



# 決算説明会資料

(2013年5月13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(2013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 5,323名
- ・ 決算期 3月末日(年1回)
- ・ 従業員数 361名(男子223名 女子138名)

(注) 上記従業員の他に、パートタイマー1,760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

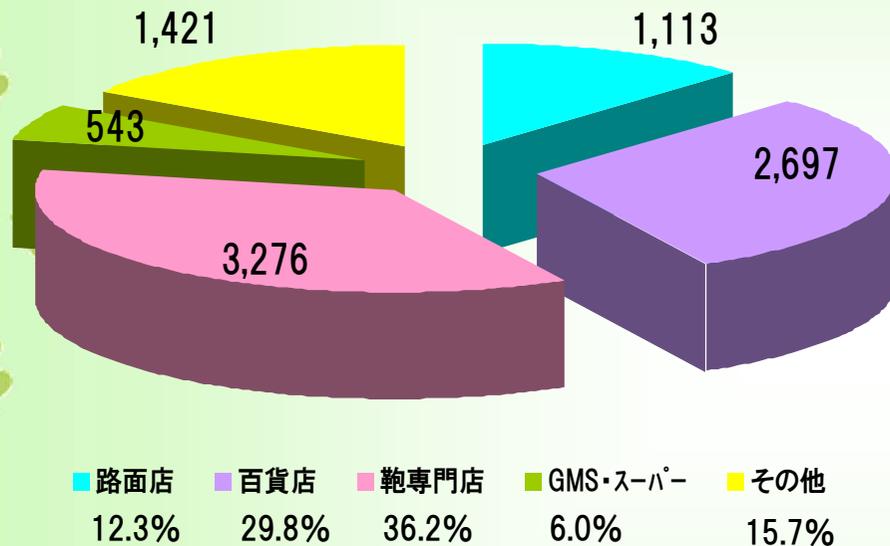
2013/3	
売上高	44,754百万円
経常利益	3,573百万円
当期純利益	1,902百万円
期末店舗数	545店舗

### 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1.7%増の9,051億円

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	44,754	106.5
2	(株)サマンサタバサ ※1	27,480	86.3
3	(株)フィットハウス ※2	21,917	101.6
4	(株)エル	4,327	97.9
5	(株)バゲージハンドラーズ	3,900	94.1
6	(株)モリタ (秋田)	2,835	109.0
7	協和バッグ (モンサック)	2,743	98.0
8	(株)モリタ (八戸)	2,238	103.6
9	(株)多津屋	1,776	105.5
10	(株)カトレア	1,436	107.4

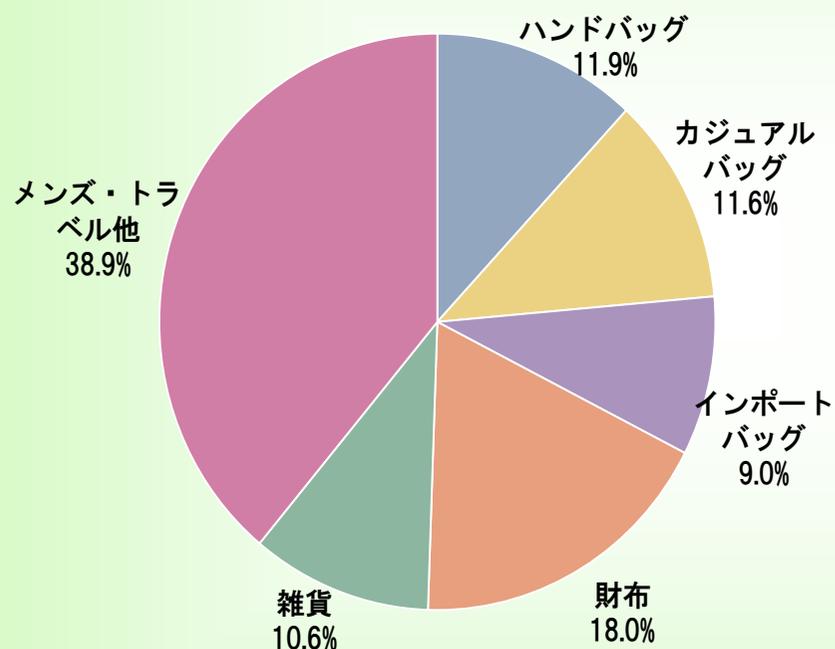
矢野経済研究所「鞆・袋物産業年鑑2012年版」及び各社公表資料を基に作成。

※1 (株)サマンサタバサ バッグ部門の売上は17,035百万円

※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）

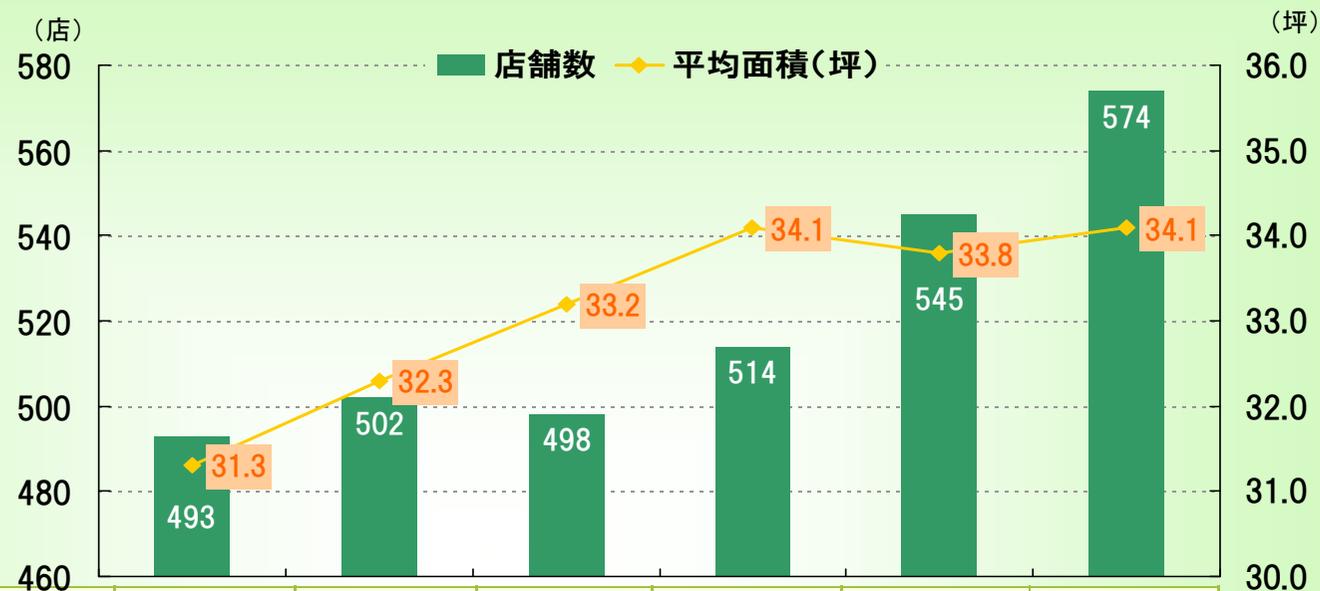
売上構成比（2013年3月期）



品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	5,325 (3.5)	47.1
カジュアルバッグ	5,167 (▲0.6)	45.7
インポートバッグ	4,012 (4.0)	40.7
財布	8,044 (23.8)	45.2
雑貨	4,747 (▲3.1)	51.0
メンズ・トラベル他	17,385 (6.4)	46.5
商品売上計	44,683 (6.6)	46.2

## 5 店舗数の推移（単体）

### ① 店舗数等



	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3(予想)
期末店舗数	493	502	498	514	545	574
出店数	49	42	25	29	39	37
退店数	20	35	29	13	8	8
改装店舗数	27	27	42	46	43	24
平均店舗面積(坪)	31.3	32.3	33.2	34.1	33.8	34.1

(注)2010/3期に子会社ディレクターズ㈱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	±0店	北海道15店、青森県8店、岩手県4店、宮城県10店、福島県3店
関東	202店	+20店	茨城県17店、栃木県7店、群馬県7店、埼玉県39店、千葉県30店、東京都59店、神奈川県43店
中部	75店	+1店	山梨県7店、長野県12店、新潟県7店、富山県1店、岐阜県8店、静岡県15店、愛知県25店
近畿	71店	+4店	三重県2店、京都府9店、大阪府29店、兵庫県19店、奈良県5店、和歌山県4店、滋賀県3店
中国・四国	62店	+3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8店、高知県5店
九州・沖縄	95店	+3店	福岡県33店、佐賀県5店、長崎県8店、熊本県14店、大分県9店、宮崎県6店、鹿児島県9店、沖縄県11店

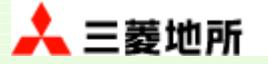
## ③ ショップブランド別店舗数

ショップブランド	店舗数	前期比	特徴
<b>LAPAX</b>	159店	±0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>	120店	+24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>	96店	+10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>	39店	-2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	111店	-2店	COLLAGE (38店) LeFrau (14店) DRASTIC THE BAGGAGE(9店) KURACHIKA (5店) Amatone Accessorio (12店)、他
その他②	21店	+1店	他旧タイプ「東京デリカ」(12店)「原宿デリカ」等

#### 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	409店	+16店
専門店ビル・ファッションビル	57店	+6店
駅ビル (JR・私鉄)	50店	+8店
地下街	10店	±0店
空港	9店	+1店
百貨店	7店	±0店
路面店	2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	98店	+5店
 JR ・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	54店	+6店
セブン&アイHLDGS.系 	53店	±0店
 AEON MALL	53店	+3店
ユニー系  APITA	33店	±0店
イズミ系  youme	32店	±0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)	11店	+1店
 三菱地所	4店	+1店

## 6 業績の推移（単体）

回次		第36期	第37期	第38期	第39期	第40期	第41期 (予想)
決算年月		2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
売上高	(百万円)	36,346	36,625	37,927	42,007	44,754	47,193
	(前期比)	(+1.9%)	(+0.8%)	(+3.6%)	(+10.8%)	(+6.5%)	(+5.5%)
経常利益	(百万円)	1,903	1,682	1,911	3,060	3,573	4,007
	(前期比)	(-8.6%)	(-11.6%)	(+13.6%)	(+60.1%)	(+16.8%)	(+12.1%)
当期純利益	(百万円)	906	681	602	1,519	1,902	2,055
	(前期比)	(-2.8%)	(-25.0%)	(-11.5%)	(+152.0%)	(+25.3%)	(+8.0%)

### ① 既存店の推移

年次

回次	第36期	第37期	第38期	第39期	第40期	第41期(予想)
決算年月	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
既存店前期比 (%)	94.7	94.1	100.6	105.2	101.9	100.3

2013/3

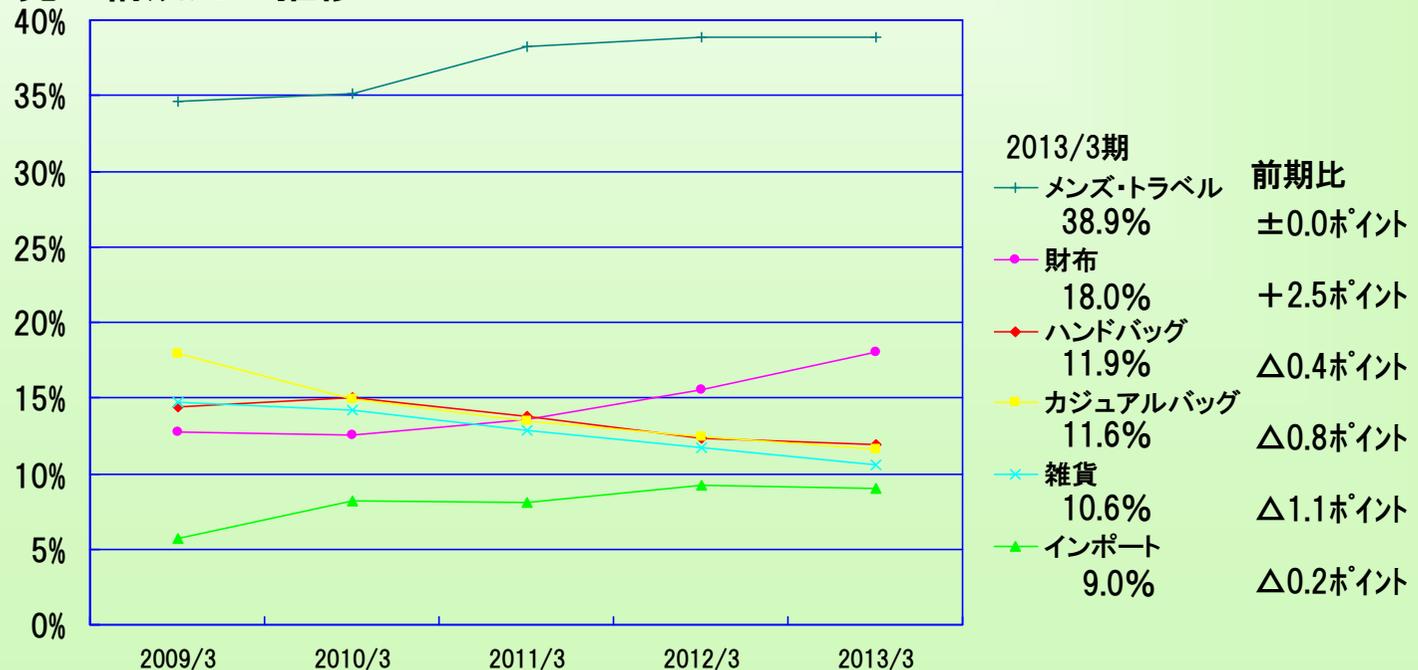
項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比 (%)	116.7	107.3	110.8	107.4	108.4	106.4	109.4
既存店前期比 (%)	108.4	101.9	105.2	103.3	103.6	103.1	104.1

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 (%)	101.2	104.3	103.7	105.7	102.5	105.6	104.0	106.5
既存店前期比 (%)	97.6	100.9	99.4	101.1	99.4	100.3	99.8	101.9

## ② 品種別粗利益率の推移

品種	粗利益率 (%)					
	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3 (予想)
ハンドバッグ	43.8	43.7	45.0	45.8	47.1	47.7
カジュアルバッグ	43.6	44.2	44.5	45.0	45.7	46.0
インポート	33.9	37.2	36.1	38.1	40.7	40.8
(財布・雑貨)	(47.0)	(46.8)	(46.9)	(46.8)	(47.4)	48.0
財布	43.5	43.5	43.8	44.0	45.2	46.0
雑貨	50.0	49.6	50.2	50.6	51.0	51.3
メンズ・トラベル他	45.0	45.2	46.0	46.1	46.5	47.8
計	44.5	44.6	45.1	45.4	46.2	47.0

## 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)

	2010/3				2011/3			
	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	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%
雑貨除く	4,840	6,479	107.5%	94.1%	4,816	6,856	99.5%	105.8%

	2012/3				2013/3			
	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	774	6,652	82.8%	119.0%	745	7,145	96.3%	107.4%
カジュアルバッグ	1,055	4,928	93.8%	108.3%	1,081	4,785	102.4%	97.1%
インポートバッグ	417	9,250	125.3%	100.5%	381	10,523	91.4%	113.8%
財布	920	7,061	115.8%	108.6%	981	8,205	106.6%	116.2%
雑貨	5,603	876	95.6%	105.9%	5,064	938	90.4%	107.1%
メンズ・トラベル他	1,787	9,147	109.9%	103.0%	1,733	10,041	97.0%	109.8%
全品種合計	10,558	3,975	98.9%	112.0%	9,987	4,478	94.6%	112.7%
雑貨除く	4,955	7,480	102.9%	109.1%	4,923	8,120	99.3%	108.6%

## 7 2013/3期決算及び2014/3期計画の概略

(i) 2013/3実績（連結）

（単位：百万円、％）

	2013/3 実績	2013/3 予想	予想比
売上高	45,710	46,017	99.3
売上総利益	21,188	21,400	99.0
販管費	17,478	17,596	99.3
営業利益	3,709	3,803	97.5
経常利益	3,720	3,806	97.7
当期純利益	2,056	1,940	106.0

(ii) 2013/3実績（単体）

（単位：百万円、％）

	2012/3 実績	2013/3 実績	2013/3 予想	前期比	予想比
売上高	42,007	44,754	45,003	106.5	99.4
売上総利益	19,078	20,704	20,900	108.5	99.1
販管費	16,021	17,141	17,196	107.0	99.7
営業利益	3,056	3,563	3,703	116.6	96.2
経常利益	3,060	3,573	3,706	116.8	96.4
当期純利益	1,519	1,902	1,895	125.3	100.4

	前期比	予想比																
<b>1. 売上高</b>																		
44,754百万円	+2,746百万円 (+6.5%)	△249百万円 (△0.6%)																
既存店前期比	101.9% (上期104.1% 下期99.84%)																	
	出店 39店舗 退店 8店舗																	
<b>2. 利益</b>																		
経常利益																		
3,573百万円	+513百万円 (+16.8%)	△132百万円 (△3.6%)																
粗利益率																		
46.26% (不動産含)	+0.85ポイント (45.42%)	△0.18ポイント (46.44%)																
	<table border="0"> <tr> <td>インポートバッグ</td> <td>+2.63ポイント</td> <td>メンズ、トラベル他</td> <td>+0.45ポイント</td> </tr> <tr> <td>ハンドバッグ</td> <td>+1.28ポイント</td> <td>雑貨</td> <td>+0.43ポイント</td> </tr> <tr> <td>財布</td> <td>+1.27ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>カジュアルバッグ</td> <td>+0.73ポイント</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	インポートバッグ	+2.63ポイント	メンズ、トラベル他	+0.45ポイント	ハンドバッグ	+1.28ポイント	雑貨	+0.43ポイント	財布	+1.27ポイント			カジュアルバッグ	+0.73ポイント			
インポートバッグ	+2.63ポイント	メンズ、トラベル他	+0.45ポイント															
ハンドバッグ	+1.28ポイント	雑貨	+0.43ポイント															
財布	+1.27ポイント																	
カジュアルバッグ	+0.73ポイント																	
販管費率	+0.16ポイント 38.30%	+0.09ポイント (38.21%)																
a.人件費率	△0.18ポイント 14.75% (14.93%)	△0.20ポイント (14.95%)																
b.クレジット手数料	+79百万円 (+0.09ポイント)	△25百万円																
c.地代家賃	+332百万円 (+0.15ポイント)	△189百万円																
d.広告宣伝費	+68百万円 (+0.07ポイント)	+6百万円																

(iii) ①2014/3予想

(単位：百万円、%)

	2014予想 (連結)	前期比	2014予想 (単体)	前期比
売上高	49,247	107.7	47,193	105.5
売上総利益	23,118	109.1	22,188	107.2
販管費	18,872	108.0	18,146	105.9
営業利益	4,246	114.5	4,041	113.4
経常利益	4,208	113.1	4,007	112.1
当期純利益	2,175	105.8	2,055	108.0

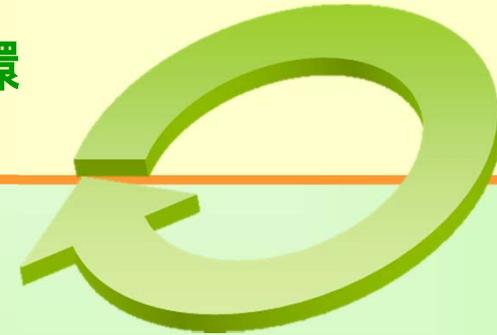
(iv) 2014/3予想 (単体)

	予想	前期比
1. 売上高	47,193百万円 既存店前期比	+2,439百万円 100.3% (上期100.0% 下期100.6%)
	出店 37店舗 退店 8店舗	
	前期新店 売上増	+1,104百万円
	当期新店 売上増	+1,511百万円
	前期退店 売上減	△264百万円
	当期退店 売上減	△167百万円
2. 利益		
営業利益	4,041百万円	+478百万円 (+13.4%)
経常利益	4,007百万円	+434百万円 (+12.1%)
当期利益	2,055百万円	+152百万円 (+8.0%)
粗利益率	47.01% (不動産含む)	+0.75ポイント
	・ PBのMD拡大。 ・ 仕入条件改善。	
販管費率	38.45%	+0.15ポイント
	・ 人件費率 14.97% (前期14.75%)	

## 8 今後の戦略

### 1. 感動クリエーションカンパニーを目指して

- 感動する接客、感動するディスプレイの進化  
⇒各店長が競い合い、レベルアップ
- 感動接客・ディスプレイスクールの開催
- CS 覆面調査の結果は80%の店舗で大幅に向上（2013/3期実績）
- 感動する店舗が新たな出店を生む好循環



## 2. 粗利益率の向上 今期47%台（単体）へ

- 大口取引先とwinwinの関係を築き、仕入条件改善
- オリジナルブランドの**売上大幅増**見込む  
kissora、effy、kayo horaguchi、ムーン・トラベルシリーズ
- 粗利益報奨制度によるモチベーションUP

## 3. 売上の向上

### 新店 計画37店舗

#### ①SAC'S BARの進化

- ・ 織研新聞 デベロッパーが選ぶ『テナントプロポーズ賞』受賞
- ・ 全店に SAC'S BAR CLUB メンバーズカード（2013/4導入）  
5万円以上のお買上げで10%相当の有名ブランドによる専用ノベルティ  
顧客の囲い込み、リピーター強化 ネット販売のポイント割引への対抗
- ・ SAC'S BAR業態での1SC2店舗出店 Jean、ANOTHER LOUNGE、Petit collect
- ・ SAC'S BAR ・オリジナル商品のメディア広告
- ・ 有カブランドが続々参入 TUMI、FURLA、WITH UNITED ARROWSなど

#### ②ネイバーフッド型SCへの出店強化

- ・ LAPAX WORLD業態 40坪以上  
フルライン構成（バッグ、財布、アクセ、メンズ・トラベル）  
東室蘭（モルエ中島）、長野三輪（イオンタウン）、関（マーゴ）  
小郡（イオンタウン）、釜石（イオンタウン）

## 既存店 改装計画24店舗

### ①増床移転改装 高い増収効果

定借契約切替えのタイミングで選ばれる実績

⇒GS高松イオン GS港北ノースポート SB盛岡南

### ②アクセサリ店舗の積極的な改装

Beau Atout青葉台店を改装モデルに

### ③財布MD強化

インポートブランド導入による客単価アップ

引き続き年間50店舗ペースで専用什器導入（新店込み）

### ④レディースバッグ強化

人気アパレルブランドの新たなライセンス商品が続々スタート

コラボレーション企画でPR

### ⑤トラベル・カテゴリー強化

新機能等を打出し、高付加価値追求

卸売先の拡大（ロジェールジャパン）

## 4. 今後の成長戦略

### ①M&A戦略

トラベル・カテゴリーのアイシン通商・ロジェールジャパンに続き、  
各カテゴリーの製造部門への進出

### ②業態開発

effyリボーン（2014春）

アウトドアカジュアルバッグ＋アクセサリー業態

高感度レディースバッグ＋アクセサリー業態

③モール型SCとネイバーフッド型SCへの出店を拡大しつつ、都心型SC  
への出店も増やし、長期的には国内1,000店舗体制を目指す

## 9 出店事例

(a) SAC'S BAR PETIT COLLECT MEMORIA舞浜店(イクスピアリ3F 2013/3 OPEN)



Petit collect  
**SAC'S BAR**  
Memoria

記念日のギフトをテーマにした財布の新業態

(b) SAC'S BAR神戸ハーバーランド店(神戸ハーバーランド1F 2013/4 OPEN)



## SAC'S BAR

レディース・メンズを取り扱うSAC'S BAR

(c) SAC'S BAR Jean東静岡店 (MARK IS静岡1F 2013/4 OPEN)



SAC'S BAR Jean

SAC'S BARのレディース特化業態 (1SC2店舗例)

(d) SAC'S BAR ANOTHER LOUNGE東静岡店(MARK IS静岡2F 2013/4 OPEN)



## SAC'S BAR ANOTHER LOUNGE

SAC'S BARのメンズ特化業態（1SC2店舗例）

(e) LAPAX新越谷店(新越谷ヴァリエ2F 2013/4 RENEWAL OPEN)



**LAPAX**

フルライン型店舗LAPAXの最新改装例

(f) Beau Atout青葉台店(青葉台東急スクエア1F 2013/3 RENEWALOPEN)



*Beau Atout*

駅ビル・ファッションビル向けアクセサリ業態のモデル店舗

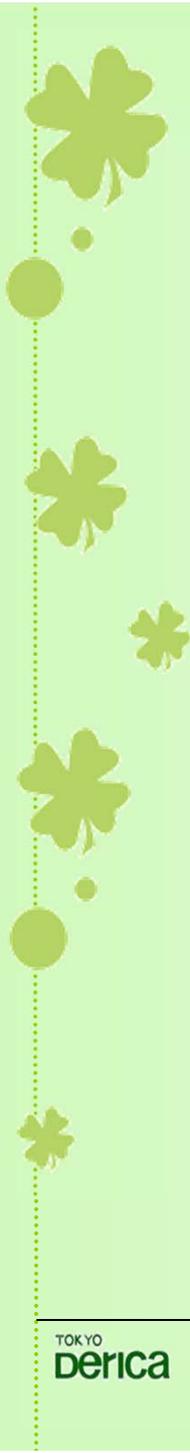
## 10 株主還元について

### 配当

決算年月	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3 (連結)	2014/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	13.00	13.00	20.00	24.00	24.00
配当性向 (%)	35.8	40.5	24.7	22.4	21.2

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。