

2022年3月期第2四半期決算説明会資料

(2021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)

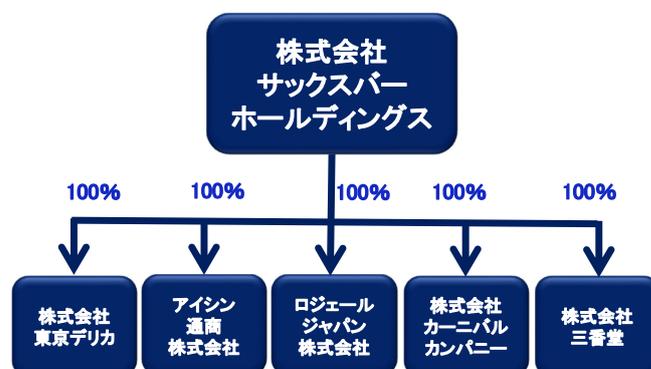
証券コード：9990

東京証券取引所 市場第一部

URL：<http://www.sacs-bar.co.jp/>



1



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。

- (株)東京デリカ バッグ・財布・雑貨等の小売 (2021/9月末店舗数623店)
- 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) メンズバッグ・トラベルバッグの卸売
- (株)カーニバルカンパニー アクセサリー類の小売 (2021/9月末店舗数7店)
- (株)三香堂 帆布製バッグ類の企画・製造・小売 (2021/9月末店舗数8店)



2

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 2022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

鞆・袋物小売業界ランキング

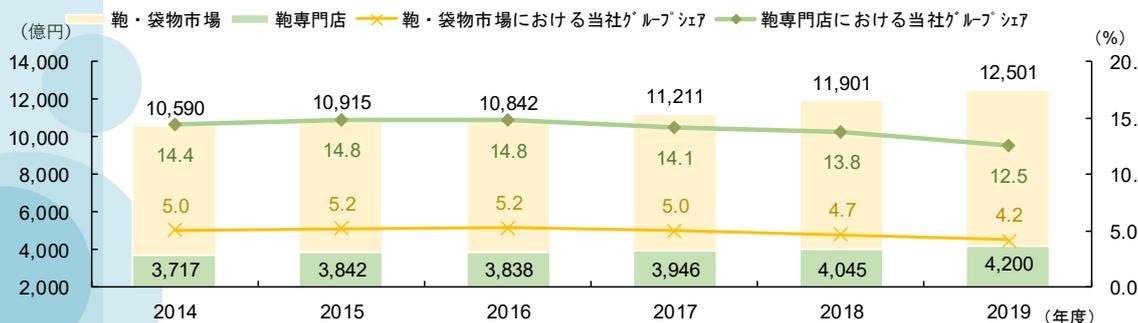
順位	企業名	売上高 (百万円)	決算期	前年比	店舗数
1	サックスバー ホールディングス	34,836	21/3期	66.3%	645
2	サマンサタバサ（東マ）※1	22,594	21/2期	95.9%	257
3	エル	4,100	20/2期	97.6%	43
4	(株)スタジオアタオ	4,005	21/2期	96.7%	9
5	(株)モリタ（秋田）	2,698	19/8期	95.3%	31

矢野経済研究所「鞆・袋物産業年鑑2020-2021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13,619百万円(前期比96.5%)。

※2 店舗数は直近決算期

鞆・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「鞆・袋物産業年鑑2020-2021年版」を基に作成。

2019年度の鞆・袋物市場における当社グループシェアは、鞆・袋物市場2019年度に対する当社グループ2020/3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	2021/9実績	前々年同期比	前年同期比
売上高	27,108	14,930	15,744	58.1	105.5
売上総利益	13,040	6,919	7,630	58.5	110.3
販管費	11,219	8,267	8,953	79.8	108.3
営業利益	1,821	△1,349	△1,323	—	—
経常利益	1,877	△1,254	△1,259	—	—
純利益	1,157	△1,096	△1,101	—	—

※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。

2020/9において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、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。

2021/9においては同様に458百万円を特別損失に振替え、140百万円を特別利益として計上しております。

5

②従来の単体ベース＝東京デリカ+サックスパーホールディングス

(単位：百万円、%)

	2019/9実績	2020/9実績	2021/9実績	前々年同期比	前年同期比
売上高	25,198	14,409	15,078	59.8	104.6
売上総利益	12,117	6,684	7,312	60.3	109.4
販管費	10,593	7,960	8,617	81.3	108.3
営業利益	1,523	△1,276	△1,304	—	—
経常利益	1,579	△1,219	△1,263	—	—
純利益	979	△1,033	△1,076	—	—

※2020/9において販管費のうち人件費及び地代家賃等805百万円を臨時休業による損失として特別損失に振替え、雇用調整助成金等537百万円の助成金収入を特別利益として計上しております。

2021/9においては同様に409百万円を特別損失に振替え、128百万円を特別利益として計上しております。

6

(2)ポイント (従来の単体ベース)

前年同期比

①売上高

15,078百万円 +669百万円 (+4.6%)

既存店前期比 81.2% (2021/6-2021/9)

4月、5月は前期に大半の店舗で臨時休業期間があったため、売上が伸長しましたが、6月以降は新型コロナウイルス感染の第5波、第6波の発生に伴う緊急事態宣言の発出、まん延防止等重点措置の適用が相次ぎ、6月以降は前期を下回る売上高で推移しました。

出店 7店 退店 14店

②利益

経常利益

△1,263百万円 △44百万円 (-%)

粗利益率

48.5% (不動産含む) +2.1ポイント (46.4%)

	2019/9実績	2020/9実績	2021/9実績
ハンドバッグ	51.3%	48.4%	53.4%
カジュアルバッグ	47.8%	47.2%	48.8%
インポートバッグ	40.9%	36.4%	38.7%
財布	46.7%	46.6%	47.3%
雑貨	53.4%	52.9%	53.0%
メンズ・トラベル	47.6%	46.3%	47.6%
その他	53.7%	52.3%	54.0%

販管費率

57.1% +1.9ポイント (55.2%)

③販管費

(単位：百万円)

	2019/9実績 (構成比%)	2020/9実績 (構成比%)	2021/9実績 (構成比%)	前々期比 (%)	前期比 (%)
販管費	10,593 (42.0)	7,960 (55.2)	8,617 (57.1)	81.3	108.3
人件費	4,093 (16.2)	3,904 (27.1)	3,579 (23.7)	87.4	91.6
地代家賃	2,604 (10.3)	1,758 (12.2)	2,106 (14.0)	80.9	119.8
支払手数料	774 (3.1)	577 (4.0)	681 (4.5)	88.0	118.0

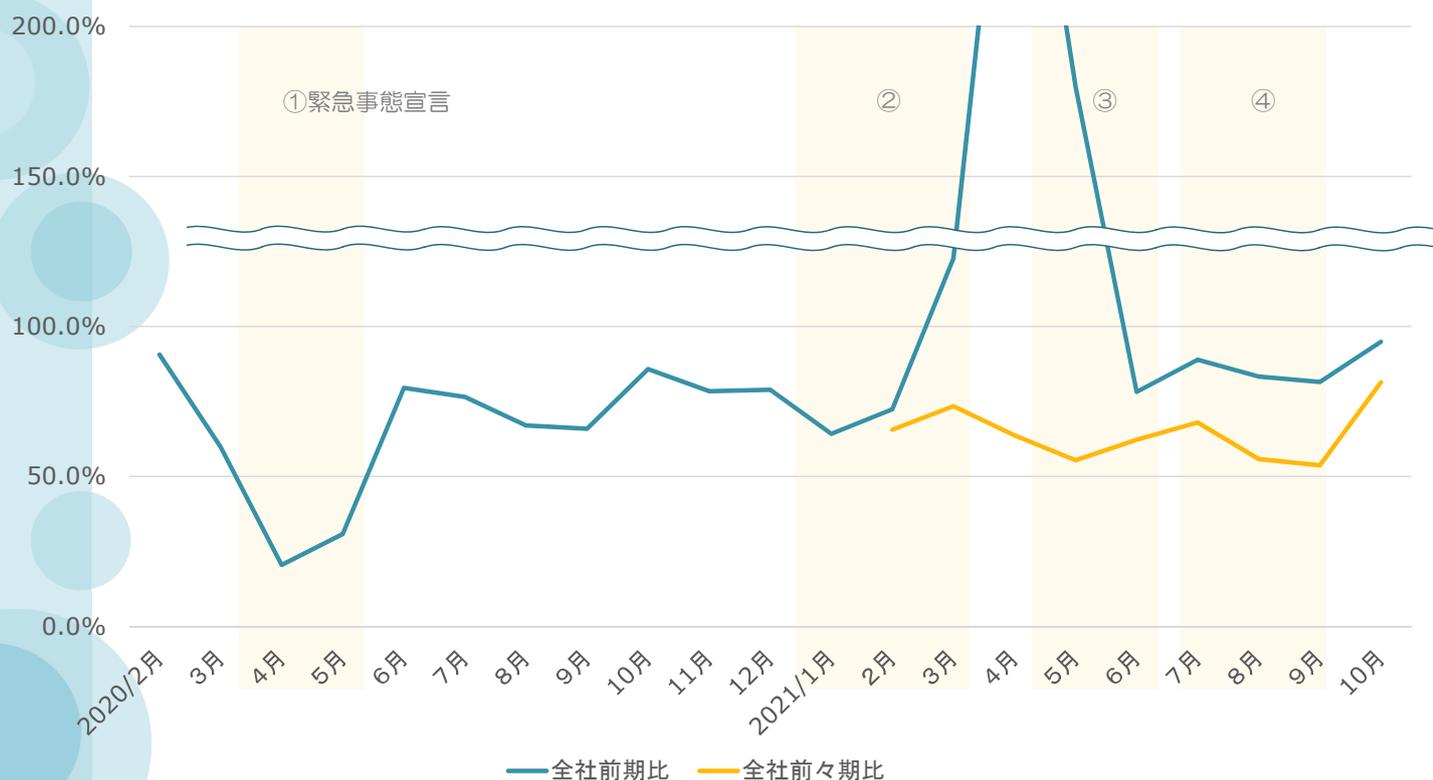
※人件費は、シフトの見直し、賞与の支給減等により減少しております。

※地代家賃は、2020/9に多くの店舗で実施されていた家賃減免措置がなくなったため増加しております。

※支払手数料は、ECの売上増加に伴う増加であります。

Ⅲ 売上高、粗利益率等 (東京デリカ・商品売上について)

月別売上前期比(%)の推移



①月別売上前期比の推移

単位：％

2022年3月期		4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q累計
既存店	前期比	－	－	77.5	85.6	80.5	80.5	81.2
	前々期比	－	－	61.7	65.4	53.9	52.8	－
全社	前期比	310.5	179.8	78.2	88.9	83.3	81.5	104.6
	前々期比	63.7	55.4	62.2	68.0	55.8	53.7	59.8

※10月は既存店前期比 95.5%、前々期比 81.8%、全社前期比 94.9%、前々期比 81.4%

参考

単位：％

2021年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
既存店前期比	－	－	79.6	76.4	66.9	65.6
全社前期比	20.5	30.8	79.5	76.5	67.0	65.9
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
既存店前期比	85.7	77.1	77.4	62.6	71.9	121.5
全社前期比	85.8	78.4	78.9	64.2	72.4	122.7

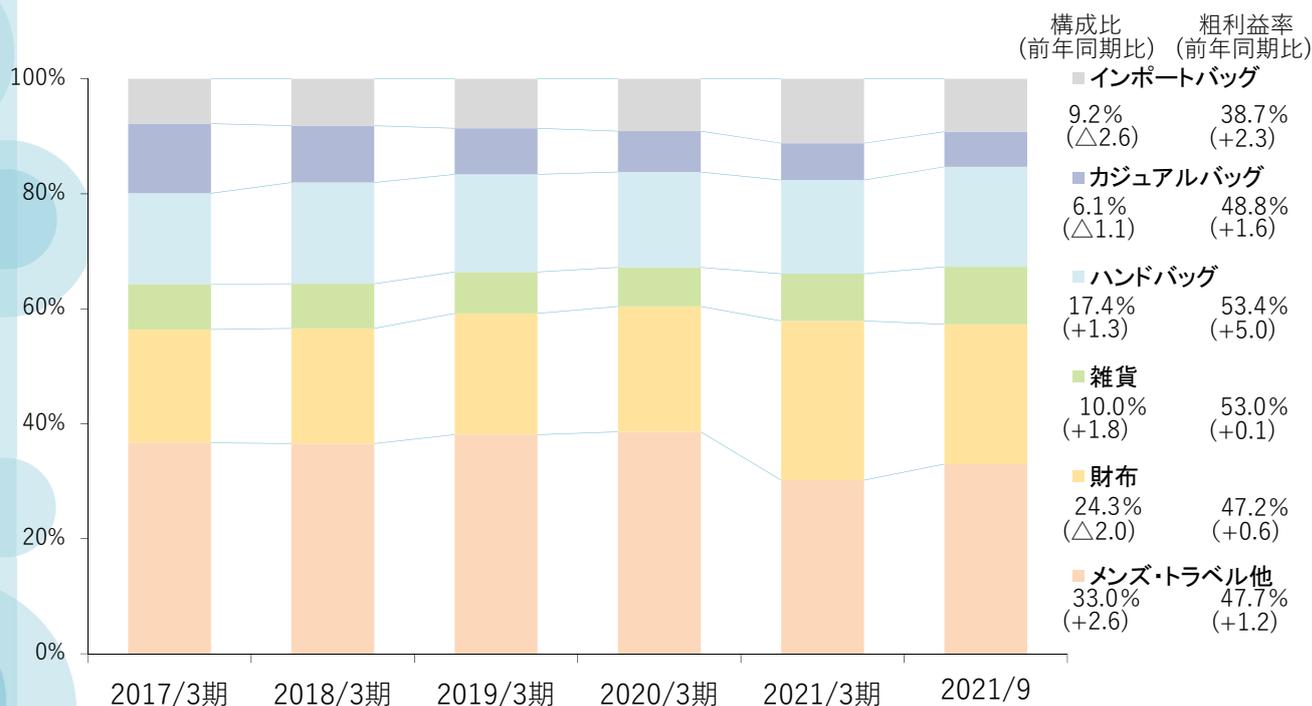
※全社は不動産売上を含む。

期別 品種別	2019年9月実績		2020年9月実績		2021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	4,230 (16.8)	51.3	2,309 (16.1)	48.4	2,618 (17.4)	53.4
カジュアルバッグ	1,851 (7.4)	47.8	1,023 (7.1)	47.2	907 (6.1)	48.8
インポートバッグ	2,123 (8.5)	40.9	1,684 (11.8)	36.4	1,379 (9.2)	38.7
財布	4,939 (19.7)	46.7	3,771 (26.3)	46.6	3,648 (24.3)	47.2
雑貨	1,784 (7.1)	53.4	1,180 (8.2)	52.9	1,503 (10.0)	53.0
メンズ・トラベル	9,826 (39.1)	47.6	4,279 (29.9)	46.3	4,853 (32.4)	47.6
その他	362 (1.4)	53.7	82 (0.6)	52.3	86 (0.6)	54.0
合計	25,117 (100.0)	48.0	14,330 (100.0)	46.2	14,996 (100.0)	48.3

2020/9 低下要因 店舗の長期臨時休業によるイレギュラーな処分販売の多発、消費喚起のためのインポートバッグ等の割引販売の多用、粗利益率の高いトラベルバッグの売上大幅減少

2021/9 向上要因 イレギュラーな処分販売の解消、オリジナル商品の売上拡大、粗利益率の低いインポートバッグの売上減少

②品種別売上高・粗利益率の推移



参考

期別 品種別	2019年3月期 (実績)		2020年3月期 (実績)		2021年3月期 (実績)		2022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	8,848 (17.0)	51.2	8,092 (16.6)	50.9	5,448 (16.3)	49.9	6,859 (18.3)	53.1
カジュアルバッグ	4,195 (8.0)	47.7	3,486 (7.1)	47.8	2,124 (6.4)	47.3	2,199 (5.9)	48.4
インポートバッグ	4,486 (8.6)	40.3	4,426 (9.1)	40.1	3,765 (11.2)	37.6	3,555 (9.5)	39.0
財布	11,023 (21.1)	46.5	10,610 (21.8)	46.7	9,291 (27.7)	46.7	9,622 (25.7)	47.2
雑貨	3,754 (7.2)	52.8	3,338 (6.8)	53.2	2,743 (8.2)	52.0	3,197 (8.6)	53.1
メンズ・トラベル	19,435 (37.2)	47.3	18,098 (37.1)	47.4	9,926 (29.6)	46.7	11,652 (31.2)	48.0
その他	472 (0.9)	52.2	717 (1.5)	53.7	194 (0.6)	52.9	315 (0.8)	53.3
合計	52,216 (100.0)	47.7	48,770 (100.0)	47.7	33,493 (100.0)	46.7	37,402 (100.0)	48.4

③販売数量・客単価の推移

(数量単位：千本)

	2019/2Q累計		2020/2Q累計		2021/2Q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	560 (99.4%)	7,587 (99.6%)	351 (62.8%)	6,601 (87.0%)	384 (109.4%)	6,803 (103.1%)
カジュアルバッグ	379 (89.7%)	4,896 (95.2%)	265 (70.0%)	3,867 (79.0%)	201 (75.7%)	4,514 (116.7%)
インポートバッグ	174 (107.1%)	12,199 (96.4%)	140 (80.7%)	11,992 (98.3%)	113 (80.7%)	12,145 (101.3%)
財布	553 (96.3%)	8,949 (105.7%)	425 (77.0%)	8,881 (99.2%)	391 (92.0%)	9,317 (104.9%)
雑貨	1,726 (95.1%)	1,035 (99.9%)	1,159 (67.2%)	1,019 (98.4%)	1,486 (128.2%)	1,011 (99.2%)
メンズ・トラベル	898 (103.0%)	10,956 (98.2%)	419 (46.7%)	10,225 (93.3%)	475 (113.5%)	10,196 (99.7%)
その他	20 (98.1%)	17,719 (157.4%)	6 (33.5%)	12,005 (67.8%)	5 (77.3%)	16,371 (136.4%)
計	4,312 (97.3%)	5,840 (102.5%)	2,769 (64.2%)	5,188 (88.8%)	3,059 (110.4%)	4,902 (94.5%)
雑貨除く	2,586 (98.8%)	9,046 (101.3%)	1,610 (62.3%)	8,191 (90.6%)	1,572 (97.7%)	8,582 (104.8%)

参考

(数量単位：千本)

	2019年3月期		2020年3月期		2021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	1,145 (97.7%)	7,736 (98.5%)	1,056 (92.2%)	7,701 (99.5%)	790 (74.8%)	6,925 (89.9%)
カジュアルバッグ	806 (86.5%)	5,211 (94.0%)	697 (86.5%)	5,013 (96.2%)	522 (74.9%)	4,081 (81.4%)
インポートバッグ	344 (107.4%)	13,048 (98.6%)	358 (104.1%)	12,380 (94.9%)	296 (82.7%)	12,731 (102.8%)
財布	1,260 (106.3%)	8,753 (99.0%)	1,159 (92.0%)	9,170 (104.8%)	993 (85.7%)	9,371 (102.2%)
雑貨	3,647 (101.0%)	1,030 (92.2%)	3,192 (87.5%)	1,047 (101.7%)	2,661 (83.4%)	1,032 (98.6%)
メンズ・トラベル	1,765 (112.3%)	11,027 (90.6%)	1,647 (93.4%)	11,004 (99.8%)	970 (58.9%)	10,252 (93.2%)
その他	34 (125.2%)	13,515 (115.6%)	40 (116.6%)	17,611 (130.3%)	14 (36.7%)	13,015 (73.9%)
計	9,004 (102.1%)	5,807 (97.4%)	8,153 (90.5%)	5,998 (103.3%)	6,249 (76.7%)	5,374 (89.6%)
雑貨除く	5,357 (102.8%)	9,059 (97.2%)	4,961 (92.6%)	9,183 (101.4%)	3,588 (72.3%)	8,593 (93.6%)

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
SAC'S BAR	215店	+2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	141店	-3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。
LAPAX	110店	-3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。
その他	157店	-2店	AmatoneAccesso'rio(33) kissora(19店) DOUXSAC'S(16店) DRASTIC THE BAGGAGE (14店) NAUTIAM(10店)東京デリカ(3店)他

IV 2022年3月期の業績予想

10月1日以降、緊急事態宣言の解除、まん延防止等重点措置の終了を受けて様々な制限が緩和、撤廃されることにより人流も増え、消費動向が徐々に回復に向かいながらも今期中は一定程度の影響が残ること、また、今後、新規感染がある程度抑制された状態で推移し、第6波などによる緊急事態宣言の発出等がないことを前提として連結業績予想を公表いたします。

(1) 予測 ① 連結

(単位：百万円)

	2020/3期下期		2021/3期下期		2022/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2020/3期下期比	2021/3期下期比
売上高	25,414		19,906		23,603		92.9%	118.6%
売上総利益	12,092	47.6%	9,389	47.2%	11,396	48.3%	94.2%	121.4%
販管費	11,243	44.2%	10,077	50.6%	10,664	45.2%	94.8%	105.8%
営業利益	849	3.3%	△688	-%	732	3.1%	86.2%	-%
経常利益	885	3.5%	△585	-%	767	3.3%	86.7%	-%
当期利益	510	2.0%	△751	-%	345	1.5%	67.7%	-%

(単位：百万円)

	2020/3期		2021/3期		2022/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2020/3期比	2021/3期比
売上高	52,523		34,836		39,347		74.9%	112.9%
売上総利益	25,133	47.9%	16,308	47.2%	19,026	48.4%	75.7%	116.7%
販管費	22,462	42.8%	18,344	50.6%	19,617	49.9%	87.3%	106.9%
営業利益	2,670	5.1%	△2,036	-%	△591	-%	-%	29.0%
経常利益	2,762	5.3%	△1,839	-%	△492	-%	-%	26.8%
当期利益	1,668	3.2%	△1,847	-%	△756	-%	-%	40.9%

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)

	2020/3期下期		2021/3期下期		2022/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2020/3期下期比	2021/3期下期比
売上高	23,733		19,240		22,488		94.8%	116.9%
売上総利益	11,257	47.4%	9,074	47.2%	10,904	48.5%	96.9%	120.2%
販管費	10,554	44.5%	9,673	50.3%	10,194	45.3%	96.6%	105.4%
営業利益	703	3.0%	△599	-%	709	3.2%	100.9%	-%
経常利益	737	3.1%	△568	-%	735	3.3%	99.6%	-%
当期利益	415	1.7%	△730	-%	323	1.4%	77.9%	-%

(単位：百万円)

	2020/3期		2021/3期		2022/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2020/3期比	2021/3期比
売上高	48,932		33,650		37,566		76.8%	111.6%
売上総利益	23,375	47.8%	15,758	46.8%	18,217	48.5%	77.9%	115.6%
販管費	21,148	43.2%	17,633	52.4%	18,811	50.1%	89.0%	106.7%
営業利益	2,226	4.6%	△1,874	-%	△594	-%	-%	31.7%
経常利益	2,317	4.7%	△1,787	-%	△527	-%	-%	29.5%
当期利益	1,394	2.9%	△1,763	-%	△753	-%	-%	42.7%

(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 22,488百万円 前年同期比 +3,247百万円

出店 8店 退店 18店（通期出店 15店 退店 32店）

②粗利益率

当期予想48.49%（下期予想48.49%/2Q実績48.50%） 前期実績46.83%

③販管費

通期予想50.08%（下期予想45.33%/2Q実績57.15%） 前期実績52.40%

通期人件費比率19.56%（下期予想16.75%/2Q実績23.74%） 前期実績22.64%

通期地代家賃比率12.29%（下期予想11.16%/2Q実績13.97%） 前期実績 12.03%

(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、GMS等の大型量販店に卸売。

	2019/9実績	2020/9実績	2021/9実績	2019/9比	2020/9比
売上高	2,031	409	578	△71.5%	+41.1%
営業利益	293	△71	△17	－%	－%
経常利益	294	△53	△6	－%	－%
純利益	178	△73	△26	－%	－%

	2020/3期実績	2021/3期実績	2022/3予想	2020/3期比	2021/3期比
売上高	3,736	954	1,607	△57.0%	+68.4%
営業利益	442	△152	11	－%	－%
経常利益	445	△81	22	－%	－%
純利益	274	△93	△7	－%	－%

2019年3月以降、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大幅に減少しました。

(4) 株式会社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 87百万円。 前々年同期比 Δ 44.6% 前年同期比+4.0%
通期売上高予想 232百万円。 前々期比 Δ 27.4% 前期比 +23.2%

(5) 株式会社三香堂（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106百万円。前々年同期比+39.2% 前年同期比+5.5%
通期売上高予想217百万円。前々期比 Δ 3.4% 前期比 +0.4%

※ 株式会社三香堂は2019年7月1日に子会社化したため、前々期との対比は2019年7月以降の売上との対比となっております。

V 今後の戦略

東京デリカ+サックスバーホールディングス

1. 10月の売上回復推移

緊急事態宣言が解除され、低迷していたトラベル、ビジネスバッグが徐々に回復
取扱拡大によりオリジナル商品が前年比124.9%と続伸し粗利益率にも貢献（ハンドバッグ）

緊急事態宣言解除後1か月の変化

品種別売上高

期別 品種別	2Q累計		2021年10月実績	
	商品売上高 (百万円)	前々期比 (%)	商品売上高 (百万円)	前々期比 (%)
ハンドバッグ	2,618	61.9	572	94.8
カジュアルバッグ	907	49.0	160	64.0
インポートバッグ	1,379	65.0	243	82.3
財布	3,648	73.9	599	95.9
雑貨	1,503	84.2	229	95.0
メンズ・トラベル	4,853	49.4	950	70.7
その他	86	23.9	25	44.1
合計	14,996	59.7	2,780	81.4

25

2. 下期の見通し

売上 前々年比94.9%を想定

11月～1月（前々年比85.5%）

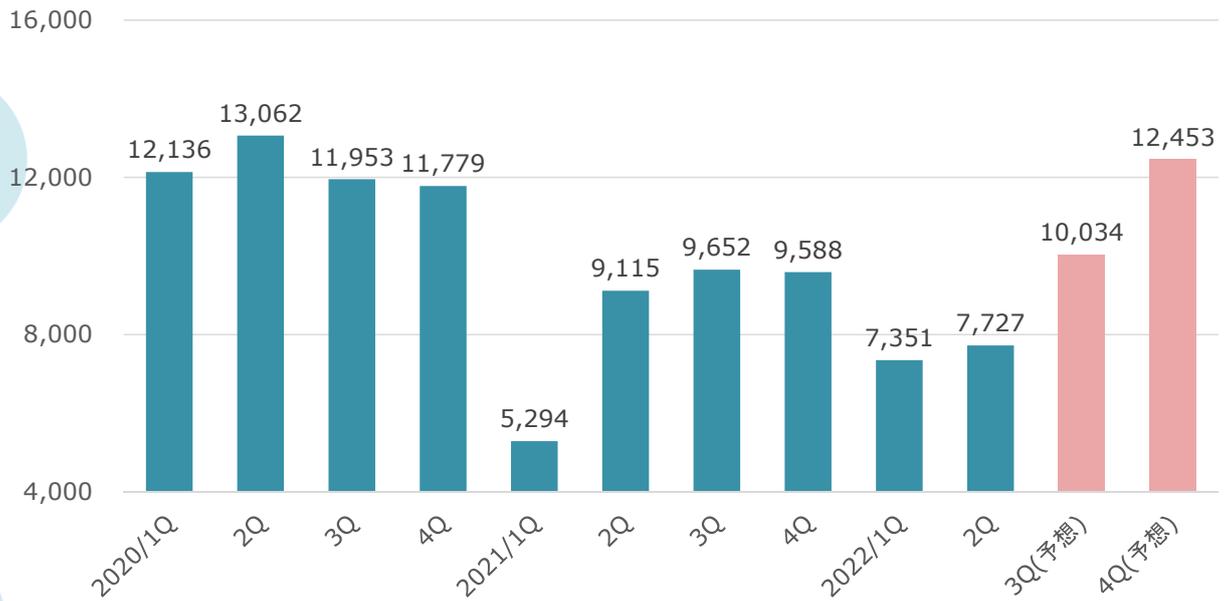
- ◆ 国内旅行、年末年始帰省客の増加
→トラベル、ハンドバッグ、メンズ、財布売上増加
参考：三が日の売上：2019年 14.2億円、2020年 13.9億円、2021年 9.0億円
- ◆ オフィスワークへの回帰→メンズ、ハンドバッグ、財布、雑貨売上増加

2月～3月（前々年比123.3%）

- ◆ GoToキャンペーン2.0が始まり国内旅行、国内出張が本格化
→トラベル売上増加
- ◆ ハレの日需要が本格化→ハンドバッグ、メンズ、財布売上増加

26

売上高の推移



粗利益率

上期に引続き48.5%を想定

粗利益率の推移



経費 前々年比97.7%程度を想定

- ◆ 家賃減額交渉の成果 全店舗の23%で減額契約締結済
- ◆ 全社的な経費削減プログラムの効果

収益 前々年並みの7.3億円の黒字を見込む

3. ECの伸び

EC売上高の推移



- ◆ 上期のEC売上は前年同期比132.2% 1,090百万円
- ◆ ゴルフ、イエナカ、アウトドアなどの新規導入カテゴリーの売上が急伸
- ◆ 下期以降は不振だったトラベルカテゴリーが徐々に回復



- ◆ 自社サイトについてはユーチューバーを起用した販促が成功し大幅アップ 第四四半期に向け大型コラボ企画進める
- ◆ サックスバーアプリ会員は23万人を超え店舗とECへの送客進む
- ◆ スタッフスタート経由の売上が徐々に拡大 社内インフルエンサーを育成



Vlogger『bibi room』とケスクルデザインがついにコラボレーション決定！

オシャレに定評のある bibi room さんが、ある日ふと入ったお店で一目惚れしたバッグ。それがケスクルデザインのトートバッグでした。独自で購入した彼女はその機能性に感動し、ご自身の運営されている YouTube チャンネル『bibi room』で喜びを伝えると、その影響は大変大きく、ケスクルのトートバッグは大好評売り切れ続出となったのです。

その後、サックスバーから bibi room さんへコンタクトし、オファーをさせていただき今回のコラボが実現しました。オシャレな彼女が作るコラボレーションバッグは、正直、とても美しく機能的です。我々もワクワクしながら完成を目指しています。



effy TS2-29 RE(レッド) W24200(本体x22000) 2WAYバッグ
程よい艶と艶があり、傷付きにくい加工を施したスームスチールを使用。
単用のフォルムがキュート！ 軽量であるのに嬉しいポイントです。外ポケットは1つ、スッキリとしたデザインです。

掲載アイテム



2WAYミニショルダーバッグ

ショルダーバッグ ハンドバッグ 日本製 2021 新作 新作アイテム effy エフイー

4. オリジナル商品のトピックス

- ◆ オリジナル商品（PB+NPB）売上高は2,206百万円で売上構成比14.7%、前年同期比131.4%
- ◆ 各ブランドでインフルエンサー販促を活用
- ◆ ポピュラープライスのブランドがインフルエンサー販促で売上伸ばす
- ◆ ネクストラグジュアリー 百貨店店舗が軌道に乗る 展開店舗を広げ認知度向上へ



33

5. リアル店舗成長戦略

- ◆ 大型店出店 全国的なテナント不足の中で要請増える ローリスクで出店
- ◆ 百貨店ハンドバッグ、カバン売場からの出店オファーも増える
- ◆ 増床改装 テナント不足の中で要請増える コスト抑えながら売上伸ばし収益力向上 下期7店舗を予定
- ◆ 不採算店の退店 定借満了時での退店増える 下期18店舗を予定
- ◆ 大型店舗にE Cで好調な新カテゴリーを導入 ゴルフ、イエナカ、アウトドア関連
- ◆ 生活雑貨新業態の開発 期中に複数の実験店舗

34

GRAN SAC'S 府中ミッテン店 (府中ミッテン2F 2021/5 OPEN)



GRAN SAC'S

百貨店跡地の商業施設のグランドフロアに出店した大型店舗 70坪

SAC'S BAR 高槻松坂屋店 (高槻松坂屋2F 2021/3 OPEN)



SAC'S BAR

J.フロントリテイリング松坂屋高槻店にオープンした大型店舗 52坪

GRAN SAC'S春日井イーアス店（イーアス春日井店1F 2021/10 OPEN）



GRAN SAC'S

通常の品揃えに加えゴルフ用品やフラワー雑貨、生活雑貨を導入し、好調に推移している大型店 56坪

37

DOUX SAC'S木場IY店（イトーヨーカ堂木場店2F 2021/10 リニューアルOPEN）



DOUX SAC'S

53坪から72坪の増床の際に靴下、軽衣料、生活雑貨を増やし坪効率も伸ばす

38

6. アフターコロナに向けた展望

経営環境はまだ不透明

- ◆ 損益分岐点売上を引き下げるローコスト体質の構築そして財務の再強化

ブランドの生まれ方の変化 メーカー、デザイナーが自らSNSで情報発信しECで販売する、リアル店舗を経由しないブランドが今後増加する

- ◆ スタートアップブランドの支援 ECでの販売、リアル店舗でのPOPUP売り場提供
- ◆ 複数の新規PBブランドをスタート
- ◆ M&AによるECシェアの拡大

百貨店、ショッピングセンターの環境変化の中で

- ◆ 鞆袋物を全国的にチェーン展開できるのは我々のみ 売り場面積の拡大し周辺アイテムを付加、ローコストオペレーションを一層進め収益力アップ
- ◆ オムニチャンネル化をさらに進め、旬なブランドのショールームに

人財確保が難しい環境の中で

- ◆ 若手のDX（デジタルトランスフォーメーション）担当者が成長 社内DX化を進める部門にて、マーケティング手法の改善を行い、ECの運営をフルフィルメントで対応する事が可能となっており、持続的成長と人材育成を兼ねた組織づくりを実現
- ◆ 販売スタッフの離職率はコロナ禍で減少 楽しく働きがいのある職場環境づくりを推進



7. CSR関連

- ◆ 全オリジナルブランドでリサイクル資材の活用や社会貢献活動への取り組み
- ◆ 包装資材や下げ札などのリサイクル資材への切り替え
- ◆ 業界全体でリサイクル資材の活用などSDGsへの取り組み強まる



フリーザチルドレンへの寄付



NPO法人フローレンスへの寄付



廃棄バンパーを再利用したスーツケース
(株)エース

8. 配当

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な課題の一つと考えております。また、変化の激しい流通業界において、企業経営基盤を強化し、新たな事業展開に必要な資金の内部留保に努めつつ、安定的・漸増的な配当を継続することを基本方針としております。

2022年3月期の配当予想につきましては、連結業績予想及び基本方針に基づき、経営環境や内部留保の状況等を勘案しつつ、安定的な配当の継続を重視し、株主の皆様の日頃の支援にお応えするために、前期と同額の15円といたします。

決算年月		2018年3月 (連結)	2019年3月 (連結)	2020年3月 (連結)	2021年3月 (連結)	2022年3月 (連結予想)
1株当たり 配当金	(円)	27.00	30.00	30.00	15.00	15.00
配当性向	(%)	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）サクスパ－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。