



決算説明会資料

(平成23年5月17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/>

1 会社の概要(平成23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)
- 資本金 2,986,400千円
- 発行済株式数 19,906,600株
- 株主数 6,213名
- 決算期 3月末日(年1回)
- 従業員数 333名(男子201名 女子132名)

(注) 上記従業員の他に、パートタイマー1,517名(1日8時間換算による平均人数)がおります

2 事業内容

- 鞆、バッグ及び財布・服飾雑貨等を販売する小売店舗を全国に展開(直営店舗)
- 出店先は、ショッピングセンター、ファッションビル、駅ビル等

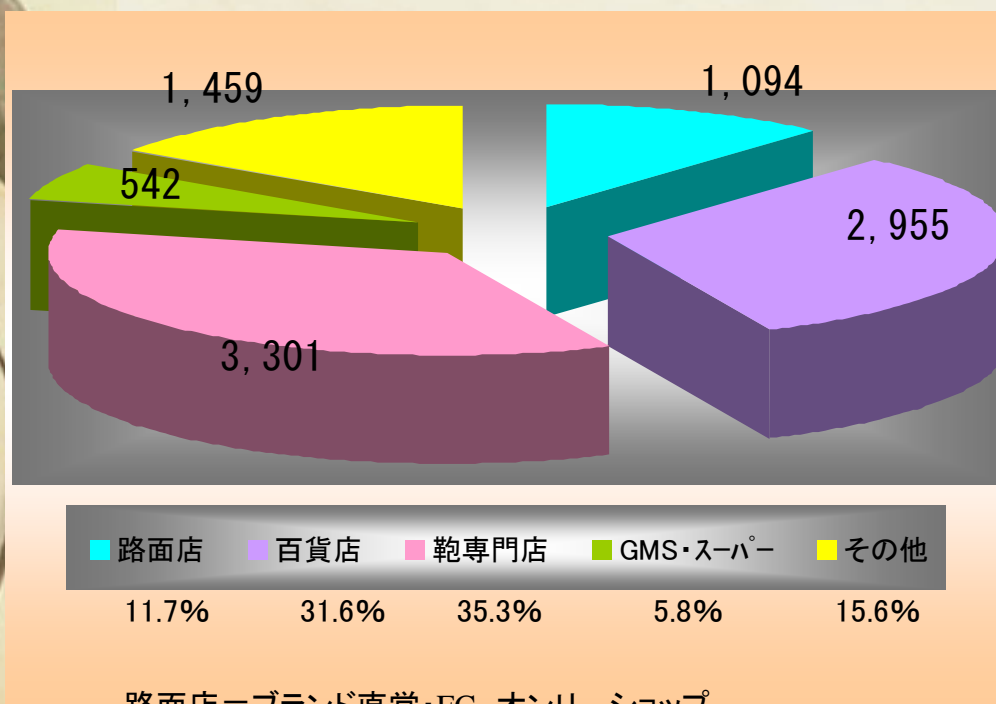
H23/3期	
売上高	37,927百万円
経常利益	1,911百万円
当期純利益	602百万円
期末店舗数	498店舗

3 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
インポートバッグ△803億円

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、%)

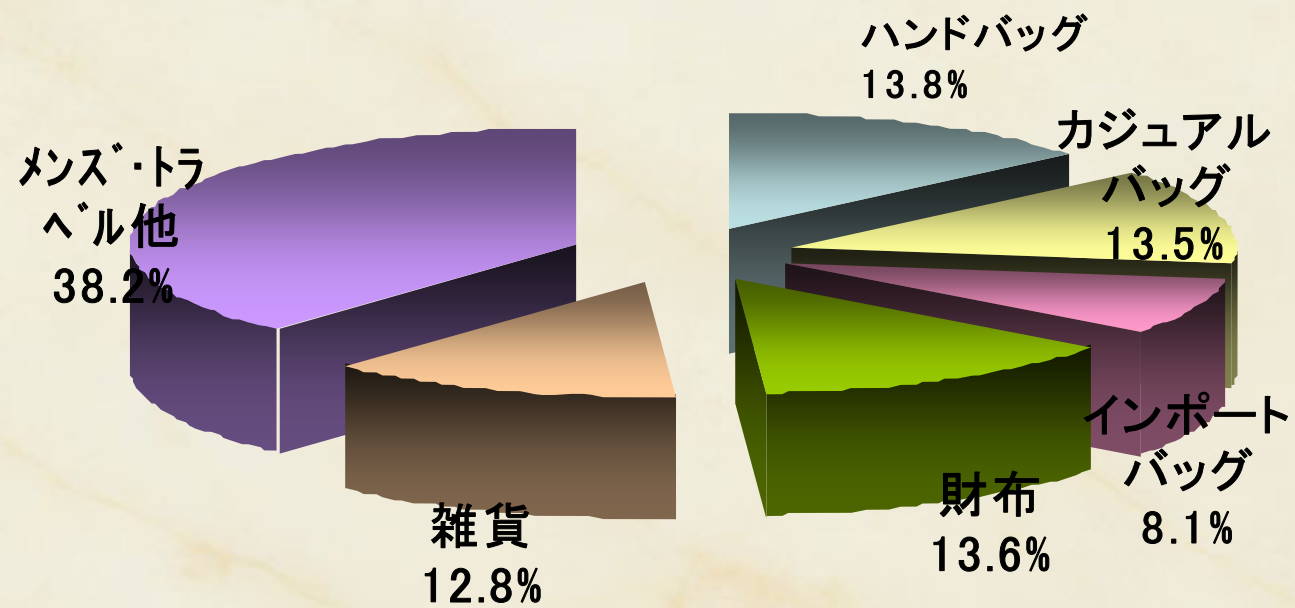
順位	企業名	売上	前年比
1	(株)東京デリカ	37,927	103.6
2	(株)サマンサタバサ	29,830	104.7
3	(株)フィットハウス	26,776	86.0
4	(株)エル	5,551	96.0
5	(株)協和バッグ (モンサック)	2,645	97.1
6	(株)モリタ (秋田)	2,516	108.5
7	(株)モリタ (八戸)	2,230	106.4
8	(株)多津屋	1,828	96.0
9	(株)ノエルヤマモト	1,429	96.6
10	(株)カンガルー堂	1,190	89.3

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。

4 取扱商品

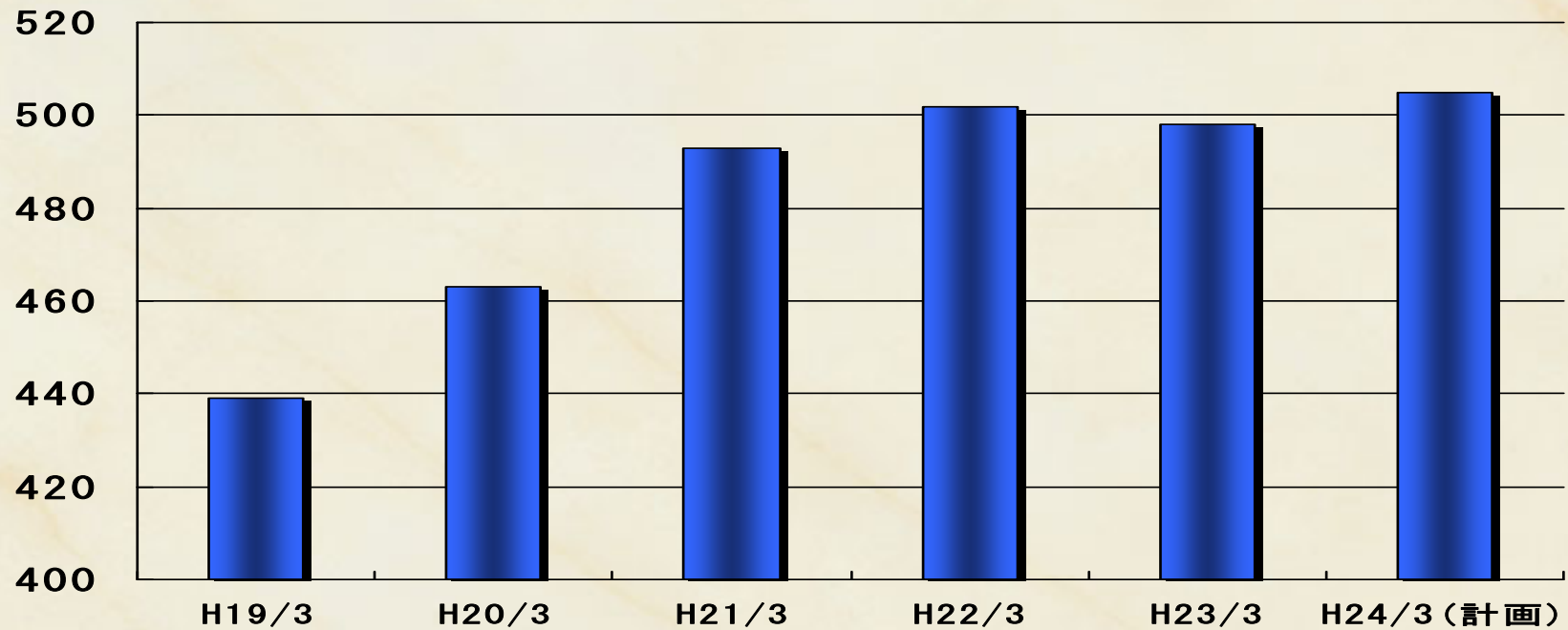
売上構成比

平成23年3月期



5 店舗数の推移

① 店舗



	H19/3期	H20/3期	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期 (計画)
期末店舗数	439	463	493	502	498	504
出店数	41	36	49	42	25	21
退店数	13	12	20	35	29	15
改装店舗数	30	34	27	27	42	22

(注)H22/3期に子会社ディレクターズ(株)を吸収合併したことにより、期末店舗数が2店舗増加しております。

② 都道府県別店舗数

地区別	店舗数	前期比	都道府県別店舗数
北海道・東北	40店	-1店	北海道16店、青森県8店、岩手県4店、宮城県10店、福島県2店
関東	176店	+4店	茨城県16店、栃木県6店、群馬県7店、埼玉県33店、千葉県25店、東京都54店、神奈川県35店
中部	71店	+2店	山梨県7店、長野県10店、新潟県7店、富山県1店、岐阜県8店、静岡県13店、愛知県25店
近畿	66店	-1店	三重県1店、京都府7店、大阪府28店、兵庫県18店、奈良県4店、和歌山県4店、滋賀県4店
中国・四国	52店	-2店	鳥取県2店、島根県4店、岡山県6店、広島県15店、山口県9店、徳島県2店、香川県6店、愛媛県8店
九州・沖縄	93店	-6店	福岡県32店、佐賀県5店、長崎県7店、熊本県17店、大分県9店、宮崎県6店、鹿児島県9店、沖縄県8店

③ 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	158店	-5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	89店	+1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	72店	+11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	58店	-15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
その他①	94店	+10店	AMA (36店) LeFrau (14店) DRASTIC THE BAGGAGE(8店) KURACHIKA (5店) Amatone Accesso'rio (5店)、他
その他②	28店	-6店	他旧タイプ「東京デリカ」(21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。

④ 立地別店舗数

立地	店舗数	前期比
ショッピングセンター	380店	-7店
専門店ビル・ファッションビル	52店	+3店
駅ビル (JR・私鉄)	43店	-3店
地下街	9店	+1店
百貨店	6店	-1店
路面店	2店	±0店
空港	7店	+3店

⑤ デベロッパー、キーテナント別店舗数

デベロッパー (キーテナント)名	店舗数	前期比
イオン系	88店	-3店
セブン&アイHLDGS.系	54店	+2店
JR・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	48店	-2店
イオンモール (旧ダイエーモンスティ含む)	48店	+2店
ユニー系 (アピタ)	34店	±0店
イズミ系 (you me = ゆめタウン)	30店	-2店
西友系 (THE モール)	15店	-2店
ダイエー系	13店	-1店
三井不動産 (ららぽーと他)	11店	-2店

6 業績の推移

回次	第34期	第35期	第36期	第37期	第38期	第39期 (予想)
決算年月	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	平成24年3月
売上高 (百万円) (前期比)	33,950 (+5.5%)	35,669 (+5.1%)	36,346 (+1.9%)	36,625 (+0.8%)	37,927 (+3.6%)	39,322 (+3.7%)
経常利益 (百万円) (前期比)	1,911 (+6.3%)	2,082 (+8.9%)	1,903 (-8.6%)	1,682 (-11.6%)	1,911 (+13.6%)	2,201 (+15.2%)
当期純利益 (百万円) (前期比)	886 (+19.9%)	934 (+5.5%)	906 (-2.8%)	681 (-25.0%)	602 (-11.5%)	1,019 (+69.2%)

① 既存店の推移

年次

回次	第34期	第35期	第36期	第37期	第38期	第39期(予想)
決算年月	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	平成24年3月
既存店前期比 (%)	101.1	98.6	94.7	94.1	100.6	101.4

平成23年3月期

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比 (%)	106.1	101.0	104.4	102.0	103.5	103.5	103.3
既存店前期比 (%)	99.8	98.6	100.5	101.7	99.8	99.4	100.0

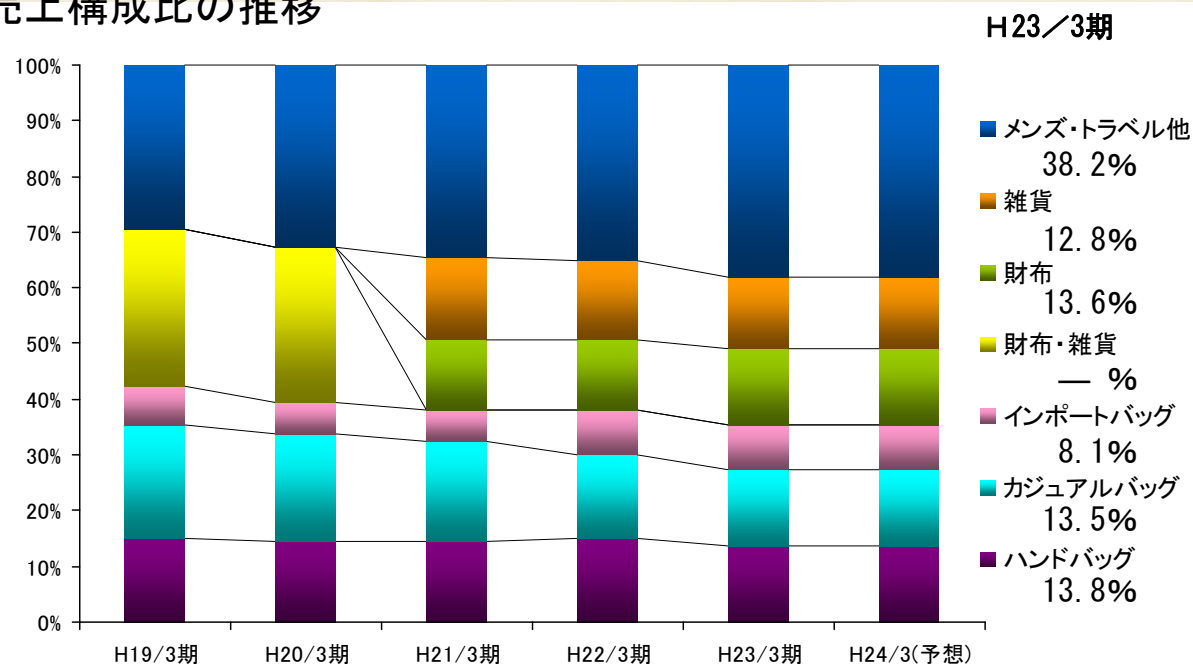
項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期累計	年間累計
全店前期比 (%)	108.4	103.9	109.1	105.5	108.8	89.1	103.8	103.5
既存店前期比 (%)	106.5	99.9	104.1	101.5	103.9	92.5	101.3	100.6

23/4は全店101.7% 既存店101.3%

② 商品別粗利益率の推移

品種	粗利益率 (%)					
	H19/3期	H20/3期	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期 (予想)
ハンドバッグ	42.7	43.2	43.8	43.7	45.0	45.1
カジュアルバッグ	42.0	42.7	43.6	44.2	44.5	44.7
インポート	27.7	28.2	33.9	37.2	36.1	36.7
財布・雑貨	46.0	46.3	(47.0)	(46.8)	(46.9)	(47.0)
財布	—	—	43.5	43.5	43.8	44.0
雑貨	—	—	50.0	49.6	50.2	50.4
メンズ・トラベル他	43.3	44.4	45.0	45.2	46.0	46.1
計	42.6	43.5	44.5	44.6	45.1	45.3

③ 売上構成比の推移



④ 商品別単価・客数の推移

品種別売上数量/単価

(数量単位:千本)

	H20/3期				H21/3期			
	売上数量	売上単価	数量前期比	単価前期比	売上数量	売上単価	数量前期比	単価前期比
ハンドバッグ	920	5,652	101.0%	101.4%	979	5,340	106.4%	94.5%
カジュアルバッグ	1,385	4,938	94.1%	105.0%	1,330	4,902	96.0%	99.3%
インポートバッグ	107	18,994	108.4%	78.9%	152	13,521	142.2%	71.2%
財布	795	5,707	107.0%	104.2%	769	6,016	96.8%	105.4%
雑貨	7,469	724	98.8%	99.6%	6,968	759	93.3%	104.8%
メンズ・トラベル他	1,229	9,431	104.4%	111.2%	1,269	9,877	103.3%	104.7%
全品種合計	11,907	2,992	99.6%	105.5%	11,470	3,163	96.3%	105.7%
財布・雑貨除く	3,642	7,049	99.5%	105.8%	3,732	7,062	102.5%	100.2%

	H22/3期				H23/3期			
	売上数量	売上単価	数量前期比	単価前期比	売上数量	売上単価	数量前期比	単価前期比
ハンドバッグ	1,161	4,727	118.5%	88.5%	935	5,589	80.6%	118.3%
カジュアルバッグ	1,190	4,582	89.5%	93.5%	1,126	4,546	94.6%	99.3%
インポートバッグ	309	9,678	202.7%	71.6%	333	9,190	107.6%	95.1%
財布	753	6,088	97.9%	101.2%	795	6,495	105.5%	106.8%
雑貨	6,552	795	94.0%	104.7%	5,862	827	89.5%	104.2%
メンズ・トラベル他	1,425	9,015	112.3%	91.3%	1,626	8,881	114.1%	98.5%
全品種合計	11,392	3,212	99.3%	101.5%	10,678	3,546	93.7%	110.5%
財布・雑貨除く	4,087	6,556	109.5%	92.8%	4,021	6,927	98.4%	105.7%

7 23/3期決算及び24/3期計画の概略

(i) 23年3月期実績

(単位：百万円、%)

	22/3実績	23/3実績	23/3予算	前期比	予算比
売上高	36,625	37,927	37,872	103.6	100.1
売上総利益	16,335	17,111	17,053	104.8	100.3
販管費	14,610	15,182	14,968	103.9	101.4
営業利益	1,725	1,928	2,084	111.8	92.6
経常利益	1,682	1,911	2,054	113.6	93.0
当期純利益	681	602	741	88.5	81.3

	前期比	計画比																		
1. 売上高																				
37,927百万円	+1,301百万円 (+3.6%)	+54百万円 (+0.1%)																		
	既存店前期比 100.6% (上期99.96% 下期101.33%)																			
	出店 25店舗 退店 29店舗																			
2. 利益																				
経常利益																				
1,911百万円	+228百万円 (+13.6%)	△143百万円 (△7.0%)																		
粗利益率																				
45.12% (不動産含)	+0.52ポイント (44.60%)	+0.09ポイント (45.03%)																		
	<table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; padding: 0 10px;"> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">ハンドバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+1.36ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">財布</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.26ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">メンズ、トラベル他</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.82ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">インポートバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">△1.05ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">雑貨</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.56ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">カジュアルバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.30ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>		<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">ハンドバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+1.36ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">財布</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.26ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">メンズ、トラベル他</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.82ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">インポートバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">△1.05ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">雑貨</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.56ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">カジュアルバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.30ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	ハンドバッグ	+1.36ポイント	財布	+0.26ポイント	メンズ、トラベル他	+0.82ポイント	インポートバッグ	△1.05ポイント	雑貨	+0.56ポイント			カジュアルバッグ	+0.30ポイント			
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">ハンドバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+1.36ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">財布</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.26ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">メンズ、トラベル他</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.82ポイント</td> <td style="padding: 2px 5px;">インポートバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">△1.05ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">雑貨</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.56ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px 5px;">カジュアルバッグ</td> <td style="padding: 2px 5px;">+0.30ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	ハンドバッグ	+1.36ポイント	財布	+0.26ポイント	メンズ、トラベル他	+0.82ポイント	インポートバッグ	△1.05ポイント	雑貨	+0.56ポイント			カジュアルバッグ	+0.30ポイント						
ハンドバッグ	+1.36ポイント	財布	+0.26ポイント																	
メンズ、トラベル他	+0.82ポイント	インポートバッグ	△1.05ポイント																	
雑貨	+0.56ポイント																			
カジュアルバッグ	+0.30ポイント																			
販管費率	+0.14ポイント (39.89%)	+0.51ポイント (39.52%)																		
40.03%																				
a. 人件費率	+0.34ポイント (15.85%)	+0.25ポイント (15.60%)																		
15.85%																				
b. クレジット手数料	+54百万円	△26百万円																		
c. 地代家賃	+136百万円	+43百万円																		
d. 支払手数料	+23百万円	+8百万円																		
特別損失																				
資産除去債務	+277百万円	±0百万円																		

東日本大震災(3/11)の影響について

1. 平成23年2月末累計 売上前期比 全店105.1% 既存店101.4% 予算比101.8%と好調に推移

平成23年3月 売上前期比 全店 89.1% 既存店92.5%

(1週間以上休業の34店は既存店から除外)

①月末現在休業店舗は20店 (宮城・茨城・福島)

②予算比マイナス 売上高 約4.5億円 経常利益 約2億円

地震直後1週間は売上激減、徐々に回復し、最終週は予算対比プラスに転じる。
地震による休業、東京電力管内の計画停電に伴う休業、変則営業、節電のための
営業時間短縮による売上減少が大きい。ただし、中部以西も売上低下が顕著。

2. 平成23年4月 売上前期比 全店101.7% 既存店101.3%

月中営業再開 16店の売上は、予算を大幅に超過

3. 被害状況

商品廃棄 約1百万円(23/3期計上済) 店舗補修費用 6百万円程度(未確定)

店舗 4月末現在休業4店舗 5月再開1店 閉店1店 6月再開予定2店

人的被害は特になし。

(ii) 24年3月期予想

	計画	前期比
1. 売上高	39,322百万円 既存店前期比	+1,395百万円 101.4% (H23/4~H24/2 100.3%、H24/3 111.5%)
	出店 21店舗 退店 15店舗	
	前期新店 売上増	+1,270百万円
	当期新店 売上増	+901百万円
	前期退店 売上減	△890百万円
	当期退店 売上減	△242百万円
2. 利益		
営業利益	2,239百万円	+310百万円 (+16.1%)
経常利益	2,201百万円	+289百万円 (+15.2%)
当期利益	1,019百万円	+416百万円 (+69.2%)
粗利益率	45.28% (不動産含む)	+0.16ポイント
	・ 高値入率商品の拡大導入 (PB・コラボ拡大/MD変更等)。 ・ 仕入掛率改善交渉の継続。	
販管比率	39.58%	△0.45ポイント
	・ 人件費率 15.70% (前期15.85%) 売上と連動した勤務シフトの見直し ・ デベロッパーへの賃料引下げ交渉の継続	

8 今後の戦略

—基本戦略—

『既存店活性化で最高益の更新』

① 目標

(i) 売上 395億円

(a) 既存店

好調持続で前期比 100.5%確保

(b) 新店

損益分岐点低下で予算100%達成

(ii) 粗利益率 45.3%

(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 (吉田・エース・林五)

(b) 値入率の上昇

シェア拡大と買取比率


(iii) 経費 39.5%

(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) EVER RENEWAL
新ビジネスモデルの発信
業態開発 (OUTLET・RICHARD・SACSTATION)
- (ii) 客単価UP
社員教育
インストアプロモーション
- (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 (プリンセストラヤ・クイホ°・レスホ°)
- (iv) 小面積・小型店の展開
空港 MD (関空・成田第2)
駅ビル・ファッションビル MD スイツリプロジェクト
- (v) アクセサリー・雑貨類の強化
アクセサリーの再強化 (アト-ネ型)
関連雑貨の強化
- (vi) 川上進出の準備
メーカーとの直接取引
メーカー・卸への一部進出

9 出店事例

(a) RIMOWA大阪店 (大阪ヒルトン® ラザ B1F H23/2 OPEN)



RIMOWA[®]

EVERY CASE TELLS A STORY.

当社が運営する日本で唯一のRIMOWAオンラインショップ®の国内2号店

(b) 関西空港店 (関西国際空港3F H23/2 OPEN)



DRASTIC

THE BAGGAGE

新しい商業立地として注目される空港ターミナルに
最先端の都心型メンズバッグショップを提案

(c) SACSTATION東京駅店 (東京駅一番街B1F H23/3 OPEN)



SACSTATION

レディースバッグを中心に、パーソナルギフトを提案するセレクトショップ
「LeSportsac」「Swatch」等の著名海外ブランドと初のコラボレーションショップ

(d) 静岡アスティ店 (アスティ静岡1F H23/4 OPEN)



Brand select shop

RICHARD

since 1951

女性の美を演出する高感度なコスメ、アクセサリ、バッグの
セレクトショップ 尼崎ココエに続く2号店

(e) 越谷アウトレット店 (越谷レイクタウンアウトレット1F H23/4 OPEN)



SAC'S BAR OUTLET

サックスバー業態として初めてのアウトレット店舗

(f) 泉南2店 (イオンモールりんくう泉南1F/2F H23/2 改装OPEN)



SAC'S BAR



VERSIONY

1モール内2店舗の新しい組み合わせ。

吉田カバンとリモワのコラボレーションショップ「VERSIONY」と
ガーデニングをテーマにした新しい切り口の「SAC'S BAR」

10 株主還元について

配当

決算年月	平成20年3月 (連結)	平成21年3月 (連結)	平成22年3月	平成23年3月	平成24年3月 (予想)
1株当たり 配当金 (円)	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
配当性向 (%)	27.5	28.5	35.8	40.5	23.9

平成21年3月期以降は配当性向の目安を20%以上に設定。