



**F&A AQUA**  
holdings, inc.

Advance to the Future

株主通信 第57期(2007年2月期)中間期

---

F&A Aqua Holdings, Inc.

## プロフィール

「F&Aアクアホールディングス」は2006年9月、ジュエリーを中心としたブランドSPA機能をもつ株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ、アパレル・バッグ分野での企画・製造・販売を行う株式会社アスティ、西日本を中心としてファッション分野でリテール事業を展開する株式会社アージュの3社を統合し、総合ファッション企業として誕生しました。

資本金は24億円（東証一部上場）、売上高は通期・連結で約550億円程度となる予定です。当期からの3カ年は、経営基盤拡充の時期と位置づけ、事業の選択と集中を徹底して行い、持続的成長の実現を目指します。

## 経営理念

私達は、お客様に信頼される企業を目指します。

私達は、社員に夢を与える企業を目指します。

私達は、社会に貢献できる企業を目指します。

私達は、株主に期待される企業を目指します。

## 社名の由来

社名「株式会社F&Aアクアホールディングス」は、

「FDGP」の「F」、「ASTY」の「A」、

そして、ラテン語の水を意味する「AQUA」に由来しています。

そこには、水の持つ結束力の強さ、柔軟性、普遍性を、

グループとして持ち続けていきたい、という思いが込められています。

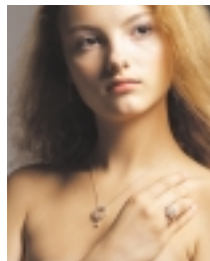
さらに、「F」は「Future（未来）」、「A」は「Advance（前進）」を表しています。

私達は、常にマーケットの変化に柔軟に対応し、

お客様に新たな提案を行い、力強く、しなやかに、そして、力を合わせて、

未来(Future)に向かって前進(Advance)してまいりたいと思います。

## 会社概要



## 株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ

ブランドを通じて全ての女性に「美しさ」と「ときめき」をお届けするのが私達の使命です。私達は、ジュエリーを核とした「オンリーワンブランド創造企業」として、国内No.1を目指しています。

1972年に「4℃」ブランドを世に送り出して以来、34年間、美しさを追求する姿勢を貫いています。それは私達のプロデュースする事業であるウエアやバッグ、カフェにも共通する理念です。

そして、私達はブランドを通して、お客様に「驚き」「クオリティ」「ホスピタリティ（おもてなし）」を約束し、今後もより高い価値を生み出す存在であり続け、お客様に支持される優れた企業であり続けるため組織を挙げて挑戦と創造を奨励し、推進します。

## 株式会社アスティ

アスティは1950年に生活を彩るデ일리ーフッション企業として、設立されました。企画機能と生産機能を併せ持つアパレルおよびバッグメーカー、企画機能に加えて生産機能も持つアパレル卸、小売運営機能を持つ地域卸、企画・生産機能を持つ子会社グループという4つの特色を持つ企業です。競争の激しいアパレル卸業界にあって、全国のアパレル卸上場企業でトップ14に入る売上高を保っています。

また、経営力も大きな特色です。傘下に11社の子会社と13の海外拠点を有し、グローバルに事業展開しています。さらに優れたインキュベーション（企業再編）機能も持ち、株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツをはじめとする優良企業を世の中に送り出しています。

## 株式会社アージュ

現在、関東から九州まで65店舗を展開しています。「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」というコンセプトで、デ일리ーフッション「パレット」、レディスカジュアル「LOU」、「4℃」ブランドの販売代行事業を行っています。2006年10月16日には、ミセス専門店チェーンの友好的M&A実施を発表しました。このM&Aの目的は、店舗・商品開発力の向上、団塊世代マーケットの開拓等、小売事業の強化です。また、このミセス専門店チェーンに、アージュの持つ単品管理システムを導入し、効率化を推進します。新たに加わる事業も含め、今後もアージュは成長を続けます。

会社概要	ごあいさつ	エフ・ディ・シー・プロダクツの経営戦略	アスティの経営戦略	アージュの経営戦略	第57期中間決算のポイント
1	2	6	8	10	11
連結決算の概要	単体決算の概要	株主優待	株主情報	株主メモ会社情報	
12	14	15	16	17	

## ごあいさつ

## 持株会社発足の意義・目的

2006年9月1日、株式会社F&Aアクアホールディングスは、ジュエリーを中心としたブランド事業を展開する株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ、アパレル・バッグの企画・製造・販売を行う株式会社アスティ、西日本を中心としてファッション分野のリテール事業を展開する株式会社アージュの3社を統合し、「ファッション創造グループ」として誕生いたしました。

発足の意義・目的の1点目のキーワードは「選択と集中」です。当グループには、「4℃」（ヨンドシィ）ジュエリーを筆頭とするジュエリーブランド事業という大きな強みがあります。この強みを更に強固なものにするためにジュエリー事業に中長期にわたって集中的に投資を進めてまいります。

2点目のキーワードは「コーポレートブランドの確立」です。ジュエリーを始め、アパレル事業についてもブランド力を強化します。付加価値の高い商品・サービスを提供し、各ステークホルダーに価値をもたらす企業グループとして、持続的な成長を実現してまいります。

## 当社の強み

**健** 全な財務体質、安定した収益基盤に加え、高い経営管理能力を有しています。

グループの中核会社アスティは35年前、現在東証一部に上場しております中四国を中心にGMSを展開している「株式会社フジ」を立ち上げ、更に、20年前には厳しい経営状態にあ

ったエフ・ディ・シー・プロダクツに出資し、東証一部に上場を実現するまでに育てあげ、その後も、友好的M&Aを実施することによってグループ全体の成長を導いてきた実績があります。また、国内ハウスブランドNo.1の「4℃」ジュエリーブランドを中心に、2桁成長を続ける「RUGIADA」（ルジアダ）、世界のLVMH（ルイ・ヴィトン・モエ・ヘネシー）グループが展開しているフランスのブランド「CELINE」（セリーヌ）のライセンスジュエリーの展開など、付加価値の高い事業を展開していることも大きな強みです。

## 4つの経営戦略

**当** 社グループは、「利益を伴った拡充」を目指し、以下に掲げる4つの経営戦略を徹底して実行し、安定した収益基盤の確立と財務体質の強化を目指します。

1. 事業ポートフォリオの再編
2. 収益構造の見直し
3. 売上拡大
4. 経営効率の向上

それぞれの戦略についてご説明いたします。

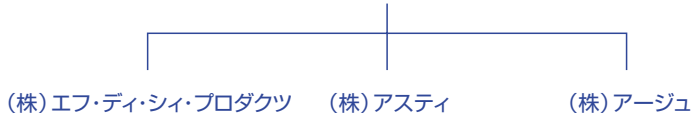
## 1. 事業ポートフォリオの再編

- ①強みの事業の強化
  - ・ジュエリー事業の強化
  - ・アパレル・バッグメーカー事業の強化

## ②重複事業の合理化

強みのジュエリー事業では、エフ・ディ・シー・プロダク

(株)F&Aアクアホールディングス



ツにおいて、フランスのブランド「CELINE」のライセンスジュエリーをスタートさせました。銀座三越、神戸大丸等6店舗で展開し、好調なスタートを切っております。ジュエリーマーケットの状況も、バブル期以降低迷を続けてきましたが、淘汰はほぼ終わり、2005年からは回復してきており、今後も成長するであろうとの研究機関からの予想も出ています。当社も、ファッションに不可欠なアイテムとして、ジュエリー市場は拡大すると考えています。

また、アパレル・バッグのメーカー事業は、大手アパレルと共同の商品開発への取り込みによって、特に、関東での売上拡大を図っています。

販売チャンネルにおいては、成長を続ける専門店チャンネルをメインとし、専門店・百貨店チャンネルで展開する企業と取り組み、なおかつ単なるメーカー機能だけでなく、企画力と生産機能を併せ持つ、提案型アパレル・バッグメーカーを目指します。

次に、重複事業の合理化ですが、2007年度に向けて、小売部門商品仕入れ機能の統合、靴下部門の生産背景の共有化を図る予定です。

## 2.収益構造の見直し

- ①不採算事業の縮小・撤退
- ②グループの事業再編による最適人員配置による人件費削減
- ③ネットワーク再編と管理部門の再編・効率化による経費削減
- ④アスティの海外生産背景の共有化による原価率の低減



細田 信行  
代表取締役社長

不採算事業の縮小・撤退に関しましては、まず、アスティの紳士服・インナー商品からの撤退を進めております。

そして、グループの事業再編や効率化に関しましては、今年度検討を続け、2007年度より実施していく計画でございます。

また、アスティの海外生産背景をグループ内で共有することによって、2007年度から「4℃」ウエアやバッグの原価率低減を見込んでおります。

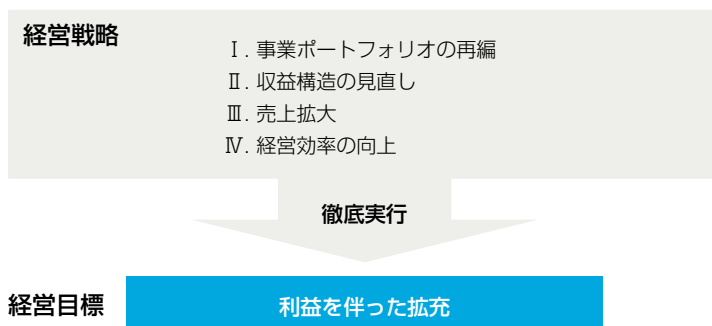
## 3.売上拡大

- ①既存事業の強化
- ②友好的M&Aの実施
- ③アージュの成長
- ④ジュエリーの新たなブランド投入（エフ・ディ・シー・プロダクツ）

利益改善だけではなく、規模の拡大、すなわちトップライクの成長も図ります。

「4℃」は中長期的に既存店のプラス成長・ブランド力の向上を図ります。「RUGIADA」についても、現在18店舗で展開をしていますが、今後も積極的に出店し、2009年2月期には、約23店舗、20億円ブランドに成長させていく計画です。

## ごあいさつ



また、友好的M&Aの実施についても、2006年11月に行う案件以外にも検討を継続してまいります。ターゲットは、小売チェーン、アパレルメーカー、ジュエリーブランドで、売上高は20~30億円、経常利益を1億円出せる収益力を持つ企業です。毎年1社10億円程度を処に、3年間で30億円程度の投資を見込んでいます。

アージュにつきましては、レディスカジュアルショップ「LOU」を更に強化し、損益改善を行ってまいります。

ジュエリーの新ブランドの展開につきましては、「CELINE」以外にも、2008年度、早ければ2007年度を目標に新ジュエリー事業の展開スタートを計画しています。

## 4. 経営効率の向上

①ROI（投資資本利益率）の向上

②資金の有効活用 友好的M&Aの実施 等

当社は、ROIを指標としております。不採算事業からの撤退や事業再編による利益改善と集中投資による強みの事業の利益向上を行います。

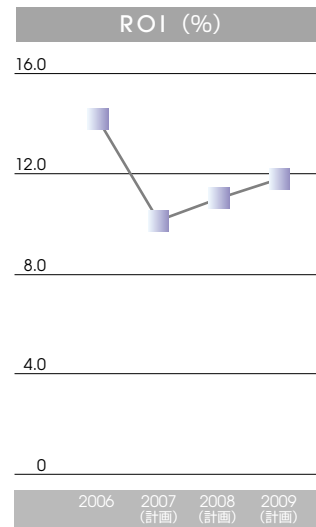
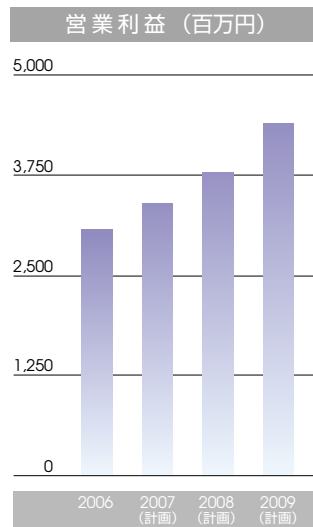
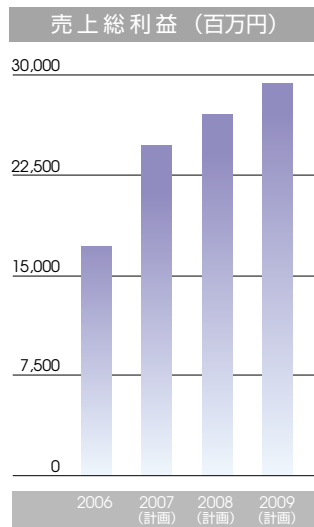
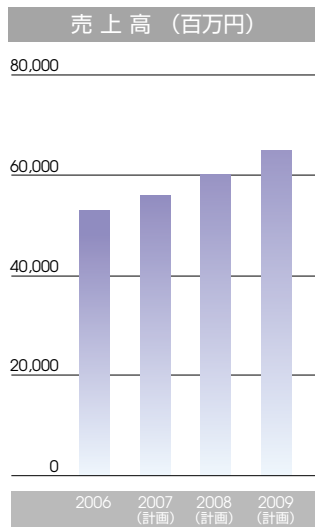
資金の有効活用に関しましては、従来通り、積極的に友好的M&Aを行い、事業拡大を図ってまいります。

この3年間にご説明いたしました4つの戦略を徹底して実践することにより、無駄を省き、一層の成長を可能にするために「利益を伴った拡充」を実現してまいります。

## 当期の業績と経営環境

**当** 中間期における我が国経済は、企業業績の改善を背景に設備投資が好調に推移するなかで、雇用情勢や消費マインドの好転に支えられて、個人消費も緩やかな上昇が続きました。一方、原油価格の高騰や金利の上昇、株価の不安定な動きなど懸念材料もあり、流通業界は、企業間競争がますます激化するなか、楽観を許さない経営環境で推移しました。

このような状況のなか、当社グループは、新中期経営計画のスタートとなった2006年度、「利益を伴った拡充」を合言葉として、事業ごとの重点施策に取り組んでまいりました。アスティが、不採算ブランドの廃止や組織・商品統廃合等により減収となりましたが、エフ・ディ・シー・プロダクツ、アージュとも売上高は前年同期を上回りました。また、昨年8月に営業を譲り受けた吉武の売上高がプラスになったことも起因し、当中間期の連結営業収益は261億91百万円（前年同



期比19.6%増)と前年同期を大きく上回りました。

利益面につきましては、アスティ、アロックス、アーヂュの増益および吉武による利益の増加があったものの、エフ・ディ・シー・プロダクツが原材料の高騰により大幅な減益となったため、連結経常利益は15億円(前年同期比3.7%減)と減益になりました。また、繰延税金資産の取崩を行い、連結中間純損失は1億38百万円となりました。前期におきまして「固定資産の減損に係る会計基準」の早期適用による減損損失(特別損失)を計上していたため、前年同期に比べ増益(5億47百万円増)となりました。

### 下期の見通しと取り組み

今後の見通しにつきましては、企業業績の改善を背景に、設備投資や雇用および所得情勢が緩やかな上昇を続け、個人消費も着実な増加が期待されます。しかし、原油価格の動向や定率減税の縮小、社会保険料負担の増加などが個人消費に与える影響など、懸念材料は払拭されておりません。更に、流通業界におきましては、インターネット等、販売チャネルの多様化などますます企業間競争が激化し、依然として

厳しい経営環境が続くと予測されます。このような状況のなか、引き続き「利益を伴った拡充」を目指し、先程の4つの事業戦略に取り組んでまいります。

### 株主の皆様へ

企業価値の向上と株主様に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識し、利益還元の水準向上を目指しております。また、今後の事業展開に備えてグループ収益力の向上と経営基盤の強化に努め、将来にわたり株主の皆様のご期待にこたえてまいりたいと考えております。

今後、顧客、社員、取引先、株主様など、私達を取り巻く人々に対する責任を果たすため、一層の高収益企業を目指し、グループの結束力を一段と強化してまいります。

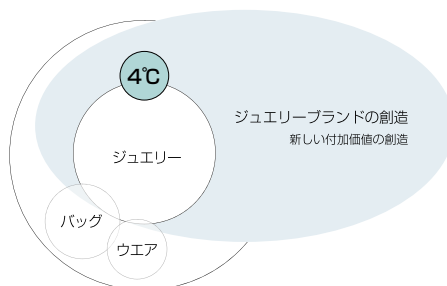
どうか末永く、当グループの成長へのご支援をいただけますようお願い申し上げます。

2006年11月

代表取締役社長 細田 信行

## 株式会社エフ・ディ・シィ・プロダクツ

## F.D.C.Pドメイン



## 事業領域

**私**達は独自性を持った強い企業を目指します。そして、流行を過度に意識することなく、世界に通用する商品やサービスの提供を通じて、お客様をはじめ、私達を取り巻く人々に貢献していきます。

私達はこれまで「4℃」ジュエリーをコアとしてブランドビジネスを展開し、お客様の支持をいただけてきました。しかし、私達はもっと広く多くのお客様に強みのジュエリーを通して、「美しさ」や「ときめき」を味わっていただきたいと考えました。世界のジュエリー業界を見渡しても、ジュエリーをメインとして多ブランド化を進めている企業はほとんどありません。そういう意味で、本当に新しい価値やビジネスモデルを創るのだ、という意気込みで多ブランド戦略を推進していきます。私達が一貫して大切にしていることは、モノづくりへのこだわりです。流行に左右されず、でも、どこかに知的な遊び心が感じられるデザインやお客様の指先を美しく見せるシェイプ、24時間身につけていただいても、そのことを忘れてしまうほどのフィット感…。こうしたモノづくりへのこだわりを可能にしているのは、商品企画・デザ

インから製造・販売までを一貫して私達自身で行う垂直統合型のビジネススタイルです。「美しさ」と「ときめき」をトータルにご提供できることが、私達エフ・ディ・シィ・プロダクツの強みです。

## 経営戦略

**私**達は現在、「4℃」のほかに「4℃ Collection (ヨンドシィ・コレクション)」「RUGIADA (ルジアダ)」、「JOAQUIN BERAO (ホアキン・ベラオ)」などのブランドを持ち、また、2006年9月には、LVMHグループの「CELINE (セリーヌ)」が仲間に加わりました。コアブランドである「4℃」をはじめ、各ブランドとも順調に業績を伸ばしていますが、そこに安住せず、「4℃」の更なる革新とともに、「4℃」に次いで第二の柱となるブランドの育成を目指します。

日本はこれから世界にも類を見ない高齢社会を迎えます。また、IT、とくにWebの進化も留まるところを知りません。お客様の消費行動も大きく変化することでしょう。私達は、こうした大きな環境変化に対応できる新しいブランドの創造に挑戦すると同時に、「人」と「人」、「人」と「モノ」との出会いをもっと暖く演出していきます。



チャレンジ精神こそが、この会社を「強く優れた企業」にするのだと考えています。オンリーワンブランド創造企業、国内No.1ジュエリー企業となるために、今後3年間は様々な経営基盤強化や、新ブランドの育成に取り組みます。新しい企業風土を再構築する大切な3年間として経営資源を集中し、世界でそしてお客様にとって存在感のあるブランド企業を目指してまいります。

代表取締役社長 羽場 啓二



#### 中期経営計画重点項目

1. 4℃ジュエリーの更なるブランドカアップと利益確保  
～日本発のファッションジュエリーとして圧倒的No.1ポジションの確立～
2. RUGIADAの飛躍  
～20億ブランドへの成長・日本のトップブランドへ～
3. 新ジュエリーブランドの開発・育成  
～様々なビジネスモデルでの挑戦～
4. 4℃バッグのポジショニングの確立  
～インショップ型展開を目指して～
5. 4℃ウエアの再構築  
～既存店の成長・売上拡大・損益黒字化を目指して～
6. 組織風土改革の実践  
～挑戦と創造する風土作り～

#### 具体的な施策

**F**DCプロダクツはお客様にとっての「オンリーワン」をご提案します。

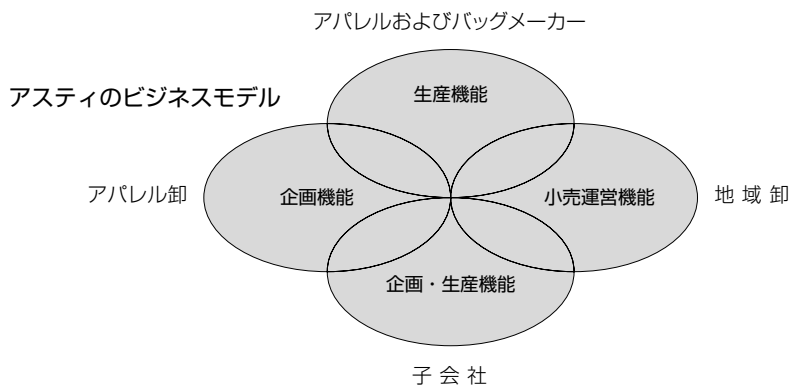
結婚は人生の大きなメモリアル。ブライダルジュエリーは、その大切な思い出とともに一生身につけるものです。そこには様々なクリエイティビティを発揮する余地があります。

お客様にとっての「オンリーワン」を創造するブライダル・マーケットは、少子化・晩婚化が進み、あまり成長が望めないといわれていますが、私達はお客様との絆をしっかりと構築すれば、まだまだ伸びる市場という手ごたえを感じています。

結婚という大切なメモリアルをサポートするパートナー・ブランドを目指すため、売り場の3分の1以上をVIPルームと呼ぶ接客スペースで構成するブライダル強化型の店舗を創っています。また、クリスマスギフト・マーケットは、当社の業績を決定づける重要なマーケットです。ジュエリー市場は12月だけで、他の月の約3倍の売上となります。それだけに、商品だけでなく、ブランドイメージを強く打ち出し、販売促進や広告宣伝にも力を入れています。

この市場でコアとなる「4℃」をさらに強化し、絶えず新鮮な驚きにあふれたブランドに磨き上げることが最大の課題となります。また、今後は大人の女性の自家需要に向けた品揃えも強化しなければならないと考えており、独自の個性をもった「RUGIADA」、また、ハイエンド向けの「CELINE」にも注力してまいります。

## 株式会社アスティ



## 事業領域

アスティは、企画機能と生産機能を併せ持つアパレルおよびバッグメーカー、企画機能に加えて生産機能も持つアパレル卸、小売運営機能を持つ地域卸、企画・生産機能を持つ子会社グループという4つの機能で、お客様の日常生活を彩るデイリーファッションをご提供しています。

私達は、仕事を通して、4つの貢献を行うことをモットーとしています。

- ①ライフスタイルを切り口とした商品、サービスの提供、情報発信
- ②より生産に近く、より生活者に密着した機能の充実
- ③創造性を発揮した、生活文化への提案
- ④仕事の本質追求による質の向上

これらの貢献を通して、お客様から支持されるモノを創り、提供することを行動指針としています。

## 経営戦略

アパレルおよびバッグメーカー事業は、ベトナム・中国の自社工場での生産機能を背景に、大手アパレル、GMS、専門量販店のPB商品、ファッション雑貨のOEM受注等でシェア拡大を図っています。アパレル卸事業は、商品企画力と中国の自社工場、専用工場による生産力を背景に、収益性の高いオリジナルブランドおよびライセンスブランドへの選択と集中によって、特に関東地区でのマーケットの拡大と収益性の向上を目指しています。地域卸事業は、グループ直営のアパレルチェーンストア（パレット）への商品供給力と店舗トータルプロデュース力を背景に、不採算部門の縮小を図りながら、地域量販店、デイリーファッション専門店等でのシェア拡大と収益性の向上を目指しています。

また、子会社グループとしては、積極的な友好的M&Aによって、シナジー効果の高い優良企業である上田靴下、吉武等を傘下企業とすることで、グループ連携の強化、生産機能の向上、収益拡大が図られました。今後もフリーキャッシュフローを成長のために効率的に再投資する戦略を進めてまいります。

アスティは「メーカー機能の確立と企画力アップで利益率の大幅改善」を戦略スローガンに掲げ、全国マーケットでの認知度向上を目指しています。そのために、「企画機能を持ったアパレルおよびバッグメーカー」「生産機能を持ったアパレル卸」「小売運営機能を備えた地域卸」の3つのドメインで独自性を発揮し、「Road to the Excellent Company」～高収益企業 アスティの確立を目指して～をキーワードに、「人間尊重企業・アスティ」を確立してまいります。

代表取締役副社長 木村 祭氏



## 具体的な施策

**私**達のビジネスは、お客様との共生を基本に考えることで成長しています。

地域卸では、商品を卸すということだけでなく、小売のノウハウもあわせて提供すること、つまり売場のレイアウトから、売れ筋商品の提供、お客様に対する販売促進活動にいたるまでのご支援を行っています。

アパレル事業においては、マーチャンダイザーやデザイナーとともに、生活者のニーズの先取りを行い、顧客である量販店とともに商品を企画・デザインし着実に信頼関係を構築しています。

優勝劣敗の厳しいアパレル市場では、他社との差別化が生き残る上で重要な要素となりますが、私達は、消費者に受け入れられる商品、事業を取捨選択し、そこに力を集中することで、収益の拡大を目指しています。

そのための大きな武器となるものが、当社の有する海外生産機能です。ここでは、オリジナルの製品だけでなく、国内の有カブランドの製品をOEMで生産しています。原料の調達、人員の配備、設備や生産技術など、高いスキルを持つ現地ス

タッフが、私達と一体となって納期、品質に対する要求度の高い日本企業に対してご満足いただけるように生産活動を行っています。また、海外から日本の小売の店頭へ直接商品を納入する海外直納体制の確立も、大きな武器となっております。この結果、当社をパートナーとして指名してくださる有力企業が数多く生まれています。

今後は、グループ一体となって、アパレル・バッグメーカー事業の利益率向上に向けて、各種施策を実行してまいります。単純な相手先ブランドによる生産ではなく、他社との差別化を図るために、社内への積極的なデザイナー投入により企画提案能力を強化してまいります。

そして企画力と生産機能を併せ持つ独自性あるアパレルメーカー・バッグメーカーの確立と、婦人を中心とした提案型営業のアパレル卸を確立することにより、全国マーケットでの認知度向上を推進してまいります。

デイリーファッションやレディスカジュアルに加え、ミセス専門店チェーンの「株式会社メイ」を2006年11月に子会社化する予定です。同社は、「DADA」(ダダ)というショップ名で関東地区の駅ビル・ファッションビル・ショッピングセンターに25店舗展開しています。同社の持つ店舗開発力や商品開発力、団塊世代のマーケット開拓等により、小売事業の一層の強化を行います。

代表取締役社長 田村 英樹



## 事業領域

**ア**ージュは、「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」をミッションとしています。特に力を入れているのは、デイリーファッションやヤングカジュアルの分野です。

ファッション市場では、少子高齢化が進む中、ヤングマーケットは縮小傾向にあり、今後、対象となる顧客層を10代～50代まで拡大するとともに、そのニーズに対応していくことが求められています。

市場の要請に応え、生き残るためには、ヤングマインドで価値観のある商品を取り揃え、同時にサイズ展開（サイズラインの拡大）を行っていくことが必要となります。さらに、コストを削減し、付加価値を高めるため、自社商品の生産による原価率の低減を図るとともに、市場での価格決定権を持つよう自社ブランドを育成することが、不可欠であると考えています。また、店舗展開も、今までは中四国を中心に行

ってきましたが、関東地区での展開も視野に入れ、全国マーケットでの展開・拡大を目指しています。

## 経営戦略

**2**006年度からスタートした中期経営計画では、下記の4つのポイントを課題としています。

1. 経常利益率の向上
2. 店舗のスクラップ&ビルドによる体質改善
3. プライベートブランド「LOU」の商品比率の向上
4. サービス向上への社員教育の推進

## 具体的な施策

**競**争に勝つためには、他店との差別化戦略を構築することが必要です。

接客・売り場提案力を向上していくことや、独自サービスを提供するなどして、自店の存在価値を高めます。また、そのための施策として、人材の育成が重要であると考えており、社員教育に一層力を入れていきます。

## 第57期(2007年2月期)中間決算のポイント Business Review

当中間期より、共同持株会社方式への移行に伴い、今後の事業展開や経営資源の配分等の観点から見直しを行い、事業の実態をよりの確に反映するために、以下の大きく5つの分類にセグメントいたしました。

### ブランド事業

**売上高 101億35百万円 営業利益 10億15百万円**

売上面では「4℃」ジュエリーのプライダ商品とベーシック商品ゾーンが苦戦をいたしました。自家需要対応ゾーンと「RUGIADA」ブランドの2ケタ成長によって、グループ売上高は2%成長いたしました。ベーシック商品ゾーンの苦戦につきましては、高単価政策によって商品単価はアップしましたが、客数が減少したことが要因です。

また、利益面においては、素材のプラチナやゴールドの市場価格が高騰し原価率がアップしたため、荒利益率がダウンいたしました。

### アパレルメーカー事業

**売上高 78億66百万円 営業利益 77百万円**

強化部門であるアパレルメーカー事業では、大手アパレル、専門店等との取組みを強化したものの、海外工場での生産管理不足による納期遅れ、中国・ベトナム生産における資材高騰への対応の遅れ等により荒利益率が低下いたしました。しかし、主にアスティの人件費削減等により販売管理費を圧縮し、利益確保を行いました。

また、ベビー用品を扱うアスコットやカットソーの吉武などの子会社が、取引先との取組みを強化し、売上高、利益高の増加に貢献いたしました。

### リテール事業

**売上高 39億8百万円 営業利益 84百万円**

アージュについてはデリーファッション事業において、既存店売上高が前年同期比6.1%と増加したことにより、増収となりました。単品管理システムの有効活用による荒利益率改善によって、荒利益率と在庫回転率が向上しました。全体では、当中間期の売上高は前年同期を上回り、利益面でも大幅な改善となりました。

### ホールセール事業

**売上高 33億9百万円 営業利益 66百万円**

ホールセール事業では、組織・商品の「縮小と集中」という政策に基づき、「肌着」を営業部に統合することによって、商品企画力・コスト対応力の強化を図りました。主力得意先との取り組み強化を進めましたが、靴下部門は健闘したもののナイトウェアでは苦戦、値入率の低下や夏物商品の処分等で荒利益高は前年同期を下回りました。

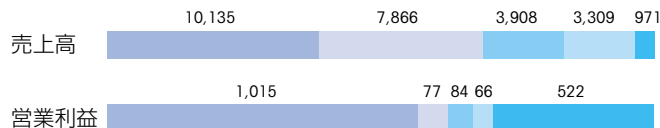
### ディベロッパー事業

**売上高 9億71百万円 営業利益 5億22百万円**

ディベロッパー事業におきましては、適切なメンテナンス管理、テナント物件のリーシング管理等を行っておりますが、松山ビーフラットビルにおいて一部テナントの退店があり、当中間期の不動産賃貸収入は前年同期を下回りました。

### ■ 売上高/営業利益

(百万円)



■ ブランド事業 ■ アパレルメーカー事業 ■ リテール事業  
■ ホールセール事業 ■ ディベロッパー事業

\*内部取引消却前

# 連結決算の概要

## Consolidated Financial Statements

### ■ 中間連結貸借対照表

(単位:千円)

科 目	2005年8月期(第56期中間) (2005年8月31日現在)	2006年8月期(第57期中間) (2006年8月31日現在)
<b>(資産の部)</b>		
流動資産	13,007,856	13,805,252
固定資産	33,279,446	33,596,908
有形固定資産	13,109,571	13,166,294
無形固定資産	804,181	812,969
投資その他の資産	19,365,694	19,617,644
資産合計	46,287,302	47,402,161
<b>(負債の部)</b>		
流動負債	13,330,236	13,757,185
固定負債	4,259,606	4,137,642
負債合計	17,589,842	17,894,827
<b>(少数株主持分)</b>		
少数株主持分	2,770,981	—
<b>(資本の部)</b>		
資本金	2,486,520	—
資本剰余金	5,437,230	—
利益剰余金	18,350,029	—
土地再評価差額金	△ 362,809	—
その他有価証券評価差額金	750,454	—
為替換算調整勘定	△ 22,350	—
自己株式	△ 712,595	—
資本合計	25,926,478	—
負債・少数株主持分及び資本合計	46,287,302	—
<b>(純資産の部)</b>		
株主資本	—	2,486,520
資本金	—	2,486,520
資本剰余金	—	5,437,230
利益剰余金	—	18,481,213
自己株式	—	△695,784
株主資本合計	—	25,709,180
評価・換算差額等会計	—	796,449
少数株主持分	—	3,001,703
純資産合計	—	29,507,333
負債及び純資産合計	—	47,402,161

注:記載金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

### ■ 中間連結損益計算書

(単位:千円)

科 目	2005年8月期(第56期中間) (2005年3月1日から2005年8月31日まで)	2006年8月期(第57期中間) (2006年3月1日から2006年8月31日まで)
売上高	20,899,631	25,218,922
売上原価	12,951,983	14,476,260
売上総利益	7,947,647	10,742,661
販売費及び一般管理費	7,626,920	10,557,773
営業利益	1,322,963	1,157,007
営業外収益	321,887	405,228
営業外費用	87,087	61,785
経常利益	1,557,763	1,500,449
特別利益	389,143	197
特別損失	2,984,810	232,157
税金等調整前中間純利益(損失)	△1,037,903	1,268,490
法人税、住民税及び事業税	542,556	400,233
法人税等調整額	△928,954	838,501
少数株主利益	33,798	167,808
中間純利益(損失)	△685,302	△138,053

注:記載金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

### 繰延税金資産の評価変更について

当中間期より、繰延税金資産の評価を変更することとなりました。これにより、繰延税金資産の取崩額が約700百万円となり、全額法人税等調整額に計上することといたしました。この修正による損益への影響は当期のみのものであり、期末に予定しております配当につきましても、当初予定通り一株当たり普通配当15円とし、変更する予定はございません。

## 連結決算の概要

### Consolidated Financial Statements

#### ■ 中間連結剰余金計算書

(単位:千円)

科 目	2005年8月期 (第56期中間) (2005年3月1日から2005年8月31日まで)
(資本剰余金の部)	
資本剰余金期首残高	5,437,230
資本剰余金増加高	—
資本剰余金中間期末残高	5,437,230
(利益剰余金の部)	
利益剰余金期首残高	19,389,117
利益剰余金増加高	—
中間純利益	—
利益剰余金減少高	1,039,088
株主配当金	298,258
役員賞与	55,526
中間純損失	685,302
利益剰余金中間期末残高	18,350,029

注:記載金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

#### ■ 中間連結株主資本等変動計算書 (2006年3月1日から2006年8月31日まで)

(単位:千円)

	株主資本					評価・換算差額等					少数株主 持 分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合 計	その他 有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2006年2月28日残高	2,486,520	5,437,230	19,057,863	△674,800	26,306,814	1,377,568	—	△614,198	△12,164	751,206	3,043,686	30,101,706
中間連結会計期間中の変動額												
剰余金の配当	—	—	△298,253	—	△298,253	—	—	—	—	—	—	△298,253
役員賞与金	—	—	△48,869	—	△48,869	—	—	—	—	—	—	△48,869
中間純利益	—	—	△138,053	—	△138,053	—	—	—	—	—	—	△138,053
自己株式の処分	—	—	—	65	65	—	—	—	—	—	—	65
新規連結に伴う利益の減少	—	—	△91,474	—	△91,474	—	—	—	—	—	—	△91,474
自己株式の取得	—	—	—	△21,049	△21,049	—	—	—	—	—	—	△21,049
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	33,043	24,661	2,381	△14,843	45,243	△41,982	3,261
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	△576,650	△20,983	△597,633	33,043	24,661	2,381	△14,843	45,243	△41,982	△594,372
2006年8月31日残高	2,486,520	5,437,230	18,481,213	△695,784	25,709,180	1,410,612	24,661	△611,816	△27,007	796,444	3,001,703	29,507,333

#### ■ 中間連結キャッシュ・フロー計算書要旨

(単位:千円)

科 目	2005年8月期 (第56期中間) (2005年3月1日から2005年8月31日まで)	2006年8月期 (第57期中間) (2006年3月1日から2006年8月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 663,661	△ 658,898
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,258,776	△ 367,754
財務活動によるキャッシュ・フロー	701,164	896,947
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,382	△ 913
現金及び現金同等物の減少額	△ 1,216,890	△ 130,618
現金及び現金同等物の期首残高	1,914,504	977,709
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	14,187
現金及び現金同等物の中間期末残高	697,614	861,279

注:記載金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

## 単体決算の概要

### Non-Consolidated Financial Data

	2005年8月期 (第56期中間)	2006年8月期 (第57期中間)
<b>経営実績</b>		
売上高(千円)	10,368,965	9,994,158
営業利益(千円)	414,838	420,835
経常利益(千円)	692,980	707,836
中間純利益又は中間純損失(△)(千円)	308,893	△408,577
<b>財政状態</b>		
総資産(千円)	24,217,150	24,254,667
株主資本又は純資産(千円)	14,347,119	14,344,244

注:記載金額は単位未満を切り捨てて表示しています。

### ■ 事業グループ別営業概況

(百万円、%)		第56期中間 (2005/8)	第57期中間 (2006/8)	増減・差
FDCCPグループ	売上高	10,700 ※1	10,916	+2.0 ※2
	営業利益	891	669	△24.9
	経常利益	916	695	△24.1
	当期純利益	304	307	+0.9
アスティグループ	営業収益	15,004	17,141	+14.2
	営業利益	527	569	+8.0
	経常利益	765	887	+15.9
	当期純利益	336	349	+3.9
アージュ	売上高	2,163	2,429	+12.3
	営業利益	△16	16	+32
	経常利益	△10	38	+48
	当期純利益	△30	4	+34

F&AアクアHD連結合計はグループ間取引相殺後の数値  
 ※1 上代売上高 ※2 売上計上方法を勘案した実質前期比



## 株主様ご優待制度のご紹介

F&A アクアホールディングスでは、毎年2月末現在の株主の皆様にご所有株式数に応じて、「4℃」[4℃ Collection]「RUGIADA」「FLAGS Cafe」「寅」の店舗でご利用いただける「株主ご優待券」、エフ・ディ・シー・プロダクツがプロデュースする「限定商品」、「グルメギフト券」、アスティラポール営業部（広島市）でのお買い物にご利用いただける「ラポールご優待券」の4つの中からいずれか1つご希望の品を贈呈いたします。

### ご贈呈基準

■100株以上	1,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・5,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■500株以上	3,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・5,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■1000株以上	5,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・10,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■2000株以上	5,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・20,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■3000株以上	8,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・30,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■4000株以上	8,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・40,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ
■5000株以上	10,000円分の株主ご優待券・FDCプロダクツ限定商品・グルメギフト券・50,000円分のラポールご優待券のいずれか1つ

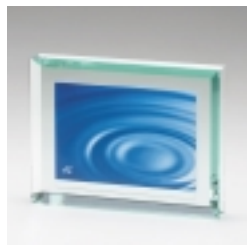
### エフ・ディ・シー・プロダクツがプロデュースする「限定商品」の例（毎年変更がございます）



「4℃」リング型キーホルダー



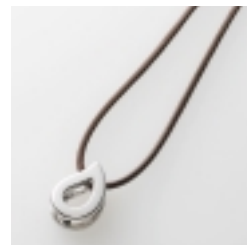
「4℃」ブックカバー



「4℃」ガラスフォトフレーム



「4℃ Collection」ジュエリーケース



「RUGIADA」シルバーネックレス

### 「4℃」「4℃ Collection」「RUGIADA」「FLAGS Cafe」「寅」のご利用可能店舗（2006年10月末時点）

#### 4℃・RUGIADA 4℃ Collection

- ・札幌パルコ店
- ・仙台フォーラス店
- ・新宿店
- ・六本木ヒルズ店
- ・吉祥寺パルコ店
- ・グランデュオ立川店
- ・銀座中央通り店
- ・銀座晴海通り店
- ・丸の内店
- ・ヴィーナスフォート店

- ・玉川葛島屋SC店
- ・元町店
- ・クィーンズイースト店
- ・千葉パルコ店
- ・柏葛島屋SM店
- ・イクスピアリ店
- ・大宮ルミネ店
- ・名古屋パルコ店
- ・大阪ヒルトンプラザ店
- ・心齋橋大丸店
- ・神戸BAL店
- ・大分パルコ店

- ・松本パルコ店
- ・広島シャレオ店
- ・金沢店
- ・佐世保トゥインクル西沢店
- ・長崎店
- ・姫路サイカ店

#### FLAGS Cafe

- ・札幌大丸店
- ・高崎モンレー店
- ・新宿店
- ・丸の内店

- ・池袋パルコ店
- ・有楽町阪急店
- ・町田東急店
- ・相模原伊勢丹店
- ・グランデュオ立川店
- ・横浜葛島屋店
- ・上野松坂屋店
- ・船橋東武店
- ・水戸エクセル店
- ・名古屋松坂屋店
- ・京都大丸店
- ・JR京都伊勢丹店

- ・阪急三番街店
- ・心齋橋大丸店
- ・京阪モール店
- ・下関大丸店

#### ku:fuku（クーフク）

- ・エキキュート大宮店

#### 寅

- ・六本木ヒルズ店

## 株主情報

## 株式情報 (2006年8月31日現在)

発行済株式総数	30,631,356株 (2006年9月1日現在)
1単元株式数	100株
株主数	7,195名

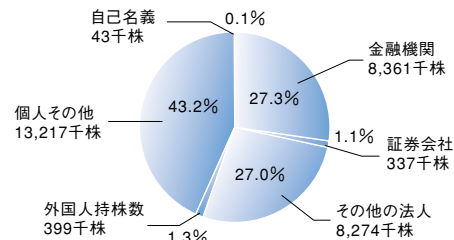
## 大株主 (2006年8月31日現在)

株主名	推定持株数* (千株)	持株比率 (%)
(株)フジ	4,424	14.4
MAC Small Cap投資事業組合	1,874	6.1
第一生命保険相互会社	1,325	4.3
(株)広島銀行	1,282	4.2
三井住友銀行(株)	781	2.5
東京海上日動火災保険(株)	746	2.4
アスティ共栄会	660	2.2
伊予銀行(株)	649	2.1
りそな銀行(株)	485	1.6
もみじ銀行(株)	477	1.6

\*統合前の旧アスティとエフ・ディ・シー・プロダクツの大株主の保有株式数を合算したものです。

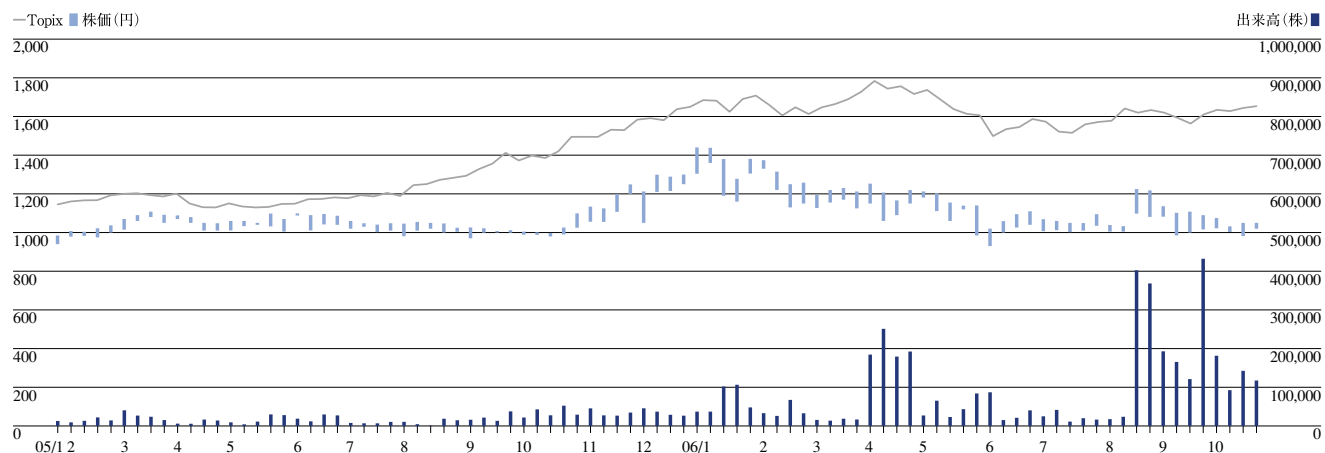
## 株式分布状況 (2006年8月31日現在)

## ■ 所有者別株式分布



\*統合前の旧アスティとエフ・ディ・シー・プロダクツの保有株式数を合算したものです。

## 株価推移



## 株主メモ/会社情報

決算期日：	毎年2月末
定時株主総会：	毎年5月
利益配当金支払株主確定日：	毎年2月末
名義書換代理人：	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同事務取扱場所：	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同連絡先：	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都江東区東砂7-10-11 (お問い合わせ先) 電話 (0120) 235-711 (通話無料) (各種手続き用紙のご請求) 電話 (0120) 244-479 (通話無料)
同取次所：	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告：	(公告方法) 当会社の公告方法は電子公告としております。 但し、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 (公告を掲載するホームページアドレス) <a href="http://www.fa-aqua.co.jp/ir/koukoku.html/">http://www.fa-aqua.co.jp/ir/koukoku.html/</a>
上場証券取引所：	東京証券取引所市場第一部
証券コード：	8008

## 会社概要 (2006年9月1日現在)

社名	株式会社F&Aアクアホールディングス (英文) F&A AQUA HOLDINGS, INC. (略称) F&AアクアHD
所在地	〒150-0011 東京都渋谷区東三丁目22-13
設立年月日	1950年5月 (2006年9月1日(株)アスティから社名変更)
資本金	24億8,652万円
事業内容	アパレル・バッグを中心とした企画・製造・卸売事業、 ジュエリーを中心とするブランド事業、小売事業
関係会社	18社

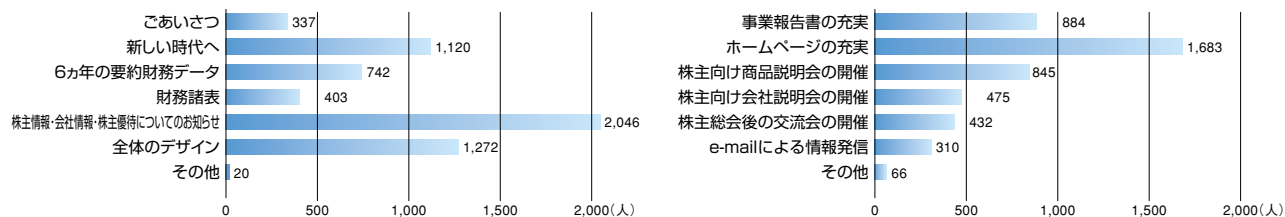
## 役員 (2006年9月1日現在)

代表取締役社長	細田 信行
取締役 役	木村 祭氏
取締役 役	羽場 啓二
取締役 役	山田 信正
取締役 役	田村 英樹
監査 役	丸岡 昭夫
監査 役	山岡 義憲
監査 役	山内喜久夫

## エフ・ディ・シィ・プロダクツ2006年2月期株主アンケート結果報告

Q. 当社の事業報告書について良かったと思う内容についてお教え下さい Q. 当社のIR活動に対する要望をお知らせ下さい

(N=4,375)



ご協力ありがとうございました。



F&AアクアホールディングスのIRページでは企業活動全般にわたる最新の情報をご提供しております。特に株主・投資家の皆様向けの情報として個人投資家向けのイベント情報を掲載するほか、ディスクロージャー資料等を掲載しております。また、メールアドレスをご登録いただいた方に随時情報配信を行います。是非ご覧ください。  
(<http://www.fa-aqua.co.jp/>)

IRお問合わせ先  
広報部  
TEL : 03-5778-2225 FAX : 03-5778-2506  
E-mail : [ir@fa-aqua.co.jp](mailto:ir@fa-aqua.co.jp)

株式会社F&Aアクアホールディングス

〒150-0011 東京都渋谷区東三丁目22-13

<http://www.fa-aqua.co.jp>



本冊子は再生紙を使用しています。