



平成23年3月期第2四半期決算説明会資料

(平成22年11月12日)

(株)東京デリカ

証券コード : 9990

URL : <http://www.tokyo-derica.com/>

— 目次 —

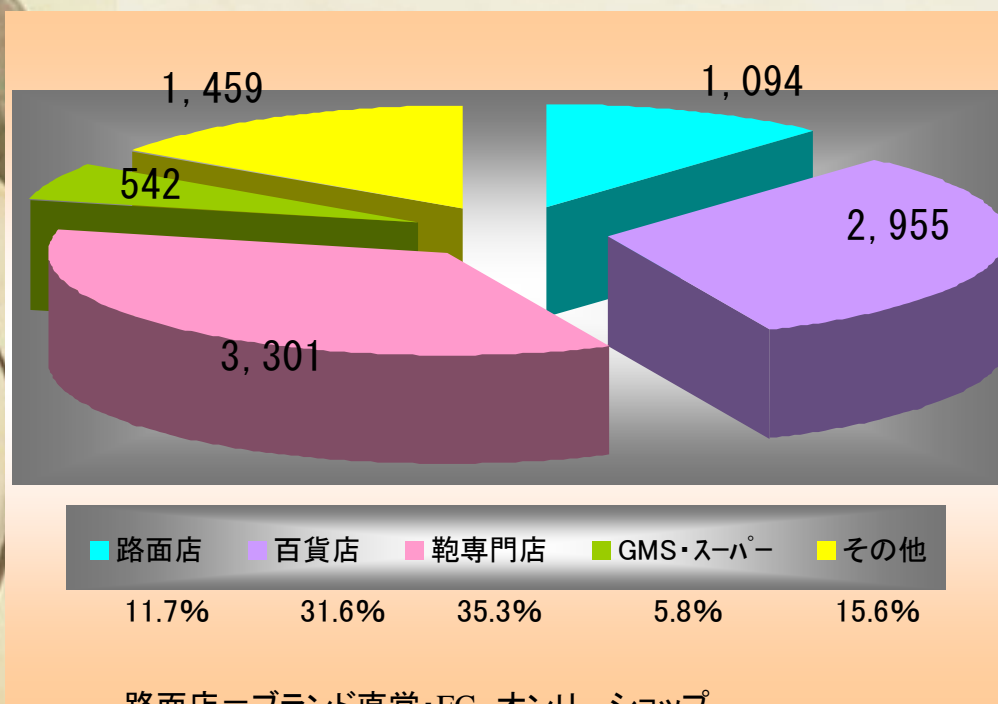
1. 業界の概要
2. 損益計算書
3. 貸借対照表
4. 売上高、粗利益率等
5. 平成23年3月期の業績予測
6. 今後の戦略
7. 株主還元について

1. 業界の概要

① 販売チャネル別売上高

小売市場規模は、前年比9.2%減の9,352億円

単位：億円



路面店＝ブランド直営・FC、オンリーショップ

その他＝雑貨店、セレクトショップ、通信販売等

② 鞆・袋物小売業界ランキング(抜粋)

(単位：百万円、%)

順位	企業名	売上	前年比
1	(株)東京デリカ	36,625	100.8
2	(株)サマンサタバサ	28,372	104.2
3	(株)フィットハウス	26,776	86.0
4	(株)エル	5,551	96.0
5	(株)協和バッグ (モンサック)	2,645	97.1
6	(株)モリタ (秋田)	2,516	108.5
7	(株)モリタ (八戸)	2,230	106.4
8	(株)多津屋	1,828	96.0
9	(株)ノエルヤマモト	1,429	96.6
10	(株)カンガルー堂	1,190	89.3

矢野経済研究所「鞆・袋物産業年鑑2010年版」及び各社公表資料を基に作成。

2. 損益計算書

(1)要約

(単位：百万円、%)

	21/9実績	22/9実績	22/9予算	前年同期比	予算比
売上高	18,057	18,661	18,610	103.3	100.3
売上総利益	8,062	8,441	8,345	104.7	101.1
販管費	7,315	7,464	7,420	102.0	100.6
営業利益	746	976	924	130.9	105.6
経常利益	728	966	901	132.7	107.2
純利益	353	254	238	71.9	106.9

(2)ポイント

①売上高

18,661百万円

前年同期比

+603百万円 (+3.3%)

計画比

+50百万円 (+0.3%)

既存店前期比 100.0% (当初計画 100.1%)

総売上高は、既存店売上高がほぼ計画水準を確保したことにより、計画比+0.3%となりました。前年実績に対しては、前下期出店24店舗、当期出店6店舗の貢献により、3.3%上回りました。

出店 6店 退店 13店 (計画 出店7店 退店8店)

②利益

経常利益

966百万円

+238百万円 (+32.7%)

+65百万円 (+7.2%)

粗利益率

45.24% (不動産含む) +0.59ポイント

+0.39ポイント (計画 44.84%)

	21/9実績	22/9実績
ハンドバッグ	43.70%	44.68%
カジュアルバッグ	44.06%	44.55%
インポートバッグ	36.96%	36.16%
財布	43.53%	43.68%
雑貨	49.98%	50.36%
メンズ・トラベル他	45.13%	46.02%

③販管費

(単位：百万円)

	21/9実績 (構成比%)	22/9実績 (構成比%)	前期比 (%)	増減	計画 (構成比%)
販管費	7,315 (40.5)	7,464 (40.0)	102.0	149	7,420 (39.9)
人件費	2,896 (16.0)	2,961 (15.9)	102.2	65	2,918 (15.7)
(給与)	596 (3.3)	640 (3.4)	107.4	44	670 (3.6)
(雑給)	1,581 (8.8)	1,583 (8.5)	100.2	2	1,604 (8.6)
地代家賃	1,767 (9.8)	1,822 (9.8)	103.1	55	1,802 (9.7)
クレジット手数料	223 (1.2)	247 (1.3)	110.8	24	254 (1.4)

3. 貸借対照表

(1)要約

(単位：百万円)

	21/9実績	22/9実績	増減
資産合計	21,913	22,965	1,052
流動資産	11,692	12,995	1,302
固定資産	10,220	9,970	△251
負債合計	8,384	9,092	708
流動負債	5,846	5,548	△298
固定負債	2,537	3,543	1,005
純資産	13,529	13,873	343

(2)ポイント

流動資産	現金及び預金	+1,471百万円	
	商品	△134百万円	(店舗数△8 雑貨△159百万円)
固定資産	有形リース資産	△136百万円	
	敷金及び保証金	△228百万円	
流動負債	1年内償還予定社債	△500百万円	
	買掛金	+111百万円	
	リース債務	△99百万円	
固定負債	社債	+600百万円	
	資産除去債務	+470百万円	
	リース債務	△99百万円	

4. 売上高、粗利益率等 (店舗売上について)

①月別売上の推移

平成23年3月期

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
既存店	99.8%	98.6%	100.5%	101.7%	99.8%	99.4%	100.0%
全社計	106.1%	101.0%	104.4%	102.0%	103.5%	103.6%	103.3%

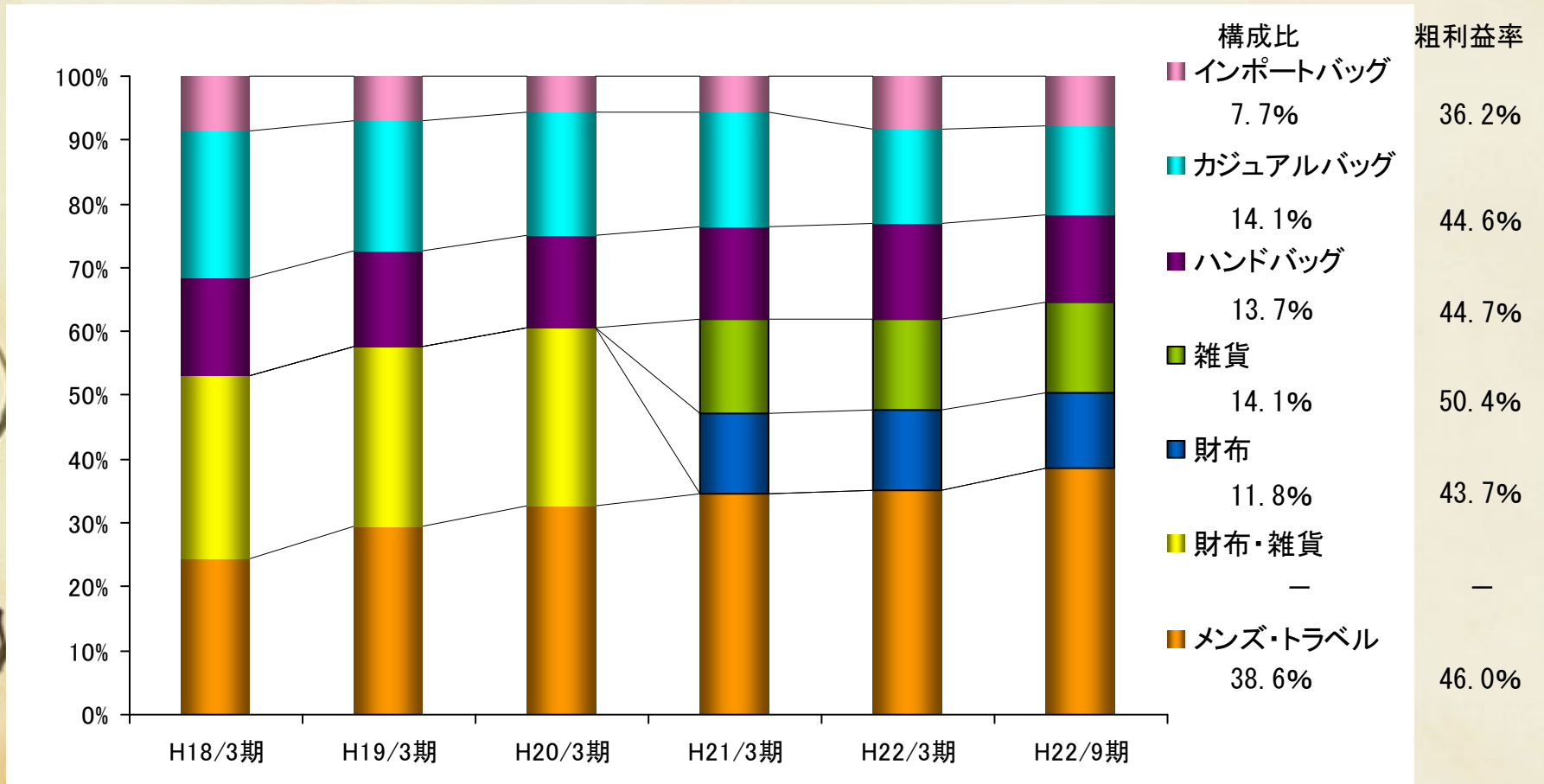
※10月は既存店 106.5%、全社計 108.5%、計画比 107.6%

参考

	H18/3	H19/3	H20/3	H21/3	H22/3	H23/3 (予想)
既存店	100.8	101.1	98.6	94.7	94.1	(99.9)
全社計	110.0	105.5	105.1	101.9	100.8	(103.0)

※全社計は不動産売上を含む。

②品種別売上高・粗利益率の推移



期別 品種別	平成20年9月期 (実績)		平成21年9月期 (実績)		平成22年9月期 (実績)	
	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	2,439 (13.7)	43.9	2,714 (15.1)	43.7	2,557 (13.7)	44.7
カジュアルバッグ	3,307 (18.5)	43.5	2,779 (15.4)	44.1	2,628 (14.1)	44.6
インポートバッグ	984 (5.5)	33.3	1,522 (8.4)	37.0	1,441 (7.7)	36.2
財布・雑貨	4,857 (27.2)	47.3	4,640 (25.7)	47.2	4,821 (25.9)	47.3
(財布)	—	—	1,984 (11.0)	43.5	2,188 (11.8)	43.7
(雑貨)	—	—	2,656 (14.7)	50.0	2,632 (14.1)	50.4
メンズ・トラベル他	6,271 (35.1)	45.2	6,367 (35.3)	45.1	7,185 (38.6)	46.0
合計	17,859 (100.0)	44.6	18,024 (100.0)	44.6	18,633 (100.0)	45.2

参考

期別 品種別	平成20年3月期 (実績)		平成21年3月期 (実績)		平成22年3月期 (実績)		平成23年3月期 (予想)	
	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	5,197 (14.6)	43.2	5,227 (14.4)	43.8	5,485 (15.0)	43.7	5,170 (13.7)	44.6
カジュアルバッグ	6,832 (19.2)	42.7	6,512 (18.0)	43.6	5,449 (14.9)	44.2	5,314 (14.1)	44.5
インポートバッグ	2,038 (5.7)	28.2	2,064 (5.7)	33.9	2,995 (8.2)	37.2	2,913 (7.7)	36.0
財布・雑貨	9,928 (27.9)	46.3	9,909 (27.3)	47.0	9,786 (26.8)	46.8	9,746 (25.9)	47.2
(財布)	—	—	4,626 (12.7)	43.5	4,585 (12.5)	43.5	4,425 (11.7)	43.6
(雑貨)	—	—	5,283 (14.6)	50.0	5,201 (14.2)	49.6	5,321 (14.1)	50.2
メンズ・トラベル他	11,575 (32.6)	44.4	12,535 (34.6)	45.0	12,847 (35.1)	45.2	14,526 (38.6)	46.1
合計	35,572 (100.0)	43.5	36,258 (100.0)	44.5	36,565 (100.0)	44.6	37,671 (100.0)	45.2

③販売数量・客単価の推移

(数量単位：千本)

	20/9期		21/9期		22/9期	
	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)
ハンドバッグ	435 (92.4%)	5,608 (102.5%)	616 (141.6%)	4,406 (78.6%)	488 (79.3%)	5,238 (118.9%)
カジュアルバッグ	695 (94.5%)	4,758 (101.0%)	608 (87.5%)	4,571 (96.1%)	616 (101.3%)	4,269 (93.4%)
インポートバッグ	71 (135.3%)	13,760 (72.5%)	159 (222.0%)	9,583 (69.6%)	168 (106.2%)	8,544 (89.2%)
財布・雑貨	4,171 (94.6%)	1,165 (106.7%)	3,727 (89.4%)	1,246 (106.9%)	3,594 (96.4%)	1,342 (107.7%)
(財布)	—	—	307 (89.9%)	6,453 (105.7%)	320 (104.1%)	6,837 (106.0%)
(雑貨)	—	—	3,419 (89.3%)	778 (107.5%)	3,274 (95.8%)	805 (103.5%)
メンズ・トラベル他	632 (101.5%)	9,915 (108.5%)	705 (111.6%)	9,028 (91.1%)	817 (115.8%)	8,795 (97.4%)
計	6,006 (95.4%)	2,975 (106.7%)	5,816 (96.8%)	3,101 (104.2%)	5,685 (97.7%)	3,279 (105.8%)
財布・雑貨除く	1,835 (97.5%)	7,088 (104.8%)	2,089 (113.9%)	6,408 (90.4%)	2,090 (100.1%)	6,609 (103.1%)

参考

(数量単位：千本)

	20/3期		21/3期		22/3期	
	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)
ハンドバッグ	920 (101.0%)	5,652 (101.4%)	979 (106.4%)	5,340 (94.5%)	1,161 (118.5%)	4,727 (88.5%)
カジュアルバッグ	1,385 (94.1%)	4,938 (105.0%)	1,330 (96.0%)	4,902 (99.3%)	1,190 (89.5%)	4,582 (93.5%)
インポートバッグ	107 (108.4%)	18,994 (78.9%)	152 (142.2%)	13,521 (71.2%)	309 (202.7%)	9,678 (71.6%)
財布・雑貨	8,264 (99.6%)	1,203 (104.4%)	7,738 (93.6%)	1,282 (106.6%)	7,305 (94.4%)	1,341 (104.7%)
(財布)	—	—	769 (96.8%)	6,016 (105.4%)	753 (97.9%)	6,088 (101.2%)
(雑貨)	—	—	6,968 (93.3%)	759 (104.8%)	6,552 (94.0%)	795 (104.7%)
メンズ・トラベル他	1,229 (104.4%)	9,431 (111.2%)	1,269 (103.3%)	9,877 (104.7%)	1,425 (112.3%)	9,015 (91.3%)
計	11,907 (99.6%)	2,992 (105.5%)	11,470 (96.3%)	3,163 (105.7%)	11,392 (99.3%)	3,212 (101.5%)
財布・雑貨除 く	3,642 (99.5%)	7,049 (105.8%)	3,732 (102.5%)	7,062 (100.2%)	4,087 (109.5%)	6,556 (92.8%)

④ ショップブランド別店舗数

ショップブランド	店舗数	前期比	特徴
LAPAX	157店	-6店	ヤングキャリアの女性をターゲットとしたブランドセレクト店舗。ブランドコーディネートセレクションによる差別化戦略表現
SAC'S BAR	88店	±0店	こだわりの逸品を厳密にセレクト。バッグを中心とした有力他社ブランドとのコラボレーション型セレクトショップ
GRAN SAC'S	67店	+6店	グローバルスタンダードの視点でオリジナリティ溢れるドメスティックブランドをセレクトした大人のためのバッグショップ。先進のインテリアがブランドの世界観を忠実に表現。
COLLAGE	67店	-6店	カジュアルアクセサリーに多彩な服飾雑貨、バッグをミックス。リーズナブルプライスで好感度な商品をラインナップ
AMA	35店	±0店	NY、PARIS、LONDON、Milano、そしてTOKYOより発信される最新モードのバッグやアクセサリーをセレクト。
その他①	52店	+3店	LeFrau (19店) DRASTIC THE BAGGAGE (5店) KURACHIKA (4店) BEAUATOUT (2店)、他
その他②	30店	-4店	他旧タイプ「東京デリカ」(23店)「原宿デリカ」等

(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。

5.平成23年3月期の業績予想

(1) 予測

(単位：百万円、%)


	平成22年9月期 (実績)				平成23年3月期下期 修正予算	
	金額	売上比	前期比	当初予算比	金額	前期比
売上高	18,661	100.0%	103.3%	100.3%	19,069	102.7%
売上総利益	8,441	45.2%	104.7%	101.1%	8,611	104.1%
販管費	7,464	40.0%	102.0%	100.6%	7,503	102.9%
営業利益	976	5.2%	130.9%	105.6%	1,107	113.1%
経常利益	966	5.2%	132.7%	107.2%	1,088	114.0%
当期利益	254	1.4%	71.9%	106.9%	487	148.7%

	平成21年3月期 (実績)			平成22年3月期 (実績)			平成23年3月期通期 (予想)		
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	36,346	100.0%	101.7%	36,625	100.0%	100.8%	37,730	100.0%	103.0%
売上総利益	16,205	44.7%	104.2%	16,335	44.6%	100.8%	17,053	45.2%	104.4%
販管費	14,260	39.3%	105.9%	14,610	39.9%	102.5%	14,968	39.7%	102.5%
営業利益	1,944	5.4%	93.0%	1,725	4.7%	88.7%	2,084	5.5%	120.8%
経常利益	1,903	5.3%	91.4%	1,682	4.6%	88.4%	2,054	5.4%	122.1%
当期利益	908	2.5%	97.2%	681	1.9%	75.0%	741	2.0%	108.9%

(2)ポイント

①下期売上高	19,069百万円	前年同期比	+500百万円
	出店18店 退店17店(通期出店24店 退店30店)		
前期との差異	既存店99.9%		
	前下期	新店売上増	+535百万円
	当上期	新店売上増	+243百万円
	当下期	新店売上増	+418百万円
	当下期	退店売上減	△54百万円
	前下期～当上期退店売上減		△667百万円
期初予算との差異	△192百万円		
	既存店100.1%→99.9%		
	新店(出店数、出店時期、売上規模の違い)		△62百万円
	退店(退店数、退店時期の違い)		△108百万円

※ 年間売上高見込みは、当初計画比△142百万円(0.4%減)と下回りますが、業績予想の売上高の変更には至らないものと判断し、変更していません。



②粗利益率

当期予想45.20% (下期予想45.16% / 2Q実績45.24%) 前期実績44.60%

③販管費

当期予想39.67% (下期予想39.35% / 2Q実績40.00%) 前期実績39.89%

人件費率

当期予想15.66% (下期予想15.45% / 2Q実績15.87%) 前期実績15.51%

地代家賃

当期予想 9.72% (下期予想 9.67% / 2Q実績 9.77%) 前期実績 9.76%

6. 今後の戦略

—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 今期の戦略

(i) 売上 378億円

(a) 既存店

自然体で前期比 100.0%確保

(b) 新店

損益分岐点低下で予算100%達成

(ii) 粗利益率 45.2%

(a) P B / N P B の取組拡大

代表的メーカーとのコラボレーション

(b) 交差比率の拡大

発注精度向上、ロスの削減


(iii) 経費 39.7%

(a) 人件費

攻めのシフト管理（繁忙日集中の為）

(b) 賃料見直し

定期借家のメリット、賃料引下げ交渉、保証金返還



② 具体的施策

(i) 客単価UP

客単価アップのための品揃え。

接客、プレゼンテーション、ディスプレイ、付加価値

(ii) EVER RENEWAL

新しい情報発信

単品売筋の発掘

(iii) レディースの強化

ディレクターズ（第3商品部）の活用

一流メーカーとのコラボ

(iv) 小面積・小型店の展開


空港店 MD

駅ビル店・ファッションビル店 MD

(v) アクセサリー・雑貨類の強化

アクセサリーの再強化

関連雑貨の強化



③ 来期以降の戦略

- (i) 既存店の活性化
 - (a) 店長のレベルアップ
 - (b) 効率的運営

- (ii) スクラップ&ビルド
 - (a) 店舗レベルの整備
 - (b) 積極的な出店

- (iii) 業態開発
 - (a) 買収と提携
 - (b) 新業態店の開発

(目指すのは)

1. 最高益の更新
2. 強い経営基盤

④ 出店事例

(i) グランサックス／カシュカシュ (アリオ橋本 2F/1F H22/9 OPEN)

核店舗 イトーヨーカドー

専門店136店舗



GRAN SAC'S

jouer à
cache cache



(ii) クラチカ (東京ミッドタウン ガレリア棟 H22/10 OPEN)

東京ミッドタウン ホテル、文化施設、130の専門店、オフィス
住居、病院などが集約された複合施設



KURA CHIKA

(iii) ドラスティックザバゲージ (羽田空港 H22/10 OPEN)

羽田空港第2旅客ターミナル増築 (本館南側) に
伴い、物販・サービス店舗19店、飲食店17店がOPEN



DRASTIC
THE BAGGAGE

