

# 2022年3月期決算説明会資料

(2022年5月24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

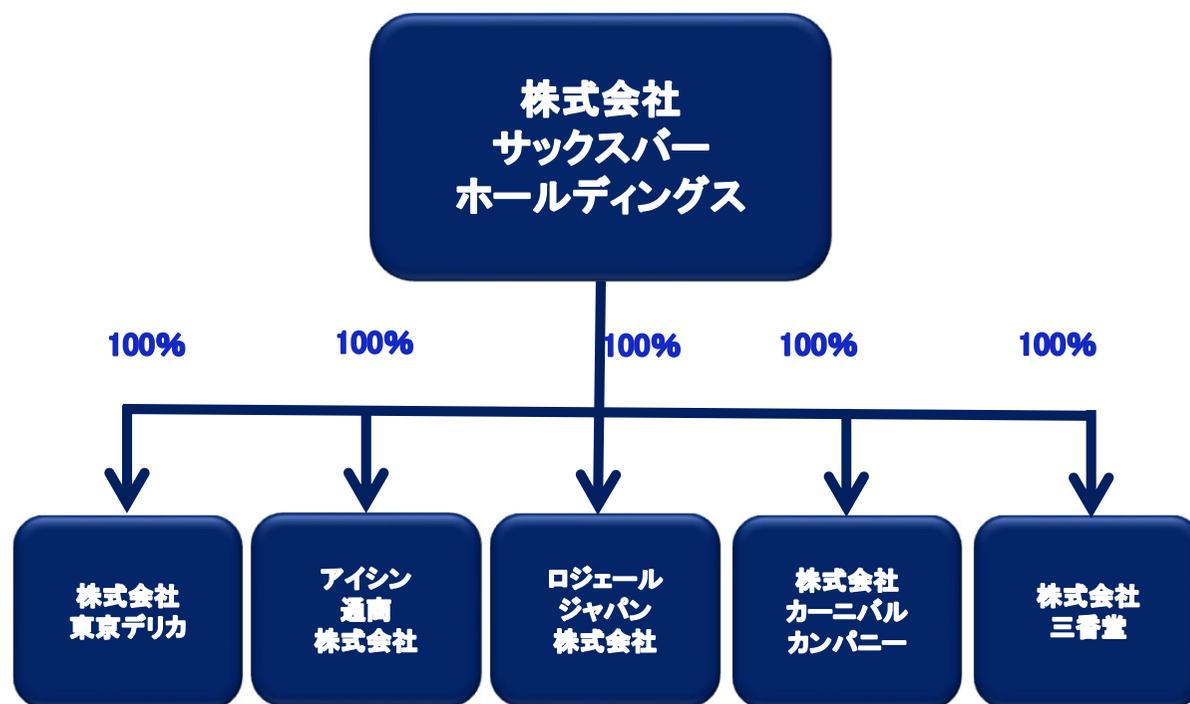
東京証券取引所 プライム市場

URL：<http://www.sacs-bar.co.jp/>





SAC'S BAR  
HOLDINGS



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(2022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	15,127名
決算期	3月末日 (年1回)		
従業員数	555名 (男子294名 女子261名)		

- ※ 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. 上記従業員の外に、パートタイマー 1,770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) 2022/3期実績 (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	35,072百万円
経常利益	△758百万円
当期純利益	△841百万円
期末店舗数	608店舗



# 3 業界の概要

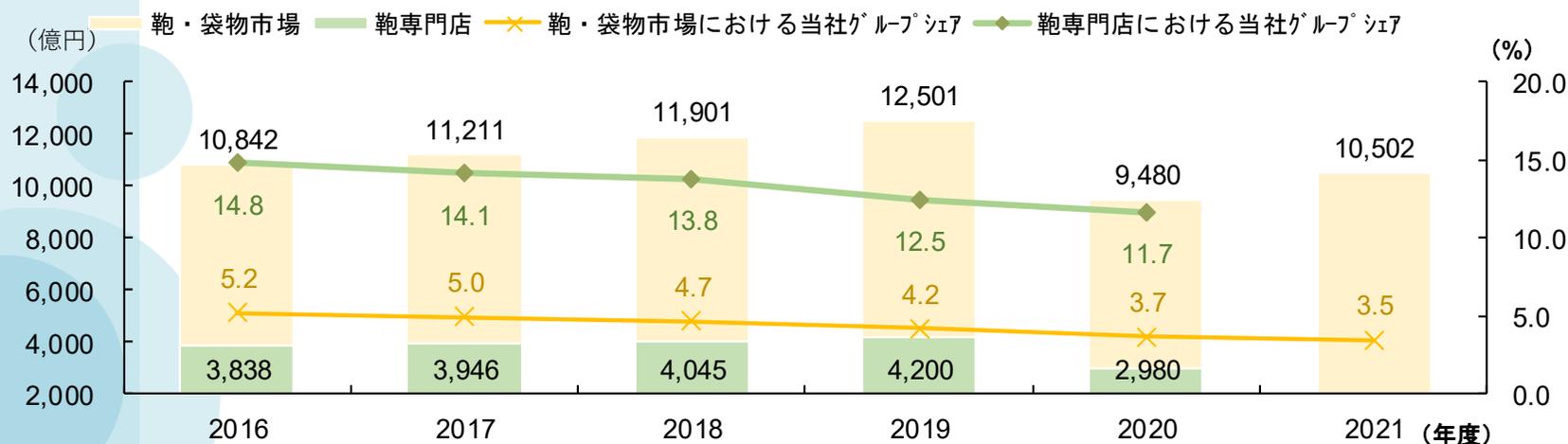
## 靴・袋物小売業界ランキング

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	36,798	22/3期	105.6%	608
2	サマンサタバサ (東マ) ※	25,336	22/2期	112.3%	262
3	エル	4,000	21/2期	97.6%	37
4	(株)スタジオアタオ	3,616	22/2期	90.3%	14
5	(株)モリタ (秋田)	2,698	19/8期	95.3%	31

矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2021-2022年版」及び各社公表資料を基に作成。

※ (株)サマンサタバサ バッグ部門の売上は14,964百万円(前期比109.9%)。

## 靴・袋物市場における当社グループシェア推移

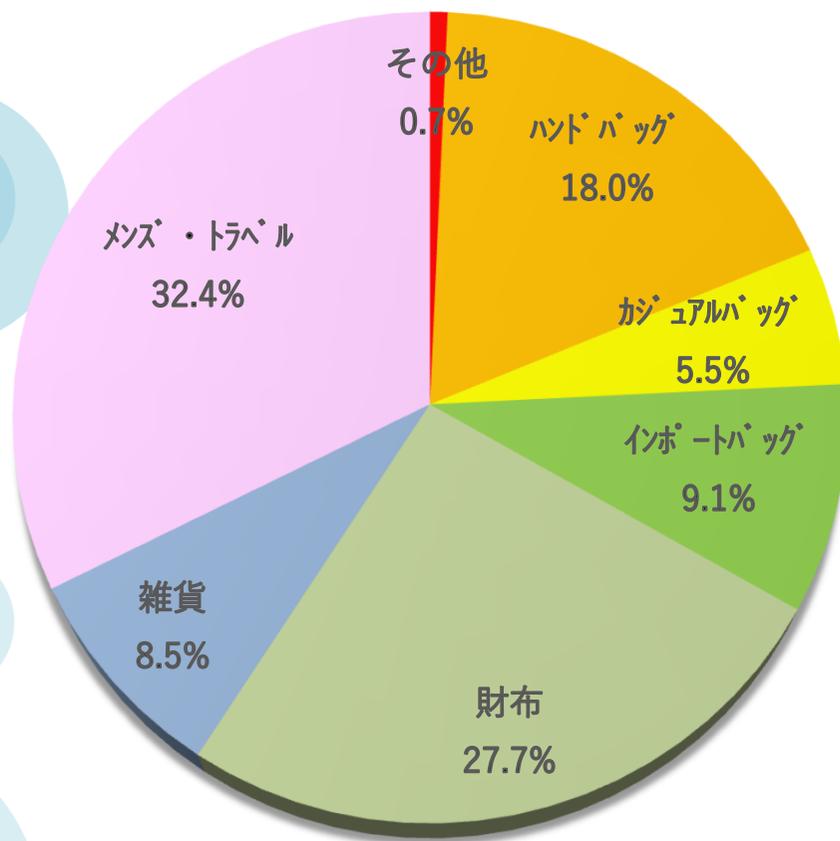


矢野経済研究所「靴・袋物産業年鑑2021-2022年版」を基に作成。

2021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2021年度に対する当社グループ2022/3期実績の割合

## 4 取扱商品（従来の単体ベース＝サックスパーホールディングス+東京デリカ）

### 売上構成比（2022年3月期）

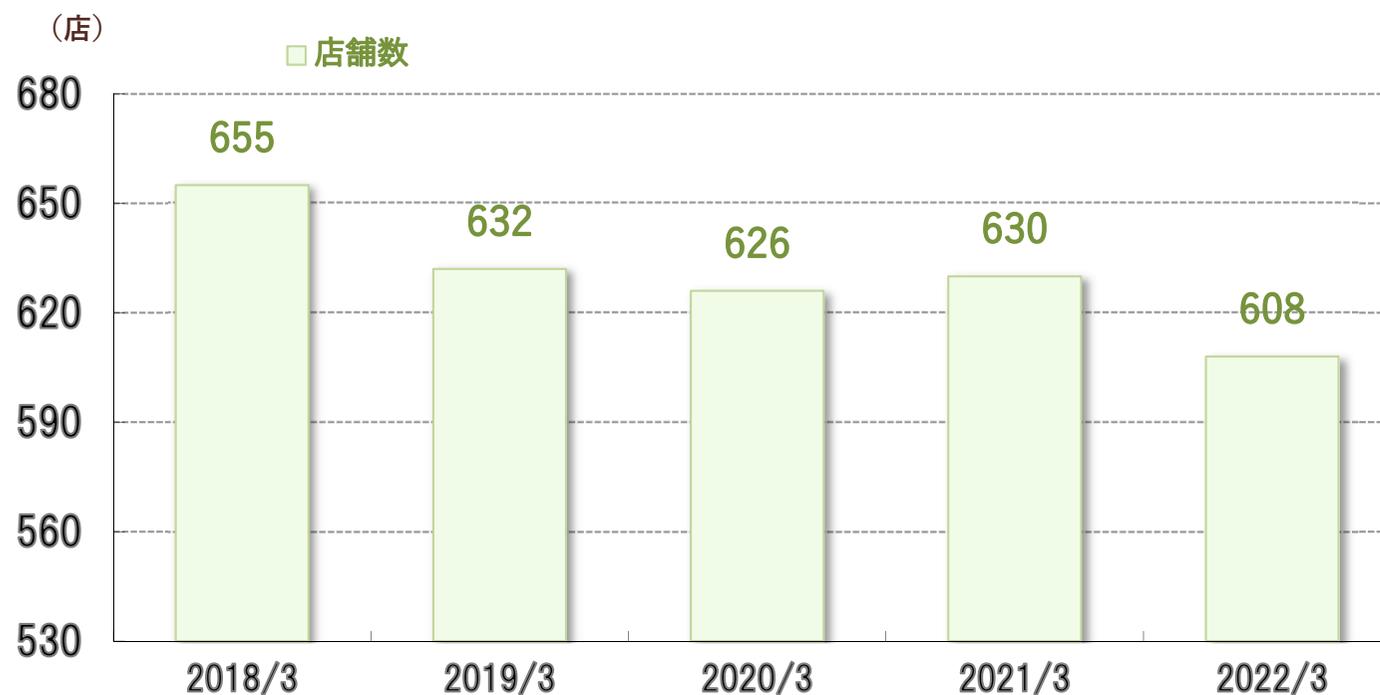


品目	売上（百万円） （前期比：%）	粗利益率 （%）
ハンドバッグ	6,305 (+15.7)	52.9
カジュアルバッグ	1,928 (△9.2)	49.0
インポートバッグ	3,210 (△14.7)	39.7
財布	9,041 (△2.7)	47.0
雑貨	2,972 (+8.4)	52.2
メンズ・トラベル	11,360 (+14.4)	47.3
その他	254 (+30.9)	53.8
商品売上合計	35,072 (+4.7)	48.1

※売上前期比 メンズバッグ +9.9% トラベルバッグ +44.4%

## 5 店舗数の推移（従来の単体ベース）

### ①店舗数等



	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3 (予想)
期末店舗数	655	632	626	630	608	608
出店数	31	20	17	28	12	15
退店数	31	43	23	24	34	15
改装店舗数	52	30	35	32	12	21

## 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	58店	+1店	北海道21店、青森県8店、岩手県6店、宮城県15店、山形県2店、福島県6店
関東	208店	-5店	茨城県12店、栃木県5店、群馬県9店、埼玉県48店、千葉県24店、東京都61店、神奈川県49店
中部	82店	-7店	山梨県6店、長野県13店、新潟県9店、富山県2店、石川県5店、岐阜県9店、静岡県16店、愛知県22店
近畿	88店	-5店	三重県5店、滋賀県3店、京都府10店、大阪府39店、兵庫県20店、奈良県7店、和歌山県4店
中国・四国	73店	-2店	鳥取県2店、島根県6店、岡山県8店、広島県17店、山口県12店、徳島県4店、香川県9店、愛媛県9店、高知県6店
九州・沖縄	99店	-4店	福岡県28店、佐賀県5店、長崎県8店、熊本県16店、大分県10店、宮崎県6店、鹿児島県9店、沖縄県17店

## ③ 主な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>	106店	-7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・アクセサリをトータルに展開。
<b>SAC'S BAR</b>	209店	-4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>GRAN SAC'S</b>	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。
<i>Amatone Accessorio</i>	33店	-3店	クラシカルな可愛さの中に、大人の雰囲気漂わせたアクセサリや雑貨を取り揃え、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。
<b>kissora</b>	18店	±0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。
<b>DRASTIC</b> THE BAGGAGE	13店	-1店	30代から40代前半の自分自身にこだわりを持つ男性をターゲットに、インターナショナルな時代性や感性を持ったハイクラス・スタイリッシュ・ブランドを展開。

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	481店	-14店
駅ビル (JR・私鉄)	65店	+3店
専門店ビル・ ファッションビル	32店	-11店
空港	10店	±0店
百貨店	13店	+3店
地下街	6店	±0店
路面店	1店	+1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
	108店	-2店
	102店	±0店
 ・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	61店	-3店
セブン&アイHLDGS.系 	50店	-4店
イズミ系 	42店	-2店
ユニー系 	30店	-3店
三井不動産 (  Lalaport 他)	19店	-2店
西友系 (THE モール) 	10店	-1店
 三菱地所	5店	-1店

## 6 業績の推移（従来の単体ベース）

回次		第45期	第46期	第47期	第48期	第49期
決算年月		2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上高	(百万円)	52,645	52,353	48,932	33,650	35,236
	(前期比)	(△2.2%)	(△0.6%)	(△6.5%)	(△31.2%)	(+4.7%)
経常利益	(百万円)	3,410	3,345	2,317	△1,788	△758
	(前期比)	(△15.9%)	(△1.9%)	(△30.7%)	(－%)	(－%)
当期純利益	(百万円)	1,931	1,906	1,394	△1,764	△841
	(前期比)	(△17.8%)	(△1.3%)	(△26.8%)	(－%)	(－%)

※ 2020年2月から、新型コロナウイルス感染症の影響を受けております。



## ① 既存店の推移

年次

回次		第45期	第46期	第47期	第48期	第49期	第50期(予想)
決算年月		2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
既存店前期比	(%)	96.2	100.2	95.5	76.5	96.6	139.6

※ 第48期、第49期の既存店前期比の数値に4月、5月は含まれていません。

2022/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	310.5	179.8	78.2	88.9	83.3	81.5	104.6
既存店前期比	(%)	—	—	77.5	85.6	80.5	80.5	81.2

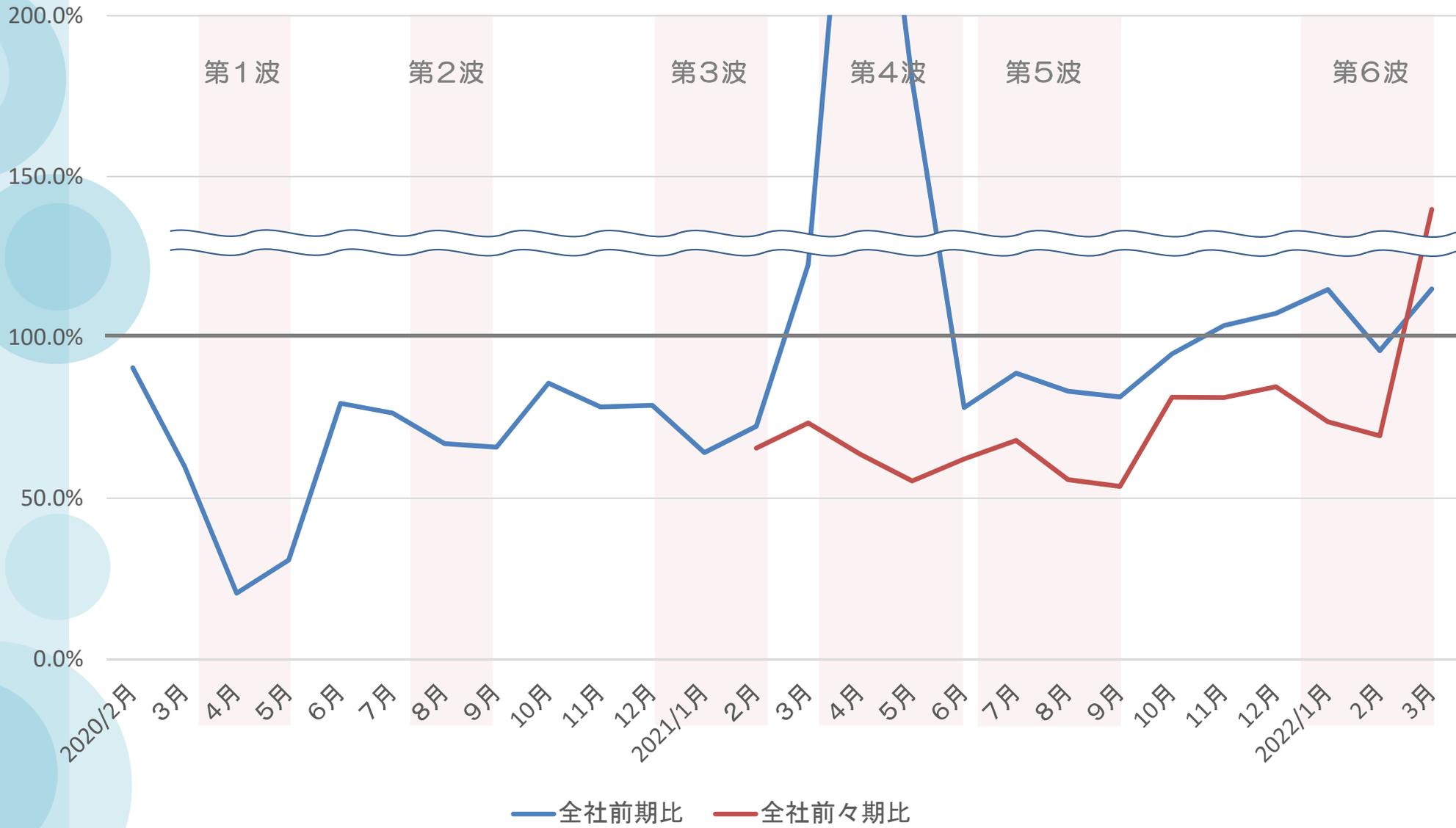
  

項目		10月	11月	12月	1月	2月	3月	下期累計	年間累計
全店前期比	(%)	94.9	103.7	102.4	114.9	95.9	111.7	104.8	104.7
既存店前期比	(%)	95.5	104.5	102.5	117.7	96.9	115.1	106.3	96.6

※ 前期において4月、5月は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、出店しているほぼ全ての商業施設で休業期間が発生し、売上は著しく低下したため、全店前期比は高い数値となっております。また、前期の休業により、既存店となる対象店舗がそれぞれ30店舗、1店舗と極端に少ないため、既存店前期比を算出しておりません。



# 月別売上前期比(%)の推移

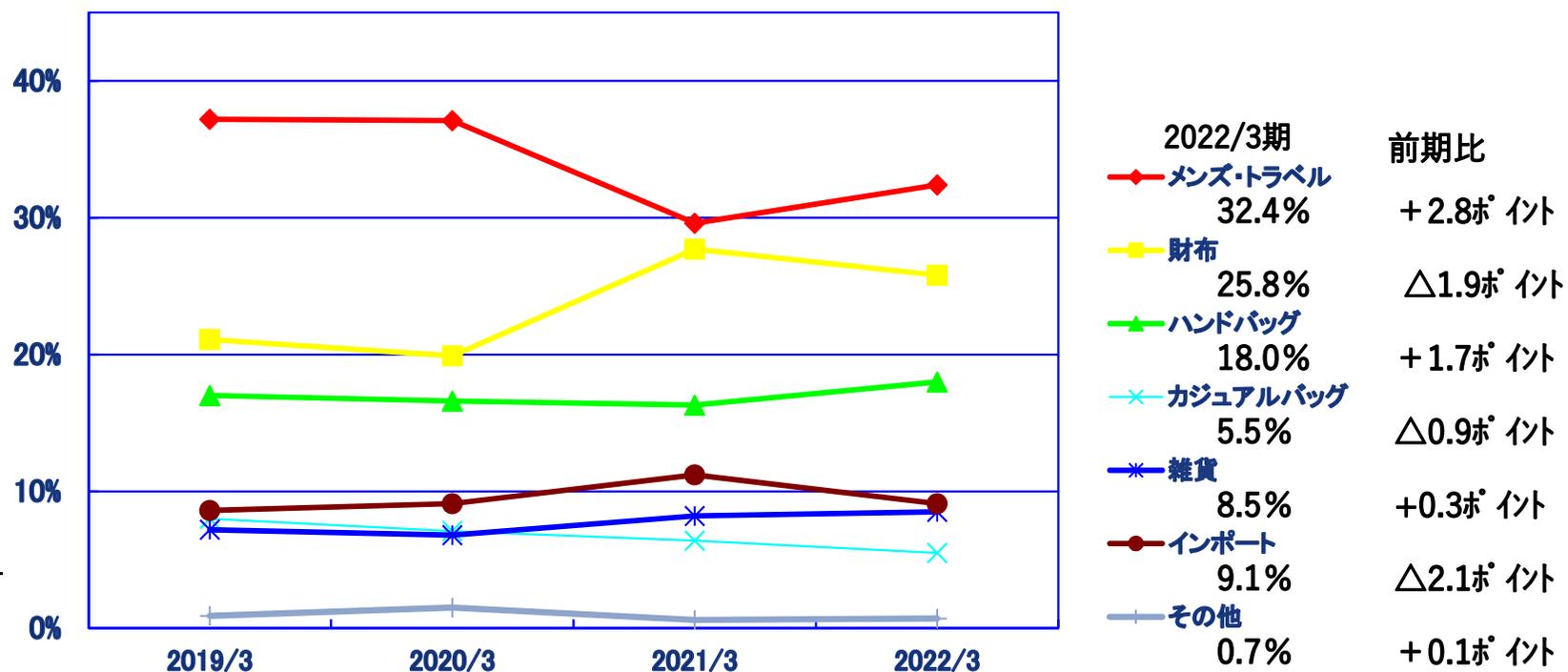


## ② 商品別粗利益率の推移

期別	粗利益率 (%)				
	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
品種					
ハンドバッグ	51.4	51.2	50.9	49.9	52.9
カジュアルバッグ	48.2	47.7	47.8	47.3	49.0
インポート	41.2	40.3	40.1	37.6	39.4
財布	46.4	46.5	46.7	46.7	47.0
雑貨	52.8	52.8	53.2	52.0	52.2
メンズ・トラベル	47.4	47.3	47.4	46.7	47.3
その他	51.4	52.2	53.7	52.9	53.8
計	47.9	47.7	47.7	46.7	48.1

2022/3期から「収益認識に関する会計基準」を適用しており、適用しない場合と比較すると粗利益率が0.23ポイント低くなっております。

## 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)

	2019/3				2020/3			
	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	1,145	7,736	97.7%	98.5%	1,056	7,701	92.2%	99.5%
カジュアルバッグ	806	5,211	86.5%	94.0%	697	5,013	86.5%	96.2%
インポートバッグ	344	13,048	107.4%	98.6%	358	12,380	104.1%	94.9%
財布	1,260	8,753	106.3%	99.0%	1,159	9,170	92.0%	104.8%
雑貨	3,647	1,030	101.0%	92.2%	3,192	1,047	87.5%	101.7%
メンズ・トラベル	1,765	11,027	112.3%	90.6%	1,647	11,004	93.4%	99.8%
その他	34	13,515	125.2%	115.6%	40	17,611	116.6%	130.3%
全品種合計	9,004	5,807	102.1%	97.4%	8,153	5,998	90.5%	103.3%
雑貨除く	5,357	9,059	102.8%	97.2%	4,961	9,183	92.6%	101.4%

	2021/3				2022/3			
	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	790	6,925	74.8%	89.9%	896	7,088	113.4%	102.4%
カジュアルバッグ	522	4,081	74.9%	81.4%	416	4,669	79.7%	114.4%
インポートバッグ	296	12,731	82.7%	102.8%	246	13,114	83.2%	103.0%
財布	993	9,371	85.7%	102.2%	933	9,758	94.0%	104.1%
雑貨	2,661	1,032	83.4%	98.6%	2,902	1,032	109.1%	100.0%
メンズ・トラベル	970	10,252	58.9%	93.2%	1,080	10,594	111.4%	103.3%
その他	14	13,015	36.7%	73.9%	15	16,474	104.0%	126.6%
全品種合計	6,249	5,374	76.7%	89.6%	6,492	5,444	103.9%	101.3%
雑貨除く	3,588	8,593	72.3%	93.6%	3,589	9,012	100.0%	104.9%

## 7 2022/3期決算の概略

(i) 2022/3実績 (連結)

(単位：百万円、%)

	2021/3 実績	2022/3 実績	2022/3 ※予想	前期比	予想比	2022/3 下期実績
売上高	34,836	36,798	39,347	105.6	93.5	21,054
売上総利益	16,308	17,726	19,026	108.7	93.2	10,095
販管費	18,344	18,629	19,617	101.6	95.0	9,676
営業利益	△2,037	△903	△591	—	—	419
経常利益	△1,840	△776	△492	—	—	483
当期純利益	△1,848	△888	△756	—	—	213

※予想は2021年11月1日公表のものです

(ii) 参考 2022/3実績 (従来の単体ベース)

(単位：百万円、%)

	2021/3 実績	2022/3 実績	2022/3 ※予想	前期比	予想比	2022/3 下期実績
売上高	33,650	35,236	37,566	104.7	93.8	20,158
売上総利益	15,758	16,985	18,217	107.8	93.2	9,673
販管費	17,633	17,815	18,811	101.0	94.7	9,198
営業利益	△1,875	△829	△594	—	—	474
経常利益	△1,788	△758	△527	—	—	504
当期純利益	△1,764	△841	△753	—	—	234

※予想は2021年11月1日時点のものです

	前期比	※予想比
1. 売上高		
35,236百万円	+1,586百万円 (+4.72%)	△2,330百万円 (-6.20%)

既存店前期比 96.6% (上期81.2% 下期106.3%)

出店 12店舗 退店 34店舗 (当初予想 出店15店舗 退店30店舗)

※2020年4月5月は緊急事態宣言発出に伴う休業店舗が大半となったため、既存店前期比の算出対象としていません。

2. 利益		
経常利益		
△758百万円	+1,029百万円 (-%)	△230百万円 (-%)
売上総利益率		
48.20% (不動産含)	+1.37ポイント (46.83%)	△0.29ポイント (48.49%)

ハンドバッグ	+2.99ポイント	財布	+0.31ポイント
カジュアルバッグ	+1.64ポイント	雑貨	+0.20ポイント
インポートバッグ	+1.80ポイント	メンズ、トラベル	+0.66ポイント

※予想は2021年11月1日時点のものです

	前期比	※予想比
販管費率 50.56%	△1.84ポイント (52.40%)	+0.48ポイント (50.08%)
a.人件費率 20.52%	△2.11ポイント (22.64%)	+0.97ポイント (19.56%)
b.地代家賃	+412百万円	△155百万円
特別損失 607百万円	△442百万円	△94百万円
	(減損損失 △45百万円、固定資産除却損 △12百万円、臨時休業による損失△396百万円等)	

販管費のうち、人件費及び地代家賃等409百万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191百万円の助成金収入を特別利益として計上しております。

※予想は2021年11月1日時点のものです

(iii) アイシン通商+ロジェールジャパン (連結) 2022/3実績及び2023/3予想

トラベルケース・ビジネスバッグ・財布等の製造、卸売

(単位：百万円、%)

	2021/3 実績	2022/3 実績	2022/3 予想	前期比	予想比	2022/3 下期実績	2023/3 予想
売上高	954	1,402	1,607	146.9	87.3	824	1,921
営業利益	△152	△62	11	—	—	△45	△2
経常利益	△81	△27	22	—	—	△20	△2
当期純利益	△93	△42	△7	—	—	△15	△1

※2022/3予想は2021年11月1日時点のものです。

(iv) カーニバルカンパニー 2022/3実績及び2023/3予想

アクセサリーの小売

(単位：百万円、%)

	2021/3 実績	2022/3 実績	2022/3 予想	前期比	予想比	2022/3 下期実績	2023/3 予想
売上高	188	202	232	107.3	87.1	114	300
営業利益	△34	△27	△18	—	—	△8	1
経常利益	△23	△28	△18	—	—	△8	1
当期純利益	△32	△31	△19	—	—	△11	1

※ 2022/3予想は2021年11月1日時点のものです。

(v) 三香堂 2022/3実績及び2023/3予想

帆布製バッグの製造・小売

(単位：百万円、%)

	2021/3 実績	2022/3 実績	2022/3 予想	前期比	予想比	2022/3 下期実績	2023/3 予想
売上高	216	232	217	107.0	106.6	125	240
営業利益	△10	△26	△20	—	—	△12	△4
経常利益	17	△5	0	—	—	△3	△4
当期純利益	12	△6	△2	—	—	△2	△3

※2022/3予想は2021年11月1日時点のものです。

(vi) ①2023/3予想

(単位：百万円、%)

	2023/3予想 (連結)	前期比	(参考) 2023/3予想 (単体ベース※)	前期比
売上高	49,123	133.5	47,032	133.5
売上総利益	23,707	133.7	22,780	134.1
販管費	21,615	116.0	20,682	116.1
営業利益	2,092	—	2,098	—
経常利益	2,132	—	2,138	—
当期純利益	1,164	—	1,168	—

※単体ベースの予想はサックスパ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) 2023/3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	47,032百万円	+11,796百万円
	既存店前期比	139.6%
	※コロナ禍前の売上の9割程度をベースに個別店舗の要因を加味	
	出店 15店舗	退店 15店舗
	前期新店 売上増	+336百万円
	当期新店 売上増	+534百万円
	前期退店 売上減	△938百万円
	当期退店 売上減	△546百万円
	E C売上 2,700百万円	+320百万円 (+13.5%)
2. 利益		
営業利益	2,098百万円	+2,928百万円
経常利益	2,138百万円	+2,896百万円
当期利益	1,168百万円	+2,009百万円
売上総利益率	48.44% (不動産含む)	+0.23ポイント
・ハンドバッグ	+0.10ポイント	PB売上増
・インポート	+0.24ポイント	低値入品依存の減少
・雑貨	+0.29ポイント	値入率改善
・メンズ・トラベル	+0.37ポイント	トラベル売上の伸長
販管費率	43.97%	△6.59ポイント
・人件費率	17.12% (前期20.52%)	

## 9 今後の戦略

### 今後の見通し

① 新型コロナウイルス感染者数の増減による売上への影響



- 都心部では既に影響力は弱まり、地方も徐々に影響力が弱まる
- 今後行動制限は行われぬ

② 6月1日から1日2万人に緩和される入国制限、日本人帰国者の自宅待機も緩和、解除



- インバウンド売上だけでなくアウトバウンドのトラベル需要も徐々に伸びる

③ 円安とインフレ



- インバウンドの購買意欲は高まる
- 秋冬新商品の商品の価格の上昇は5%程度の見込みで既存商品の多くは据え置かれ、客数への影響は小さい
- 運搬費、人件費などの経費は増加が見込むものの、その他経費の見直しで販管費率を抑制

今期のテーマ

# 「復活そして進化」

## ① リアル店舗の復活

繁忙期売上の回復状況

(単位：百万円)

	売上高	2019.3期比	2020.3期比	2021.3期比	2022.3期比
クリスマス 年末年始 2021.12.15~2022.1.11	5,068	81.5%	86.0%	116.1%	— %
春休み フレッシューズ 2022.3.19~4.10	3,442	98.6%	181.3%	119.0%	— %
ゴールデン ウィーク 2022.4.29~5.8	1,610	93.1%	91.7%	2,111.5%	174.5%

◆ 2Qの売上はコロナ禍前の9割に近づき、インバウンド、アウトバウンドの増加と共にトラベル部門が上乗せになる見込み。3Q、4Qはコロナ禍前の9割程度の売上を見込む。

◆ 品種別売上伸率（予想）

19/3比

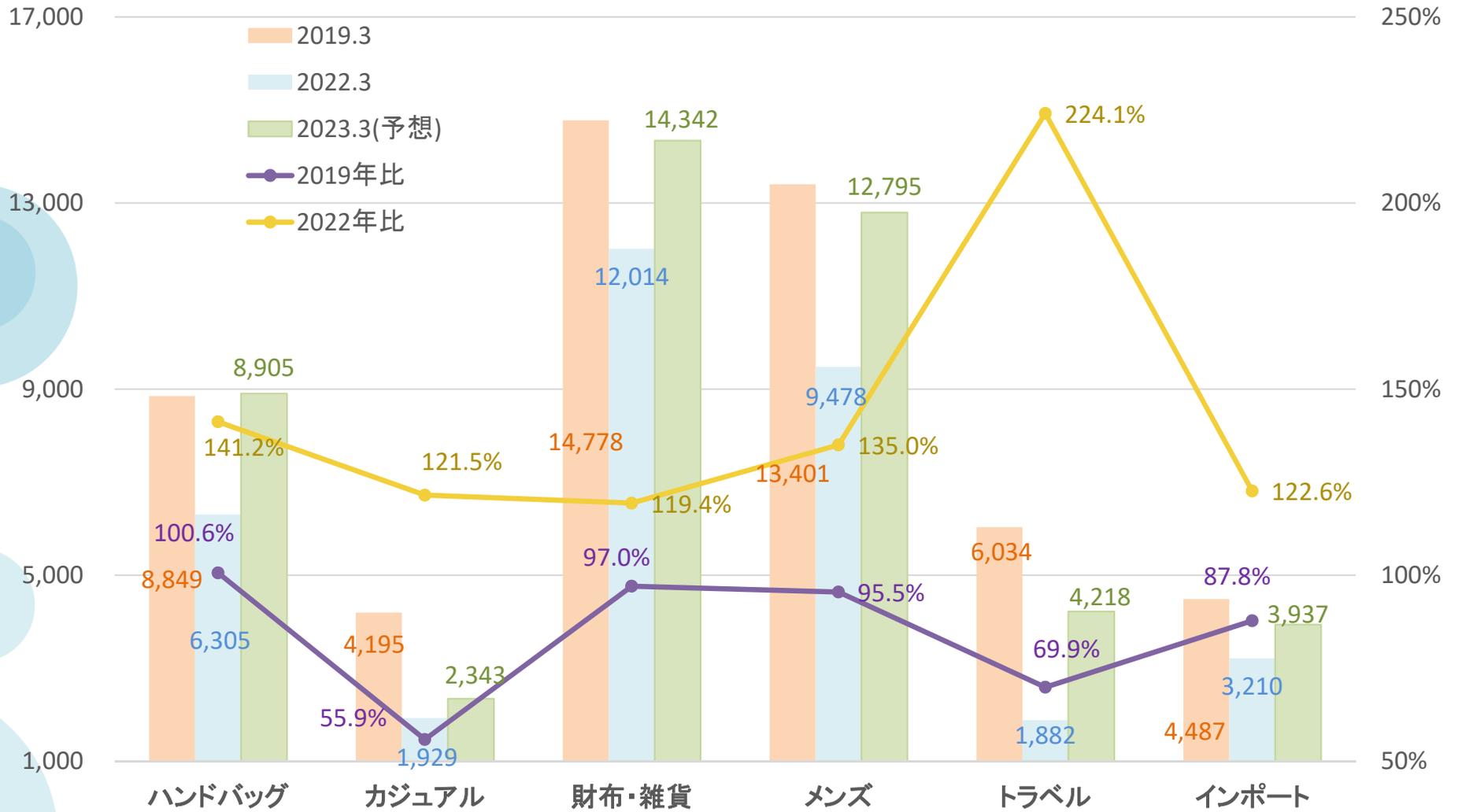
ハンドバッグ100.6%、カジュアル55.9%、財布・雑貨97.0%、  
メンズ95.5%、トラベル69.9%、インポート87.8%

22/3比

ハンドバッグ141.2%、カジュアル121.5%、財布・雑貨119.4%、  
メンズ135.0%、トラベル224.1%、インポート122.6%

◆ 商品粗利益率はオリジナル比率向上とトラベル部門の回復、商品価格上昇による値入れ上昇分により22/3期 48.1%から23/3期 48.4%へ 0.3%アップ

(百万円)



## ② リアル店舗の収益力回復

- ◆ 同一SCでの複数店舗の集約（今期7店舗見込）
- ◆ 増床改装（今期14店舗見込）による売上アップ、
- ◆ 不採算店舗の退店（今期15店舗見込）、
- ◆ 家賃条件変更、物流経費削減、店舗倉庫削減など経費削減によるコストダウン効果
- ◆ 粗利益率アップ



## リアル店舗の収益力回復

今後は専門店業界再編が進む見込みでM&Aも積極化

### ③ 開運日マーケティングの強化

- ◆ 国民的なイベントになりつつある開運日
- ◆ 財布からバッグなどにもアイテムも広がる
- ◆ 特に天赦日に一粒万倍日が重なる6月10日、1月6日、3月21日は前期以上の盛り上がり
- ◆ 3月21日は寅の日も重なる最強開運日

#### 過去の開運日売上実績

2022.3.26	450百万円
2021.3.31	224百万円
2019.3.30	232百万円



## ④ EC売上拡大

23/3期 自社EC 2億円（前年比219.2%）

モールEC売上 25億円（前年比109.2%）

今期は来期以降の大きな飛躍のための準備期間に位置付ける  
自社ECのシステム投資拡大とモールECの収益性改善



**BRIEFING**  
GOLF



## ⑤ OMO施策によるPB強化

アプリ発信、WEB広告により顧客がオンライン（自社EC）とオフライン(リアル店舗)を行き交う施策を連発

今期内に自社ECからリアル店舗での受取と決済を可能に

YouTube、インスタグラマー販促、人気キャラクターコラボなどによるPB拡販

今期PB・NPB売上80億円見込 PB・NPB比率 前期15.9%から今期17%へ



## ⑥ 顧客マーケティング強化

アプリなどの顧客管理システムの改良によって、それぞれの顧客に最適なパーソナルな広告やサービスを提供し、より多くの優良顧客を獲得する

アプリ会員 前期末35万人 今期末60万人見込み



### OMO (Online Merges with Offline)

オンライン・オフラインの境界をなくし、利便性の高いサービスを提供することで購買意欲を促す。



アプリ会員

35万人を突破!



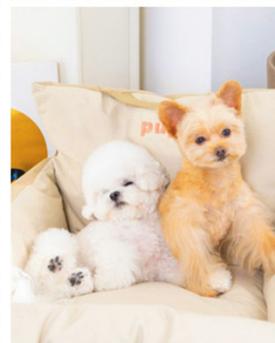
## ⑦ ECでの新規カテゴリー付加とリアル店舗での展開

ゴルフ、キッチン家電に続きペット関連商品の取り扱いをスタート

今期EC売上見込み ゴルフ120百万円（前期比122%）、

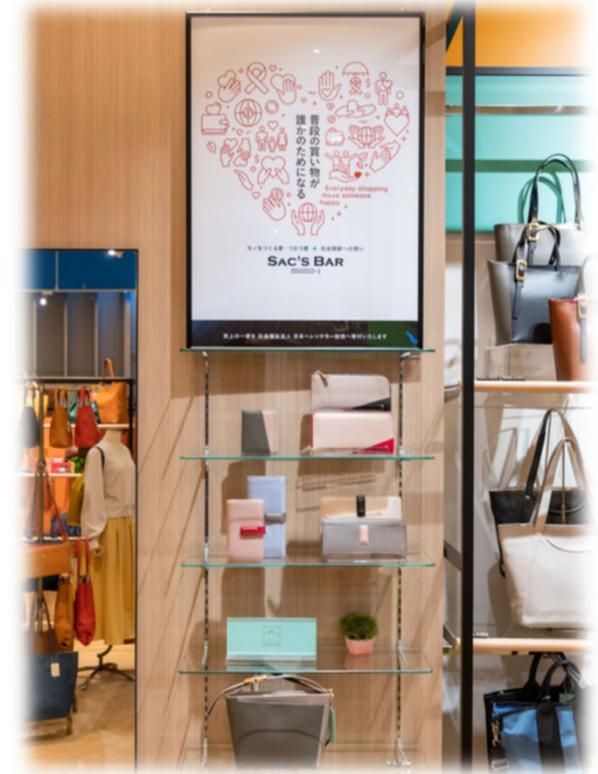
キッチン家電150百万円(前期比105%) ペット15百万円

リアル店舗では靴下、部屋着カテゴリーが軌道に乗り、展開店舗増加



## ⑧ ESGの取り組み

- ◆ サステナビリティ委員会にて「サステナビリティ基本方針策定」
- ◆ TCFDへの対応
- ◆ 再生素材など環境にやさしい素材の活用
- ◆ 新業態サックスバー・モノアイの顧客参加型社会貢献ビジネスモデルをECにも広げブランディング



## 10 出店事例

(a) SAC'S BAR mono+i 四條畷イオンモール店  
(イオンモール四條畷1F 2022/3 OPEN) 53坪

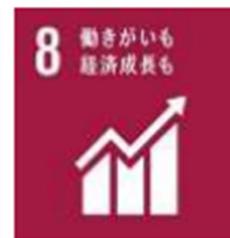


**SAC'S BAR**  
mono+i

環境・社会・人を支援するSDGsをコンセプトにした新業態店舗

## 【普段の買い物が雇用を守り、寄付に繋がる】

一部のバッグは、一般就労が困難な障がいのある方々が織る工房から仕入れた生地を使って製品化。障がいのある方の就労の機会の提供に繋がっています。店舗でお買上頂いた、全売上の一部を社会福祉法人 日本ヘレンケラー財団に寄付いたします。また、売り上げの一部をウォーターエイドジャパンに寄付することで、世界中の人々に水と衛生を届ける支援をしています。更に、子どもの貧困と差別問題に取り組む認定 NPO 法人フリー・ザ・チルドレン、子育てにかかる問題に取り組む認定 NPO 法人フローレンスへの寄付により、SDGs 開発目標に貢献いたします。



(b) NAUGHTIAM 羽生イオンモール店

(イオンモール羽生 2F 2021/11 RENEWAL OPEN) 60坪



モール型SCに出店したノーティアムの大型店舗

(c) NAUGHTIAM 伊勢崎店

(マークイズ伊勢崎2F 2022/3 OPEN) 54坪



 NAUGHTIAM®

モール型SCに出店したノーティアムの大型店舗

(d) Amatone ACCESS'ORIO旭川西店

(イオンモール旭川西3F 2022/3 OPEN) 53坪



*Amatone*  
ACCESSORIO

既存店舗の隣接区画に出店したアクセサリ雑貨店舗

# 11 株主還元について

## 配当

決算年月	2018/3 (連結)	2019/3 (連結)	2020/3 (連結)	2021/3 (連結)	2022/3 (連結)	2023/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	27.00	30.00	30.00	15.00	15.00	15.00
配当性向 (%)	35.8	40.6	52.6	—	—	37.4

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。

