

# 決算説明会資料

(2014年5月20日)

## (株)東京デリカ

証券コード：9990

東京証券取引所 市場第一部

URL：<http://www.tokyo-derica.com/>

# 1 会社の概要(2014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 4,003名  
決算期 3月末日(年1回)  
従業員数 364名(男子228名 女子136名)

(注) 上記従業員の他に、パートタイマー1,865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

靴、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

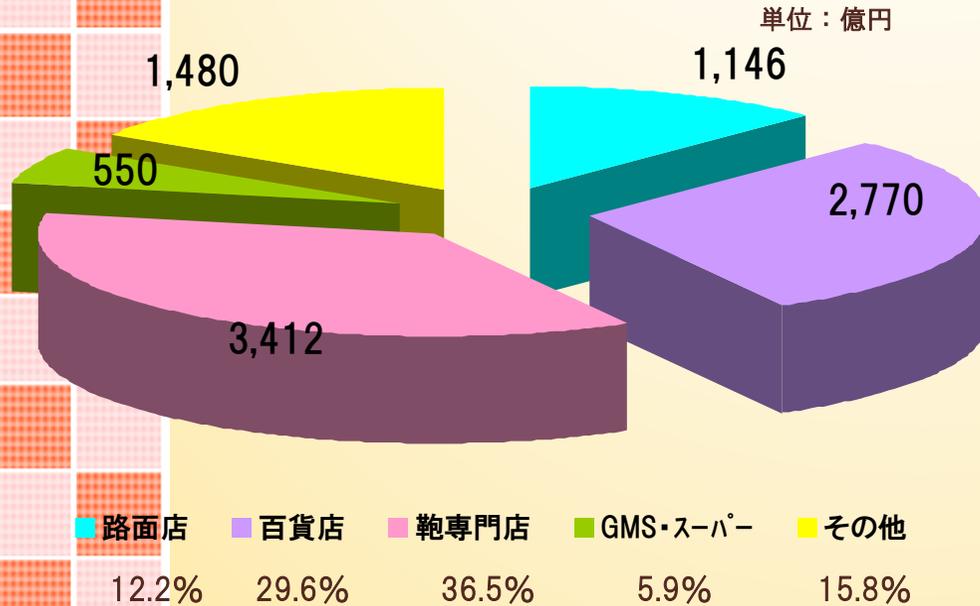
2014/3	
売上高	48,134百万円
経常利益	4,107百万円
当期純利益	2,226百万円
期末店舗数	576店舗

### 3 業界の概要

#### ① 販売チャネル別売上高(2013年度)

小売市場規模は、**前年比3.4%増の9,358億円**

(単位：百万円、%)



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

順位	企業名	売上	前年比
1	(株)東京デリカ	48,134	107.6
2	(株)サマンサタバサ ※1	31,578	114.9
3	(株)フィットハウス ※2	20,642	94.2
4	(株)エル	4,000	92.4
5	(株)バゲージハンドラズ	3,800	97.4
6	(株)モリタ (秋田)	3,555	125.4
7	協和バッグ (モンサック)	3,113	103.2
8	(株)モリタ (八戸)	2,480	110.0
9	(株)多津屋	1,726	97.2
10	(株)カトレア	1,652	115.0

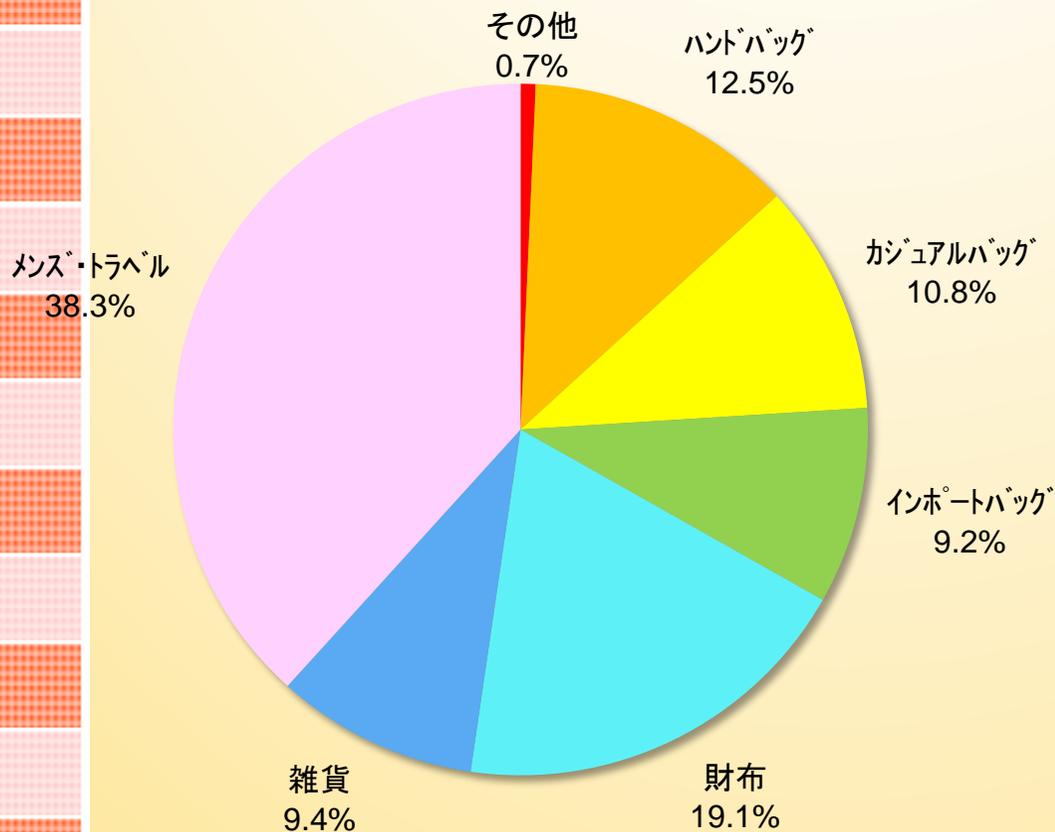
矢野経済研究所「鞆・袋物産業年鑑2013年版」及び各社公表資料を基に作成。

※1 (株)サマンサタバサ バッグ部門の売上は19,802百万円。

※2 フィットハウス バッグの売上比率は30%程度と推測される。

## 4 取扱商品（単体）

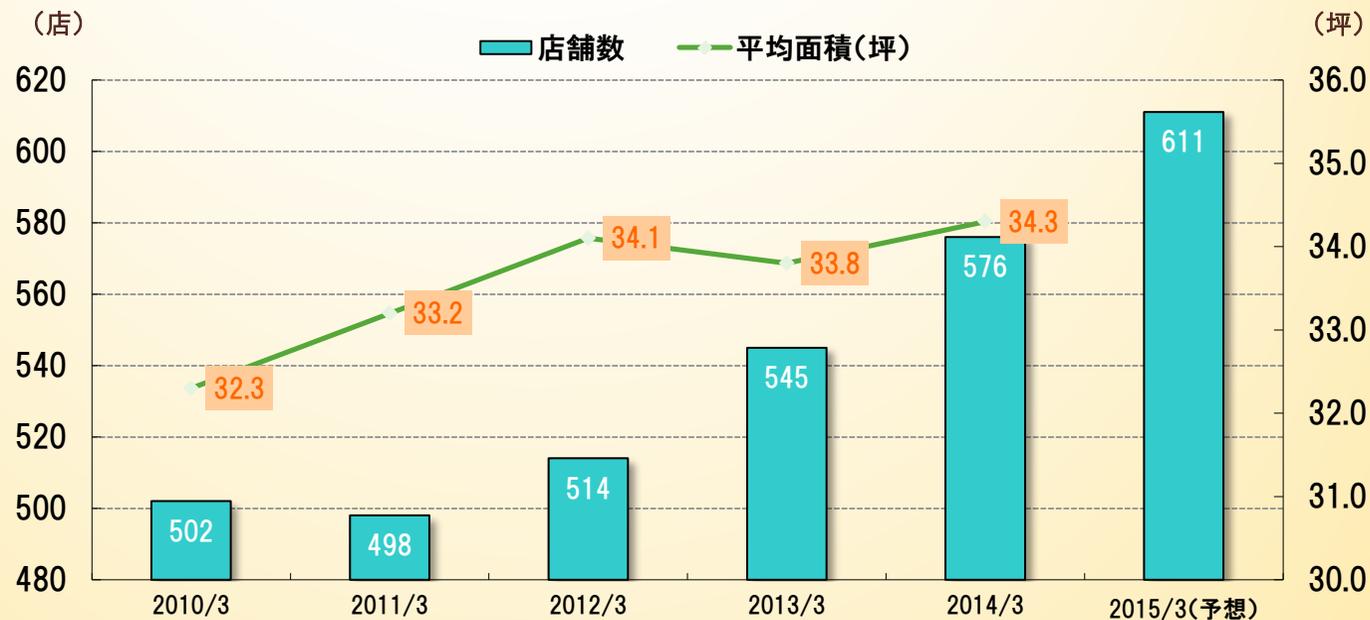
売上構成比(2014年3月期)



品目	売上(百万円) (前期比: %)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	6,006 (+12.8)	48.5
カジュアルバッグ	5,182 (+0.3)	46.3
インポートバッグ	4,424 (+10.3)	39.7
財布	9,198 (+14.3)	46.0
雑貨	4,509 (▲5.0)	51.4
メンズ・トラベル	18,376 (+6.9)	47.0
その他	343 (+32.0)	53.3
合計	48,042 (+7.5)	46.7

## 5 店舗数の推移（単体）

### ① 店舗数等



	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3 (予想)
期末店舗数	502	498	514	545	576	611
出店数	42	25	29	39	51	42
退店数	35	29	13	8	20	7
改装店舗数	27	42	46	39	40	37
平均店舗面積(坪)	32.3	33.2	34.1	33.8	34.3	—

## 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	45店	+5店	北海道17店、青森県8店、岩手県5店、宮城県11店、山形県1店、福島県3店
関東	207店	+5店	茨城県16店、栃木県6店、群馬県7店、埼玉県39店、千葉県29店、東京都62店、神奈川県48店
中部	83店	+8店	山梨県7店、長野県13店、新潟県8店、富山県1店、岐阜県9店、静岡県18店、愛知県27店
近畿	77店	+6店	三重県4店、京都府9店、大阪府30店、兵庫県19店、奈良県8店、和歌山県4店、滋賀県3店
中国・四国	64店	+2店	鳥取県2店、島根県4店、岡山県7店、広島県17店、山口県9店、徳島県3店、香川県7店、愛媛県9店、高知県6店
九州・沖縄	100店	+5店	福岡県33店、佐賀県5店、長崎県8店、熊本県18店、大分県8店、宮崎県6店、鹿児島県10店、沖縄県12店

## ③ ショップブランド別店舗数

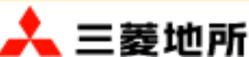
ショップブランド	店舗数	前期比	特徴
<b>LAPAX</b>	163店	+4店	ナショナルブランドからインポートブランドまでレディースバッグ・カバン・トラベル・アクセサリをトータルに展開。
<b>SAC'S BAR</b>	134店	+14店	国内外の一流ブランドをセレクトし、上質な空間の中で演出するバッグのセレクトショップ。
<b>GRAN SAC'S</b>	114店	+18店	グローバルスタンダードの視点でオリジナリティ溢れるドメスティックブランドをセレクトした大人のカップルのためのバッグショップ。
<b>AMA</b>	33店	-6店	最新のレディースバッグ・ウォレットをセレクトし、ヤングからヤングアダルトにバッグファッションを提案。
その他①	115店	+4店	COLLAGE (31店) LeFrau (13店) DRASTIC THE BAGGAGE(10店) KURACHIKA (5店) Amatone Accesso' rio (18店)、他
その他②	18店	-3店	他旧タイプ「東京デリカ」(10店)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	440店	+31店
専門店ビル・ファッションビル	59店	+2店
駅ビル (JR・私鉄)	50店	±0店
地下街	10店	±0店
百貨店	5店	-2店
路面店	1店	-1店
空港	9店	±0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
 AEON	104店	+6店
 JR・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	66店	+12店
 AEON MALL	64店	+11店
セブン&アイHLDGS系 	57店	+4店
ユニー系  APITA	36店	+3店
イズミ系  you me	35店	+3店
西友系 (THE モール)  SEIYU	15店	±0店
 daiei	14店	±0店
三井不動産 (  LaLaport 他)	12店	+1店
 三菱地所	8店	+4店

## 6 業績の推移（単体）

回次		第37期	第38期	第39期	第40期	第41期	第42期 (予想)
決算年月		2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3
売上高	(百万円)	36,625	37,927	42,007	44,754	48,134	49,749
	(前期比)	(+0.8%)	(+3.6%)	(+10.8%)	(+6.5%)	(+7.6%)	(+3.4%)
経常利益	(百万円)	1,682	1,911	3,060	3,573	4,107	4,435
	(前期比)	(-11.6%)	(+13.6%)	(+60.1%)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+8.0%)
当期純利益	(百万円)	681	602	1,519	1,902	2,226	2,513
	(前期比)	(-25.0%)	(-11.5%)	(+152.0%)	(+25.3%)	(+17.0%)	(+12.9%)

### ① 既存店の推移

#### 年次

回次		第37期	第38期	第39期	第40期	第41期	第42期(予想)
決算年月		2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3
既存店前期比	(%)	94.1	100.6	105.2	101.9	102.4	計画策定段階 100.1 実績対比 99.4

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	100.6	104.9	108.5	100.0	106.2	106.3	104.3
既存店前期比	(%)	96.7	100.0	103.5	94.8	101.9	100.4	99.3

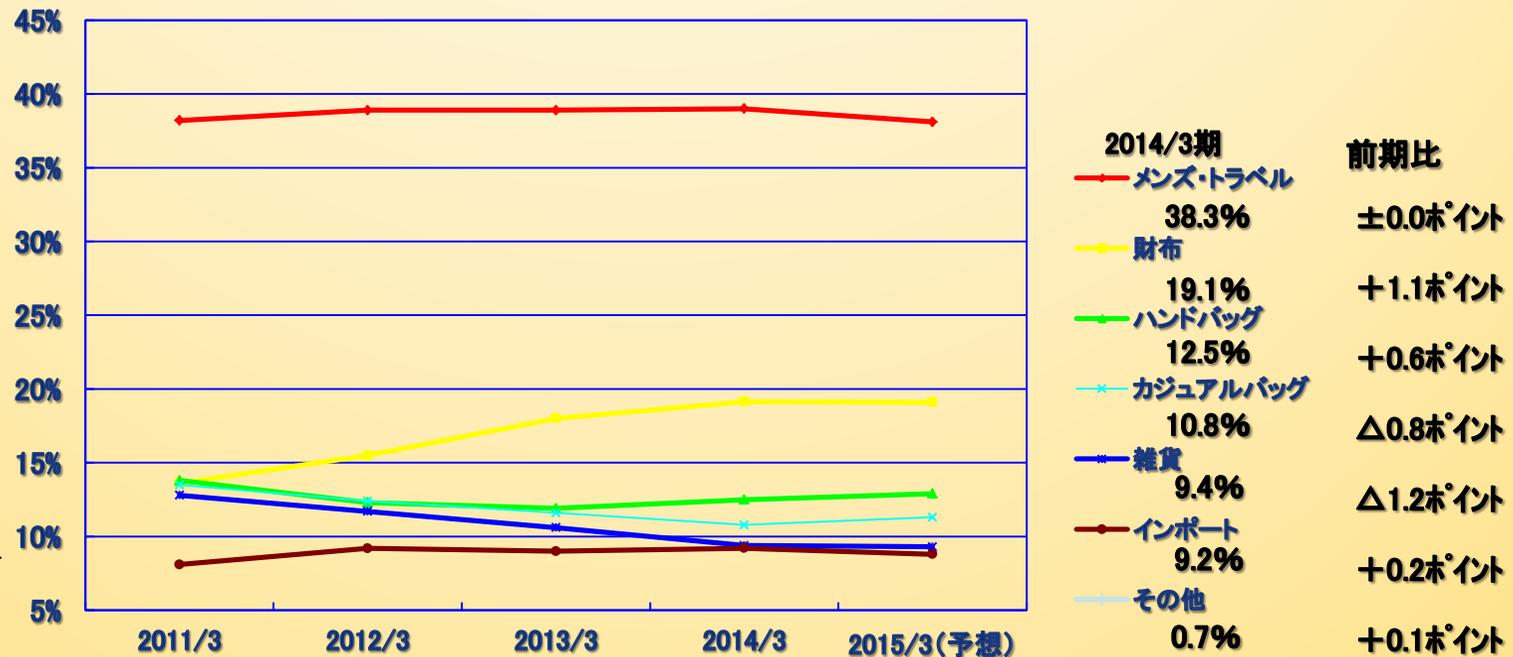
  

項目		10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期累計	年間累計
全店前期比	(%)	104.9	107.5	111.4	109.8	102.6	123.8	110.7	107.6
既存店前期比	(%)	101.0	103.4	104.8	104.2	98.5	118.2	105.5	102.4

## ② 商品別粗利益率の推移

期別 品種	粗利益率 (%)					
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3 (予想)
ハンドバッグ	43.7	45.0	45.8	47.1	48.5	49.4
カジュアルバッグ	44.2	44.5	45.0	45.7	46.3	46.8
インポート	37.2	36.1	38.1	40.7	39.7	40.4
財布	43.5	43.8	44.0	45.2	46.0	46.0
雑貨	49.6	50.2	50.6	51.0	51.4	52.0
メンズ・トラベル	45.1	46.0	46.0	46.5	47.0	47.3
その他	46.8	47.0	48.0	50.1	53.4	53.5
計	44.6	45.1	45.4	46.2	46.7	47.1

## 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)

	2011/3				2012/3			
	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	935	5,589	80.6%	118.3%	774	6,652	82.8%	119.0%
カジュアルバッグ	1,126	4,546	94.6%	99.3%	1,055	4,928	93.8%	108.4%
インポートバッグ	333	9,190	107.6%	95.1%	417	9,250	125.3%	100.7%
財布	795	6,495	105.5%	106.8%	920	7,061	115.8%	108.7%
雑貨	5,862	827	89.5%	104.2%	5,603	876	95.6%	105.9%
メンズ・トラベル	1,543	9,162	110.9%	100.7%	1,706	9,370	110.6%	102.3%
その他	83	3,665	246.6%	68.8%	80	4,420	96.8%	120.6%
全品種合計	10,678	3,546	93.7%	110.5%	10,558	3,975	98.9%	112.1%
雑貨除く	4,816	6,856	99.5%	105.8%	4,955	7,480	102.9%	109.1%

	2013/3				2014/3			
	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	745	7,145	96.3%	107.4%	838	7,167	112.4%	100.3%
カジュアルバッグ	1,081	4,785	102.4%	97.1%	1,005	5,158	93.0%	107.8%
インポートバッグ	381	10,523	91.4%	113.8%	387	11,447	101.4%	108.8%
財布	981	8,205	106.6%	116.2%	1,082	8,505	110.3%	103.7%
雑貨	5,064	938	90.4%	107.1%	4,489	1,005	88.7%	107.1%
メンズ・トラベル	1,679	10,198	98.4%	108.8%	1,677	10,967	99.9%	107.5%
その他	53	5,131	66.7%	116.1%	46	7,344	87.3%	143.1%
全品種合計	9,987	4,478	94.6%	112.7%	9,528	5,047	95.4%	112.7%
雑貨除く	4,923	8,120	99.3%	108.6%	5,038	8,649	102.3%	106.5%

## 7 2014/3期決算及び2015/3期計画の概略

### (i) 2014/3実績 (連結)

(単位：百万円、%)

	2014/3 実績	2014/3 予想	予想比
売上高	50,397	49,247	102.3
売上総利益	23,440	23,118	101.4
販管費	19,126	18,872	101.3
営業利益	4,314	4,246	101.6
経常利益	4,295	4,208	102.1
当期純利益	2,340	2,175	107.6

(ii) 2014/3実績(単体)

(単位:百万円、%)

	2013/3 実績	2014/3 実績	2014/3 予想	前期比	予想比
売上高	44,754	48,134	47,193	107.6	102.0
売上総利益	20,704	22,507	22,188	108.7	101.4
販管費	17,141	18,358	18,146	107.1	101.2
営業利益	3,563	4,148	4,041	116.4	102.6
経常利益	3,573	4,107	4,007	114.9	102.5
当期純利益	1,902	2,226	2,055	117.0	108.3

	前期比	予想比
<b>1. 売上高</b>		
48,134百万円	+3,380百万円 (+7.6%)	+940百万円 (+2.0%)
既存店前期比	102.4% (上期99.3% 下期105.5%)	
	出店 51店舗 退店 20店舗	
<b>2. 利益</b>		
経常利益		
4,107百万円	+533百万円 (+14.9%)	+99百万円 (+2.5%)
粗利益率		
46.76% (不動産含)	+0.50ポイント (46.26%)	△0.26ポイント (47.01%)
	ハンドバッグ +1.48ポイント 財布 +0.74ポイント メンズ、トラベル +0.55ポイント カジュアルバッグ +0.54ポイント	雑貨 +0.43ポイント インポートバッグ △1.01ポイント その他 +3.31ポイント
販管费率	△0.16ポイント (38.30%)	△0.31ポイント (38.45%)
38.14%		
a.人件费率	△0.21ポイント (14.75%)	△0.43ポイント (14.97%)
14.54%		
b.クレジット手数料	+84百万円	△18百万円
c.地代家賃	+368百万円	+179百万円
d.広告宣伝費	+44百万円	+40百万円
e.販売促進費	+73百万円	△25百万円

### (iii) ①2015/3予想

(単位:百万円、%)

	2015/3予想 (連結)	前期比	(参考) 2015/3予想 (単体※)	前期比
売上高	52,094	103.4	49,749	103.4
売上総利益	24,504	104.5	23,479	104.3
販管費	19,808	103.6	19,002	103.5
営業利益	4,695	108.8	4,476	107.9
経常利益	4,656	108.4	4,435	108.0
当期純利益	2,652	113.3	2,513	112.9

※単体予想は持株会社体制への移行を考慮しない従来ベースのものを記載しております。

(iv) 2015/3予想（従来ベースの単体）

	予想	前期比
1. 売上高	49,749百万円	+1,615百万円
	既存店前期比	(策定時点) 100.1% (実績比) 99.4%
		上期100.9% 下期98.0%
		4月～2月101.0% 3月86.6%
	出店 42店舗	
	退店 7店舗	
	前期新店 売上増	+1,503百万円
	当期新店 売上増	+1,314百万円
	前期退店 売上減	△812百万円
	当期退店 売上減	△135百万円
2. 利益		
営業利益	4,476百万円	+327百万円 (+ 7.9%)
経常利益	4,435百万円	+327百万円 (+ 8.0%)
当期利益	2,513百万円	+286百万円 (+12.9%)
粗利益率	47.20% (不動産含む)	+0.44ポイント
	・ 高値入率のPB及びカジュアルブランド売上拡大。	
	・ アクセサリー・雑貨売上の底打ち。	
販管比率	38.20%	+0.06ポイント
	・ 人件費率 14.78% (前期14.54%)	

## 8 今後の戦略

感動クリエイションカンパニーを目指して

### 1. 今期のテーマ『MD改革』

メンズカテゴリーだけでなくレディースカテゴリーでも地域一番店を目指す

- カジュアルバッグ ⇒ F1（20～34歳女性）改革
- ハンドバッグ ⇒ オリジナル拡大とベターゾーンブランド強化
- メンズバッグ ⇒ 一番店戦略の更なる推進
- PR強化

### 2. 感動する接客

- 3月末に全店導入した  
iPad Airを活用し  
接客教育強化



優秀店舗の接客動画を配信

## カジュアルバッグ

- ★F1改革 F1層(20~34歳女性)を再び店頭呼び戻す
- ★アパレル人気ブランドとコラボし、独占販売
- ★第3Q、第4Q売上前年比150%目指す
- ★F1層向けファッションイベントへの参加
- ★8月22日発売ViVi

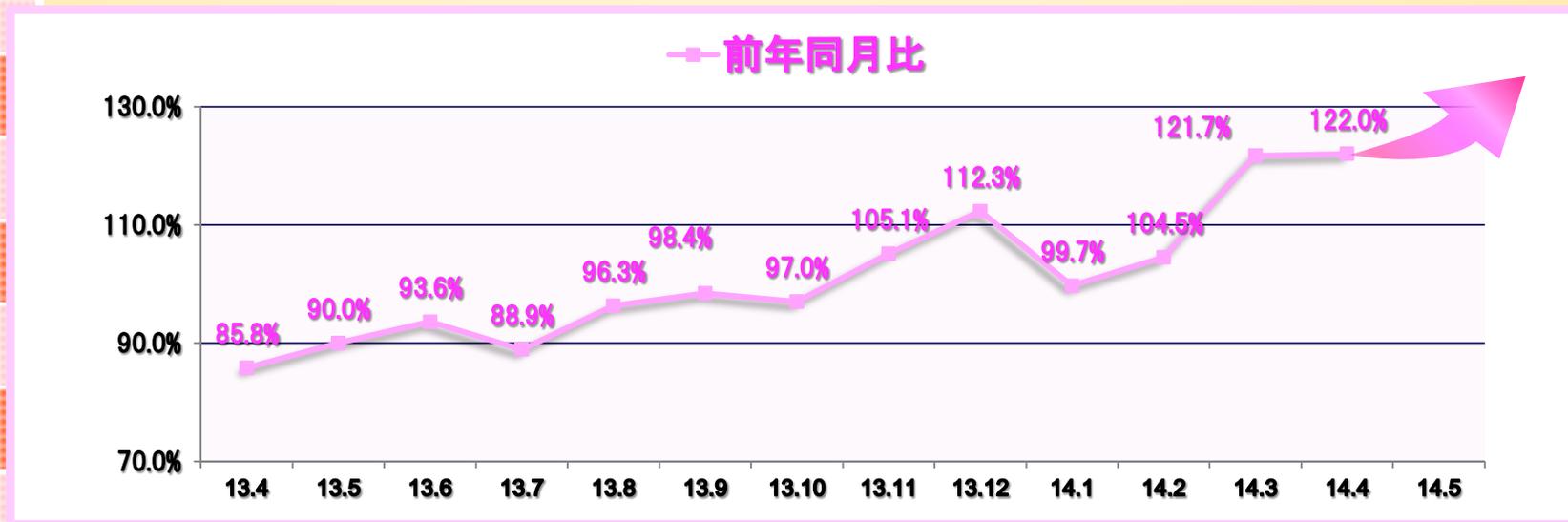
初のブックインブック11P

ブランドデビューに合わせて全店で仕掛け

## 過去10年間のカジュアルバッグ売上推移



## 直近1年間のカジュアルバッグ売上推移



## ★新業態 Luv Sac's

キレイ・可愛い・欲しかった！！がここにある

女性のライフスタイルに欠くことのできないBAG  
女性の大切なシーンに、スタイリングに合わせて  
コーディネートできる旬なブランドセレクト  
大好きな洋服と同じブランドで揃えられる楽しみ  
セレクトできる楽しさ  
今これが欲しい！！をセレクトの軸に品揃え&発售  
を行ないます



TL大分パークプレイス店

Luv Sac's仙台フォーラス 5月29日デビュー

# Luv Sac's

## 続々出店！



# ハンドバッグ



effyコレド室町店

## プライベートブランド戦略

エフィー、キソラ ⇒ 直営店出店強化

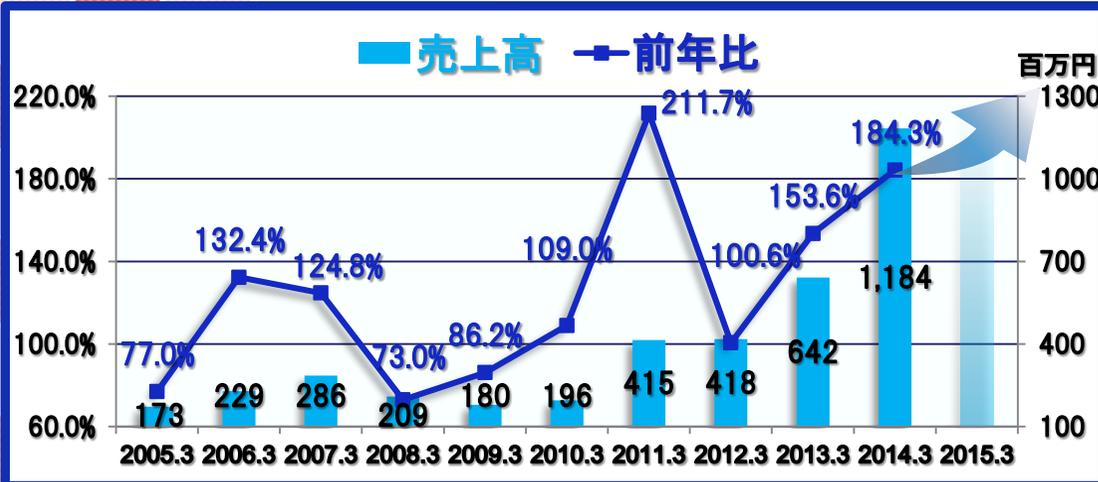
ムーミン、ケスクルデザイン、カヨホラグチ ⇒ 取扱い強化

第3Q、第4Qプライベートブランド  
売上前年比250%目指す

MOOMIN  
effy



過去10年間のPB売上推移



直近1年間のPB売上推移



# メンズバッグ

## ★メンズ 地域一番店戦略

- 有力メーカーとの提携強化
- 取り扱いブランドの拡充
- NPBの取組拡大

## 直近6ヶ月のメンズバッグ売上推移



**PORTER STORM**

ショルダーバッグ  
「春夏に重宝するショルダーも大人色に」

「グレー×ネイビーの組み合わせが、ジャケットスタイルを格上げ!」

**SAC'S BAR**  
でしか手に入らない

吉田カバンと共同開発した

**ポーターストームの特別色は街で映える大人色**

2WAY トートバッグ

**Begin 認定**

「ポケットが充実しているモノなら無問題です」

「大型トートなら荷物も入るので安心です」

「見た目はもちろん使いやすいやささも重視した全部入りナイロンブリーフを選びました」

「ブリーフケース選びの基準って?」

## Begin 6月号

- M1層へ向けてストリート系ブランドを拡大展開

# 出店戦略

グレードアップした感動するインテリア そして高い坪効率で、ディベロッパーにアピール

## モール型SCへの出店拡大

- SAC'S BAR  
大型化、業態分化 ( JEAN、ANOTHER LOUNGE、PLUS、Quir ) で多店舗化
- GRAN SAC'S  
2013年度 織研新聞社 テナント大賞  
プロポーズ賞 受賞  
( 今年のサクスパ - に続く受賞 )

## 小商圏SCへの出店拡大

- LAPAX WORLD  
ブランドラインナップ充実し、  
採算性向上

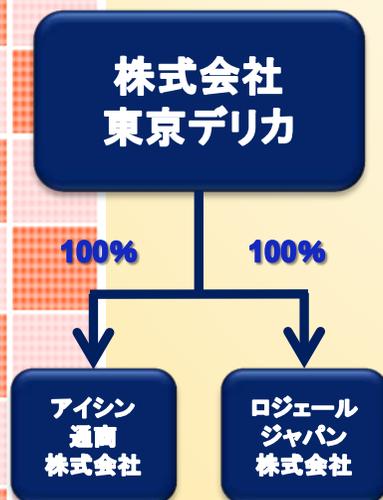
## 駅ビル・ファッションビルへの出店拡大

- Luv Sac's 新業態
- Kissora、effy
- DRASTIC THE BAGGAGE



# 持株会社体制への移行(平成26年10月1日(予定))

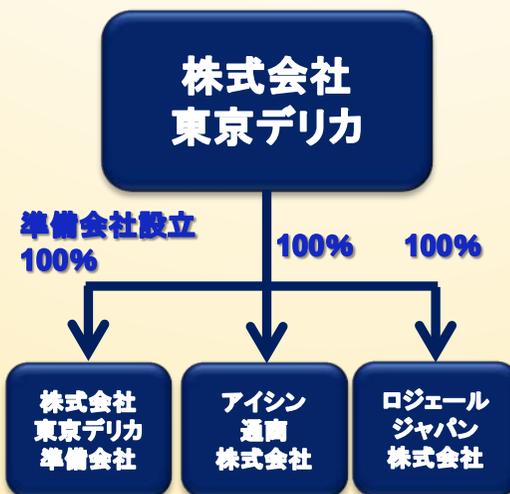
## 従来のグループ構成



- 1) 東京デリカ100%出資の子会社としてアイシン通商、ロジェールジャパンの2社が存在

平成26年5月9日

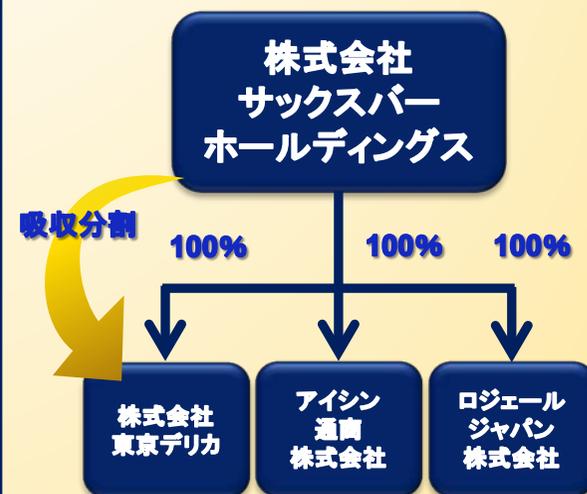
## STEP1: 準備会社設立



- 1) 東京デリカ100%出資により準備会社を設立

平成26年10月1日(予定)

## STEP2: 吸収分割

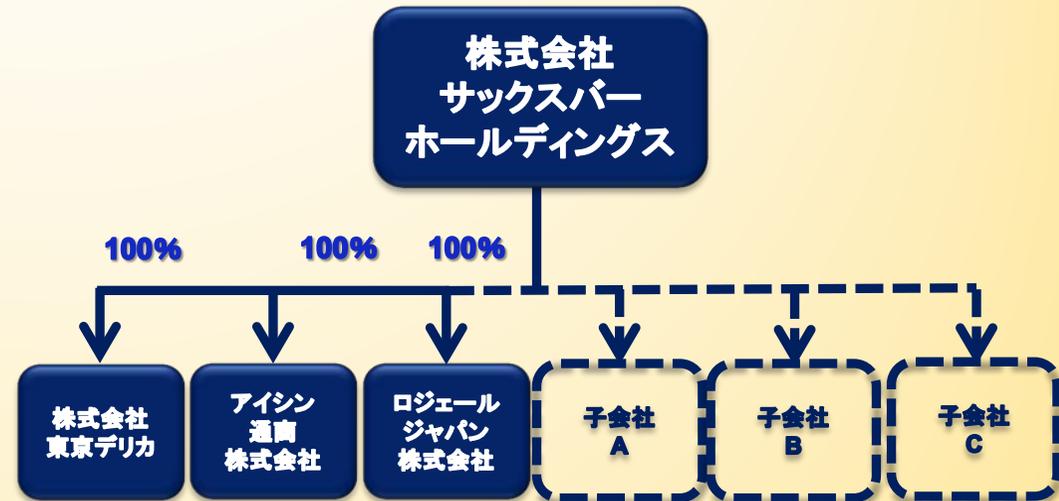


- 1) 東京デリカの小売販売事業を吸収分割により準備会社に承継
- 2) 東京デリカは『株式会社サックスパー ホールディングス』へ商号変更
- 3) 準備会社は『株式会社東京デリカ』へ商号変更

## 移行の目的

経営戦略の企画・立案機能の強化  
経営の効率化、スピード化  
今後の事業拡大、将来のM&Aに備える

同時に



上場を維持する親会社は、社名変更

# 『株式会社 サックスバー ホールディングス』

『SAC'S BAR』ブランドの確立・浸透を図る

## 9 出店事例

(a) kissora天童店(イオンモール天童1F 2013/12 OPEN)



オリジナルブランド・キソラ メンズを強化した最大規模店舗(26.5坪)

kissora

(b) efffyコレド室町店(コレド室町3 3F 2014/3 OPEN)



efffy

オリジナルブランドエフィー ブランドリニューアルオープン、メイドインジャパンのレザーブランド(13.9坪)

(c) SAC'S BAR PLUS幕張新都心店

(イオンモール幕張新都心グランドモール2F 2013/12 OPEN)



**SAC'S BAR PLUS**

サックスバー店内にキソラコーナーをプラスした新業態(41.0坪)

(d) Cuir SAC' S BAR札幌地下街店(ポールタウンB1F 2014/1 OPEN)



**Cuir**  
SAC'S BAR

国内外の人気レザーブランドをセレクトしたサックスバーのレザー特化業態(9.1坪)

(e) SAC'S BAR Jean平塚駅店(平塚ラスカ2F 2014/3 OPEN)



## SAC'S BAR Jean

F1ブランド、オリジナルを中心としたサックスバーのレディース業態(20.7坪)

(f) GRAN SAC'S させぼ五番街店 (させぼ五番街 五街区1F 2013/11 OPEN)



# GRAN SAC'S

レザーコーナーを充実させたグランサックスのニュースタイル(36.4坪)

(g) LAPAX WORLD仙台中山店(イオン仙台中山1F 2014/3 OPEN)



## LAPAX WORLD

小商圏マーケット対応のラパックスワールド(36.5坪)

(h) Beau Atout京都駅店(京都駅ビル ザキューブB2F 2014/3 RENEWAL OPEN)



*Beau Atout*

従来よりもMD、内装共グレードアップしたボウアトウ(12.2坪)

## 10 株主還元について

### 配当

決算年月	2011/3	2012/3	2013/3 (連結)	2014/3 (連結)	2015/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	13.00	20.00	24.00	28.00	28.00
配当性向 (%)	40.5	24.7	22.4	23.1	20.4

2009/3期以降は配当性向の目安を20%以上に設定。

2014/3期以降は連結配当性向の目安を20%以上に設定。

お問い合わせ先：（株）東京デリカ 管理部／山田

TEL (03) 3654-5311

【注意事項】

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(業績予想を含む)は、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。

ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。