

# 決算説明会資料

(2016年5月24日)

**(株)サックスバー ホールディングス**

**(旧社名：(株)東京デリカ)**

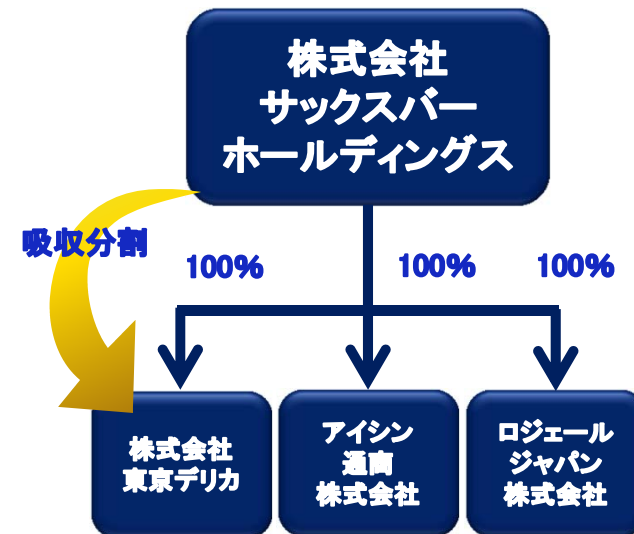
**証券コード：9990**

**東京証券取引所 市場第一部**

**URL：<http://www.sacs-bar.co.jp/>**



平成26年10月1日付で当社(旧東京デリカ社)を分割会社とし、当社の100%子会社である株式会社東京デリカ(以下「新東京デリカ社」)を承継会社とする会社分割(吸収分割)を実施するとともに、当社グループの経営管理事業及び不動産管理事業を除く一切の事業に関する権利義務を新東京デリカ社に承継させ、当社グループは持株会社体制に移行いたしました。また、同日付で、当社は「株式会社サックスバー ホールディングス」に商号変更しております。



# 1 会社の概要(2016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 29,859,900株 株主数 4,999名  
決算期 3月末日(年1回)  
従業員数 414名(男子240名 女子174名)

(注) 上記従業員の他に、パートタイマー 1,996名(1日8時間換算による平均人数)がおります

## 2 当社グループの主たる事業内容

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

(参考)2016/3(従来の単体ベース=サックスバー ホールディングス+東京デリカ)	
売上高	54,048百万円
経常利益	4,548百万円
当期純利益	2,794百万円
期末店舗数	642店舗



# 3 業界の概要

## 靴・袋物小売業界ランキング

順位	企業名	売上高 (百万円)	決算期	前年比	店舗数
1	サックスバー ホールディングス	56,963	16/3期	106.6%	642
2	サマンサタバサ(東マ)※1	43,409	16/2期	107.7%	438
3	フィットハウス※2	19,920	14/8期	96.5%	30
4	エル	4,510	15/2期	101.6%	48
5	(株)モリタ(秋田)	3,700	13/8期	102.8%	48

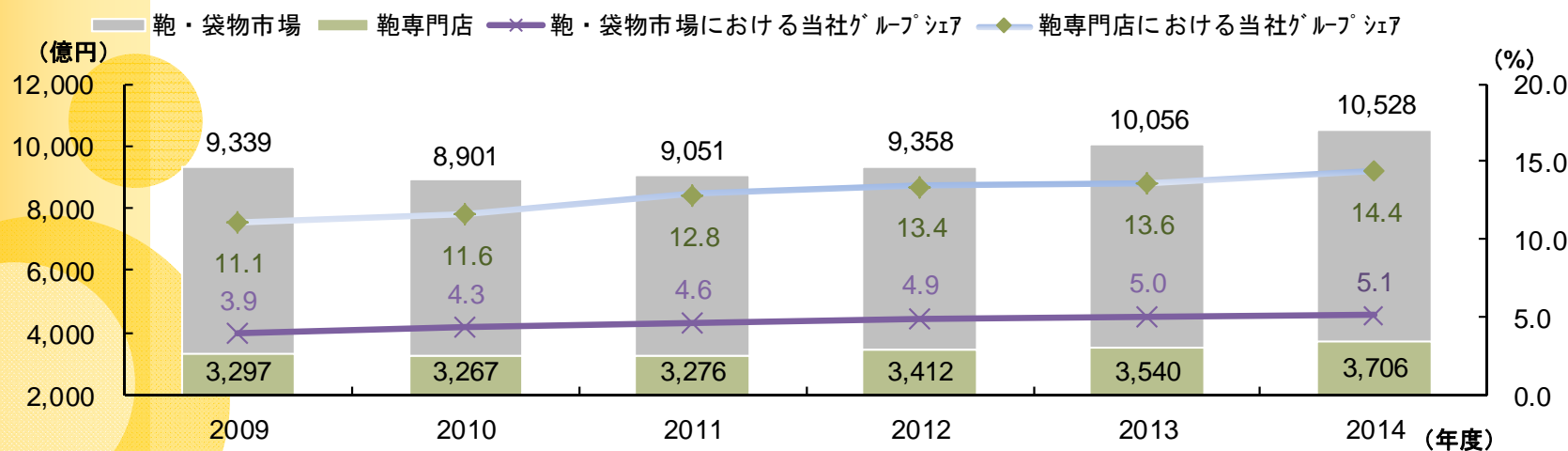
矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2015-2016年版」及び各社公表資料を基に作成。

※1 (株)サマンサタバサ バッグ部門の売上は28,913百万円。

※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。

※3 店舗数は直近決算期

## 靴・袋物市場における当社グループシェア推移

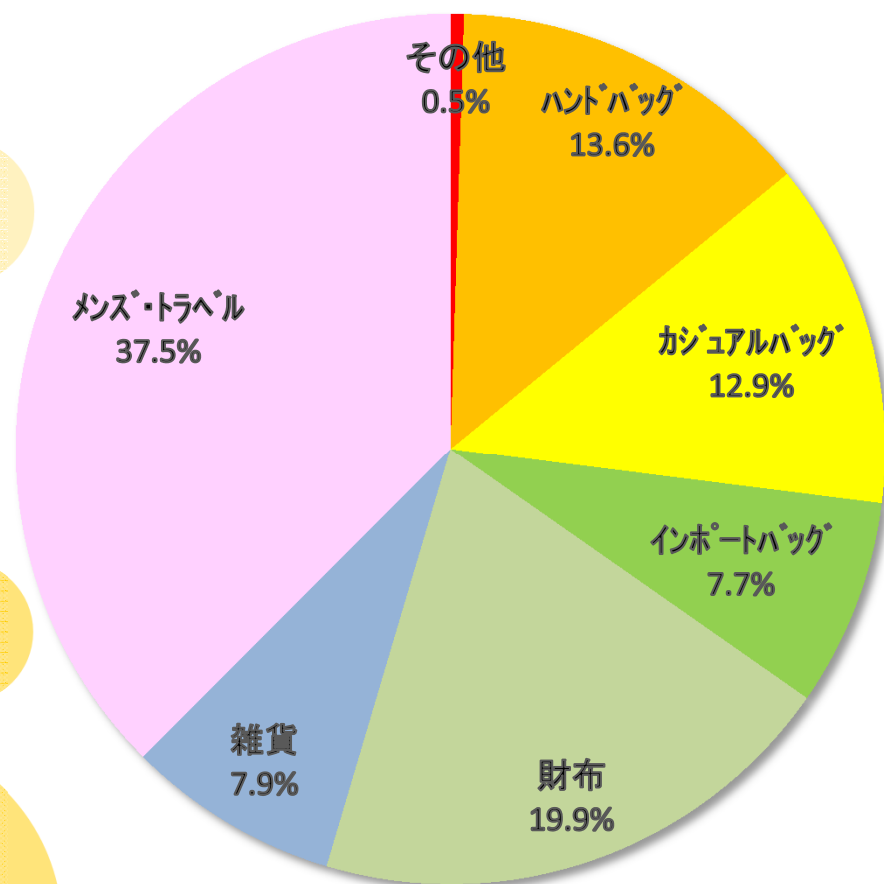


矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2015-2016年版」を基に作成。

2014年度の靴・袋物市場における当社グループシェアは、靴・袋物市場2014年度に対する当社グループ2015/3期実績の割合

## 4 取扱商品（従来の単体ベース＝サックスバーホールディングス+東京デリカ）

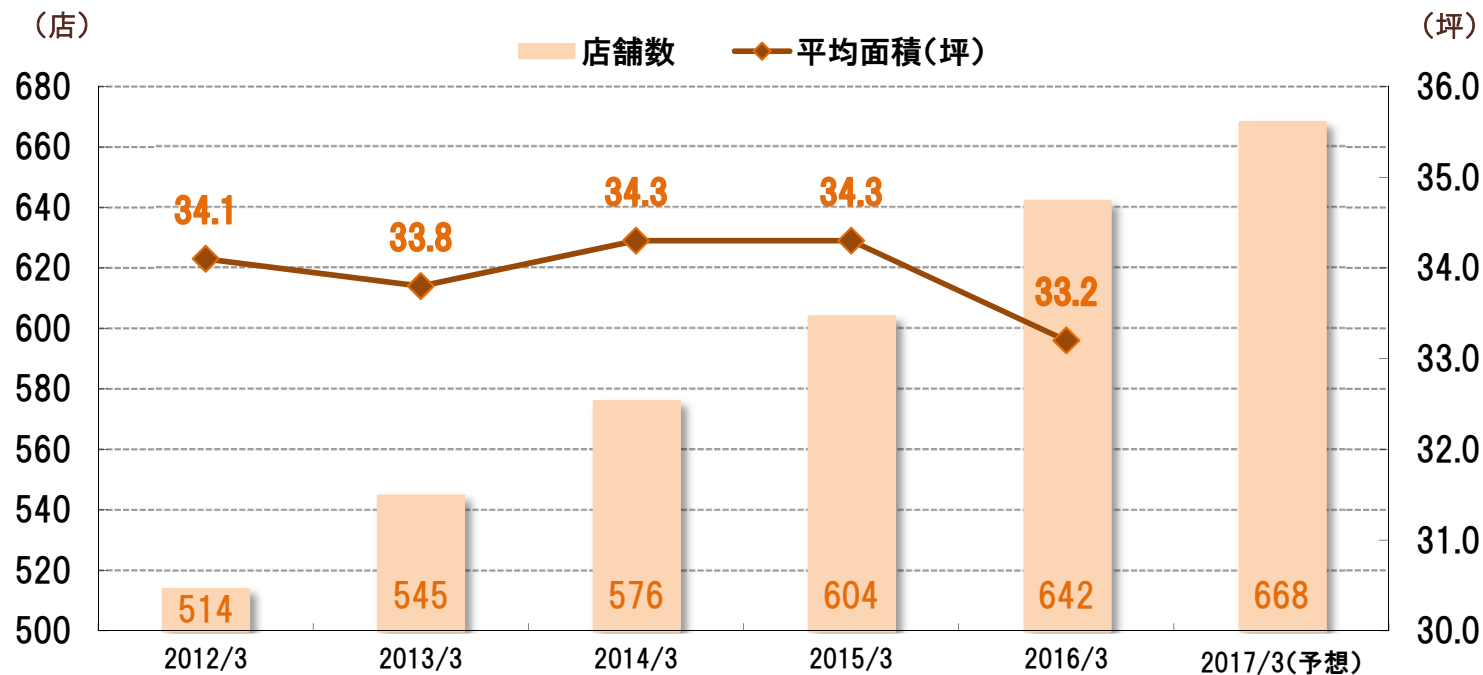
### 売上構成比(2016年3月期)



品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	7,336 (+11.9)	50.7
カジュアルバッグ	6,991 (+5.9)	48.5
インポートバッグ	4,145 (▲1.5)	42.6
財布	10,763 (+8.9)	46.5
雑貨	4,256 (▲4.5)	52.0
メンズ・トラベル	20,290 (+7.6)	47.5
その他	131 (▲45.9)	49.3
商品売上合計	53,915 (+6.1)	47.8

# 5 店舗数の推移（従来の単体ベース）

## ① 店舗数等



	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3 (予想)
期末店舗数	514	545	576	604	642	668
出店数	29	39	51	39	58	38
退店数	13	8	20	11	20	12
改装店舗数	46	39	40	31	41	29
平均店舗面積(坪)	34.1	33.8	34.3	34.3	33.2	—

## 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	53店	+2店	北海道23店、青森県8店、岩手県6店、宮城県12店、山形県1店、福島県3店
関東	221店	+8店	茨城県15店、栃木県6店、群馬県6店、埼玉県45店、千葉県28店、東京都73店、神奈川県48店
中部	94店	+7店	山梨県8店、長野県13店、新潟県8店、富山県2店、石川県1店、岐阜県10店、静岡県20店、愛知県32店
近畿	91店	+10店	三重県5店、京都府12店、大阪府39店、兵庫県20店、奈良県7店、和歌山県5店、滋賀県3店
中国・四国	75店	+4店	鳥取県2店、島根県5店、岡山県10店、広島県19店、山口県11店、徳島県3店、香川県9店、愛媛県10店、高知県6店
九州・沖縄	108店	+7店	福岡県34店、佐賀県6店、長崎県8店、熊本県18店、大分県12店、宮崎県6店、鹿児島県10店、沖縄県14店

## ③ ショップブランド別店舗数









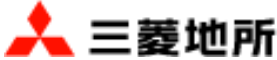
ショップブランド	店舗数	前期比	特徴
<b>LAPAX</b>	160店	-1店	ナショナルブランドからインポートブランドまでレディースバッグ・カバン・トラベル・アクセサリーをトータルに展開。
<b>SAC'S BAR</b>	173店	+25店	職人たちの揺るぎない思いが伝わる、MADE IN JAPANの鞆・小物を幅広く展開。時代に左右されることのない永遠のマスターピースを取り揃え、一方ではオリジナルブランドと国内外から集められたスペシャルアイテムにより、常に斬新な商品と情報を提案。
<b>GRAN SAC'S</b>	137店	+10店	ちょうどよい・ほどよい・さりげない。そんなライフスタイルが心地いい。「Just feeling」をテーマにおしゃれを楽しむ、大人のスタイリングを提案する鞆・小物のコンセプトショップ。格好いいけど、ちょうど良い。そんな気分になれるショップです。
<i>Amatone Accessorio</i>	31店	+7店	クラシカルな可愛さの中に、大人の雰囲気をも漂わせたアクセサリーや雑貨を取り揃え、おしゃれに敏感な女性たちを華やぐ気持ちで包み込みます。
その他①	135店	-1店	AMA(23店)COLLAGE(20店)LeFrau(10店)DRASTIC THE BAGGAGE(17店)KURACHIKA(5店)、他
その他②	7店	-2店	他旧タイプ「東京デリカ」(6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	498店	+34店
専門店ビル・ファッションビル	64店	±0店
駅ビル (JR・私鉄)	56店	+5店
地下街	8店	-2店
空港	10店	+1店
百貨店	5店	±0店
路面店	1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	130店	+17店
 AEON MALL	84店	+10店
 JR ・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	69店	+3店
セブン&アイHLDGS.系 	62店	+1店
イズミ系 	42店	+6店
ユニー系 	39店	+2店
三井不動産 (  LaLaport 他)	19店	+5店
西友系 (THE モール) 	12店	-1店
 三菱地所	8店	±0店



## 6 業績の推移（従来の単体ベース）

回次		第39期	第40期	第41期	第42期	第43期	第44期 (予想)
決算年月		2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
売上高	(百万円)	42,007	44,754	48,134	50,928	54,048	56,317
	(前期比)	(+10.8%)	(+6.5%)	(+7.6%)	(+5.8%)	(+6.1%)	(+4.2%)
経常利益	(百万円)	3,060	3,573	4,107	4,482	4,548	4,583
	(前期比)	(+60.1%)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+9.1%)	(+1.5%)	(+0.8%)
当期純利益	(百万円)	1,519	1,902	2,226	2,614	2,794	2,814
	(前期比)	(+152.0%)	(+25.3%)	(+17.0%)	(+17.4%)	(+6.9%)	(+0.7%)

### ① 既存店の推移

#### 年次

回次		第39期	第40期	第41期	第42期	第43期	第44期(予想)
決算年月		2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
既存店前期比	(%)	105.2	101.9	102.4	101.7	100.0	100.8

#### 2016/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	106.9	108.3	106.8	109.7	105.9	108.7	107.7
既存店前期比	(%)	103.3	102.3	100.2	102.7	100.2	102.6	101.8

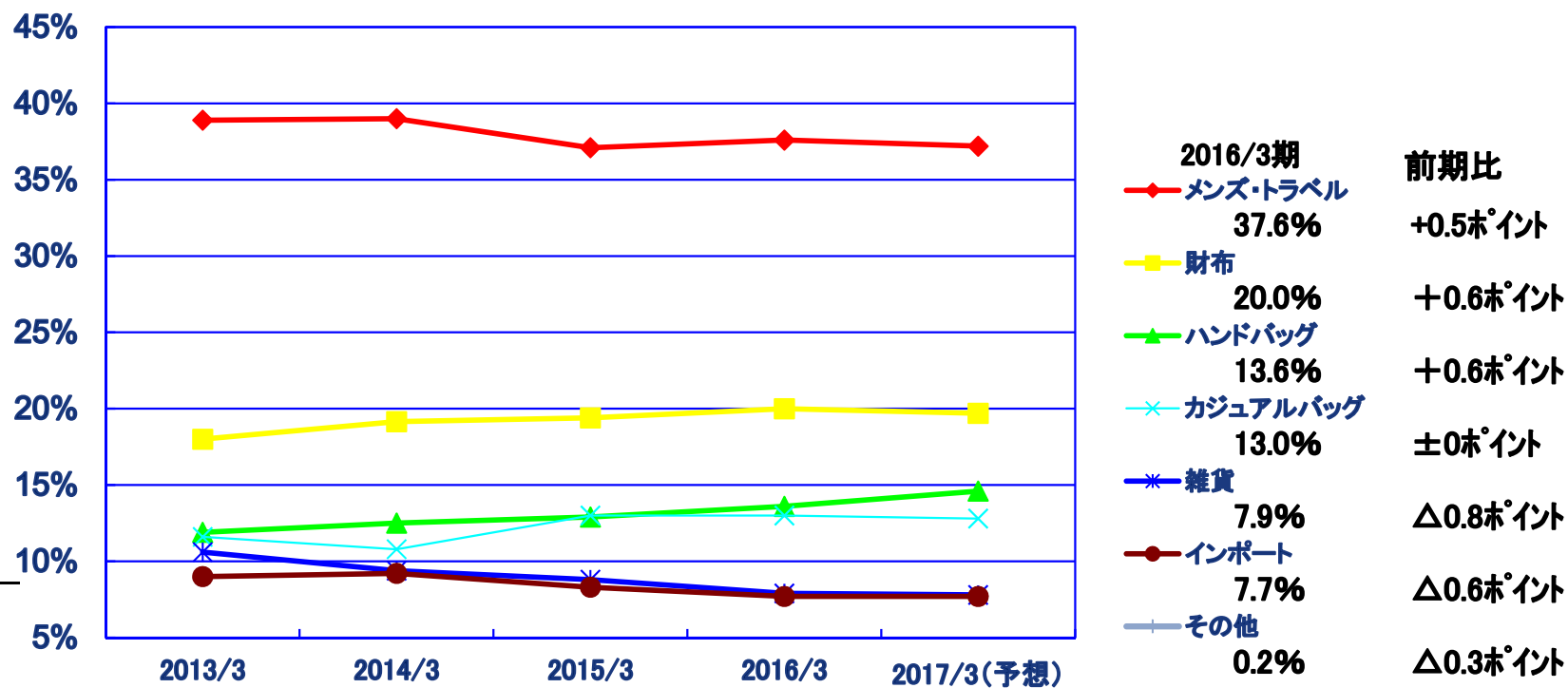
項目		10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期累計	年間累計
全店前期比	(%)	108.8	103.6	107.2	105.2	103.7	99.9	104.7	106.1
既存店前期比	(%)	102.7	98.0	100.0	97.7	97.8	94.2	98.1	100.0

2016/4は全店 101.7% 既存店95.4%

## ② 商品別粗利益率の推移

期別	粗利益率 (%)					
	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3 (予想)
品種						
ハンドバッグ	45.8	47.1	48.5	49.8	50.5	51.4
カジュアルバッグ	45.0	45.7	46.3	47.8	48.5	48.7
インポート	38.1	40.7	39.7	41.3	42.5	43.8
財布	44.0	45.2	46.0	46.3	46.5	46.7
雑貨	50.6	51.0	51.4	51.8	51.9	52.3
メンズ・トラベル	46.0	46.5	47.0	47.2	47.6	47.9
その他	48.0	50.1	53.4	50.3	49.3	50.0
計	45.4	46.2	46.7	47.4	47.8	48.3

## 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)

	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%

	2015/3				2016/3			
	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	900	7,287	107.4%	101.7%	907	8,086	100.8%	111.1%
カジュアルバッグ	1,129	5,852	112.3%	113.5%	1,099	6,364	97.4%	108.7%
インポートバッグ	333	12,648	86.1%	110.5%	313	13,251	94.0%	104.8%
財布	1,148	8,608	106.1%	101.2%	1,209	8,905	105.3%	103.5%
雑貨	4,235	1,053	94.3%	104.8%	3,932	1,083	92.8%	102.8%
メンズ・トラベル	1,578	11,964	94.1%	109.1%	1,590	12,771	100.8%	106.7%
その他	32	7,580	68.4%	103.2%	16	7,997	51.3%	105.5%
全品種合計	9,357	5,435	98.2%	107.7%	9,069	5,950	96.9%	109.5%
雑貨除く	5,122	9,059	101.7%	104.7%	5,137	9,676	100.3%	106.8%

## 7 2016/3期決算及び2017/3期計画の概略

(i) 2016/3実績(連結)

(単位:百万円、%)

	2015/3 実績	2016/3 実績	2016/3 予想	前期比	予想比
売上高	53,434	56,963	56,463	106.6	100.9
売上総利益	25,163	27,028	26,886	107.4	100.5
販管費	20,463	22,263	21,727	108.8	102.5
営業利益	4,700	4,765	5,159	101.4	92.4
経常利益	4,716	4,844	5,153	102.7	94.0
当期純利益	2,762	2,982	3,035	108.0	98.3

(ii) 参考 2016/3実績(従来の単体ベース)

(単位:百万円、%)

	2015/3 実績	2016/3 実績	2016/3 予想	前期比	予想比
売上高	50,928	54,048	54,089	106.1	99.9
売上総利益	24,142	25,882	25,897	107.2	99.9
販管費	19,663	21,396	20,967	108.8	102.0
営業利益	4,478	4,486	4,929	100.2	91.0
経常利益	4,482	4,548	4,918	101.5	92.5
当期純利益	2,614	2,794	2,884	106.9	96.9

	前期比	予想比
1. 売上高		
54,048百万円	+3,119百万円 (+6.1%)	△41百万円 (△0.1%)
既存店前期比	100.0% (上期101.8% 下期98.1%)	
	出店 58店舗 退店 20店舗	
2. 利益		
経常利益		
4,548百万円	+65百万円 (+1.5%)	△370百万円 (△7.5%)
粗利益率		
47.89% (不動産含)	+0.48ポイント (47.41%)	+0.01ポイント (47.88%)
	インポートバッグ +1.16ポイント カジュアルバッグ +0.69ポイント ハンドバッグ +0.65ポイント メンズ、トラベル +0.45ポイント	財布 +0.17ポイント 雑貨 +0.15ポイント その他 △1.04ポイント
販管費率	+0.98ポイント (38.61%)	+0.82ポイント (38.77%)
39.59%		
a.人件費率	+0.02ポイント (14.68%)	△0.25ポイント (14.96%)
14.70%		
b.支払手数料 (含クレジット手数料)	+199百万円	+44百万円
c.地代家賃	+456百万円	+183百万円
d.広告宣伝費	+85百万円	+62百万円
e.販売促進費	+83百万円	+73百万円
f.包装費	+66百万円	+48百万円

### (iii) ①2017/3予想

(単位:百万円、%)

	2017/3予想 (連結)	前期比	(参考) 2017/3予想 (単体ベース※)	前期比
売上高	59,330	104.2	56,317	104.2
売上総利益	28,410	105.1	27,218	105.2
販管費	23,543	105.7	22,648	105.9
営業利益	4,867	102.1	4,569	101.8
経常利益	4,896	101.1	4,583	100.8
当期純利益	3,009	100.9	2,809	100.5

※単体ベースは予想はサックスバーホールディングス+東京デリカの連結業績予想であります。

(iv) 2017/3予想 (従来の単体ベース=サックスバーホールディングス+東京デリカ)

	予想	前期比
1. 売上高	56,317百万円 既存店前期比	+2,269百万円 100.8%
	出店 38店舗 退店 12店舗	
	前期新店 売上増	+1,527百万円
	当期新店 売上増	+1,480百万円
	前期退店 売上減	△787百万円
	当期退店 売上減	△321百万円
2. 利益		
営業利益	4,569百万円	+82百万円 (+1.8%)
経常利益	4,583百万円	+35百万円 (+0.8%)
当期利益	2,809百万円	+14百万円 (+0.7%)
粗利益率	48.33% (不動産含む)	+0.44ポイント
・ハンドバッグ	+0.9ポイント	PB売上増
・インポート	+1.3ポイント	オロビアンコ効果
・メンズトラベル	+0.3ポイント	ロジェールジャパンとの取引拡大
販管比率	40.22%	+0.63ポイント
・人件費率	15.15% (前期14.70%)	
・支払手数料	3.11% (前期2.78%)	
	(含クレジット手数料)	



## 8 今後の戦略

### 1. 前第4四半期から逆風が強まる

#### ◆カジュアルバッグの減速

F1ブランドヒット商品不足と単価アップによる客数ダウン

#### ◆インバウンド売上の単価ダウン

一人あたりの買上げ金額の大幅なダウン(まとめ買いの減少)

#### ◆熊本地震による影響

5月17日現在6店舗閉鎖(当初は14店舗)

#### ◆卸事業は依然として好調



## 2. 今期は厳しい経営環境の中、耐えるところは耐え、伸ばすところは伸ばす

- ◆ 東京デリカの既存店では経費節減を進め、新店舗やオンライン事業については積極的に投資を進める。
- ◆ アイシン通商・ロジェールジャパンは卸先拡大、ライセンスブランド増加で更なる成長へ

## 3. 東京デリカ 経費節減プラン

- ◆ 不採算店舗の閉鎖(12店舗予定)、家賃交渉
- ◆ 閑散期シフト調整による人件費削減
- ◆ 販売促進費、包装費等経費の効率化

## 4. 東京デリカ 成長プラン

### ◆ オンライン事業への投資

サックスバーアプリ8月スタート

いつでもどこでも顧客接点

店舗からのSNS発信強化による店頭集客効果

店舗とオンラインの在庫一元化 全社の在庫を可視化

オンラインはモール出店も強化

### ◆ オンライン事業、PB拡大に備え、物流用地獲得(来期稼働予定)



SAC'S BAR77°リ

◆ 新規出店、増床改装への積極投資

新規・リニューアルSCの魅力は高く、

失敗は少ない

モール型SCへは大型店、複数店舗出店

GMSのリニューアル物件

小規模SCでの中～大型店舗出店

百貨店内へ出店 今後のモデルケースに

ディベロッパー大賞・テナント大賞  
織研新聞社



織研新聞社 ディベロッパーが選んだテナント大賞  
プロポーズ賞を4年連続で受賞

## ◆ ハンドバッグの大幅な伸長

高級レザーブランドと低価格帯ハンドバッグの売上拡大

F2、F3層の強化で単価も客数も伸びる

PBのキソラ、エフィーは単独店舗とコーナー展開で売上拡大



## ◆ カジュアルバッグの復活

F1不振ブランドには新デザインを積極的に投入し、  
単価も5～10%程度ダウン

成長ブランドは引き続き大きな伸びが期待される

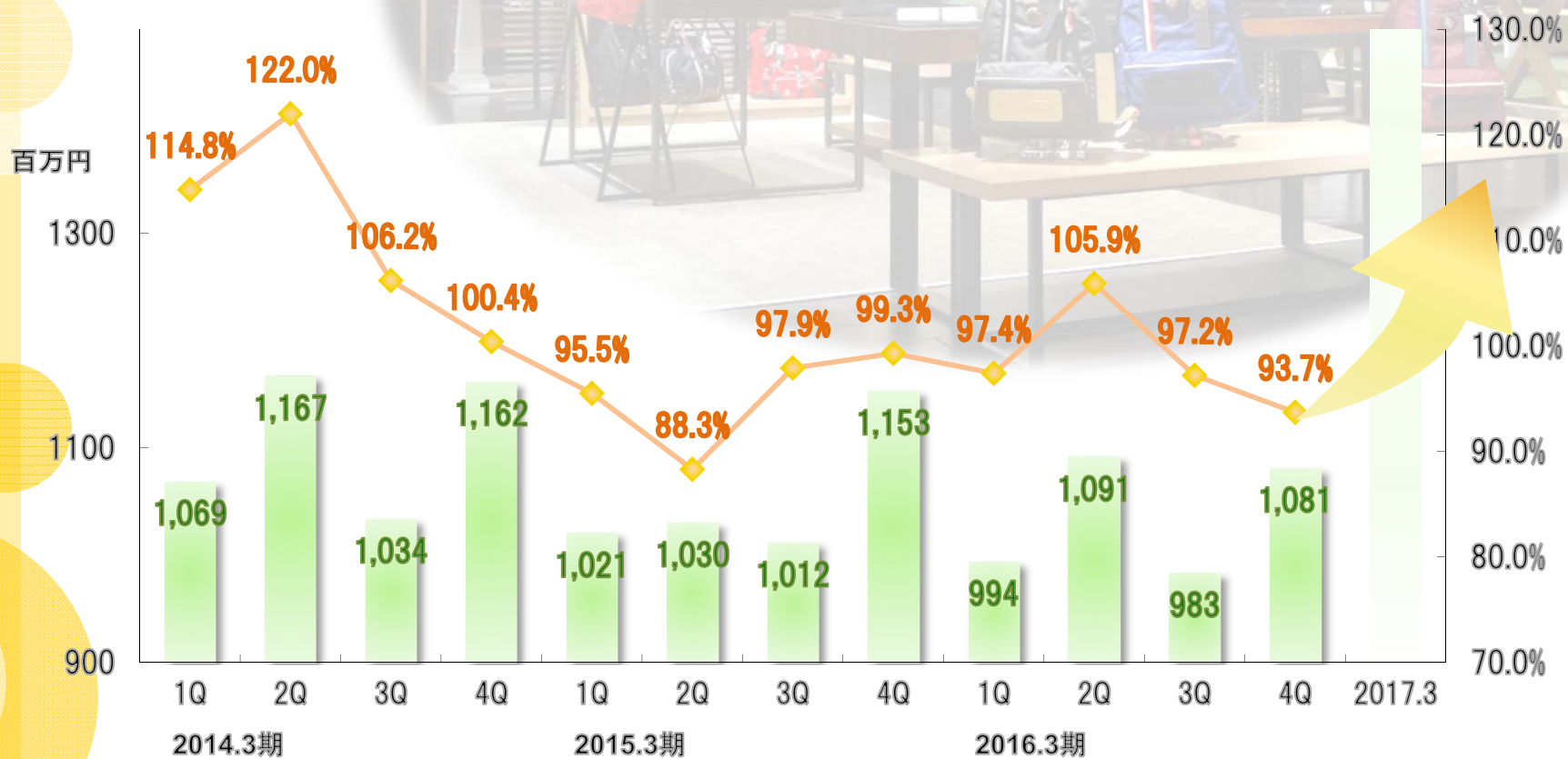
アイシン通商の『マーキュリーデュオ』は好調を受け拡販



# ◆ インポートバッグの成長

オロビアンコ20周年でPR強化 粗利益への貢献大  
 円高によりインポートバッグの取扱いが増える見込み

■ インポートバッグ売上高    ◆ 前期比

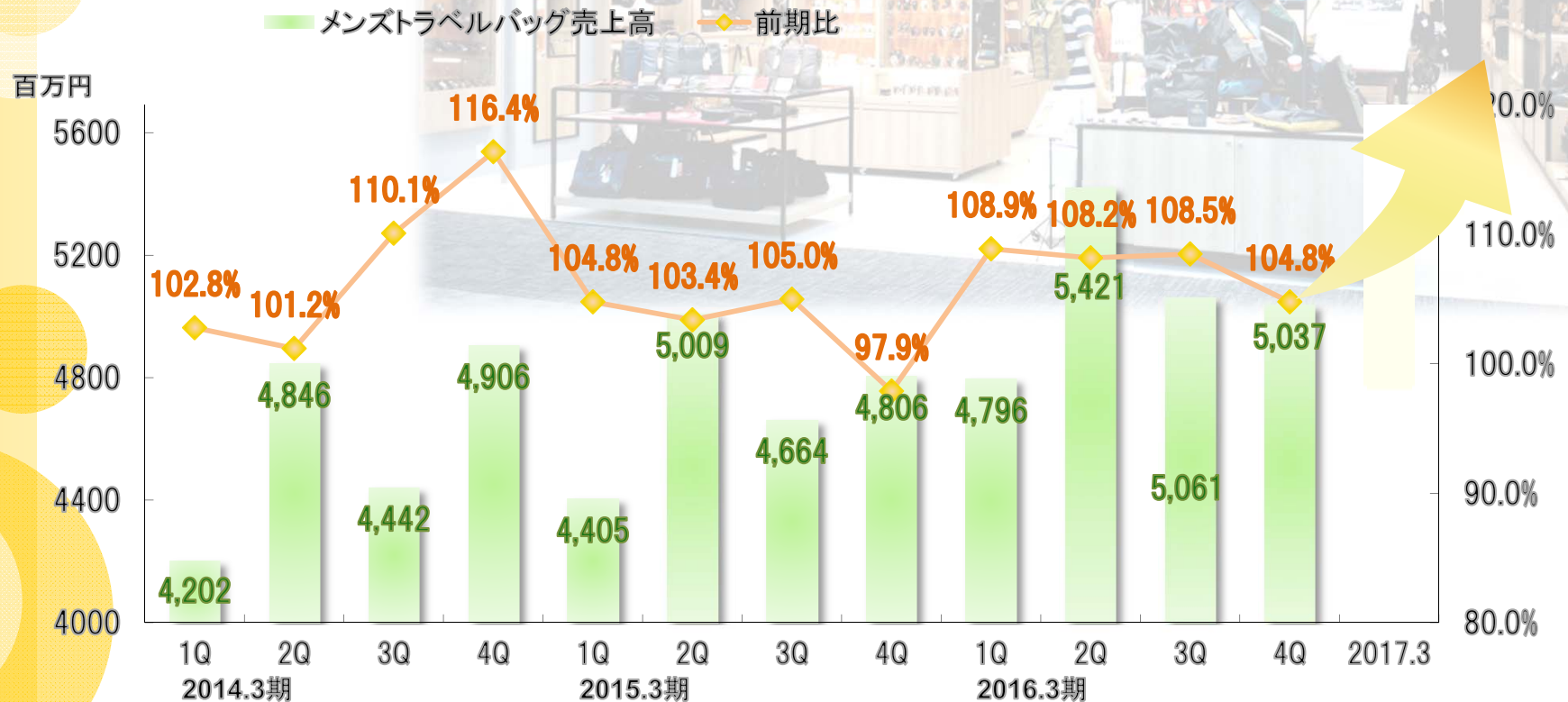


## ◆ メンズ・トラベルの成長

一番店戦略の継続とM1戦略強化

主カブランドは依然として伸びている

雑貨を強化したM1新業態『FILTERS』『Booth by FILTERS』は好スタート

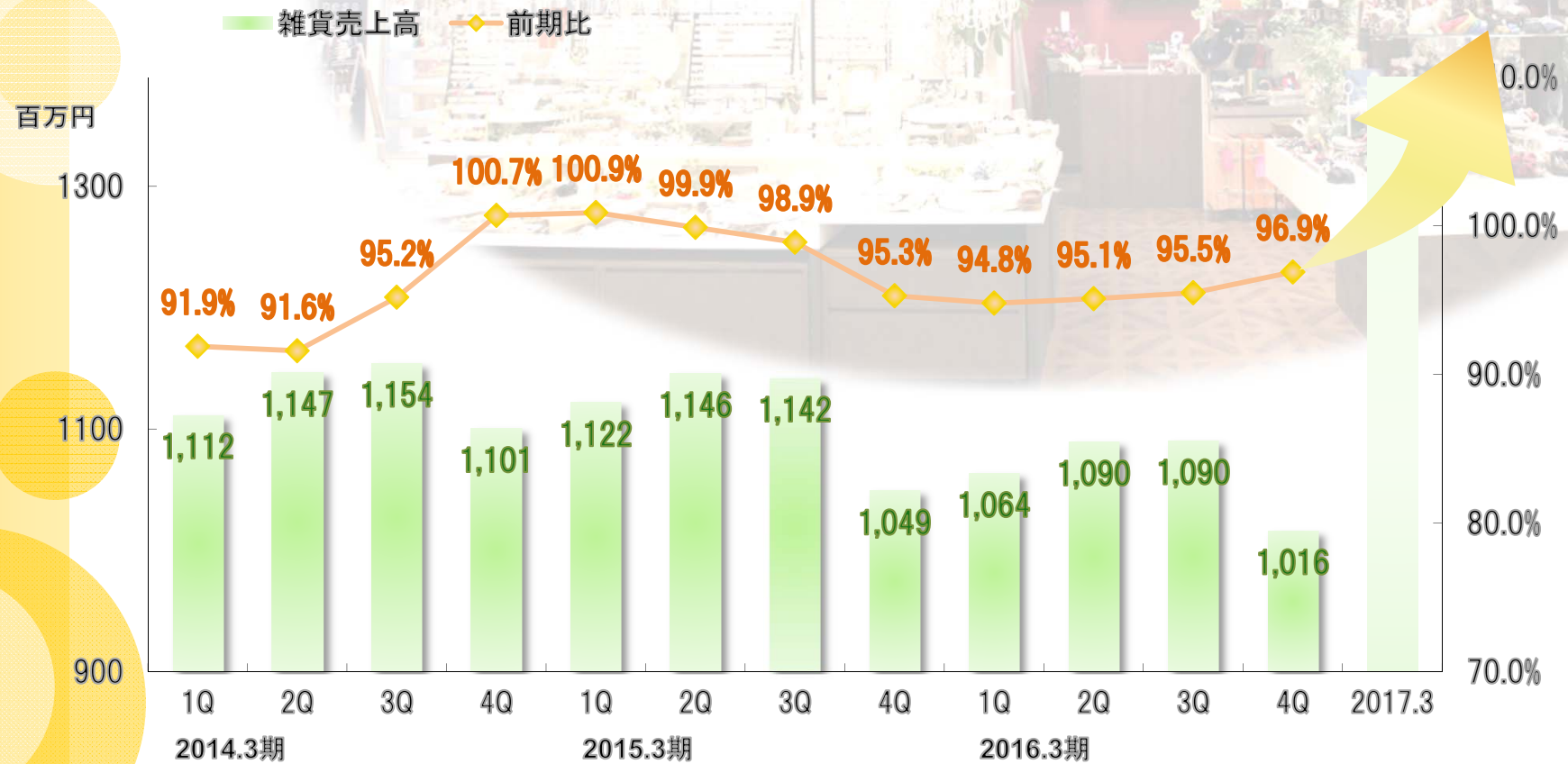




## ◆ 雑貨事業の成長

アクセサリー事業の業績底打ち

新店舗を積極出店、既存店をリニューアル活性化



# 中期経営計画(連結)

	29年3月期	売上比	30年3月期	売上比	31年3月期	売上比
売上高	59,330	-	62,766	-	65,597	-
売上総利益	28,410	47.9	30,124	48.0	31,610	48.2
販管費	23,543	39.7	24,917	39.7	26,033	39.7
営業利益	4,867	8.2	5,207	8.3	5,577	8.5
経常利益	4,896	8.3	5,235	8.3	5,569	8.5
当期純利益	3,009	5.1	3,219	5.1	3,426	5.2

小売事業部門 出退店及び既存店売上前期比の計画

	29年3月期	30年3月期	31年3月期
出店数	38	40	40
退店数	12	15	15
期末店舗数	668	693	718
既存店売上前期比(%)	100.8	100.5	100.6

※平成29年4月に予定されている消費税率の引上げの影響については考慮しておりません。

## 9 出店事例

(a) SAC'S BAR. JP東京ドーム店

(東京ドームシティラクーア3F 2016/3 RENEWAL OPEN)



**SAC'S BAR. JP**

日本製商品だけをセレクトした新業態(27坪)



(b) SAC'S BARエキスポシティららぽーと店

(ららぽーとEXPOCITY 1F 2015/11 OPEN)



# SAC'S BAR

メンズ、ウィメンズのハイグレードな商品をセレクト(41坪)



(c) SAC'S BAR ANOTHER LOUNGE 堺鉄砲町店  
(イオンモール堺鉄砲町3F 2016/3 OPEN)



**SAC'S BAR**  
ANOTHER LOUNGE  
メンズとトラベルに特化した業態店(36坪)

(d) GRAN SAC'S 秋葉原ヨドバシ店 (ヨドバシ akiba 7F 2016/3 RENEWAL OPEN)



# GRAN SAC'S

靴、財布小物、トラベルを都心向けにセレクト(38坪)



(e) FILTERS渋谷モディ店（渋谷モディ4F 2015/11 OPEN）



**FILTERS**

M1世代に向けて時計や服飾雑貨をMIXした新業態店(21坪)



SAC'S BAR  
HOLDINGS

(f)kissoraグランフロント大阪店(グランフロント大阪南館B1F 2015/12 OPEN)



大阪駅前のグランフロント大阪に出店したキソラ単独店(19坪)



(g) effy's closet町田ツインズ店

(町田東急ツインズ 2F 2016/3 OPEN)



effy's closet

PBのキソラとエフィーをセレクトした新業態店(16坪)



(h) LAPAX 飯田アピタ店(アピタ飯田 2F 2015/10 OPEN)



# LAPAX

バッグ、財布、小物、トラベルを展開する大型業態(46坪)



(i) Amatone Accessorio 八尾アリオ店 (アリオ八尾2F 2016/3 OPEN)



*Amatone Accessorio*

アクセサリーに加え、ウィメンズバッグも充実させた複合店舗(38坪)



## 10 株主還元について

### 配当

決算年月	2012/3	2013/3 (連結)	2014/3 (連結)	2015/3 (連結)	2016/3 (連結)	2017/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	20.00	24.00	28.00	25.00	27.00	27.00
配当性向 (%)	24.7	22.4	23.1	26.4	26.7	26.4

2009年3月期以降は配当性向(連結配当性向)の目安を20%以上に設定。

2015年3月期以降は連結配当性向の目安を25%以上に設定。

2014年10月1日付で1:1.5の株式分割を行っており、当該株式分割を考慮しない場合の配当金は1株当たり37円50銭(2015/3)、40円50銭(2016/3)となります。

お問い合わせ先：（株）サックスバー ホールディングス  
管理部／山田

TEL (03) 3654-5315

【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。

