

# 2021年3月期第2四半期決算説明会資料

(2020年11月17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)

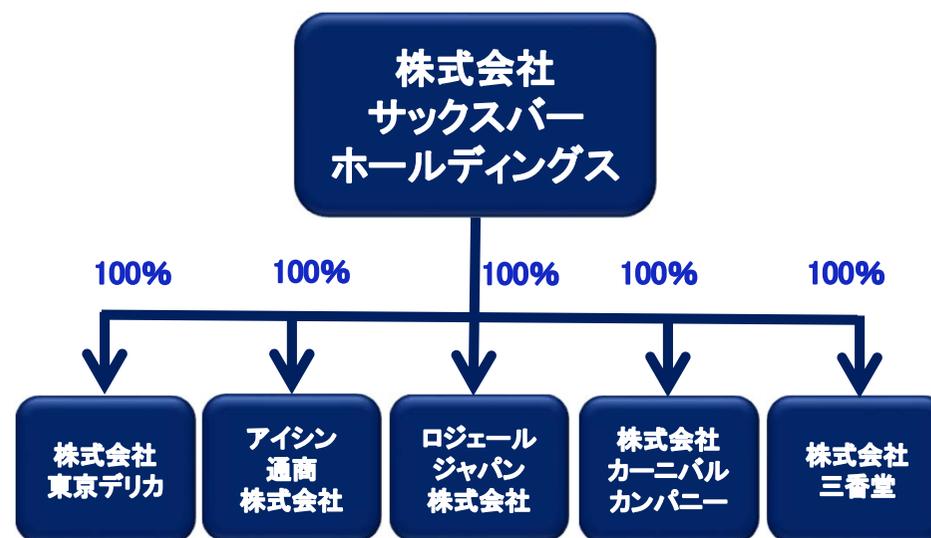
証券コード：9990

東京証券取引所 市場第一部

URL：<http://www.sacs-bar.co.jp/>



2014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。



2019年7月1日付で、株式会社三香堂の全株式を取得し、子会社化しました。

# － 目次 －

- I 業界の概要
- II 損益計算書
- III 売上高、粗利益率等（単体・商品売上について）
- IV 2021年3月期の業績予測
- V 今後の戦略
- VI 出店事例
- VII 株主還元について



# I 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	52,523	20/3期	94.2%	640
2	サマンサタバサ (東マ) ※1	23,550	20/2期	84.9%	257
3	フィットハウス※2	14,844	19/9期	93.7%	28
4	エル	4,200	19/2期	100.0%	50
5	(株)モリタ (秋田)	2,831	18/8期	92.2%	36

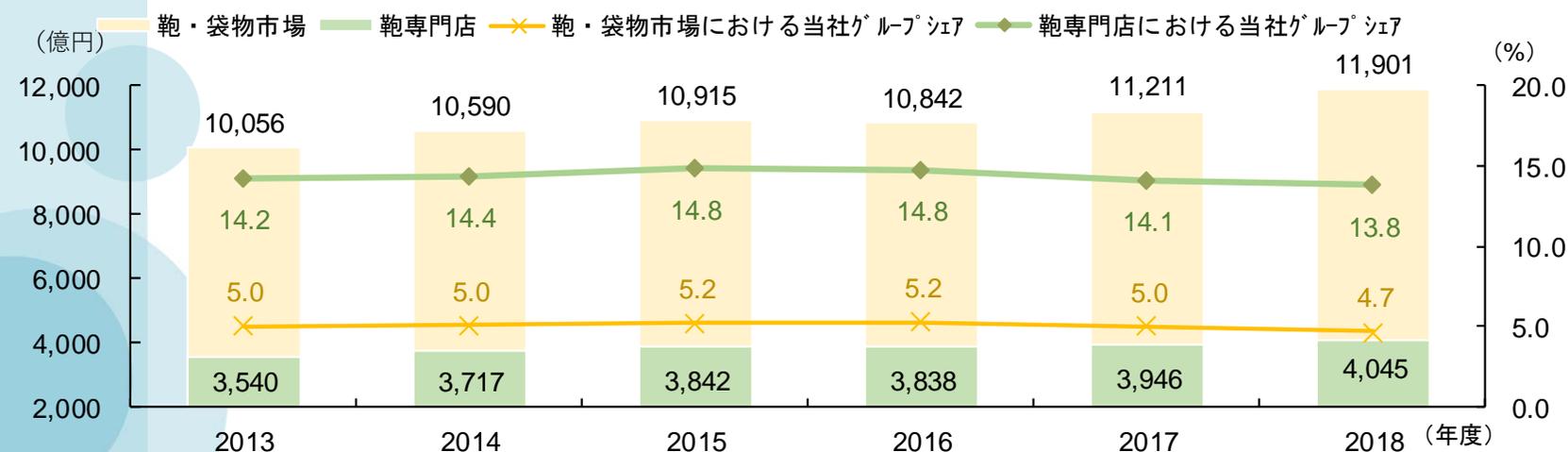
矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2019-2020年版」及び各社公表資料を基に作成。

※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

## 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2019-2020年版」を基に作成。

2018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2018年度に対する当社グループ2019/3期実績の割合

## Ⅱ 損益計算書

### (1)要約

#### ①連結

(単位：百万円、%)

	2019/9実績	2020/9実績	前年同期比	2020/9予想	予想比
売上高	27,108	14,930	55.1	16,532	90.3
売上総利益	13,040	6,919	53.1	7,750	89.3
販管費	11,219	8,267	73.7	8,406	98.4
営業利益	1,821	△1,349	—	△655	—
経常利益	1,877	△1,254	—	△608	—
純利益	1,157	△1,096	—	△662	—

※2019年7月1日から、株式会社三香堂を連結対象としております。

②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 (単位：百万円、%)

	2019/9実績	2020/9実績	前年同期比	2020/9予想	予想比
売上高	25,198	14,409	57.2	15,899	90.6
売上総利益	12,117	6,684	55.2	7,455	89.7
販管費	10,593	7,960	75.1	8,054	98.8
営業利益	1,523	△1,276	－	△599	－
経常利益	1,579	△1,219	－	△563	－
純利益	979	△1,033	－	△583	－



## (2)ポイント (従来の単体ベース)

	前年同期比	計画比
①売上高		
14,409百万円	△10,790百万円 (△42.8%)	△1,490百万円 (△9.4%)
	既存店前期比 72.0% (2020/6~2020/9)	
	新型コロナ禍による緊急事態宣言以降、4月は商業施設の休業が全国に拡大、5月中旬以降徐々に営業再開となったものの、外出自粛や商業施設の時短営業等により、売上は低調に推移しました。	
	出店 17店 退店 9店 (期初計画 出店12店 退店11店)	
	9/1に(株)フィールグッドから「ノーティアム」7店舗の営業を譲受けました。	
②利益		
経常利益		
△1,219百万円	△2,798百万円 (-%)	△656百万円 (-%)
粗利益率		
46.4% (不動産含む)	△1.7ポイント (48.1%)	△0.5ポイント (計画 46.9%)

	2019/9実績	2020/9実績	売上前年同期比
ハンドバッグ	51.3%	48.4%	54.6%
カジュアルバッグ	47.8%	47.2%	55.3%
インポートバッグ	40.9%	36.4%	79.3%
財布	46.7%	46.6%	76.4%
雑貨	53.4%	52.9%	66.1%
メンズ・トラベル	47.6%	46.3%	43.5%
その他	53.7%	52.3%	22.7%

※売上前年同期比 メンズ 56.8%    トラベル 15.7%

販管費率		
55.2%	+13.2ポイント (42.0%)	+4.6ポイント (計画50.7%)

### ③販管費

(単位：百万円)

	2019/9実績 (構成比%)	2020/9実績 (構成比%)	前期比 (%)	増減	2020/9予算 (構成比%)
販管費	10,593 (42.0)	7,960 (55.2)	75.1	△2,634	8,054 (50.7)
人件費	4,093 (16.2)	3,904 (27.1)	95.4	△189	3,963 (24.9)
地代家賃	2,604 (10.3)	1,758 (12.2)	67.5	△847	1,849 (11.6)
広告宣伝費	527 (2.1)	345 (2.4)	65.4	△183	329 (2.1)
支払手数料	774 (3.1)	577 (4.0)	74.5	△197	551 (3.4)

※販管費のうち人件費及び地代家賃等878百万円を臨時休業による損失として特別損失に振替えております。  
また、雇用調整助成金等557百万円の助成金収入を特別利益として計上しております。



## Ⅲ 売上高、粗利益率等 (東京デリカ・商品売上について)



## ①月別売上の推移

2021年3月期

単位：％

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q累計
既存店	－	－	79.6	76.4	66.9	65.6	72.0
全社計	20.5	30.8	79.5	76.5	67.0	65.9	57.1

※10月は全社計85.8%、既存店85.7%

## 参考

単位：％

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 (予想)
既存店	100.0	95.6	96.2	100.1	95.5	(90.7)
全社計	106.1	99.6	97.8	99.4	93.4	(80.4)

※全社計は不動産売上を含む。

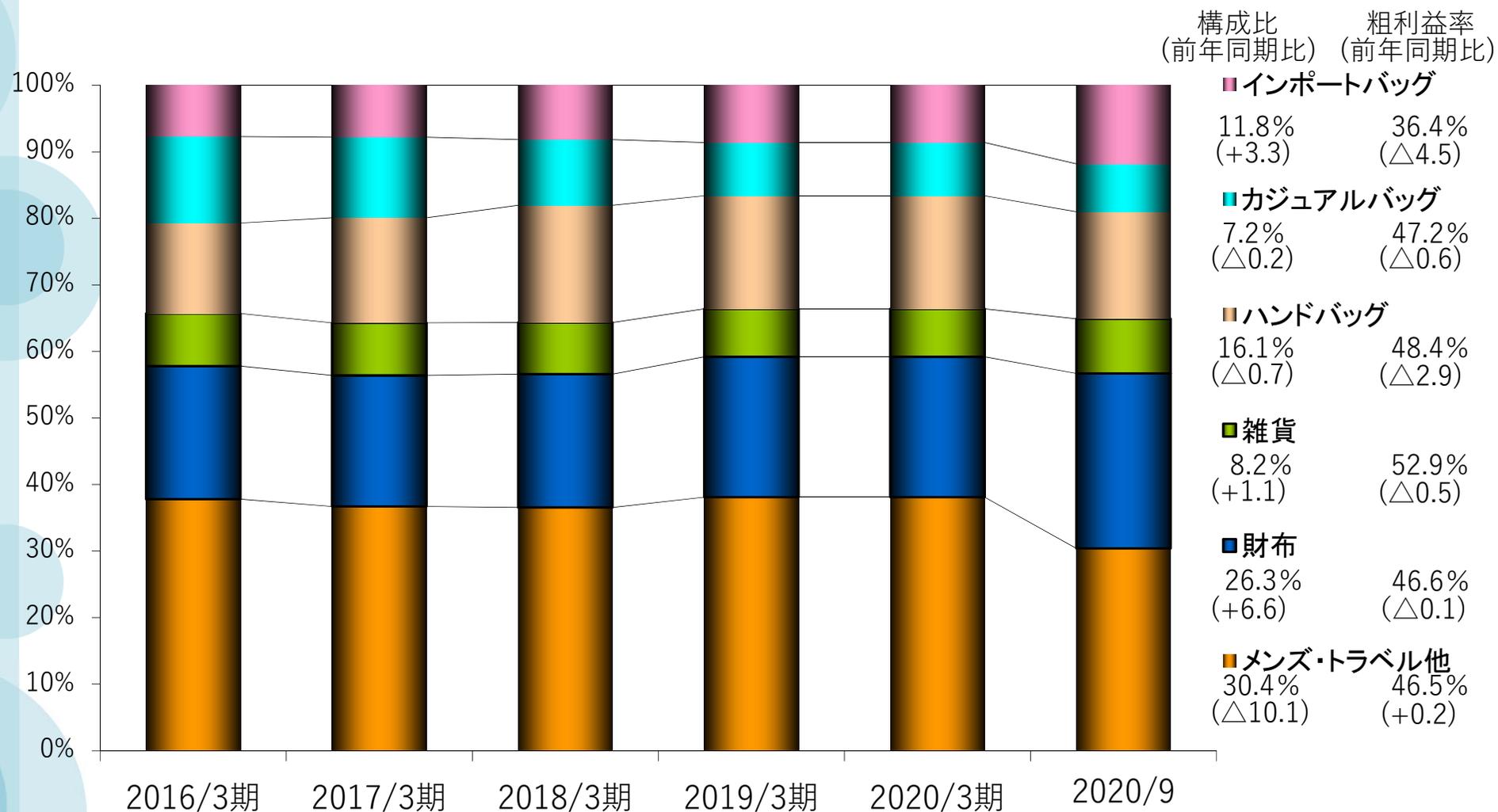


期別 品種別	2018年9月実績		2019年9月実績		2020年9月実績	
	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	4,283 (17.0)	51.5	4,230 (16.8)	51.3	2,309 (16.1)	48.4
カジュアルバッグ	2,171 (8.6)	47.9	1,851 (7.4)	47.8	1,023 (7.1)	47.2
インポートバッグ	2,059 (8.2)	40.5	2,123 (8.5)	40.9	1,684 (11.8)	36.4
財布	4,861 (19.3)	46.5	4,939 (19.7)	46.7	3,771 (26.3)	46.6
雑貨	1,881 (7.5)	53.4	1,784 (7.1)	53.4	1,180 (8.2)	52.9
メンズ・トラベル	9,721 (38.6)	47.4	9,826 (39.1)	47.6	4,279 (29.9)	46.3
その他	234 (0.9)	51.5	362 (1.4)	53.7	82 (0.6)	52.3
合計	25,213 (100.0)	<b>47.9</b>	25,117 (100.0)	<b>48.0</b>	14,330 (100.0)	<b>46.2</b>

※4月、5月のプロパー販売時期に大多数の店舗で休業を余儀なくされ、その後も個人消費が低調に推移し、値引き販売比率が高まり、粗利益率が低下しました。

在庫は、前期末比1,701百万円（11.9%）減少、前年同期比1,078百万円（7.9%）減少。

## ②品種別売上高・粗利益率の推移



## 参考

期別 品種別	2018年3月期 (実績)		2019年3月期 (実績)		2020年3月期 (実績)		2021年3月期 (予想)	
	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)	売上高 (百万円) (構成比%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	9,198 (17.5)	51.4	8,848 (17.0)	51.2	8,092 (16.6)	50.9	6,339 (16.2)	50.0
カジュアルバッグ	5,165 (9.8)	48.2	4,195 (8.0)	47.7	3,486 (7.1)	47.8	2,648 (6.8)	47.4
インポートバッグ	4,239 (8.1)	41.2	4,486 (8.6)	40.3	4,426 (9.1)	40.1	4,453 (11.3)	37.7
財布	10,477 (19.9)	46.4	11,023 (21.1)	46.5	10,610 (21.8)	46.7	10,331 (26.4)	46.7
雑貨	4,028 (7.7)	52.8	3,754 (7.2)	52.8	3,338 (6.8)	53.2	2,920 (7.4)	53.1
メンズ・トラベル	19,091 (36.3)	47.4	19,435 (37.2)	47.3	18,098 (37.1)	47.4	12,137 (31.0)	46.5
その他	326 (0.6)	51.4	472 (0.9)	52.2	717 (1.5)	53.7	359 (0.9)	52.8
合計	52,526 (100.0)	47.9	52,216 (100.0)	47.7	48,770 (100.0)	47.7	39,190 (100.0)	46.7



### ③販売数量・客単価の推移

(数量単位：千本)

	2018/2Q累計		2019/2Q累計		2020/2Q累計	
	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)	売上数量 (前年同期比)	売上単価 (前年同期比)
ハンドバッグ	563 (95.5%)	7,615 (99.0%)	560 (99.4%)	7,587 (99.6%)	351 (62.8%)	6,601 (87.0%)
カジュアルバッグ	423 (86.7%)	5,142 (93.4%)	379 (89.7%)	4,896 (95.2%)	265 (70.0%)	3,867 (79.0%)
インポートバッグ	162 (99.3%)	12,655 (100.7%)	174 (107.1%)	12,199 (96.4%)	140 (80.7%)	11,992 (98.3%)
財布	574 (111.9%)	8,467 (94.5%)	553 (96.3%)	8,949 (105.7%)	425 (77.0%)	8,881 (99.2%)
雑貨	1,815 (99.2%)	1,037 (91.9%)	1,726 (95.1%)	1,035 (99.9%)	1,159 (67.2%)	1,019 (98.4%)
メンズ・トラベル	872 (110.3%)	11,159 (90.4%)	898 (103.0%)	10,956 (98.2%)	419 (46.7%)	10,225 (93.3%)
その他	20 (245.9%)	11,255 (101.0%)	20 (98.1%)	17,719 (157.4%)	6 (33.5%)	12,005 (67.8%)
計	4,433 (101.1%)	5,695 (96.7%)	4,312 (97.3%)	5,840 (102.5%)	2,769 (64.2%)	5,188 (88.8%)
雑貨除く	2,617 (102.4%)	<b>8,927</b> <b>(96.0%)</b>	2,586 (98.8%)	<b>9,046</b> <b>(101.3%)</b>	1,610 (62.3%)	<b>8,191</b> <b>(90.6%)</b>



参考

(数量単位：千本)

	2018年3月期		2019年3月期		2020年3月期	
	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)	売上数量 (前期比)	売上単価 (前期比)
ハンドバッグ	1,172 (111.6%)	7,850 (97.3%)	1,145 (97.7%)	7,736 (98.5%)	1,056 (92.2%)	7,701 (99.5%)
カジュアルバッグ	932 (86.4%)	5,542 (91.8%)	806 (86.5%)	5,211 (94.0%)	697 (86.5%)	5,013 (96.2%)
インポートバッグ	320 (108.3%)	13,237 (94.0%)	344 (107.4%)	13,048 (98.6%)	358 (104.1%)	12,380 (94.9%)
財布	1,185 (102.0%)	8,844 (97.0%)	1,260 (106.3%)	8,753 (99.0%)	1,159 (92.0%)	9,170 (104.8%)
雑貨	3,610 (94.7%)	1,117 (100.1%)	3,647 (101.0%)	1,030 (92.2%)	3,192 (87.5%)	1,047 (101.7%)
メンズ・トラベル	1,571 (100.8%)	12,166 (96.1%)	1,765 (112.3%)	11,027 (90.6%)	1,647 (93.4%)	11,004 (99.8%)
その他	27 (516.7%)	11,689 (217.3%)	34 (125.2%)	13,515 (115.6%)	40 (116.6%)	17,611 (130.3%)
計	8,819 (98.4%)	5,961 (99.4%)	9,004 (102.1%)	5,807 (97.4%)	8,153 (90.5%)	5,998 (103.3%)
雑貨除く	5,209 (101.1%)	<b>9,317</b> <b>(96.9%)</b>	5,357 (102.8%)	<b>9,059</b> <b>(97.2%)</b>	4,961 (92.6%)	<b>9,183</b> <b>(101.4%)</b>



#### ④ ショップブランド別店舗数

ショップブランド	店舗数	前期末比	特徴
<b>SAC'S BAR</b>	210店	+1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>LAPAX</b>	123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。
<b>GRAN SAC'S</b>	146店	-1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。
その他	155店	+12店	AmatoneAcceso'rio(35)AMA(12店) DRASTIC THE BAGGAGE (14店) kissora(17店) 東京デリカ(3店) COLLAGE(7店)LeFrau (4店)他



## IV 2021年3月期の業績予想



## (1) 予測 ①連結

(単位：百万円)

	2020年2Q累計 (実績)				2021年3月期下期 予算	
	金額	売上比	前年同期比	予想比	金額	前年同期比
売上高	14,930	100.0%	55.1%	90.3%	26,205	103.1%
売上総利益	6,919	46.3%	53.1%	89.3%	12,317	101.9%
販管費	8,267	55.4%	73.7%	98.4%	11,077	98.5%
営業利益	△1,349	－%	－%	－%	1,240	146.1%
経常利益	△1,254	－%	－%	－%	1,267	143.2%
当期利益	△1,096	－%	－%	－%	739	144.9%

	2020年3月期 (実績)			2021年3月期 (見込)			
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比	当初予想比
売上高	52,523	100.0%	94.2%	41,136	100.0%	78.3%	△3,627
売上総利益	25,133	47.9%	94.6%	19,237	46.8%	76.5%	△2,025
販管費	22,462	42.8%	98.4%	19,345	47.0%	86.1%	△736
営業利益	2,670	5.1%	71.7%	△108	－%	－%	－
経常利益	2,762	5.3%	73.2%	14	0.0%	0.5%	△1,241
当期利益	1,668	3.2%	76.6%	△356	－%	－%	－



## ②従来の単体ベース（「東京デリカ」＋「サクスバーホールディングス」）

（単位：百万円）

	2020年2Q累計 （実績）				2021年3月期下期 見直予算		
	金額	売上比	前年同期比	予算比	金額	前年同期比	当初予算比
売上高	14,409	100.0%	57.2%	90.6%	24,940	105.1%	△2,027
売上総利益	6,684	46.4%	55.2%	89.7%	11,747	104.4%	△1,167
販管費	7,960	55.2%	75.1%	98.8%	10,530	99.8%	△554
営業利益	△1,276	－%	－%	－%	1,217	173.1%	△613
経常利益	△1,219	－%	－%	－%	1,244	168.7%	△613
当期利益	△1,033	－%	－%	－%	729	175.7%	△345

	2020年3月期 （実績）			2021年3月期 （見込）			
	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比	当初 予想比
売上高	48,932	100.0%	93.5%	39,349	100.0%	80.4%	△3,516
売上総利益	23,375	47.8%	93.5%	18,432	46.8%	78.9%	△1,938
販管費	21,148	23.5%	97.5%	18,490	47.0%	87.4%	△648
営業利益	2,226	4.5%	67.5%	△59	－%	－%	－
経常利益	2,316	4.7%	69.3%	25	0.1%	1.1%	△1,269
当期利益	1,394	2.8%	73.2%	△304	－%	－%	－



## (2)ポイント 従来の単体ベース（「東京デリカ」＋「サクスバーホールディングス」）

①下期売上高	24,940百万円	前年同期比	+1,207百万円
	出店 17店 退店 15店	(通期出店 34店 退店 24店)	
前期との差異	既存店 103.9%	(3Q 87.5% 4Q 116.5%)	
	前下期	新店売上増	+93百万円
	当上期	新店売上増	+70百万円
	当下期	新店売上増	+254百万円
	当下期	退店売上減	△31百万円
	前下期～当上期	退店売上減	△461百万円

### ②粗利益率

当期予想46.72%（下期予想47.10%/2Q実績46.39%） 前期実績47.77%

### ③販管費

通期予想46.99%	(下期予想42.22%/2Q実績55.24%)	前期実績43.22%
通期人件費比率20.04%	(下期予想15.96%/2Q実績27.10%)	前期実績16.46%
通期地代家賃比率11.19%	(下期予想10.61%/2Q実績12.20%)	前期実績 10.56%



### (3)アイシン通商(株)、ロジェールジャパン(株)の連結業績

アイシン通商(株) : メンズバッグ・トラベルバッグの企画・製造。  
ロジェールジャパン(株) : アイシン通商(株)からメンズ・トラベルバッグを仕入れ、主として家電量販店、ホームセンター等の大型量販店に卸売。

	2019/9実績	2020/9実績	前年同期比	2020/9予想	予想比	2021/3 予想
売上高	2,031	409	△79.8	538	△23.9	1,688
営業利益	293	△71	—	△38	—	△23
経常利益	294	△53	—	△32	—	△5
純利益	178	△73	—	△65	—	△44

新型コロナウイルス感染症の影響を強く受けて主力のキャリーケースの売上が激減しました。

### (4) (株)カーニバルカンパニー (アクセサリーの小売)

2Q累計売上高84百万円。 前年同期比△51.1%

### (5) (株)三香堂 (帆布製バッグ・小物の企画・製造・小売 2019年7月から連結子会社)

2Q累計売上高101百万円。 2Qのみの前年同期比△10.6%、郊外店の復調早い



## V 今後の戦略



# コロナ禍における市場環境の変化

- ① トラベル需要の縮小
- ② 空港施設、ターミナル施設や大都市商業施設の  
回復の遅れ
- ③ シニア層の来店頻度低下
- ④ オンラインシフトの加速

# ① トラベル需要の縮小

1Q 89.4%ダウン				2Q 80.5%ダウン			
前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)	前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)
13.6億円	11.2	1.4億円	2.7	18.1億円	13.9	3.5億円	3.9

3Qの見通し 55.7%ダウン				4Qの見通し 4.2%ダウン			
前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)	前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)
13.9億円	11.6	6.1億円	5.7	10.9億円	9.3	10.2億円	7.3

GOTOトラベルキャンペーンにより国内旅行需要は持ち返すが、海外旅行需要の回復は来期以降に

➡ ニーズのある国内向けキャリーやショッピングカートの充実



## ②空港施設、大都市ターミナル施設の回復の遅れ

国際線減便の影響により国際空港内店舗は成田、中部、関西で5店舗閉鎖中

第4Qでの営業再開を見込むが回復は来期以降に

大都市への観光客減、リモートワークの普及による通勤者減により大都市

ターミナル施設の回復は来期以降に

➡ 家賃軽減措置を受け人員も減らしながら継続

### ③シニア層の来店頻度低下

コロナ感染への不安から商業施設の利用を控えるシニア層が増加  
感染が抑えられている地域では徐々に回復している

- ➡ 天赦日、一粒万倍日などの金運、開運にちなんだ財布の需要はますます  
旺盛に※2020年6月20日は天赦日と一粒万倍日が重なり単日で財布を1億2000万円売上げた（最高売上）  
イベントの認知度を高め、ギフト需要を仕掛ける



## ④オンラインシフトの加速

1Q 10.1%ダウン				2Q 3.2%ダウン			
前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)	前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)
4.3億円	3.5	3.8億円	7.2	4.6億円	3.5	4.4億円	4.9

3Qの見通し 14.3%アップ				4Qの見通し 23.7%アップ			
前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)	前年売上	構成比(%)	本年売上	構成比(%)
5.3億円	4.4	6.1億円	5.6	5.4億円	4.6	6.7億円	4.8

第2Qまではトラベルのマイナスを他の部門で補填できなかった

第3Qからはトラベルのマイナス幅も縮小し全体的に伸びる見通し

➡ オムニチャネル化とCRMによりECに送客



# 今後の戦略

「今期は耐えながら来期のジャンプアップに備える」

## ① 「収益構造の見直し」

不採算店については家賃の引き下げ出来なければ撤退

新規出店は厳選しリスクを最小限に

繁忙期と閑散期の店舗シフトの変動化による人件費の削減

店舗からEC部門への配置転換

非効率な販促経費の見直し



## ②収益力の改善

### ★EC発信の新ブランドを複数立ち上げ

#### ETiAM (エティアム)

プライベートブランドの最上位に位置づけられるライフスタイルブランド  
トラディショナルでシンプルなスタイルを基軸に、上質な素材、日本が誇る職人の手仕事にこだわることで、失われつつある技術を次の世代に継承する。

2021年1月 台東区蔵前にカフェと工房を併設した体験型フラッグシップストア「エティアム蔵前」がオープン予定





8.26 (WED)  
Isetan Men's Debut!!



## Antonio Cristiano (アントニオ クリスティアーノ)

バッグデザイナー兼社長  
アントニオ・クリスティアーノ氏が手がける  
イタリアのブランド。

NPBとして伊勢丹メンズ及びネクストラグ  
ジュアリーオンラインストアで販売



ネクストラグジュア  
リーとは

メンズクラブをはじめ  
数々のファッション誌  
の編集長を歴任した戸  
賀敬城氏による、時代  
を超えた上質で色気  
のある新しいラグジュア  
リーを提案していくプ  
ロジェクト。





## FOWLER (ファウラー)

日本発のクラシコバッグブランド  
色を幾重にも重ねて色彩を表現する伝統的な革の染色技法「パティーマ」を取り入れ、手染めによる美しい仕上がりと独特なグラデーションが特徴。

重厚感のある表情に機能性を加えた、  
イタリアと日本のモノ作りが融合したモダンクラシックなアイテムたち。

メンズPBとして伊勢丹メンズ及びネクストラ  
グジュアリーオンラインストアで販売



# SMART PEOPLE (スマートピープル)

スマートピープルは、変わりゆく現代のライフスタイルの中で  
ほんとうに良いものをつくり、永く大切に使うことを提案する革製品のプライベートブランド。  
インドのコルカタ地方で生産することは、手頃な価格で優れた品質を実現するというだけではなく、  
日本のものづくりの高い技術を途上国の発展に役立てたいという想いがあります。



SMART PEOPLE

TOP ABOUT US CATEGORY GIFT TOPICS



**SAC'S BAR**

現在の保有ポイント  
**500pt**

有効期限: 00/00/00

10243070000

店舗とECサイトどちらでも /  
**貯まる! 使える! 共通ポイント**

**100円で1ポイントGET**

※料額100円以上のお買物で1ポイント付与

全国のグループ店と自社 EC 共通  
1ポイント1円でご利用頂けます

**新規登録でGET**

**500** すぐに使える  
ポイント

**クーポンもGET**

会員限定のクーポンや  
お気に入り店舗のお得な  
情報が届きます!

SAC'S BAR  
公式アプリ

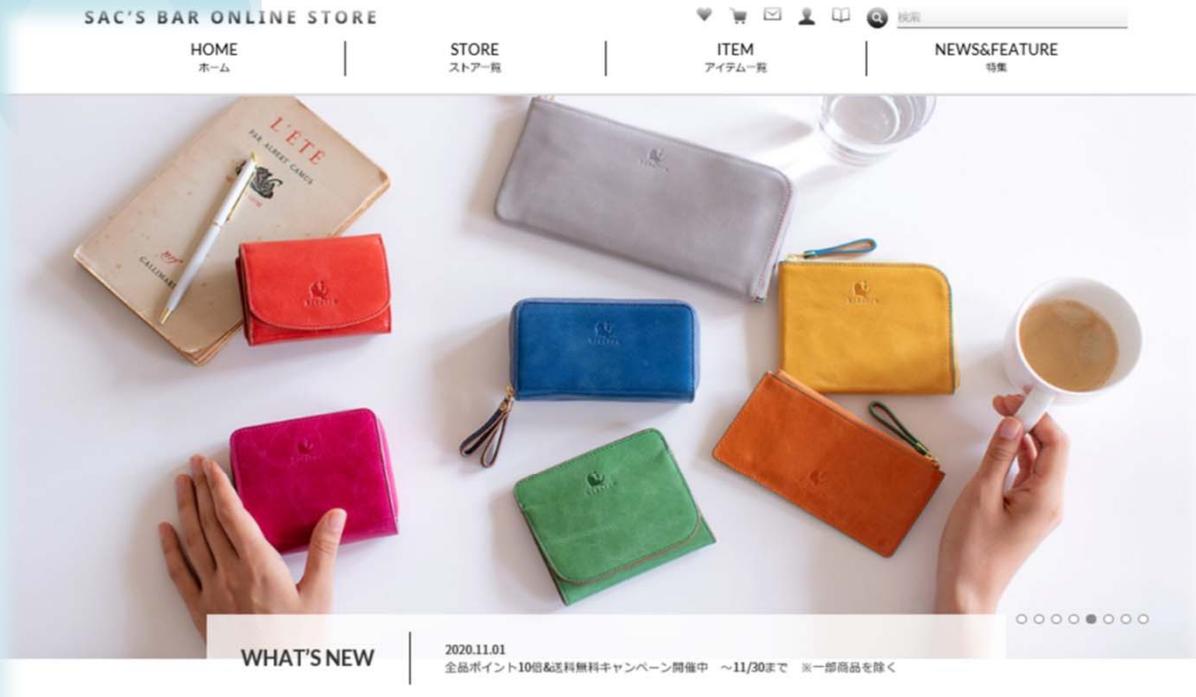
アプリのダウンロード  
と会員登録が必要です

## ★SBアプリメンバー

ポイント制度刷新 (EC・店舗共通化)

CRMスタート





★自社サイトリニューアル  
見やすく購入しやすい  
サイトデザインに変更し  
取扱いブランドも大幅に  
増やす



★スタッフスタート  
店舗スタッフの発信  
によるEC売上に対し  
て報奨金支給



marie  
AMA  
AMA 長崎店  
159cm

2020/11/13

シンプルなデザインでカジュアルでもキレイな洋服  
にもgood

Ungrid

着用アイテム



アングリッドショルダーバッグレディー  
ソフトグレイ  
UNG-51640 Ungrid

【39】オリーブ

¥6,930

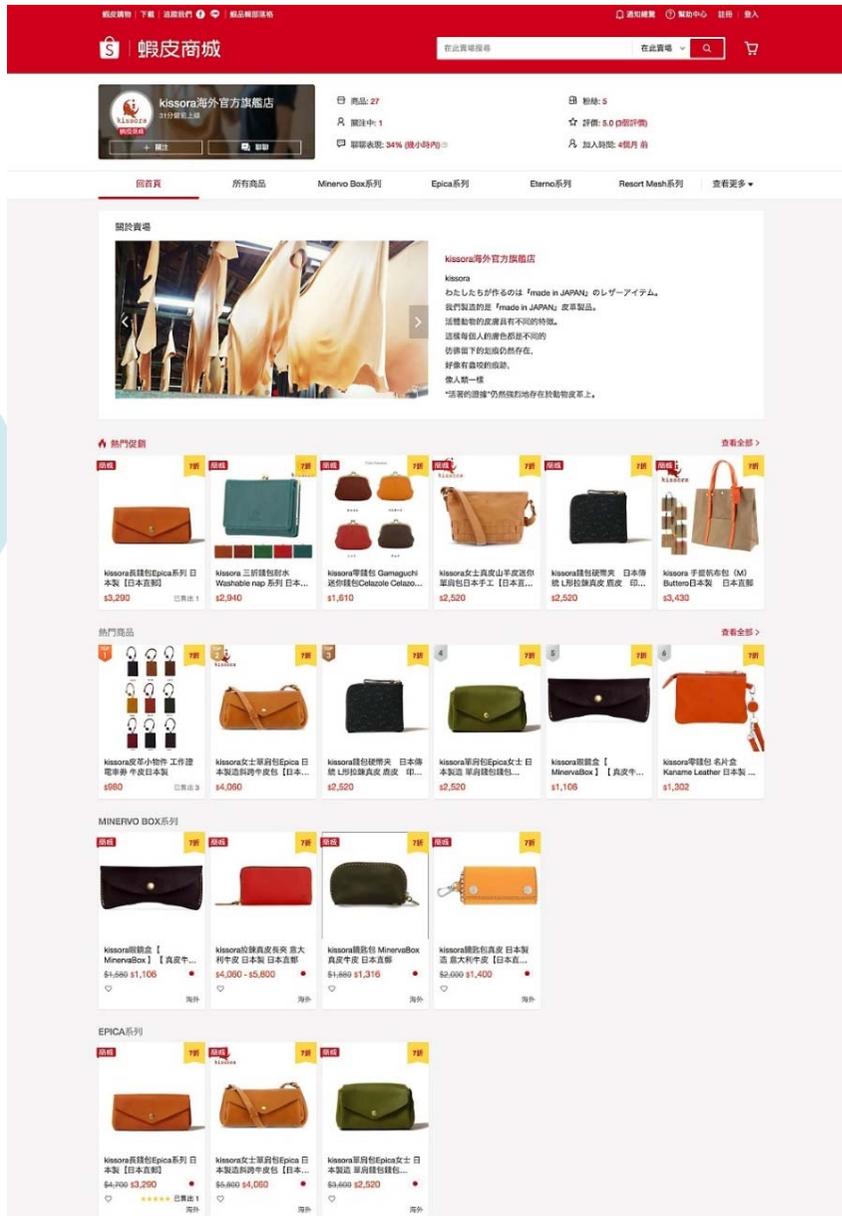
ショルダーバッグ



## ★ECモールでのPR強化

NPB、雑貨の売上アップ





## ★越境EC

中国に加え台湾も

オンライン販売強化

## ★ノーティアム

PB・NPB比率を高めEC強化 サックスバーと差別化



★既存店の増床改装（上期実績6店 下期計画11店）



SBA昭島店（改装前 27坪）



SB昭島店(改装後 57坪)

★インポート取り組み型仕入導入による粗利益率アップ

## アイシン・ロジェール

コストを抑えながら新規商品、  
新規販路の開発

## 三香堂

いち早く売上回復  
新店舗とEC強化



新ブランド HWS発表



三香堂 日乃本帆布（松島離宮店）



## VI 出店事例

(a) SAC'S BAR木更津イオンモール店 (イオンモール木更津1F 2020/10 RENEWAL OPEN)



# SAC'S BAR

メンズ業態から増床改装し、フルライン型になったSAC'S BAR

33坪 → 74坪

(b) SAC'S BAR 愛知東郷ららぽーと店（ららぽーと愛知東郷1F 2020/9 OPEN）



# SAC'S BAR

大型モールに出店したフルライン型店舗 60坪

(c) DOUX SAC'S 小山駅店 (VAL 小山 3F 2020/10 RENEWAL OPEN)



# DOUX SAC'S

増床改装し、雑貨も強化したドゥサックス 21坪 → 67坪

(d) kissora高崎イオンモール店 (イオンモール高崎2F 2020/9 OPEN)



オリジナルブランドkissoraの大型店舗 31坪

(e) SMART PEOPLE 新橋店

(JR新橋駅 北改札 2020/9～10)



SMART PEOPLE

新ブランド SMART PEOPLE のポップアップストア (営業はすでに終了しております) 10坪



## VII 株主還元について

決算年月		2017年3月 (連結)	2018年3月 (連結)	2019年3月 (連結)	2020年3月 (連結)	2021年3月 (連結予想)
1株当たり 配当金	(円)	27.00	27.00	30.00	30.00	30.00
配当性向	(%)	29.9	35.8	40.6	52.6	—

※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。



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。

