

決算説明会資料

(2017年5月23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)

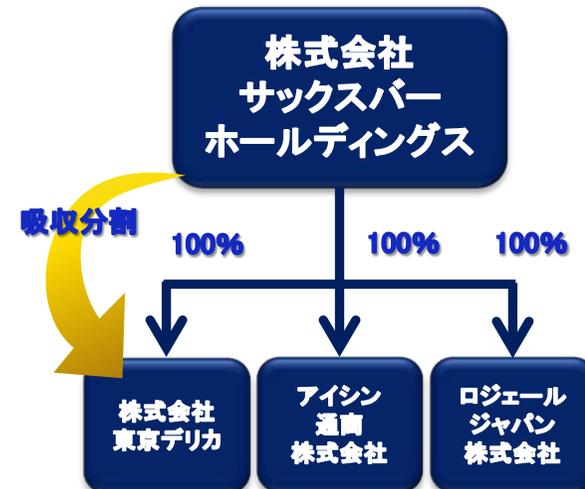
証券コード：9990

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(2017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 5,656名
決算期 3月末日(年1回)
従業員数 428名(男子246名 女子182名)

(注) 上記従業員の他に、パートタイマー 2,024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)2017/3(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	53,839百万円
経常利益	4,056百万円
当期純利益	2,350百万円
期末店舗数	655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	56,747	17/3期	106.6%	655
2	サマンサタバサ(東マ)※1	35,446	17/2期	81.7%	400
3	フィットハウス※2	19,025	16/9期	95.5%	31
4	エル	4,608	16/2期	102.2%	50
5	(株)モリタ(秋田)	3,418	15/8期	94.5%	49

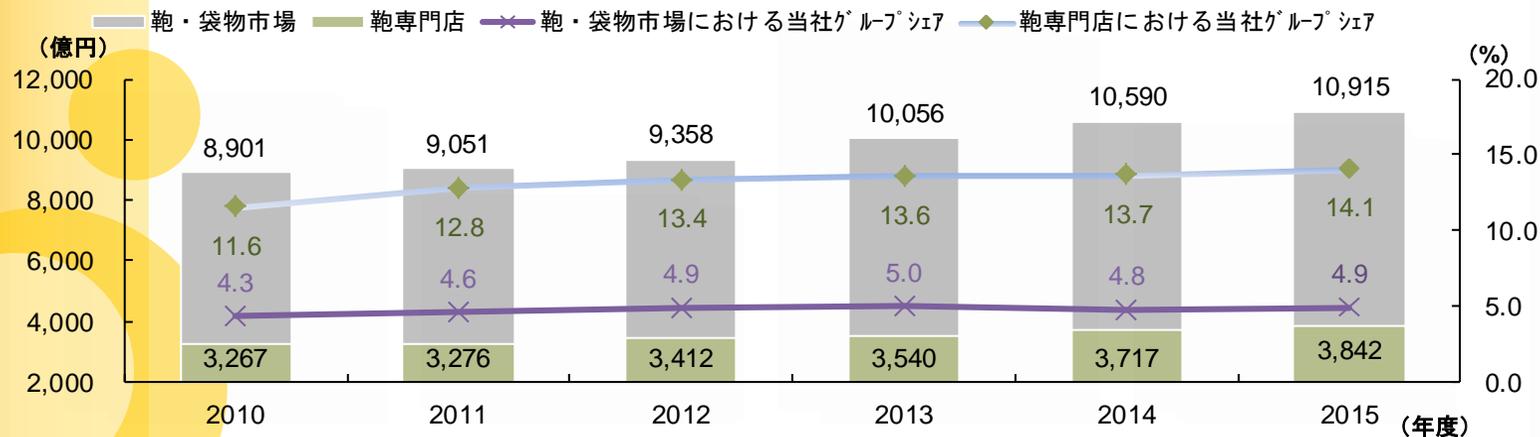
矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2015-2016年版」及び各社公表資料を基に作成。

※1 (株)サマンサタバサ バッグ部門の売上は23,482百万円。

※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

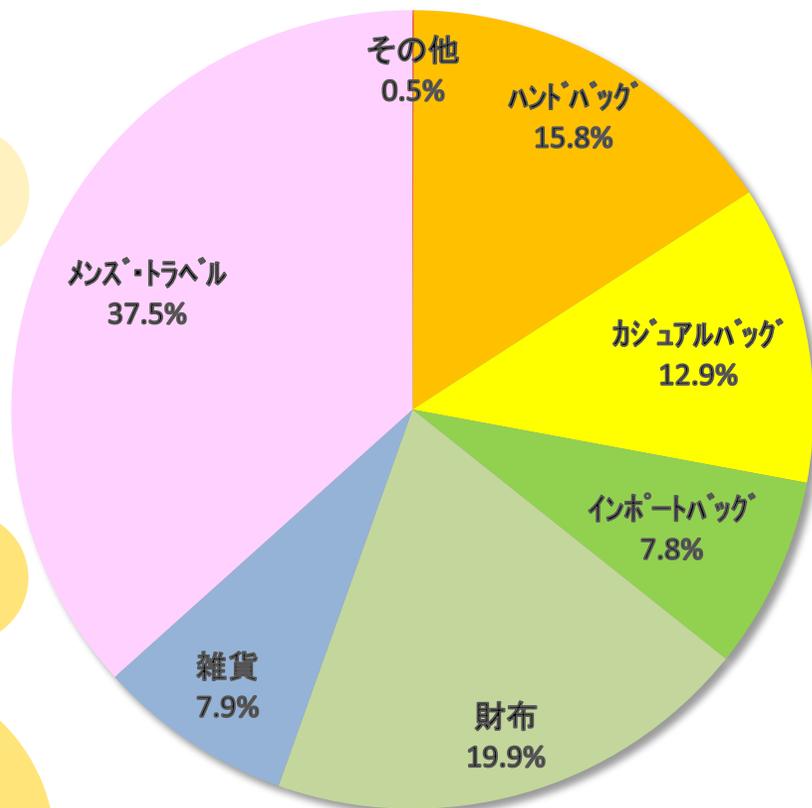


矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2016-2017年版」を基に作成。

2015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2015年度に対する当社グループ2016/3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）

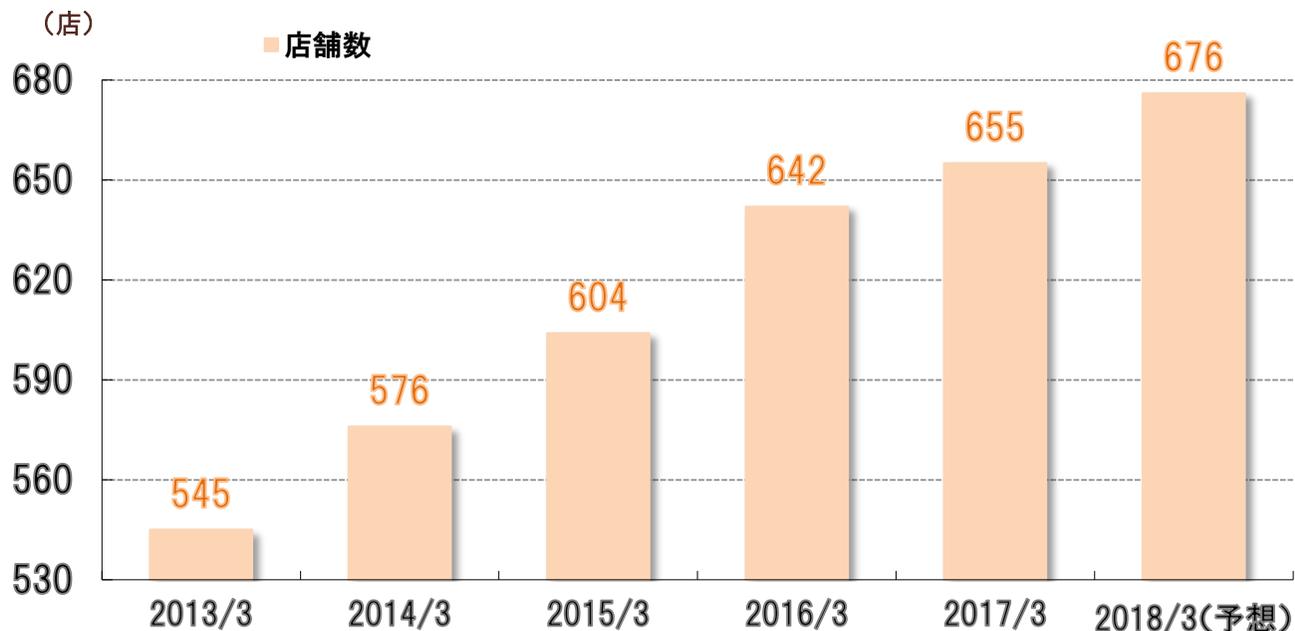
売上構成比(2017年3月期)



品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	8,470 (+15.5)	50.9
カジュアルバッグ	6,511 (▲6.9)	48.0
インポートバッグ	4,163 (+0.4)	42.6
財布	10,585 (▲1.7)	46.3
雑貨	4,247 (▲0.2)	52.7
メンズ・トラベル	19,707 (▲2.9)	47.7
その他	29 (▲77.9)	48.5
商品売上合計	53,714 (▲0.4)	48.0

5 店舗数の推移（従来の単体ベース）

① 店舗数等



	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3 (予想)
期末店舗数	545	576	604	642	655	676
出店数	39	51	39	58	34	36
退店数	8	20	11	20	21	15
改装店舗数	39	40	31	41	45	35

(注) 店舗数は、店舗管理単位の見直しにより、カウント方法の変更があります。

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	55店	+2店	北海道23店、青森県8店、岩手県7店、宮城県12店、山形県2店、福島県3店
関東	221店	±0店	茨城県16店、栃木県6店、群馬県7店、埼玉県46店、千葉県28店、東京都70店、神奈川県48店
中部	99店	+5店	山梨県8店、長野県14店、新潟県9店、富山県2店、石川県3店、岐阜県11店、静岡県20店、愛知県32店
近畿	94店	+3店	三重県5店、滋賀県3店、京都府13店、大阪府40店、兵庫県21店、奈良県7店、和歌山県5店
中国・四国	78店	+3店	鳥取県2店、島根県6店、岡山県9店、広島県20店、山口県12店、徳島県3店、香川県9店、愛媛県11店、高知県6店
九州・沖縄	108店	±0店	福岡県35店、佐賀県6店、長崎県8店、熊本県17店、大分県11店、宮崎県6店、鹿児島県10店、沖縄県15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	159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。
SAC'S BAR	187店	+14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。
GRAN SAC'S	144店	+7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>	38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	124店	-11店	AMA(18店) COLLAGE(16店) LeFrau(10店) DRASTIC THE BAGGAGE(16店) KURACHIKA(5店)、他
その他②	4店	-3店	他旧タイプ「東京デリカ」(4店)

(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	517店	+19店
専門店ビル・ファッションビル	59店	-5店
駅ビル (JR・私鉄)	56店	±0店
地下街	6店	-2店
空港	10店	±0店
百貨店	6店	+1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	134店	+4店
 AEON MALL	91店	+7店
 JR ・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	72店	+3店
セブン&アイHLDGS.系 	62店	±0店
イズミ系 	42店	±0店
ユニー系 	40店	+1店
三井不動産 ( LaLaport 他)	21店	+2店
西友系 (THE モール) 	12店	±0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40期	第41期	第42期	第43期	第44期	第45期 (予想)
決算年月		2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	(百万円)	44,754	48,134	50,928	54,048	53,839	55,639
	(前期比)	(+6.5%)	(+7.6%)	(+5.8%)	(+6.1%)	(▲0.4%)	(+3.3%)
経常利益	(百万円)	3,573	4,107	4,482	4,548	4,056	4,223
	(前期比)	(+16.8%)	(+14.9%)	(+9.1%)	(+1.5%)	(▲10.8%)	(+4.1%)
当期純利益	(百万円)	1,902	2,226	2,614	2,794	2,350	2,533
	(前期比)	(+25.3%)	(+17.0%)	(+17.4%)	(+6.9%)	(▲15.9%)	(+7.8%)

① 既存店の推移

年次

回次		第40期	第41期	第42期	第43期	第44期	第45期(予想)
決算年月		2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
既存店前期比	(%)	101.9	102.4	101.7	100.0	95.6	101.5

2017/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計	
全店前期比	(%)	101.8	98.8	99.3	102.0	95.0	98.5	99.2	
既存店前期比	(%)	95.4	94.8	95.1	98.3	91.0	94.0	94.7	
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	(%)	104.5	95.1	101.3	101.2	97.9	99.2	100.0	99.6
既存店前期比	(%)	100.2	91.3	98.1	98.1	93.5	96.2	96.5	95.6

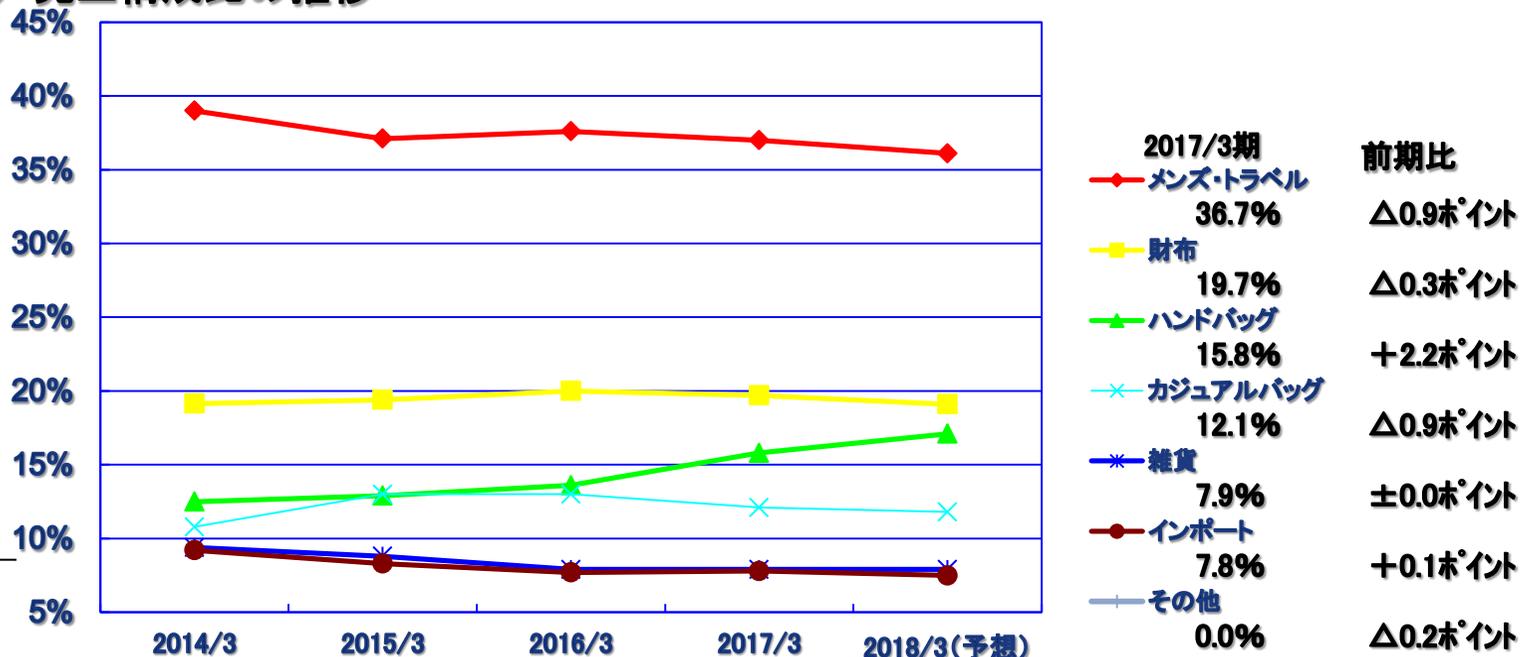
2017/4は全店 101.0% 既存店98.3%



② 商品別粗利益率の推移

期別	粗利益率 (%)					
	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3 (予想)
品種						
ハンドバッグ	47.1	48.5	49.8	50.5	50.9	51.5
カジュアルバッグ	45.7	46.3	47.8	48.5	48.0	48.1
インポート	40.7	39.7	41.3	42.5	42.6	43.0
財布	45.2	46.0	46.3	46.5	46.3	46.5
雑貨	51.0	51.4	51.8	51.9	52.7	52.9
メンズ・トラベル	46.5	47.0	47.2	47.6	47.7	47.7
その他	50.1	53.4	50.3	49.3	48.5	48.0
計	46.2	46.7	47.4	47.8	48.0	48.2

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)

	2014/3				2015/3			
	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	838	7,167	112.4%	100.3%	900	7,287	107.4%	101.7%
カジュアルバッグ	1,005	5,158	93.0%	107.8%	1,129	5,852	112.3%	113.5%
インポートバッグ	387	11,447	101.4%	108.8%	333	12,648	86.1%	110.5%
財布	1,082	8,505	110.3%	103.7%	1,148	8,608	106.1%	101.2%
雑貨	4,489	1,005	88.7%	107.1%	4,235	1,053	94.3%	104.8%
メンズ・トラベル	1,677	10,967	99.9%	107.5%	1,578	11,964	94.1%	109.1%
その他	46	7,344	87.3%	143.1%	32	7,580	68.4%	103.2%
全品種合計	9,528	5,047	95.4%	112.7%	9,357	5,435	98.2%	107.7%
雑貨除く	5,038	8,649	102.3%	106.5%	5,122	9,059	101.7%	104.7%

	2016/3				2017/3			
	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	907	8,086	100.8%	111.1%	1,050	8,069	115.7%	99.8%
カジュアルバッグ	1,099	6,364	97.4%	108.7%	1,079	6,036	98.2%	94.8%
インポートバッグ	313	13,251	94.0%	104.8%	295	14,088	94.5%	106.3%
財布	1,209	8,905	105.3%	103.5%	1,162	9,115	96.1%	102.4%
雑貨	3,932	1,083	92.8%	102.8%	3,810	1,116	96.9%	103.0%
メンズ・トラベル	1,590	12,771	100.8%	106.7%	1,558	12,661	98.0%	99.1%
その他	16	7,997	51.3%	105.5%	5	5,378	32.9%	67.3%
全品種合計	9,069	5,950	96.9%	109.5%	8,961	5,999	98.8%	100.8%
雑貨除く	5,137	9,676	100.3%	106.8%	5,151	9,611	100.3%	99.3%



7 2017/3期決算及び2018/3期計画の概略

(i) 2017/3実績(連結)

(単位:百万円、%)

	2016/3 実績	2017/3 実績	2017/3 予想	前期比	予想比
売上高	56,963	56,747	57,794	99.6	98.2
売上総利益	27,028	27,208	27,767	100.7	98.0
販管費	22,263	22,743	23,131	102.2	98.3
営業利益	4,765	4,465	4,635	93.7	96.3
経常利益	4,844	4,526	4,686	93.4	96.6
当期純利益	2,982	2,658	2,888	89.1	92.0

(ii) 参考 2017/3実績(従来の単体ベース)

(単位:百万円、%)

	2016/3 実績	2017/3 実績	2017/3 予想	前期比	予想比
売上高	54,048	53,839	54,864	99.6	98.1
売上総利益	25,882	25,848	26,507	99.9	97.5
販管費	21,396	21,849	22,246	102.1	98.2
営業利益	4,486	3,998	4,261	89.1	93.8
経常利益	4,548	4,056	4,299	89.2	94.4
当期純利益	2,794	2,350	2,642	84.1	88.9

	前期比	予想比												
1. 売上高														
53,839百万円	△209百万円 (△0.4%)	△1,025百万円 (△1.87%)												
既存店前期比	95.6% (上期94.7% 下期96.5%)													
	出店 34店舗 退店 21店舗													
2. 利益														
経常利益														
4,056百万円	△491百万円 (△10.8%)	△242百万円 (△5.7%)												
売上総利益率														
48.01% (不動産含) +0.12ポイント		△0.30ポイント												
	(47.89%)	(48.31%)												
	<table border="0" style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 0 10px;">ハンドバッグ</td> <td style="padding: 0 10px;">+0.40ポイント</td> <td style="padding: 0 10px;">財布</td> <td style="padding: 0 10px;">△0.19ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 10px;">カジュアルバッグ</td> <td style="padding: 0 10px;">△0.52ポイント</td> <td style="padding: 0 10px;">雑貨</td> <td style="padding: 0 10px;">+0.73ポイント</td> </tr> <tr> <td style="padding: 0 10px;">インポートバッグ</td> <td style="padding: 0 10px;">+0.17ポイント</td> <td style="padding: 0 10px;">メンズ、トラベル</td> <td style="padding: 0 10px;">+0.10ポイント</td> </tr> </table>	ハンドバッグ	+0.40ポイント	財布	△0.19ポイント	カジュアルバッグ	△0.52ポイント	雑貨	+0.73ポイント	インポートバッグ	+0.17ポイント	メンズ、トラベル	+0.10ポイント	
ハンドバッグ	+0.40ポイント	財布	△0.19ポイント											
カジュアルバッグ	△0.52ポイント	雑貨	+0.73ポイント											
インポートバッグ	+0.17ポイント	メンズ、トラベル	+0.10ポイント											
販管费率	+1.00ポイント	+0.03ポイント												
40.58%	(39.59%)	(40.55%)												
a.人件费率	+0.2ポイント	△0.10ポイント												
14.91%	(14.70%)	(15.01%)												
b.支払手数料														
(含クレジット手数料)	+103百万円	△117百万円												
c.地代家賃	+146百万円	△62百万円												
d.販売促進費	△76百万円	△17百万円												
特別損失														
減損損失	+29百万円	+100百万円												
関係会社貸倒引当金繰入額	+57百万円	+57百万円												

(iii) 参考 2017/3実績(アイシン通商+ロジェールジャパン)

(単位:百万円、%)

	2016/3 実績	2017/3 実績	2017/3 期初予想	前期比	期初 予想比
売上高	3,375	3,473	3,476	102.9	99.9
売上総利益	1,169	1,371	1,205	117.3	113.8
販管費	915	944	943	103.2	100.2
営業利益	253	427	262	168.2	163.0
経常利益	313	476	322	151.9	147.8
当期純利益	200	312	206	156.1	151.5

※期中平均仕入レート 1ドル=108円

(iv) ①2018/3予想

(単位:百万円、%)

	2018/3予想 (連結)	前期比	(参考) 2018/3予想 (単体ベース ※)	前期比
売上高	58,634	103.3	55,639	103.3
売上総利益	28,167	103.5	26,867	103.9
販管費	23,592	103.7	22,669	103.8
営業利益	4,575	102.5	4,197	105.0
経常利益	4,606	101.8	4,223	104.1
当期純利益	2,781	104.6	2,533	107.8

※単体ベースの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。

(v) 2018/3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	55,639百万円 既存店前期比	+1,800百万円 101.5%
	出店 36店舗 退店 15店舗	
	前期新店 売上増	+814百万円
	当期新店 売上増	+1,335百万円
	前期退店 売上減	△877百万円
	当期退店 売上減	△365百万円
2. 利益		
営業利益	4,197百万円	+198百万円 (+5.0%)
経常利益	4,223百万円	+166百万円 (+4.1%)
当期利益	2,533百万円	+183百万円 (+7.8%)
売上総利益率	48.29% (不動産含む)	+0.28ポイント
・ハンドバッグ	+0.6ポイント	PB売上増
・インポート	+0.4ポイント	オロビアンコ効果
・雑貨	+0.2ポイント	
販管比率	40.74%	+0.16ポイント
・人件費率	15.30% (前期14.91%)	
・支払手数料	3.19% (前期2.98%)	
	(含クレジット手数料)	



(vi) 参考 2018/3予想(アイシン通商+ロジェールジャパン)

(単位:百万円、%)

	2017/3 実績	2018/3 予想	前期比
売上高	3,473	3,578	103.0
売上総利益	1,371	1,320	96.2
販管費	944	973	103.0
営業利益	427	347	81.3
経常利益	476	398	83.7
当期純利益	312	254	81.5

※想定仕入レート 1ドル=115円 売上総利益率2.6ポイント低下見込む

8 今後の戦略

- 前期から続くファッションのカジュアル傾向による低単価化
- 中、高価格帯の慎重消費の影響



- 今期も厳しい消費環境が続く
- ファッション分野だけでなく、消費の伸びている分野を業界と共に開拓し、リアルとネット両輪で成長する

東京デリカ

- ◆ 売上、利益のV字回復 既存店101.5%を目指す
- ◆ プロパー粗利益率49%台を見据える
粗利益率はPB、NPBなどの高粗利益商品の売上構成比アップと、
主要取引先の取引条件改善により今期も上昇
- ◆ 不採算店舗の撤退や家賃引き下げ、販促費、シフトのコントロール
等によるコスト節減
- ◆ EC売上構成比3%を視野に

アイシン・ロジェール

- ◆ Lojelブランドの日本独占販売開始 新規取引先の開拓進む
- ◆ 『マーキュリーデュオ』や『ポケットモンスター』など東京デリカ専売商品の売上拡大
- ◆ 主力ブランドの人気高く、既存の取引先への売上も拡大傾向



東京デリカの売上回復戦略

- ◆ 伸び盛りのPB、NPBそして堅調なメンズ、トラベル、財布小物アクセサリーに加えて消費意欲旺盛な三つの新たなニーズの取り込み
- ◆ F1については主要ブランドのデザイン・価格見直しとメジャーアーティストの限定商品などで下期に回復



スマートニーズ

SMART PEOPLE

- ◆ スマートフォンケース、スマートキーケース、iQOSケース、スマートバッグ、スマートウォレット、スマートキャリーケース、スマートガジェット、スマートウォッチなどの展開
- ◆ 鞆袋物業界のブランドによるハイクオリティな商品で独自のマーケットを創る
- ◆ 上記商品を専門に取り扱う新業態店「スマートピープル」をECから出店開始



「ポップカルチャーニーズ」

- ◆ 『ムーミン』、『スヌーピー』に続き、世界的なキャラクター「ポケットモンスター」のキャリーケースとバッグをポケモンセンターと共同独占展開
- ◆ SNSによる拡散力は強く、すでにリアル店舗、EC売上でも大きな反響
- ◆ インバウンド需要も強い

健康ニーズ

- ◆ シニアの健康志向にマッチする軽量リュックサック、ショルダーバッグや歩行補助キャリーケースなどを充実させる
- ◆ 「レスポートサック」東京デリカオリジナル商品を展開



サックスバーアプリ・サックスバーマガジン

- ◆ 上記の施策をBtoCでお届けする媒体の中心となるのがサックスバーアプリとサックスバーマガジン
- ◆ リアル店舗やEC店での人気商品の在庫情報を提供
- ◆ スマートニーズとJポップカルチャーニーズについては独占商品の販売や、アプリのクーポンや壁紙ダウンロードサービスなどで販売を促進する



リアル店舗出店戦略

- ◆ 大型モールSCへの複数店舗出店
イオンモール東松本、高崎オーパ
プライムツリー日進赤池
- ◆ ターミナル立地への積極出店
「エキソラ」東京駅グランスタ、千葉ペリエ
「エフィーズクローゼット」横浜ジョイナス
- ◆ 積極的な増床改装
- ◆ 織研新聞「デベロッパーが選ぶテナント大賞」の「デイリー賞」を受賞
(5年連続で部門賞を受賞)

2016年度 第19回 デベロッパー大賞 テナント大賞贈呈式
織研新聞社



織研新聞社 デベロッパーが選んだテナント大賞『デイリー賞』を受賞

EC戦略

- ◆ 人員増強、オフィス拡大、大型物流倉庫の新設

人材育成

- ◆ 教育プログラムの拡充、地域社員制度の導入



9 出店事例

(a) SAC'S BAR新小松イオンモール店

(イオンモール新小松 1F 2017/3 OPEN)



SAC'S BAR PLUS

サックスバーにキソラを導入したプラス業態2号店(48坪)



(b) SAC'S BAR Jean徳島イオンモール店

(イオンモール徳島2F 2017/4 OPEN)



SAC'S BAR Jean

レディース・トラベルMDに絞ったサックスバー(41坪)



(c) GRAN SAC'S武蔵境店

(イトーヨーカ堂武蔵境店2F 2017/3 RENEWAL OPEN)



GRAN SAC'S

施設内好立地への移転増床(53坪)



(d) ekissora丸の内グランスタ店

(グランスタ丸の内 改札外B1F 2017/4 OPEN)



レザーグッズ、小物をメインに品揃えした駅施設専用業態(9坪)

(e) kissora熊本ココサ店

(ココサ熊本1F 2017/4 OPEN)



熊本の中心市街地ココサに
出店したキソラ(16坪)



(f) efffy's closet西宮ガーデンズ店

(阪急西宮ガーデンズ2F 2017/4 OPEN)



オリジナルブランドefffyとkissoraで構成したレザーショップ(20坪)

(g) Beau Atout荻窪タウンセブン店

(荻窪タウンセブン1F 2017/3 OPEN)



Beau Atout

繁華街立地へのアクセサリ店舗の出店(17坪)



(i) Tees Cees広島レクト店

(レクト2F 2017/4 OPEN)



Tees Cees (株)カーニバルカンパニーのファッションビル向け業態(17坪)



10 株主還元について

配当

決算年月	2013/3 (連結)	2014/3 (連結)	2015/3 (連結)	2016/3 (連結)	2017/3 (連結)	2018/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	24.00	28.00	25.00	27.00	27.00	27.00
配当性向 (%)	22.4	23.1	26.4	26.7	29.9	28.6

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。