# 決算説明会資料

(2019年5月22日)

# (株)サックスバー ホールディングス

(旧社名:㈱東京デリカ)

証券コード: 9990

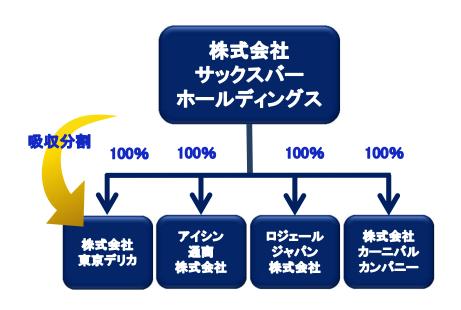
東京証券取引所市場第一部

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(2019年3月31日現在)

設立 1974年8月1日

(個人創業 1938年5月)

資本金 2,986,400千円

発行済株式数 29,859,900株 株主数 6,554名

決算期 3月末日(年1回)

従業員数 524名 (男子279名 女子245名)

(注) 1.従業員数は、サックスバーホールディングスグループ各社の合計です

2.上記従業員の他に、パートタイマー 1,965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

鞄、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

<b>(参考)2019/3期実績</b> (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	52,353百万円
経常利益	3,345百万円
当期純利益	1,906百万円
期末店舗数	632店舗



#### 3 業界の概要

鞄・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	55,774	19/3期	98.7%	632
2	サマンサタバサ(東マ)※1	27,744	19/2期	86.3%	333
3	フィットハウス <b>※</b> 2	15,834	18/9期	92.0%	30
4	エル	4,600	17/2期	99.8%	50
5	(株)モリタ (秋田)	3,070	17/8期	93.5%	48

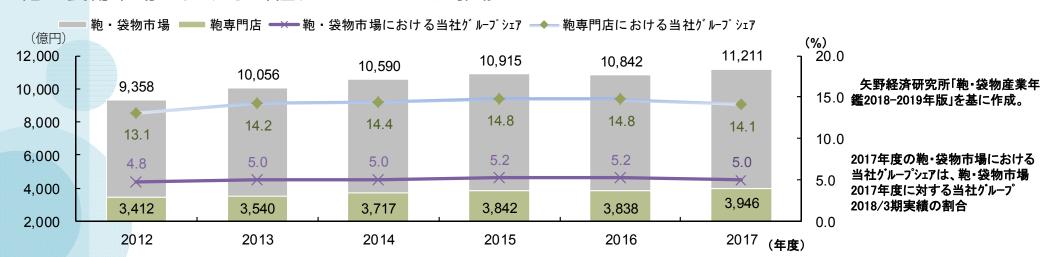
矢野経済研究所「鞄・袋物産業 年鑑2018-2019年版」及び各社 公表資料を基に作成。

※1 (株)サマンサタバサ バッグ 部門の売上は17,385百万円(前 期比81.4%)。

※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。

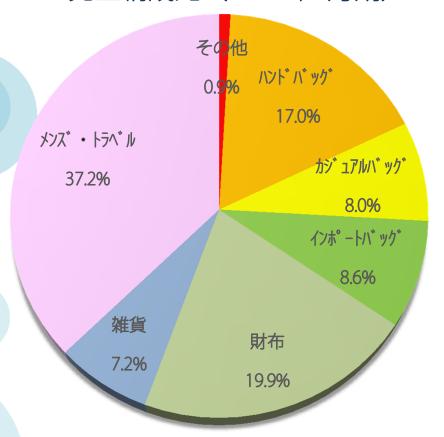
※3 店舗数は直近決算期

#### 鞄・袋物市場における当社グループシェア推移



#### 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(2019年3月期)



 品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	8,848 (▲3.8)	51.2
カジュアルバッグ	4,195 ( <b>▲</b> 18.8)	47.7
インポートバッグ	4,486 (+5.8)	40.3
財布	11,023 (+5.2)	46.5
雑貨	3,754 ( <b>▲</b> 6.8)	52.8
メンズ・トラベル	19,435 (+1.8)	47.3
その他	472 (+44.6)	52.2
商品売上合計	52,216 ( <b>▲</b> 0.6)	47.7

## 5 店舗数の推移(従来の単体ベース)





	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3 (予想)
期末店舗数	604	642	655	655	632	643
出店数	39	58	34	31	20	26
退店数	11	20	21	31	43	15
改装店舗数	31	41	45	52	30	31

#### 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	61店	+2店	北海道23店、青森県9店、岩手県7店、宮城県14店、山形県2店、福島県6店
関東	210店	-13店	茨城県14店、栃木県6店、群馬県8店、埼玉県46店、千葉県25店、 東京都62店、神奈川県49店
中部	89店	-6店	山梨県8店、長野県14店、新潟県8店、富山県2店、石川県3店、岐阜県9店、 静岡県18店、愛知県27店
近畿	93店	-1店	三重県6店、滋賀県3店、京都府12店、大阪府38店、兵庫県23店、奈良県7店、 和歌山県4店
中国・四国	76店	-3店	鳥取県2店、島根県7店、岡山県9店、広島県18店、山口県12店、徳島県4店、 香川県8店、愛媛県10店、高知県6店
九州・沖縄	103店	-4店	福岡県32店、佐賀県6店、長崎県8店、熊本県17店、大分県10店、宮崎県6店、 鹿児島県9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	140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・アクセサリーをトー タルに展開。
SAC'S BAR	202店	+3店	職人たちの揺るぎない思いが伝わる、MADE IN JAPANの鞄・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	145店	-4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鞄・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。
Amatone Accesso'rio	37店	-2店	クラシカルな可愛さの中に、大人の雰囲気を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。
Kissora	13店	-1店	メイドインジャパンのレザーブランド。国内外の選りすぐりのレザーを使い、シンプルながらも味わい深い製品作りを心掛けております。店内に工房も設けてあり、その場で作るカラーパターンオーダーも目玉。使うほどに馴染んでいき、使い手に寄り添い、共に成長していく、そんな製品を提供しています。
その他②	95店	-15店	旧タイプ「東京デリカ」(3店) AMA(14店)COLLAGE (8店) LeFrau (6店) DRASTIC THE BAGGAGE(13店) 、他 <b>7</b>

#### 4 立地別店舗数

#### ⑤ デベロッパー、キーテナント別店舗数

	立地	店舗数	前期比
	/ョッピング 2ンター	501店	-20店
	マビル (JR・私鉄)	61店	+2店
	評門店ビル・ 7ァッションビル	45店	-8店
호	≧港	10店	+1店
E	貨店	9店	+3店
壮	也下街	6店	土0店

デベロッパー (キーテナント)名	店舗数	前期比
∕€ON	120店	-9店
ÆON MALL	98店	+1店
<b>して</b> ・私鉄系(ルミネ・アトレ)	69店	-1店
セブン&アイHLDGS.系 SEVENS HOLDINGS	58店	-6店
イズミ系 You me	44店	+1店
ユニー系 <b>APiTA</b>	35店	-1店
三井不動産( l•l• LaLaport 他)	21店	士0店
西友系(THE モール) <b>SEIYU</b>	13店	土0店
🙏 三菱地所	5店	-2店



## 6 業績の推移(従来の単体ベース)

回次		回次 第42期 第43期 第44期 第45期		第45期	第46期	第47期 (予想)	
決算年月		2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
売上高	(百万円)	50,928	54,048	53,839	52,645	52,353	53,310
<b>元</b> 上同	(前期比)	(+5.8%)	(+6.1%)	(▲0.4%)	(▲2.2%)	(▲0.55%)	(+1.83%)
経常利益	(百万円)	4,482	4,548	4,056	3,410	3,345	3,454
在市利金	(前期比)	(+9.1%)	(+1.5%)	(▲10.8%)	(▲15.9%)	(▲1.9%)	(+3.25%)
业 #B 续 ₹II <del>光</del>	(百万円)	2,614	2,794	2,350	1,931	1,906	1,987
当期純利益	(前期比)	(+17.4%)	(+6.9%)	(▲15.9%)	(▲17.8%)	(▲1.29%)	(+4.25%)

#### ① 既存店の推移

全店前期比

既存店前期比

年次

回次		第42基	胡	第43期	第44期	]	第45期	第46期	第47期(予想)	
Ä	決算年月		2015/	2015/3 20		2017/3	3	2018/3	2019/3	2020/3
既存店前	ĭ期比	(%)		101.7	100.0	g	95.6	96.2	100.2	102.3
2019/3										
	項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計	
全店前期	比	(%)	98.2	94.7	101.5	94.6	99.0	99.3	97.8	
既存店前	期比	(%)	97.8	95.5	102.1	96.5	100.4	101.9	98.9	
項目		10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期累計	年間累計	

99.7

100.1

101.4

101.5

103.6

103.4

101.1

101.4

100.6

100.7



(%)

(%)

99.7

100.5

101.6

102.4

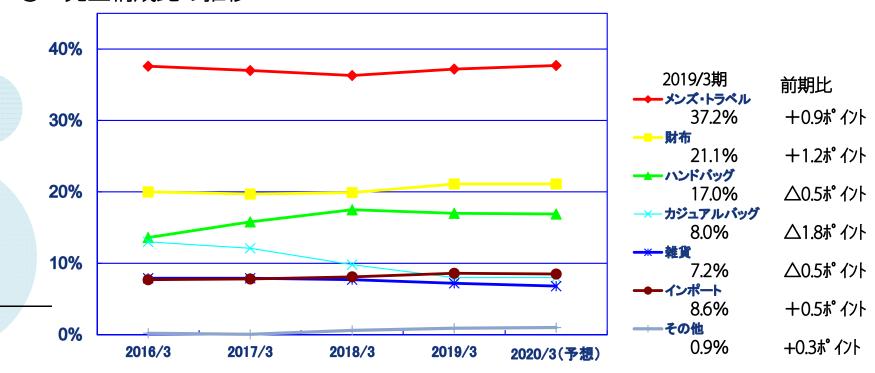
99.4

100.2

#### ② 商品別粗利益率の推移

期別		粗利益率 (%)							
品種	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3 (予想)			
ハンドバッグ	49.8	50.5	50.9	51.4	51.2	51.5			
カジュアルバッグ	47.8	48.5	48.0	48.2	47.7	48.0			
インポート	41.3	42.5	42.6	41.2	40.3	41.0			
財布	46.3	46.5	46.3	46.4	46.5	46.6			
雑貨	51.8	51.9	52.7	52.8	52.8	53.2			
メンズ・トラベル	47.2	47.6	47.7	47.4	47.3	47.6			
その他	50.3	49.3	48.5	51.4	52.2	52.5			
計	47.4	47.8	48.0	47.9	47.7	48.0			

#### 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

		2	016/3		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%

(数量単位:千本)

			2018/3			2019/3			
		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
A	ハンドバッグ	1,172	7,850	111.6%	97.3%	1,145	7,736	97.7%	98.5%
	カジュアルバッグ	932	5,542	86.4%	91.8%	806	5,211	86.5%	94.0%
	インポートバッグ	320	13,237	108.3%	94.0%	344	13,048	107.4%	98.6%
	財布	1,185	8,844	102.0%	97.0%	1,260	8,753	106.3%	99.0%
	雑貨	3,610	1,117	94.7%	100.1%	3,647	1,030	101.0%	92.2%
	メンズ・トラベル	1,571	12,166	100.8%	96.1%	1,765	11,027	112.3%	90.6%
	その他	27	11,689	516.7%	217.3%	34	13,515	125.2%	115.6%
	全品種合計	8,819	5,961	98.4%	99.4%	9,004	5,807	102.1%	97.4%
	雑貨除く	5,209	9,317	101.1%	96.9%	5,357	9,059	102.8%	97.2%

## 7 2019/3期決算及び2020/3期計画の概略

(i)2019/3実績(連結)

	2018/3 実績	2019/3 実績	2019/3 <b>※</b> 予想	前期比	予想比
売上高	55,756	55,774	56,524	100.0	98.7
売上総利益	26,621	26,553	27,176	99.7	97.7
販管費	22,821	22,830	23,246	100.0	98.2
営業利益	3,800	3,723	3,929	98.0	94.8
経常利益	3,860	3,775	3,939	97.8	95.8
当期純利益	2,221	2,177	2,304	98.1	94.5

<sup>※</sup>予想は2018年5月9日公表のものです

#### (ii)参考 2019/3実績(従来の単体ベース)

	2018/3 実績	2019/3 実績	2019/3 <b>※</b> 予想	前期比	予想比
売上高	52,645	52,353	53,066	99.4	98.7
売上総利益	25,253	24,987	25,629	98.9	97.5
販管費	21,894	21,688	22,124	99.1	98.0
営業利益	3,358	3,298	3,504	98.2	94.1
経常利益	3,410	3,345	3,502	98.1	95.5
当期純利益	1,931	1,906	2,025	98.7	94.1

<sup>※</sup>予想は2018年5月9日時点のものです

前期比 ※予想比

1. 売上高

52,353百万円 △291百万円 (△0.55%) △712百万円 (△1.34%)

既存店前期比 100.15% (上期98.9% 下期101.4%)

出店 20店舗 退店 43店舗 (期初予想 出店25 退店20)

2. 利益

経営利益

3,345百万円 △64百万円(△1.9%)

 $\triangle 156$ 百万円( $\triangle 4.5\%$ )

売上総利益率

47.73%(不動産含)△0.24ポイント

 $\triangle 0.57$ ポイント

(48.30%)

(47.97%)

*ハンドバッグ* △0.15ポイント 財布

+0.15ポイント

カジュアルバッグ △0.44ポイント 雑貨

+0.03ポイント

インポートバッグ  $\triangle$ 0.91ポイント メンズ、トラベル

 $\triangle$ 0.17ポイント

販管費率 41.43%

(41.59%)

 $\wedge 0.27 \# 4 \vee 1$ (41.69%)

a.人件費率 +0.34ポイント

(15.72%)

15.71% (15.37%)

b.支払手数料

(含クレジット手数料) △126百万円

△117百万円

c.地代家賃 △95百万円 d.販売促進費 △50百万円 △67百万円 △40百万円

e.広告宣伝費 +62百万円 +57百万円

特別損失

337百万円

+12百万円

+60百万円

(減損損失 177百万円、店舗閉鎖損失 71百万円、固定資産除却損 50百万円等)

#### (iii) 2019/3実績(アイシン通商+ロジェールジャパンの連結業績)

(単位:百万円、%)

	2018/3 実績	2019/3 実績	2019/3 期初予想	前期比	期初 予想比
売上高	3,628	3,722	3,737	102.6	99.6
営業利益	395	427	417	108.0	102.5
経常利益	446	435	431	97.5	100.8
当期純利益	284	278	270	97.9	103.0

<sup>※</sup>期中平均仕入レート 1ドル=111円

#### (iv) 2019/3実績(カーニバルカンパニー) (単位: 百万円、%)

	2019/3 実績	2019/3 期初予想	期初 予想比
売上高	255	255	100.4
営業利益	2	8	25.9
経常利益	0	6	10.4
当期純利益	△9	5	_

#### (v)①2020/3予想

	2020/3予想 (連結)	前期比	(参考) 2020/3予想 (単体ベース <b>※</b> )	前期比
売上高	57,077	102.3	53,310	101.8
売上総利益	27,372	103.1	25,609	102.5
販管費	23,495	102.9	22,185	102.3
営業利益	3,877	104.1	3,424	103.8
経常利益	3,913	103.7	3,454	103.3
当期純利益	2,280	104.7	1,987	104.3

<sup>※</sup>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。

#### (vi) 2020/3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 53,310百万円 +956百万円 既存店前期比 102.3%

> 出店 26店舗 退店 15店舗

前期新店 売上増 +775百万円 当期新店 売上増 +814百万円 前期退店 売上減 △1,896百万円 当期退店 売上減 △358百万円 E C 売上 2,058百万円 +464百万円 (+29.1%)

2. 利益

営業利益 3,424百万円 +125百万円 (+3.8%) 経常利益 3,454百万円 +108百万円 (+3.3%) 当期利益 1,987百万円 +81百万円 (+4.3%)

売上総利益率 48.04% (不動産含む) +0.31ポイント

ハンドバッグ +0.25ポイント PB売上増

インポート +0.70ポイント 値入率の改善・雑貨 +0.38ポイント PB売上増

・メンズ・トラベル +0.38ポイント トラベル売上の伸長

販管費率 41.62% +0.19ポイント

・人件費率 16.08% (前期15.71%)

## 8 中期経営計画(2019年5月10日発表)について

#### (i)連結

3期間の連結業績計画は以下のとおりであります。

		2020/3月期	売上比	2021/3月期	売上比	2022/3月期	売上比
	売上高	57,077	_	59,120	_	61,703	_
	売上総利益	27,372	48.0	28,507	48.2	29,893	48.4
_	販管費	23,495	41.2	24,346	41.2	25,436	41.2
_	営業利益	3,877	6.8	4,160	7.0	4,456	7.2
-	経常利益	3,913	6.9	4,197	7.1	4,494	7.3
	当期純利益	2,280	4.0	2,453	4.2	2,637	4.3

<sup>(</sup>注) 2019年7月1日付で(株)三香堂の株式を取得する予定であり、その業績予想を2020年3月期第二四半期 以降の計画に含めております。

#### 小売事業部門 出退店数及び既存店売上前期比の計画

	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期
出店数	27	33	35
退店数	15	14	12
期末店舗数	656	675	698
既存店売上前期比	102.3	100.7	100.9

(注) 2019年7月1日付で㈱三香堂の株式を取得する予定であり、同日付で同社の5店舗を引き継ぐ予定であります。

なお、本中期経営計画は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の情報に基づいておりますが、その達成を約束する趣旨のものではなく、また、さまざまな要因により変動する可能性があることにご留意ください。

#### (ii) サックスバーホールディングス+東京デリカ(連結)

	2022/25 5 55	<del></del>	2024/255	<del></del>	2022 /2 🗔 🖽	<del></del>
	2020/3月期	売上比	2021/3月期	売上比	2022/3月期	売上比
売上高	53,310	_	55,046	_	57,236	_
売上総利益	25,609	48.0	26,574	48.3	27,744	48.5
販管費	22,185	41.6	22,899	41.6	23,810	41.6
営業利益	3,424	6.4	3,675	6.7	3,934	6.9
経常利益	3,454	6.5	3,707	6.7	3,966	6.9
当期純利益	1,987	3.7	2,141	3.9	2,298	4.0

	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期
出店数	26	26	26
退店数	15	12	10
期末店舗数	643	657	673
既存店売上前期比	102.3	100.6	100.8

## (iii)カーニバルカンパニー

		2020/3月期	売上比	2021/3月期	売上比	2022/3月期	売上比
	売上高	372	_	440	_	587	_
	売上総利益	199	53.7	237	54.0	318	54.2
4	販管費	188	50.6	218	49.6	286	48.8
	営業利益	11	3.1	19	4.4	31	5.4
<b>N</b>	経常利益	9	2.6	17	3.9	29	5.1
	当期純利益	7	2.0	11	2.7	22	3.7

	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期
出店数	_	3	4
退店数	_	1	1
期末店舗数	7	9	12
既存店売上前期比	105.7	102.0	102.0

## (iv)三香堂

	2020/3月期	売上比	2021/3月期	売上比	2022/3月期	売上比
売上高	183	_	325	_	472	
売上総利益	113	62.0	201	62.0	292	62.0
販管費	99	54.0	175	54.0	254	54.0
営業利益	14	8.0	26	8.0	37	8.0
経常利益	14	8.0	26	8.0	37	8.0
当期純利益	9	5.1	16	5.1	24	5.1

	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期
出店数	1	4	5
退店数	1	1	1_
期末店舗数	6	9	13
既存店売上前期比	101.1	110.4	105.8

#### (v)アイシン通商+ロジェールジャパン(連結)

	2020/3月期	売上比	2021/3月期	売上比	2022/3月期	売上比
売上高	3,778	_	3,891	_	4,008	_
営業利益	434	11.5	447	11.5	460	11.5
経常利益	441	11.7	454	11.7	468	11.7
当期純利益	282	7.5	291	7.5	299	7.5

<sup>(</sup>注)(ii)~(v)の計画値は、グループ内他社との取引消去前の物であります。

#### 9 今後の戦略

## 東京デリカ

#### 2019年3月期の振り返り

- ▶ 8月より既存店売上が前年を上回る
- ▶ ロゴブームによるF1カジュアルの盛り上がり
- ▶ キャッシュレス報道が盛り上げたスマート財布
- ▶ 前掛けスタイルの拡がりによるビジネスリュックの盛り上がり
- ▶ ミニショルダー、サコッシュ、ウェストバッグのヒット
- ▶ SBデポ、リアル店舗ECの稼働により売れ筋在庫の欠品フォローが可能になる
- > 不採算店の閉鎖と家賃引き下げ効果
- ➤ 第3、第4Qでは増収増益

# 第3、第4四半期は増収増益

2018/10~2019/3 連結業績

(単位:百万円)

	実績	前期比	計画比	
売上高	28,801	101.7%	100.3%	
粗利益率	47.4%	△0.1 p t	△0.5 p t	
販管費	11,646	100.9%	99.1%	
営業利益	2,001	105.0%	99.9%	
経常利益	2,016	103.8%	101.2%	

## 2020年3月期の目標

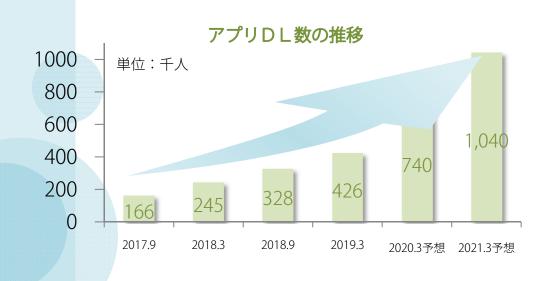
# 4期ぶりのV字回復とともに今後の成長基盤を作る

- ▶ オムニチャネル化による顧客接点、利便性の拡大
- ➤ 好調な売上の維持 既存店前期比102.3%
- ➤ E C 売上 2 0 億円超 (売上構成比3.9%)
- ▶ PB・NPB比率15%の実現
- ➤ 販売部門、EC部門における組織の若返り

## オムニチャネル化

▶ 「いつでもどこでもサックスバー」

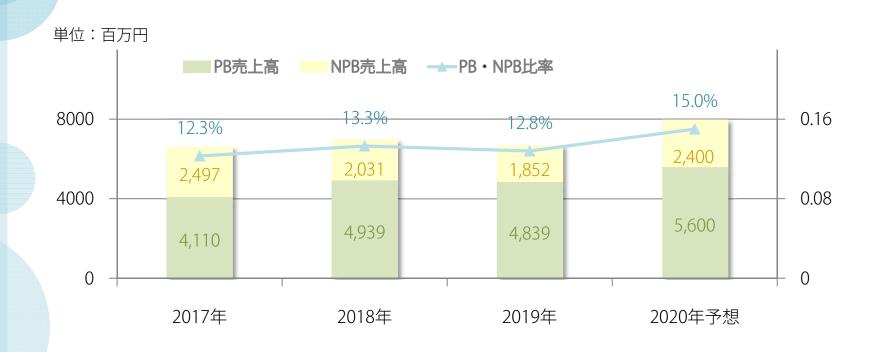
現状の〇2〇マーケティングからオムニチャネル化に向けたイノベーションの年年内に店舗、ECのポイントシステム、顧客管理システム、在庫管理システムの統合サックスバーアプリを軸にリアル店舗とECを繋ぎ、シームレスな購買体験を実現するそこで得た顧客情報をもとに顧客に合わせたマーケティング施策を行なう





#### NPB拡大戦略

各店仕入のメリットを活かしながら売り場発信のNPBづくり 統括部長がヘッドになり店長が構成メンバーのチームを編成 EC、デポ、デジタルコミュニケーション部門と連携しタイムリーなPRを強化、 リアル店舗、ECでの販売を最大化し、粗利益率向上にも貢献



# トピックス

# NPB成功事例

3月~4月、新入学シーズンにサックスバー限定の通学用バッグを導入

積極的なPRで売上拡大に成功

(アディダス、カンゴール、リーボック、ルコックスポルティフ、マークゴンザレス)

前年比406.4%、粗利益率約3%UP





#### PB成長戦略

- ➤ キソラ、エフィー、サロン・ド・ルバン、 フィセブレイブのECサイトリニューアル
- ➤ WEB広告、SNSマーケティングを強化
- ➤ 国内 & 越境EC販売を徹底的に拡大
- ➤ 蔵前新店はキソラの世界観を広げる新たな ブランディングの場に(来春OPEN予定)



#### MD強化

▶ カジュアル 単価 ⇒ 客数 →

□ゴブームは継続、F1カジュアルの伸長、F1の回復、軽量カジュアル、

ミセスの伸長







▶ インポート 単価 → 客数 →

オロビアンコ、ヴァネッサブルーノ、レスポートサック等のNPBを強化









# メンズ 単価 客数

主力ブランド単価アップ、ビジネスリュック、コンパクトバッグトレンド継続 NPB(ニューバランス、グレゴリー、マイケルリンネル、トランスコンチネンツ)強化





▶ トラベル 単価 ス客数 ス

ロジェールブランドやアルミニウムキャリーが伸長





# ▶ 財布小物 単価 → 客数

コンパクト財布やスマート財布およびスマホ関連が引き続き伸長







## EC強化

今期EC売上20億円超

ECへの投資拡大 人員強化、システム改修、PR強化

中国本土向け越境ECスタート(2019.7より)

ネクスト・ラグジュアリーをテーマの新ECサイトをスタート(2019.7より)

## リアル店舗出店強化

モール型施設への大型店と駅ビルへの中型店の出店強化 積極的な増床改装

新店26店 改装31店 退店15店

百貨店への出店強化 前期3店舗の出店は全て成功

SAC'S BAR、GRAN SAC'Sのブラッシュアップと次世代型新ブランドの立ち上げ

ショッパーの脱ポリ袋(プラスチックごみの削減)への取組みスタート



デベロッパーが選ぶテナント大賞『プロポーズ賞』を7年連続で受賞

# トピックス

# 百貨店出店成功事例

	顧客年齢層	客単価	予算対比	
サックスバー 奈良橿原近鉄百貨店	40代~70代	10,113円	108%	
サックスバー 近鉄上本町店	40代~70代	9,552円	110%	
サックスバー 弘前さくら野百貨店	40代~70代	11,052円	110%	
サックスバー 北上さくら野百貨店	40代~70代	11,453円	110%	
全社平均	30代~60代	9,059円	<u> </u>	





#### アイシン・ロジェール

#### 売上 3,778百万円 経常利益 441百万円

- ▶ ロジェールブランド売上は引き続き好調、大型量販店やサックスバー店舗でのコーナー展開進む
- ★ 新ブランド『ナショナルジオグラフィック』も投入して販路拡大





## カーニバルカンパニー

#### 売上 372百万円 経常利益 9百万円

▶ 前期営業黒字化し、今期は前期オープン店舗がフル稼働し完全黒字化

#### 三香堂

#### 売上 183百万円 経常利益 14百万円 (今期は9ヶ月決算)

- ▶ 7月1日に子会社化、今期1店舗出店し1店舗退店予定
- ➤ グループ入りし、リアル店舗出店及びECを強化 kissoraと日乃本帆布の 合同出店も視野に
- ▶ 構成比の低かった財布小物を東京デリカ商品部のサポートにより強化し

売上拡大へ





#### 中期経営計画

- ➤ 東京デリカの既存店売上前期比は初年度102.3%、2年度100.7%、3年度100.9% 2年度以降は増税後の経済環境を考慮したがPB・NPBによる他社との差別化が進み オムニチャネル効果も出始め再び成長軌道に乗る
- ▶ 粗利益率はPB、NPBの比率が上がり年々上昇
- ▶ 経費は人件費、販促費、物流費は伸びるものの、スクラップ&ビルドにより 家賃比率を抑える
- ▶ 東京デリカの出店は毎期26店舗だがカーニバル、三香堂の出店増加し、最終年度で 698店舗へ
- ▶ アイシン、ロジェールは九州物流基地を設け、売上収益共に拡大
- ➤ さらなるMAも視野に

### 10 出店事例

(a) SAC'S BAR ANOTHER LOUNGE 津南イオンモール店 (イオンモール津南2F 2018/11 OPEN) 42坪



SAC'S BAR

アパレルや靴も展開するメンズ業態

#### (b) SAC'S BAR Jean津南イオンモール店

(イオンモール津南1F 2018/11 OPEN) 28坪



# SAC'S BAR Jean

レディース・トラベルMDに絞ったサックスバー

#### (c) SAC'S BAR相模大野店

(小田急相模大野ステーションスクエア4F 2019/3 OPEN) 64坪



# SAC'S BAR

駅ビル内のフルライン大型店舗

# (d) SAC'S BAR奈良橿原近鉄百貨店

(近鉄百貨店 橿原店1F 2019/3 OPEN) 65坪



# SAC'S BAR

百貨店内でのフルライン大型店舗

#### (e) GRAN SAC'S草加ヴァリエ店(草加ヴァリエ2F 2018/10 OPEN) 29坪



# GRAN SAC'S

駅ビル内のレディース業態

#### (f) Booth by FILTERS那覇オーパ店(那覇オーパ2F 2018/10 OPEN)51坪





#### (g) LAPAX WORLD南古谷ウニクス店

(ウニクス南古谷1F 2019/3 OPEN) 68坪





## LAPAX WORLD

SC内で独立した入口を持つフルライン大型店舗

#### 11 株主還元について

配当

決算年月	2015/3 (連結)	2016/3 (連結)	2017/3 (連結)	2018/3 (連結)	2019/3 (連結)	2020/3 (連結予想)
1株当たり (円) 配当金	25.00	27.00	27.00	27.00	30.00	30.00
配当性向 (%)	26.4	26.7	29.9	35.8	40.6	38.8

2015年3月期以降は連結配当性向の目安を25%以上に設定。2019年3月期以降は連結配当性向の目安を30%以上に設定。





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。

