



会社説明会資料

(平成22年7月1日)

(株)東京デリカ

証券コード：9990

東京証券取引所 市場第二部

URL：<http://www.tokyo-derica.com/>

目次

I	当社の概要	3頁
II	当社の強み	9頁
III	今後の戦略	17頁
IV	流動性向上策・株主還元	23頁
V	業績等補足資料	27頁

I. 当社の概要

1. 会社概要(平成22年3月31日現在)

- 設立 昭和49年8月1日
(個人創業 昭和13年5月)
- 事業の内容 鞆・袋物及び財布・雑貨類の小売販売
- 資本金 2,986,400千円
- 発行済株式数 19,906,600株
- 株主数 5,177名

H 2 2 / 3 期	
売上高	36,625百万円
経常利益	1,682百万円
当期純利益	681百万円
期末店舗数	502店舗



ラパックス本店 (東京都葛飾区新小岩アーケード街)

2. 当社の沿革

昭和13年5月	現社長木山茂年の父故木山鹿次郎が東京都葛飾区で荒物雑貨店を開業
昭和44年3月	荒物雑貨店をハンドバッグ専門店に業態変更
昭和44年12月	東京都北区赤羽にハンドバッグ専門店をテナント出店し、多店舗展開を開始
昭和49年8月	(株)東京デリカを設立
昭和52年4月	「松戸駅ビル」に駅ビル内出店第1号店を開設
平成6年8月	日本証券業協会に店頭登録し、株式を公開
平成8年10月	和歌山県紀伊田辺市『パビリオンシティ』に『ラックス』第1号店を開設
平成14年10月	大阪府伊丹市『ダイヤモンドシティ伊丹テラス』に『サックスバー』第1号店を開設
平成18年4月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場



	昭和62年6月	平成4年11月	平成8年6月	平成17年3月	平成20年12月
店舗数の増加	100店	200店	300店	400店	500店

3. 出店事例



DRASTIC

THE BAGGAGE

ドラスティックザバゲージ

東京 新丸ビル店（新丸の内ビル4F）

メンズバッグの最先端のショップを
目指して繁華街立地に出店



EVERY CASE TELLS A STORY.

リモワ

東京 丸の内 仲通り店（新国際ビル1F）



SAC'S BAR

サックス バー

東京駅店（東京駅一番街B1F）

有カブランドとのコラボレーション型
セレクトショップ

こだわりの逸品を厳密にセレクト



Beau Atout

ボー アトウ

東京駅店（東京駅一番街B1F）

次世代のアクセサリーショップ



AMA

アーマ

最新モードのバッグやアクセサリを発信



COLLAGE

コラージュ

アクセサリ、雑貨中心の品揃え
バッグとの複合店舗も展開



GRANSAC'S PREMIUM

グランサックス プレミアム

『トレンド』と『こだわり』をテーマにブランドをセレクトした新しいタイプのバッグショップを提案



SAC'S BAR GOLD

サックスバーゴールド

バッグのファストファッションショップ
トレンドを素早くリーズナブルな価格で販売

4. 小売専門店として圧倒的No.1のシェア

・全国のショッピングセンターのカバン・ハンドバッグ専門店の約半数は当社の店舗

業界ランキング

(百万円 : %)

順位	企業名	売上	前年比
1	(株)東京デリカ (連結)	36,625	100.8
2	(株)サマンサタバサ	28,483	100.4
3	(株)フィットハウス	26,776	86.4
4	(株)エル	6,000	100.0
5	(株)協和バッグ (モンサック)	2,724	95.4
6	(株)モリタ (秋田)	2,135	98.6
7	(株)モリタ (八戸)	2,000	99.4
8	(株)多津屋	1,905	98.9
9	(株)ノエルヤマモト	1,678	95.9
10	(株)カンガルー堂	1,317	107.7

- 全国規模でショッピングセンターに出店できるのは当社のみ。
- 2位以下とは大きな差があり、また、当社と同様の業態である4位以下の企業においては成長性はほとんど見られない。

Ⅱ. 当社の強み

1. 店舗開発力／ショッピングブランド開発力

- ・ 全国規模であらゆるショッピングセンターに出店。
「開発の中心は駅ビルからモールSC さらに空港、高速S.A.」
- ・ H22年3月末現在、18ブランド、502店舗を全国展開
「今の店舗網が次の店舗を作る」

2. 店舗運営力

- ・ 独自の各店仕入システム
「顧客の顔を仕入に反映」
「局地戦の強さ」
- ・ ローカル分権主義
「逆三角形のピラミッド組織」



1. 店舗開発力／ショップブランド開発力

店舗開発力

あらゆるショッピングセンターに出店

(平成22年3月末)

デベロッパー(キーテナント)名	店舗数
イオン系	76店
セブン&アイ系 (アリオ中心)	52店
JR・私鉄駅ビル (ルミネ・アトレ他)	50店
イオンモール (旧ダ'イモント'シティ含む)	46店
ユニー系 (アピタ)	34店
イズミ系 (you me = ゆめタウン)	32店
西友系 (THE モール)	17店
三井不動産系 (ららぽーと他)	13店
三菱地所系	5店
空港系	予定5店

今期出店予定：

豊洲ららぽーと、羽田空港、東京ミッドタウン、東急二子玉川駅ビル、博多駅ビル

北海道から沖縄まで 全国に502店舗を展開（平成22年3月末）

首都圏のイメージを地方で展開

北海道・東北地区 41店

中部地区 69店

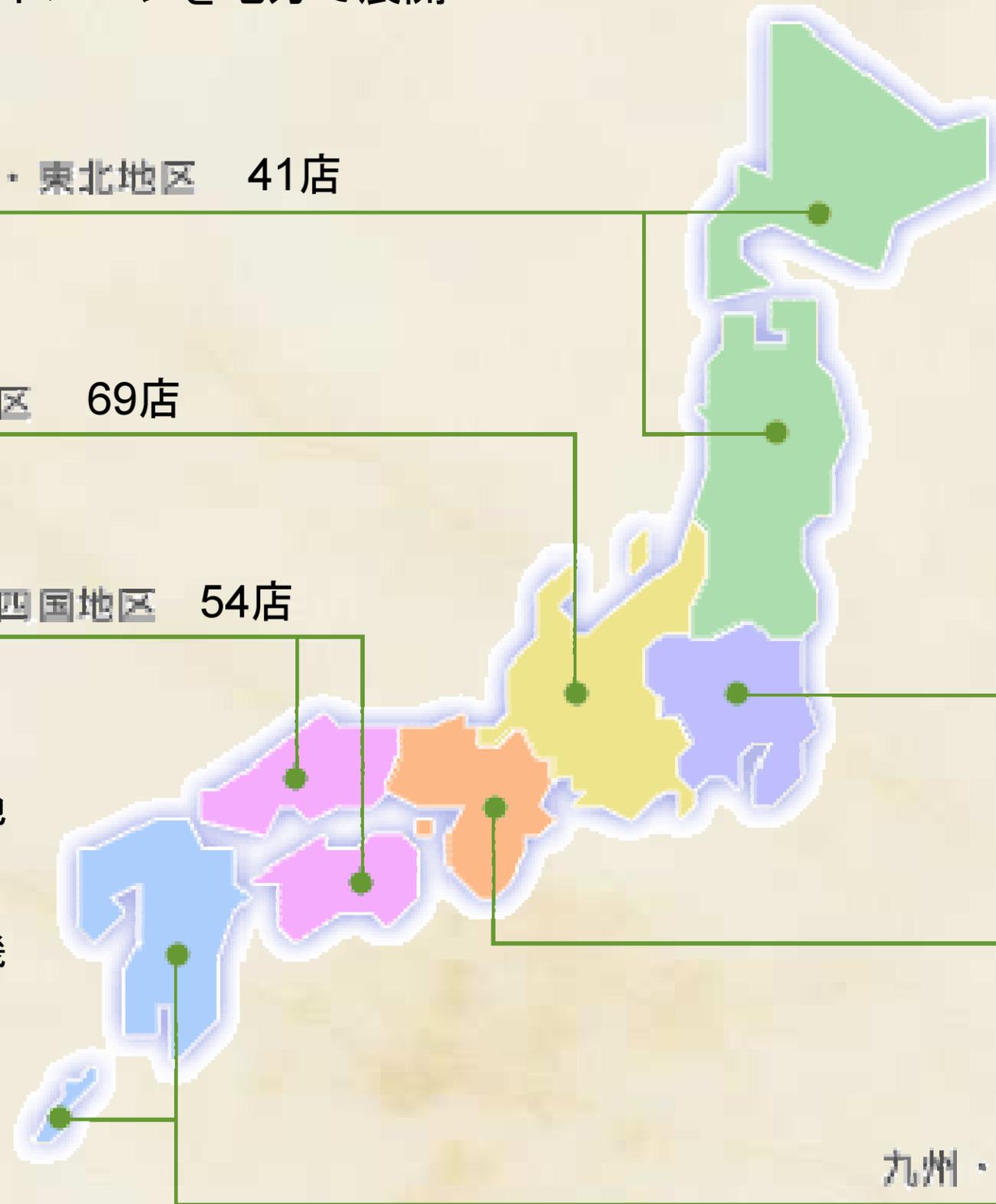
中国・四国地区 54店

関東地区 172店

近畿地区 67店

九州・沖縄地区 99店

- 関東地区、九州・沖縄地区ではドミナント形成。
- 北海道・東北地区、近畿地区は出店余地が多い。



ショップブランド開発力

多様なショップブランドで、様々なニーズに対応して出店可能



Ario西新井

ショップブランド別店舗数（平成22年3月末）

ショップブランド	店舗数	ショップブランド	店舗数
LAPAX	163店	AMA	35店
COLLAGE	88店	Le Frau	19店
SAC'S BAR	73店	KURA CHIKA	4店
GRAN SAC'S	61店	BEAU  ATOUT	2店
DRASTIC THE BAGGAGE	5店	「東京デリカ」等	53店

(注) 1店舗2ショップブランドの場合があるため、店舗数合計より多くなります。

2. 店舗運営力

当社は、小売専門店チェーンとして他に例を見ない「各店仕入システム」を採用。

多店舗化の当初、本部一括仕入をしたところ、商品が全く売れなかったため、各店の店長に仕入を任せることにしました。

→自店で仕入れた物を売るため、店長や従業員の責任感や、販売意欲が飛躍的に向上し、売上が大幅に増加。

→立地、客層に応じたきめ細かな品揃えが実現。

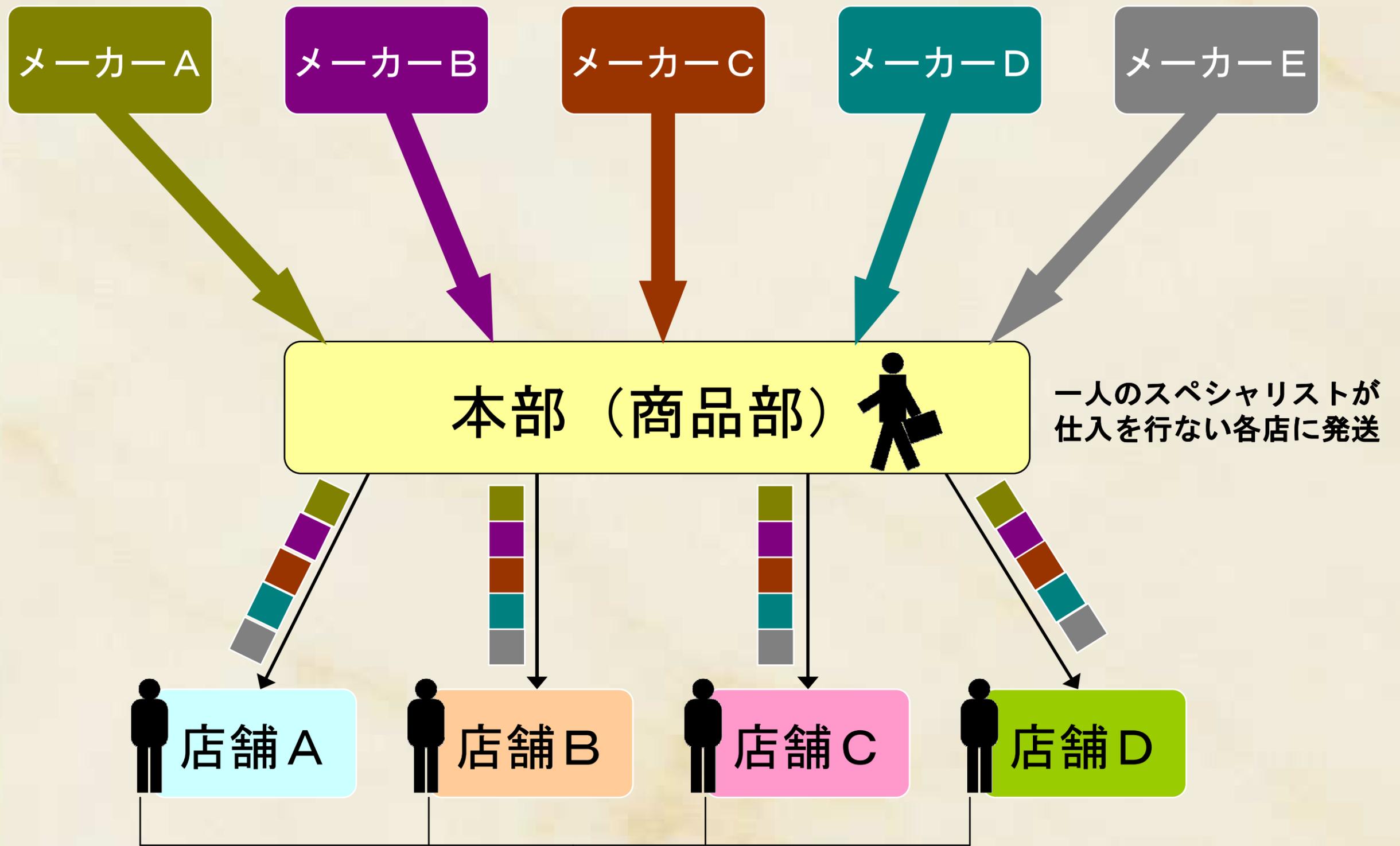
それ以来、従業員を単なる「ワーカー」（販売員）としてではなく、「人材」として捉え、店舗の運営を任せることで当社は成長を続けてまいりました。

一方、管理面では、「POSシステム」により、各店の売上、利益、在庫データ等が本部で随時把握可能となっております。

また、主要メーカーには、商品の売上情報を毎日フィードバックしております。

○ セントラルバイイング

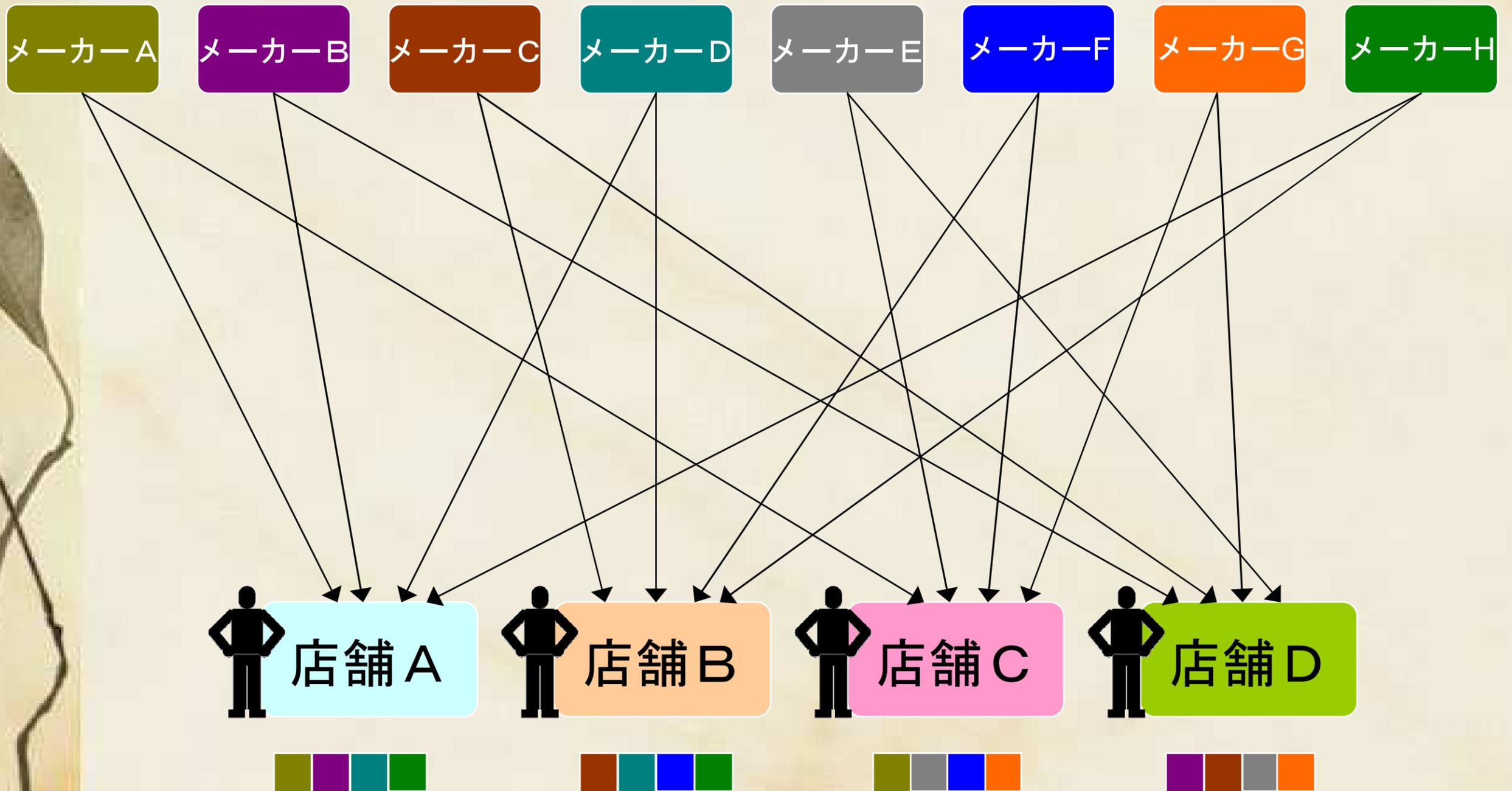
一人のスペシャリストと多数のワーカー（販売員）



ワーカー（販売員）は販売業務のみ。

○ 各店仕入システム（当社）

店長が仕入も販売も行なう



店舗毎に、立地・客層に応じたきめ細かな品揃え。

『POSシステム』により、売上、利益、在庫等を管理。

Ⅲ. 今後の戦略

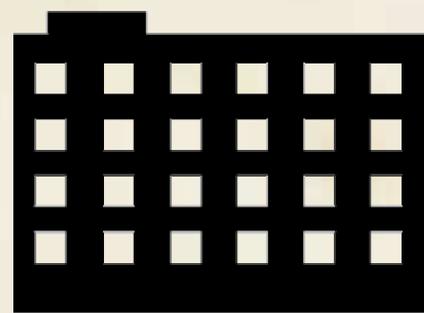
1. オリジナル商品造り

メーカーのサポート

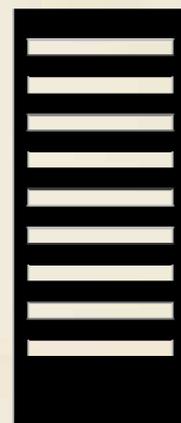
- 鞆・袋物業界の大手メーカーの業績は好調。
- 当社は、小売業界の代表選手として、メーカーのサポートを受け、成長。



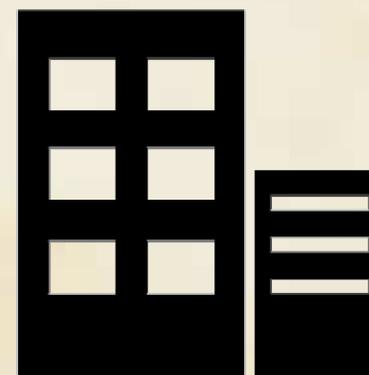
(株)東京デリカ



(株)プリンセストラヤ
『DAKOTA』
『YUKIKO HANAI』
etc.



エース(株)
『adidas』
『ProtecA』
etc.



(株)吉田
『PORTER』
『LUGGAGE LABEL』
etc.



(株)ルックイン
『VIVA YOU』
『ACCESSORIES』
etc.

オリジナル商品造り

① メーカーコラボレート商品

- 人気ブランドとコラボレートして当社限定商品を製作



PORTER GLOW



PORTER STORM

② 当社オリジナル(PB=プライベートブランド)商品

- 機能性の商品をオリジナル化
- 高機能・高品質を追求
- 価格はリーズナブル
- 高利益率の実現

SHIFT-R-III



③ ディレクターズ事業部の取組み

(1) オリジナルブランドの開発

「イームズ」や「アレキサンダー・ジラルド」等デザイン界の巨匠とのコラボレート

efffy

Alexander Girard + efffy



(2) 百貨店への出店→ブランドイメージの確立

有楽町マルイ、伊勢丹グループetc

(3) 直営店の出店

新丸の内ビル(東京駅前)「efffy Qu'est ce Que Le"Design"？」

ラシック (名古屋) 「efffy」

(4) ブランド創りのノウハウを東京デリカへフィードバックし、東京デリカのオリジナルブランド創りにつなげる。



efffy Que'est ce Que Le" Design" ?

東京駅「新丸の内ビル」



東京・有楽町マルイ
「efffy shop」

2. 隣接他業界への進出(自社開発、M&A)

(a) アクセサリー業界への進出

「COLLAGE」(アクセサリー業態)の展開。(S63年~)

22/3末現在、「COLLAGE」中心に、アクセサリーの取扱店舗は約190店

COLLAGE

BEAU  ATOUT

L A P A X
W O R L D

AMA

Amatone Accessorio
etc.

(b) 隣接業界への進出

- 服飾雑貨業界
- 趣味雑貨業界
- 生活雑貨業界

→取扱商品を増やし、店舗の大型化を目指す。



RICHARD

★TOPIC★

M&A事例 ①

H21/4 関西の人気雑貨ショップ&ネット通販「RICHARD」を買収
阪急三番街店（梅田・阪急三番街 1 F H21/5 OPEN）



尼崎店（尼崎ココエ 1 F H21/10 OPEN）



LAPAX-R

高感度な化粧雑貨、服飾雑貨、インポートバッグなどのラインナップ



RICHARD

当社による、RICHARD 1号店出店。

IV. 流動性向上策・株主還元

1. 流動性向上、個人株主作りのための施策

- 平成18年7月1日付 1対2の株式分割
- 平成19年2月1日 売買単位を1,000株から100株へ変更

2. 配当について

当社は、安定的かつ漸増的な配当を行なうことを基本方針としており、また、H21年3月期以降は、配当性向の目安を20%以上と設定しております。

1株当たり配当金の推移

決算年月	平成18年3月 (連結)	平成19年3月 (連結)	平成20年3月 (連結)	平成21年3月 (連結)	平成22年3月
1株当たり配当金 (平成18年7月1日付分割調整後)	9.00	10.00	13.00	13.00	13.00
配当性向	24.4	22.2	27.5	28.5	35.8

3. 株主様ご優待

①1,000株以上の株主様には1万円相当の当社取扱商品（バッグ等）4種類の中から1つ選択していただきます。

○ 平成22年3月期実績

株主様ご優待プレゼント



1.NATURAL LEATHER 牛革メッシュバッグ

■サイズW30×H23×D12cm ■色:ブラウン ■インドネシア製
いま大人気のメッシュバッグ。厳選した原皮を熟練した職人の手による丁寧な染め、天日乾燥、天然オイル塗りで、温かみのある手になじむ革質を作り出しています。裁断、編み込みも一本一本手作業で、よりナチュラルな癒しのある上質なバッグです。
発送…0月下旬予定

Kanana
project



2.Kanana project ピクニックリュック

■サイズW28×H28×D11cm ■色:ブラウン ■中国製
人気番組「世界ふしぎ発見!」のレポーター竹内海南江の「旅する女性をハッピーに!」をコンセプトにした「カナナプロジェクト」。たっぷり収納、使いよい機能のリュックでピクニックやアウトドアにピッタリです。優待限定でランチトートバッグが付いています。
発送…8月下旬予定

ck
Calvin Klein



3.Calvin Klein ショルダーバッグ

■サイズW25×H27×D8cm ■色:ブラック ■日本製
ckカルバンクラインのスクエアショルダーバッグ。主張しすぎない、シンプルでスマートなデザインが魅力です。帆布に特殊加工を施した表面はキズ・雨水・汚れに強く、ソフトで軽量、独特のしなやかさがポイントのオールラウンドな実用的バッグです。
発送…0月下旬予定

当社オリジナル商品



4.Venessa オリジナル超軽量ソフトキャリー

■サイズW32.5×H48×D24cm(総外寸)
■色:ブラック ■中国製
新開発の軽量・堅牢な底板を使用、より安定した走行が実感出来る「機内持ち込み可能」サイズのソフトケースです。徹底的なパーツの軽量化で驚異の本体重量2.0kgを実現しました。短期間のご旅行、ご出張に最適です。
発送…8月下旬予定

②100株以上1000株未満の株主様に、1,000円程度の商品を贈呈いたします。

Alexander Girard
+
effy

オリジナル・株主優待限定商品

アレキサンダー・ジラルド バイ エフィー バッグ・イン・バッグ



米国アレキサンダー・ジラルド財団と当社ディレクターズ・ディヴィジョンとのダブルネーム商品です。

■サイズ:W23×H15×D7cm ■素材:ポリエステル+合成皮革

■ベース素材:台湾製 付属素材・縫製:中国

■発送予定:平成22年8月上旬(宅配便にて株主名簿登録ご住所までお送りいたします。)

アレキサンダー・ジラルドデザインのパターン3種(a. テーブルクロス b. クローバー c. エイブル)をポリエステルにプリントした素材をベースに、メタリックカラーの合成皮革をアクセントに使用しました。

小物、化粧品などを入れ、大きなバッグのなかに入ればスッキリ収納出来てとても便利です。もちろんポーチとしてもそのままお使いいただけます。

●勝手ながら、柄はお選びいただけません。当社にて選定し株主様へお送りいたします。ご了承ください。

effy

社内セクター「ディレクターズ・ディヴィジョン」によるハウスブランド。デザインソースをモダンファニチャーに求め、オリジナルなコンセプトと隅々までこだわりを入れた個性あふれる商品で注目を集めています。



アレキサンダー・ジラルド (1907-1993 NY生まれ)

テキスタイル&グラフィックデザイナー、建築家として活躍。戦後デザイン界の伝説的三巨匠の一人として有名。ハーマンミラー社のファブリックデザインを数百点以上手掛け、その作品は抽象的・幾何学的で多様な色使いの模様が多く、ヒューマニズムあふれる豊かさを注ぎ込んでいます。

○ 平成22年3月期実績

★TOPIC★

M&A事例 ②

H22/3 北関東のメンズブランドショップ 「BAGS' GROOVE」 3店を買収
BAGS' GROOVE太田店（イオンモール太田店2F H22/3 OPEN）



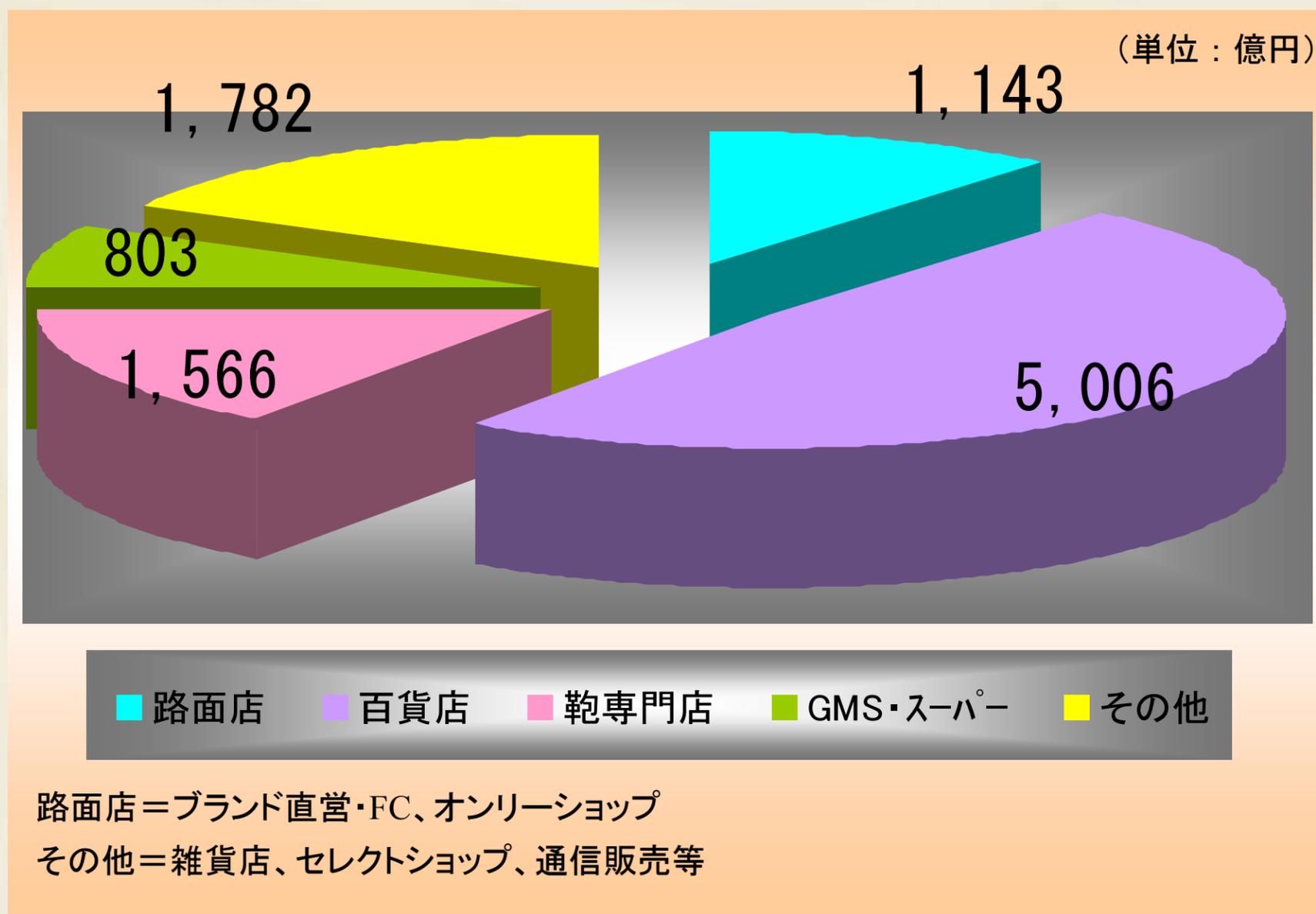
REDMOON
GUNMA
BAGS' GROOVE

こだわりのメンズブランドショップ「BAGS' GROOVE」にメーカーとの
コラボによる「RED MOON GUNMA BRANCH」を併設した大型店舗

V. 業績等補足資料

1. 靴・袋物業界について

2008年度の小売市場規模は、前年比5.4%減の1兆300億円
靴専門店の売上は、1,566億円



矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2008年版」及び各社公表資料を基に作成。

3. 経営指標等

決算年月		平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月 (予想)
売上高	(百万円)	35,669	36,346	36,625	37,872
経常利益	(百万円)	2,082	1,903	1,682	1,951
当期純利益	(百万円)	934	908	681	878
資本金	(百万円)	2,986	2,986	2,986	2,986
発行済株式総数	(株)	19,906,600	19,906,600	19,906,600	19,906,600
純資産額	(百万円)	13,014	13,421	13,857	
総資産額	(百万円)	21,012	21,792	22,474	
1株当たり純資産額(BPS)	(円)	666.58	711.54	734.78	
株価純資産倍率(PBR)	(倍)	0.53	0.42	0.43	
1株当たり配当額	(円)	13.00	13.00	13.00	13.00
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	47.50	47.37	36.27	46.77
自己資本比率	(%)	61.7	61.3	61.4	
自己資本利益率(ROE)	(%)	7.4	6.9	5.0	
株価収益率(PER)	(倍)	7.4	6.2	8.8	
配当性向	(%)	27.4	27.4	35.8	27.8

4. 売上高及び店舗数

・売上高

決算年月	平成18年3月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月 (計画)
売上高 (百万円)	32,188	33,950	35,669	36,346	36,625	37,872
(前期比)	(+10.0%)	(+5.5%)	(+5.1%)	(+1.9%)	(+0.8%)	(+3.4%)
既存店前期比 (%)	(100.8)	(101.1)	(98.6)	(94.7)	(94.1)	(100.1)

・店舗数

	平成18年3月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月 (計画)
期末店舗数	411	439	463	493	502	505
出店数	36	41	36	49	42	25
退店数	27	13	12	20	35	22
改装店舗数	37	30	34	27	27	19

(注)店舗数は、店舗管理単位の見直しにより、カウント方法の変更があります。

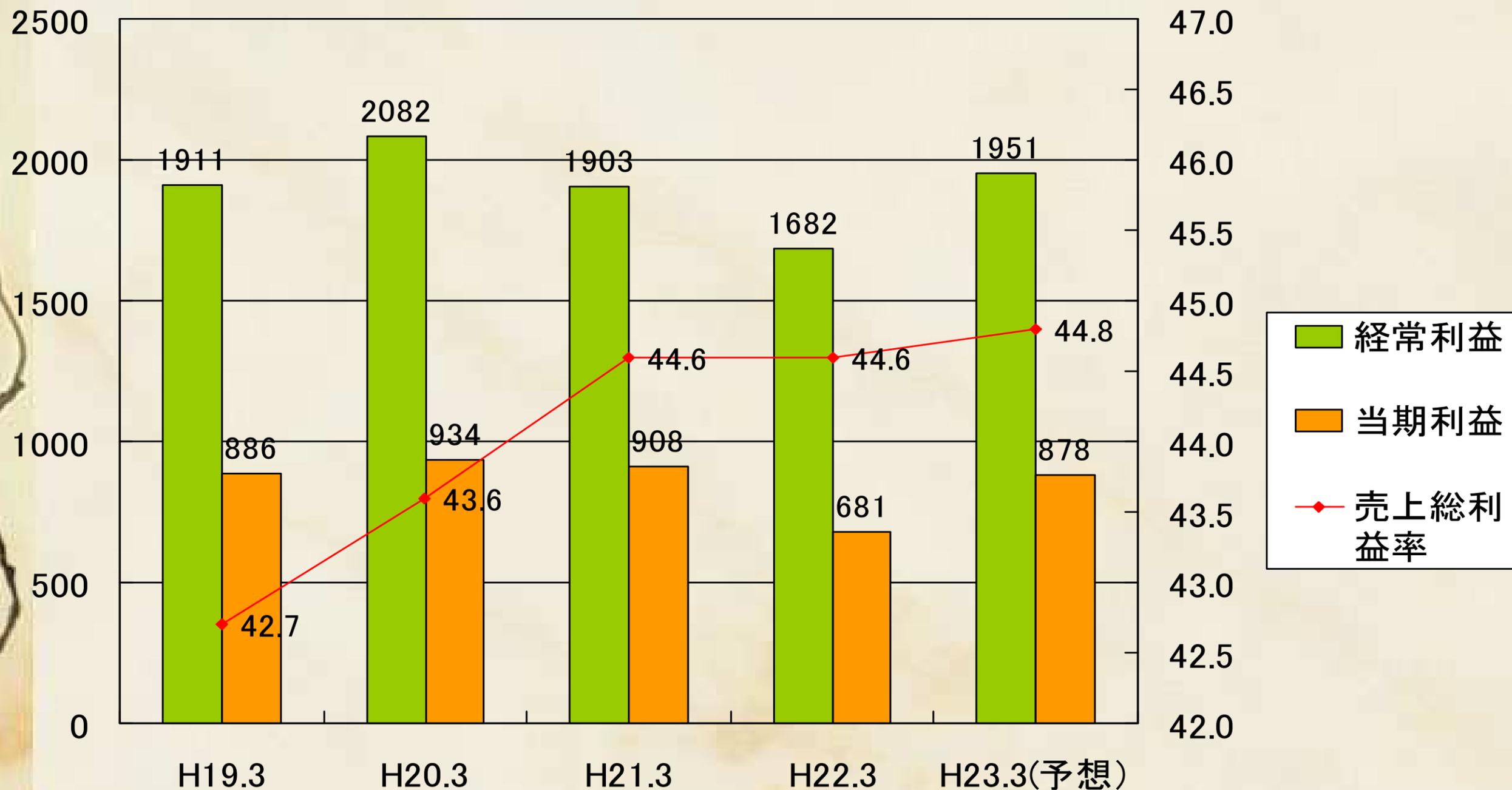
5. 経常利益、当期利益及び売上総利益率

経常利益、当期利益

(単位:百万円)

売上総利益率

(単位:%)



6. 商品粗利益率の向上

仕入条件の改善

- ・スケールメリット
- ・H20/7～仕入掛率改善効果

期別 品種	商品粗利益率 (%)					
	H18/3期	H19/3期	H20/3期	H21/3期	H22/3期	H23/3期 (予想)
ハンドバッグ	42.4	42.7	43.2	43.8	43.7	44.2
カジュアルバッグ	42.3	42.0	42.7	43.6	44.2	44.3
インポート	27.6	27.7	28.2	33.9	37.2	37.4
(財布・雑貨)	45.7	46.0	46.3	(47.0)	(46.8)	(47.0)
財布	—	—	—	43.5	43.5	43.6
雑貨	—	—	—	50.0	49.6	50.0
メンズ・トラベル他	42.6	43.3	44.4	45.0	45.2	45.4
計	42.1	42.6	43.5	44.5	44.6	44.8

7. 23/3期以降の見通しについて

売上高	37,872百万円	前期比 +3.4%
経常利益	1,951百万円	前期比+16.0%
当期純利益	878百万円	前期比+29.0%

＝基本戦略＝

「売上回復に伴い、粗利増、経費減で最高益の更新」

1. 客単価UP
2. EVER RENEWAL
3. レディースの強化
4. 小面積・小型店の展開
5. アクセサリー・雑貨類の強化

経常利益の推移 (単位：百万円)

