択と集中によって
長期的に強みを一層強くする投資が可能

グループ全体のCSR機能を持株会社で果たし、
生活者に必要とされる企業としてコーポレートブランドの確立を目指し、
各ステークホルダーにとって価値をもたらす企業グループとなる

4

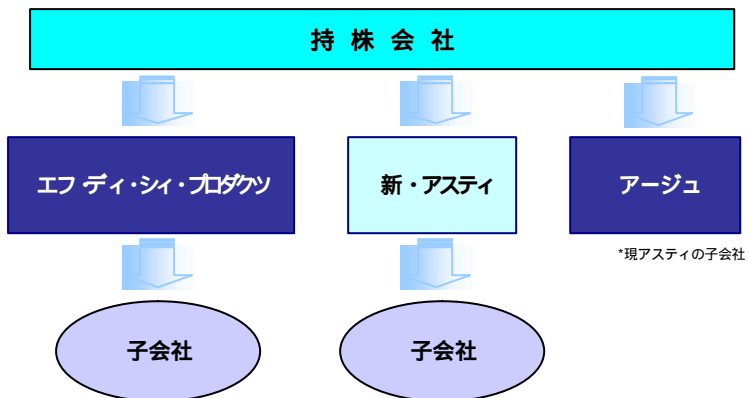
持株会社発足のスキーム



5

持株会社の概要

統合形態



6

持株会社の概要

商号

株式会社 F&A アクア ホールディングス

F&A AQUA HOLDINGS,INC.

役員

代表取締役社長	細田信行
取締役	木村祭氏
取締役	羽場啓二
取締役	田村英樹
監査役	丸岡昭夫
監査役	山内喜久夫
監査役	山岡義憲

所在地

東京都渋谷区東三丁目22-13

7

持株会社の概要

発足予定日

2006年9月1日 (株式交換 会社分割日)

取引市場

東京証券取引所市場第一部 (予定)

8

持株会社の概要

交換比率

アスティ

エフ・ディ・シー・プロダクツ

交換比率

1.0

2.0

【参考株価】

株価（6ヶ月の平均）

1,250円

2,274円

株価（1ヶ月の平均）

1,182円

2,245円

公平性、妥当性を確保する観点から、各社それぞれ第三者機関（野村證券株式会社及びアーンスト・アンド・ヤング・トランザクション・アドバイザーズ株式会社）に比率算定を依頼し、第三者機関は市場株価平均法、ディスカウント・トッド・キャッシュ・フロー法及びプレミアム分析等の手法を用いたうえで、これらの分析・評価結果を総合的に勘案し算定した結果に基づき、当事者間で慎重に協議・検討を重ね、最終的な交換比率を合意

9

持株会社の概要

株主還元策

利益還元額

06/2期予定

持株会社初年度期末
配当金（予定）

アスティ

年間15円

持株会社1株当たり
年間15円

FDCP

年間20円

エフ・ディ・シー・プロダクツ株主は、従来の1株20円に対して持株会社化後2株30円となり、実質10円の増配となります。

10

経営目標

高収益企業グループの構築

利益を伴った拡充

収益向上のための基本戦略

- 「4」ブランドを核としたSPA型ブランドビジネスの拡大
- アパレル・バッグメーカー機能の更なる深耕
- 小売機能の強化・確立
- 友好的M&Aの実施

11

経営目標

数値計画

(百万円)

	06.2期予測	07.2期計画	08.2期計画	09.2期計画	06.2期比
売上高	63,000 47,300	56,000	60,000	65,000	2.6%増 37.4%増
営業利益	3,070	3,400	3,650	4,250	38.4%増
経常利益	3,500	3,700	3,950	4,450	27.1%増
当期利益	20	1,500	1,800	2,000	***

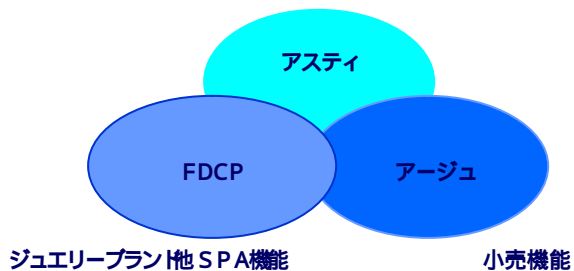
* 07/2期より、FDCPの売上高は小売下代売上高から小売上代売上高に変更いたします。
06/2期の()内の数値は、小売上代売上高での数値です。

12

成長戦略

事業ポートフォリオ

アパレル・バッグ企画・製造・販売機能



13

成長戦略

持株会社の成長戦略

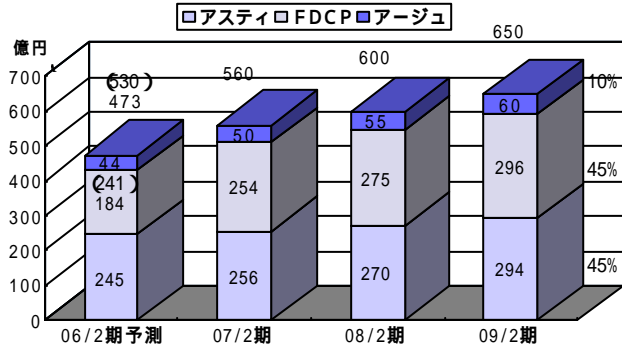
各事業会社の収益性・成長力・健全性の強化・成長

グループビジョンに基づく人材育成・新事業開発による成長

14

成長戦略

持株会社の成長戦略

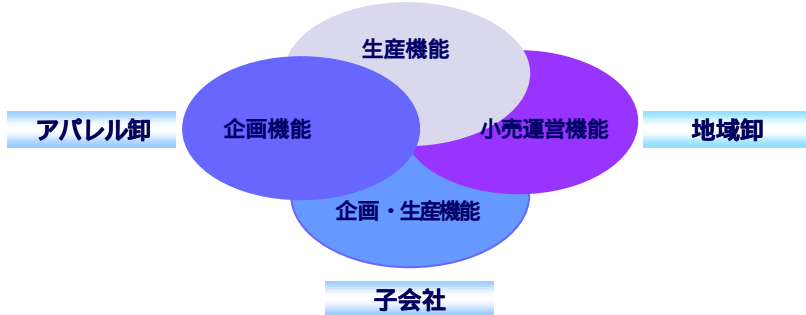


* 07/2期より、FDCPの売上高は小売下代売上高から小売上代売上高に変更いたします。
06/2期の () 内の数値は、小売上代売上高での数値です。

各事業分野の事業戦略

アスティのビジネスモデル

アパレルおよびバッグメーカー



各事業分野の事業戦略

アスティのビジネスモデル

アパレルおよび
バッグメーカー

06/2期予測 49.5億円 09/2期計画 57.2億円

売上成長率 15%

バッグ・ファッション雑貨・アパレルOEM拡大



企画力・MD力

海外自社・専用工場（ベトナム・中国）

海外一貫管理体制



高品質・QR

大手アパレル・GMS・専門量販店

17

各事業分野の事業戦略

アスティのビジネスモデル

アパレル卸

06/2期予測 54.8億円 09/2期計画 55.9億円

選択と集中 収益性の向上

ブランド商品拡大（オリジナル・ライセンス）



企画力・MD力

海外自社・専用工場（中国）

海外一貫管理体制



高品質・QR

GMS・専門量販店

18

各事業分野の事業戦略

アスティのビジネスモデル

地域卸

06/2期予測 69.4億円 09/2期計画 59.0億円

(06/2期予測 11.4億円 09/2期計画 撤退)

不採算部門の縮小 収益性の向上

店舗トータルプロデュース



商品構成力

消費者に商品とサービスの提供



小売運営能力

量販店・直営アパレルチェーンストア

19

各事業分野の事業戦略

アスティのビジネスモデル

子会社

06/2期予測 86.7億円 09/2期計画 155.6億円

グループ連携強化 友好的M & Aの推進

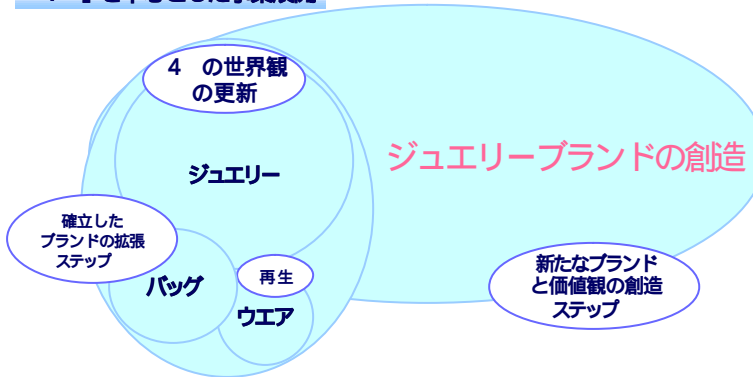
会社名(資本参加)	06/2期売上予測	09/2期売上計画	(単位 億円)
吉武 (05/8)	23.3	42.0	
上田靴下 (04/10)	22.9	24.0	
アロックス	11.7	11.7	
ラシェール (02/3)	7.4	11.5	
アスコット (01/2)	8.7	8.2	
亜士泰香港	1.3	1.3	
アスティバトナム	3.3	3.7	
上海亜士泰時装	1.0	1.7	
その他	7.1	51.5	
合計	86.7	155.6	

20

各事業分野の事業戦略

エフ ディ・シー・プロダクツのビジネスモデル

「4」を中心とした事業展開



21

各事業分野の事業戦略

エフ ディ・シー・プロダクツのビジネスモデル

「4」ブランドの価値向上

「RUGIADA」「4 Collection」
認知度拡大

「JOAQUIN BERAQ」「CELINE」等
新たなジュエリーブランドへのチャレンジ

オリジナルの企業スタイルを確立

ブランド・企業ともに価値の向上を

22

各事業分野の事業戦略

アージュのビジネスモデル

ミッション 暮らしを、ファッションを楽しみたいというお客様のために、
いつも楽しい商品とサービスを提供し続ける。」

LOU

レディースカジュアルショップ

06/2期 20店舗 9.0億円 09/2期 32店舗 17.4億円 (93%UP)

「4」FC

中四国でFC・販売代行店運営

06/2期 16店舗 3.4億円 09/2期 16店舗 4.0億円 (18%UP)

パレット

デイリーファッションチェーン

06/2期 29店舗 31.8億円 09/2期 33店舗 38.6億円 (21%UP)

23

期待される効果

シナジー効果

全国の量販店・専門店・百貨店チャネルをカバーする
グループとしての販売基盤・顧客基盤を活用した事業拡大

アスティの海外生産背景、管理体制を活用したグループ全体の
企画・製造・販売機能の連動・強化による売上・利益の拡大

24

期待される効果

合理化効果

管理部門再編による経営の効率化・コスト削減

情報システムの統合 再構築による経営情報のスピードアップ 精度向上、コスト低減

コンプライアンス・リスクマネジメントの強化と効率化

よりダイナミックな新規ビジネスの開発、M&A戦略への投資

25

本日は誠にありがとうございました

本資料ならびにIRに関するお問い合わせは、下記までお願い致します。

株式会社アステイ
経営企画室

TEL 082-278-1112
FAX 082-278-7699
E-mail asty-info@asty.co.jp

株式会社エフ・ディ・シー・フロダク
経営企画室

TEL 03-5719-3260
FAX 03-5719-3296
E-mail ir@fdcp.co.jp

将来に亘る部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではありません。

予想と異なる結果となる可能性があることをご認識の上ご活用下さい。

26