

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

(2022年11月16日)

(株)サックスバーホールディングス

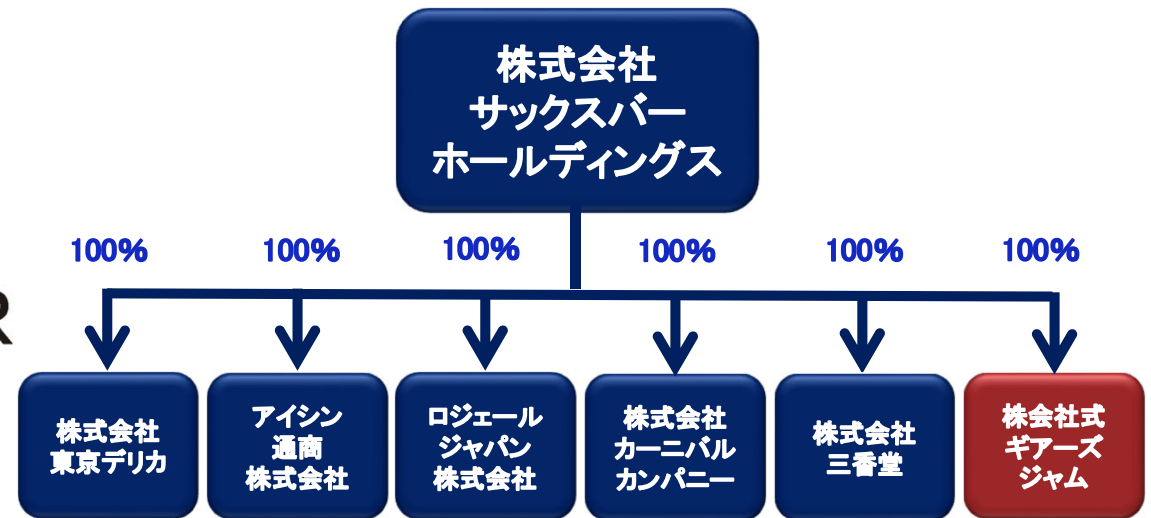
(旧社名：(株)東京デリカ)

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/>





2022年10月3日付で、株式会社ギアーズジャムの全株式を取得し、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 (2022/9月末店舗数586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 (2022/9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 (2022/9月末店舗数8店)

－ 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 2023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

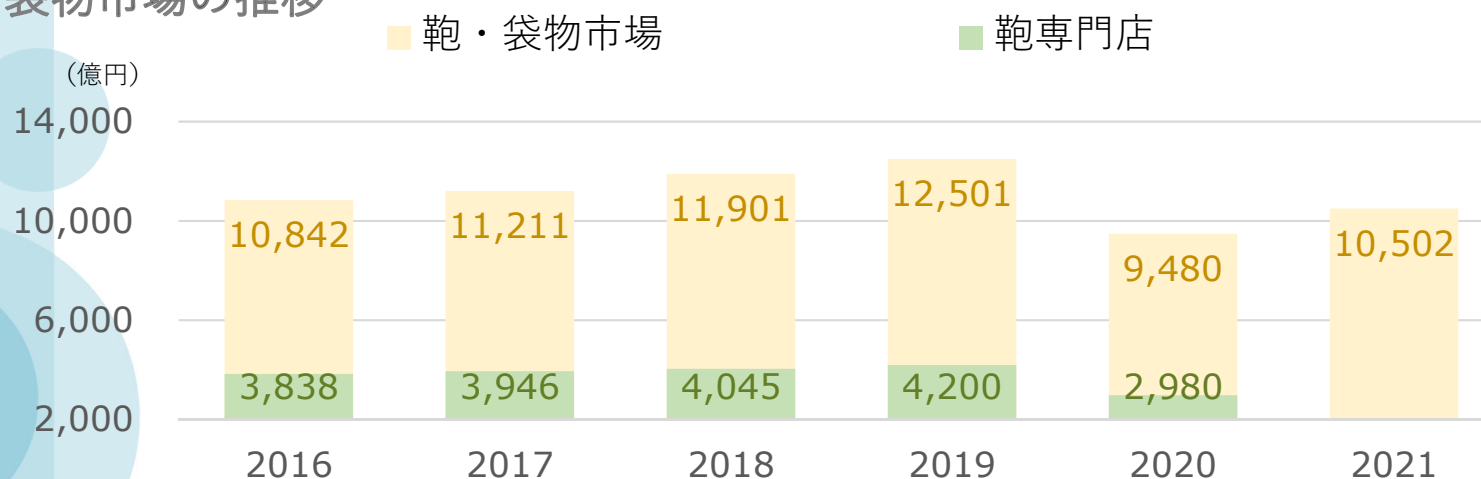
鞆・袋物小売業界ランキング

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	36,798	22/3期	105.6%	608
2	サマンサタバサ（東マ）※1	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「鞆・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%）。

鞆・袋物市場の推移



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	2022/9実績	前年同期比
売上高	27,108	14,930	15,744	21,022	133.5
売上総利益	13,040	6,919	7,630	10,334	135.4
販管費	11,219	8,267	8,953	9,806	109.5
営業利益	1,821	△1,349	△1,323	528	—
経常利益	1,877	△1,254	△1,259	622	—
純利益	1,157	△1,096	△1,101	343	—

※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。



業績予想との差異

(単位：百万円、%)

	2022/9 実績	2022/9 ※予想	予想比	差額
売上高	21,022	23,320	90.1	△2,297
売上総利益	10,334	11,278	91.6	△943
販管費	9,806	10,478	93.6	△671
営業利益	528	800	66.0	△272
経常利益	622	821	75.8	△198
当期純利益	343	473	72.5	△129

※予想は2022年5月10日公表のものです

②従来の単体ベース＝東京デリカ+サックスバ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	2022/9実績	前年同期比
売上高	25,198	14,409	15,078	19,789	131.2
売上総利益	12,117	6,684	7,312	9,770	133.6
販管費	10,593	7,960	8,617	9,260	107.5
営業利益	1,523	△1,276	△1,304	511	—
経常利益	1,579	△1,219	△1,263	550	—
純利益	979	△1,033	△1,076	298	—

※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。

業績予想との差異

(単位：百万円、%)

	2022/9 実績	2022/9 ※予想	予想比	差額
売上高	19,789	22,358	88.5	△2,569
売上総利益	9,770	10,850	90.1	△1,079
販管費	9,260	10,020	92.4	△759
営業利益	510	830	61.5	△319
経常利益	549	850	64.5	△301
当期純利益	297	490	60.7	△192

(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

19,789百万円 +4,710百万円 (+31.2%)

△2,569百万円 (△11.5%)

既存店前期比 137.4%

上期を通して新型コロナの影響を受けたが、特に2Q入りした7月の中旬から第7波が急速に拡大したことにより、バーゲンセール期及び旧盆の帰省期商戦におけるショッピングセンターの集客に大きく影響した。更に9月には4週に渡り毎週末台風が襲来し、売上が低水準に推移した。

出店 5店 退店 27店

②利益

経常利益

549百万円 +1,812百万円 (-%)

△301百万円 (△35.5%)

粗利益率

49.4% (不動産含む) +0.9ポイント (48.5%)

+0.9ポイント (計画48.5%)

	2020/9実績	2021/9実績	2022/9実績
ハンドバッグ	48.4%	47.4%	48.8%
カジュアルバッグ	47.2%	48.8%	49.2%
インポートバッグ	36.4%	38.7%	41.0%
財布	46.6%	47.3%	47.6%
雑貨	52.9%	53.0%	53.5%
メンズ・トラベル	46.3%	47.6%	48.4%
その他	52.3%	—	—
P B・N P B	—	56.4%	56.4%
TOTAL	46.4%	48.5%	49.4%

販管費率

46.8%

△10.4ポイント (57.2%)

+2.0ポイント (計画44.8%)



③販管費

(単位：百万円)

	2020/9実績 (構成比%)	2021/9実績 (構成比%)	2022/9実績 (構成比%)	前年同期比 (%)
販 管 費	7,960 (55.2)	8,617 (57.1)	9,260 (46.8)	107.5
人件費	3,904 (27.1)	3,579 (23.7)	3,773 (19.1)	105.4
地代家賃	1,758 (12.2)	2,106 (14.0)	2,262 (11.4)	107.4

※人件費は、シフト管理の強化、賞与の支給減等により売上前期比を下回る前期比となっております。

※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2021/9に増加しました。2022/9は売上高は増加したものの、家賃交渉効果により売上高の伸びを下回る伸率となっております。



Ⅲ 売上高、粗利益率等 (東京デリカ・商品売上について)



①月別売上前期比の推移

単位：％

2023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	127.4	159.7	134.4	125.6	140.4	142.0	137.4
全社	前期比	122.3	152.5	129.3	120.9	133.2	134.6	131.4
	2020.3期比	78.0	84.3	80.4	80.9	74.3	72.3	78.5

※10月は既存店前期比131.6％、全社前期比126.0％、2020.3期比102.5％
 （消費増税により2019/9は売上高約1割増加、2019/10は約1割減少）

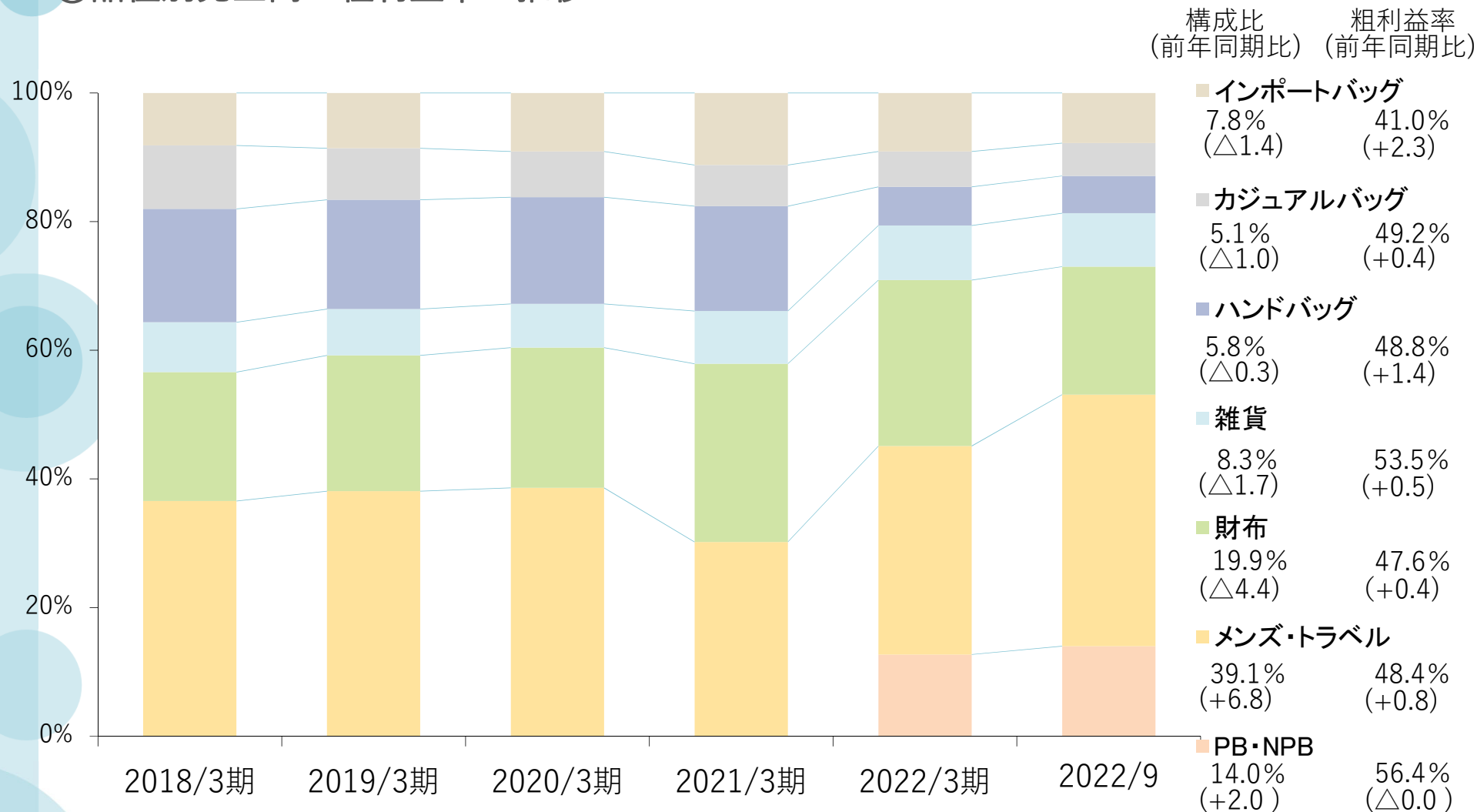
参考

単位：％

2022年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
既存店前期比	—	—	77.5	85.6	80.5	80.5
全社前期比	310.5	179.8	78.2	88.9	83.3	81.5
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
既存店前期比	95.5	104.5	102.5	117.7	96.9	115.1
全社前期比	94.9	103.7	102.4	114.9	95.9	111.7

※全社は不動産売上を含む。

②品種別売上高・粗利益率の推移



注:前期まで「ハンドバッグ」の一部及び「その他」に含まれていた「PB及びNPB」を当期より別掲記することになりました。2022/3期については遡及して同じ区分で表記しております。

期別 品種別	2020年9月実績		2021年9月実績		2022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	2,309 (16.1)	48.4	902 (6.0)	47.4	1,135 (5.8)	48.8
カジュアルバッグ	1,023 (7.1)	47.2	907 (6.1)	48.8	1,005 (5.1)	49.2
インポートバッグ	1,684 (11.8)	36.4	1,379 (9.2)	38.7	1,542 (7.8)	41.0
財布	3,771 (26.3)	46.6	3,648 (24.3)	47.2	3,926 (19.9)	47.6
雑貨	1,180 (8.2)	52.9	1,503 (10.0)	53.0	1,631 (8.3)	53.5
メンズ・トラベル	4,279 (29.9)	46.3	4,853 (32.4)	47.6	7,707 (39.1)	48.4
その他	82 (0.6)	52.3	—	—	—	—
PB・NPB	—	—	1,802 (12.0)	56.4	2,757 (14.0)	56.4
合 計	14,330 (100.0)	46.2	14,996 (100.0)	48.3	19,707 (100.0)	49.3

2021/9 向上要因 前年の店舗の長期臨時休業によるイレギュラーな処分販売の解消、PB・NPB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

2022/9 向上要因 PB・NPB商品の売上拡大、粗利益率の高いトラベルバッグの売上拡大、値入率の改善

参考

期別 品種別	2020年3月期 (実績)		2021年3月期 (実績)		2022年3月期 (実績)		2023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	8,092 (16.6)	50.9	5,448 (16.3)	49.9	2,095 (6.0)	47.2	2,526 (5.7)	48.9
カジュアルバッグ	3,486 (7.1)	47.8	2,124 (6.4)	47.3	1,928 (5.5)	49.0	2,247 (5.1)	49.1
インポートバッグ	4,426 (9.1)	40.1	3,765 (11.2)	37.6	3,210 (9.1)	39.4	3,479 (7.8)	41.1
財布	10,610 (21.8)	46.7	9,291 (27.7)	46.7	9,041 (25.8)	47.0	8,869 (19.9)	47.7
雑貨	3,338 (6.8)	53.2	2,743 (8.2)	52.0	2,972 (8.5)	52.2	3,692 (8.3)	53.5
メンズ・トラベル	18,098 (37.1)	47.4	9,926 (29.6)	46.7	11,360 (32.4)	47.3	17,394 (39.0)	48.6
その他	717 (1.5)	53.7	194 (0.6)	52.9	—	—	—	—
P B・N P B	—	—	—	—	4,464 (12.7)	55.7	6,334 (14.2)	56.3
合 計	48,770 (100.0)	47.7	33,493 (100.0)	46.7	35,072 (100.0)	48.1	44,545 (100.0)	49.4



③販売数量・客単価の推移

(数量単位：千本)

	2020/2Q累計		2021/2Q累計		2022/2Q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	351 (62.8%)	6,601 (87.0%)	92 (85.7%)	9,757 (106.1%)	121 (131.7%)	9,377 (96.1%)
カジュアルバッグ	265 (70.0%)	3,867 (79.0%)	201 (75.7%)	4,514 (116.7%)	206 (102.9%)	4,895 (108.4%)
インポートバッグ	140 (80.7%)	11,992 (98.3%)	113 (80.7%)	12,145 (101.3%)	119 (105.3%)	12,976 (106.8%)
財布	425 (77.0%)	8,881 (99.2%)	391 (92.0%)	9,317 (104.9%)	417 (106.6%)	9,465 (101.6%)
雑貨	1,159 (67.2%)	1,019 (98.4%)	1,486 (128.2%)	1,011 (99.2%)	1,467 (98.7%)	1,119 (110.7%)
メンズ・トラベル	419 (46.7%)	10,225 (93.3%)	475 (113.5%)	10,196 (99.7%)	677 (142.3%)	11,454 (112.3%)
その他	6 (33.5%)	12,005 (67.8%)	—	—	—	—
P B・N P B	—	—	297 (118.8%)	6,055 (107.6%)	422 (142.1%)	6,564 (108.4%)
計	2,769 (64.2%)	5,188 (88.8%)	3,059 (110.4%)	4,902 (94.5%)	3,433 (112.2%)	5,777 (117.9%)
雑貨除く	1,610 (62.3%)	8,191 (90.6%)	1,572 (97.7%)	8,582 (104.8%)	1,966 (125.0%)	9,254 (107.8%)



参考

(数量単位：千本)

	2020年3月期		2021年3月期		2022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	1,056 (92.2%)	7,701 (99.5%)	239 (57.9%)	9,428 (100.9%)	213 (88.9%)	9,901 (105.0%)
カジュアルバッグ	697 (86.5%)	5,013 (96.2%)	522 (74.9%)	4,081 (81.4%)	416 (79.7%)	4,669 (114.4%)
インポートバッグ	358 (104.1%)	12,380 (94.9%)	296 (82.7%)	12,731 (102.8%)	246 (83.2%)	13,114 (103.0%)
財布	1,159 (92.0%)	9,170 (104.8%)	993 (85.7%)	9,371 (102.2%)	933 (94.0%)	9,758 (104.1%)
雑貨	3,192 (87.5%)	1,047 (101.7%)	2,661 (83.4%)	1,032 (98.6%)	2,902 (109.1%)	1,032 (100.0%)
メンズ・トラベル	1,647 (93.4%)	11,004 (99.8%)	970 (58.9%)	10,252 (93.2%)	1,080 (111.4%)	10,594 (103.3%)
その他	40 (116.6%)	17,611 (130.3%)	—	—	—	—
PB・NPB	—	—	565 (82.8%)	6,024 (82.6%)	698 (123.5%)	6,438 (106.9%)
計	8,153 (90.5%)	5,998 (103.3%)	6,249 (76.7%)	5,374 (89.6%)	6,492 (103.9%)	5,444 (101.3%)
雑貨除く	4,961 (92.6%)	9,183 (101.4%)	3,588 (72.3%)	8,593 (93.6%)	3,589 (100.0%)	9,012 (104.9%)



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	205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。
GRAN SAC'S	137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	98店	-8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	146店	-7店	AmatoneAcceso'rio(32) DOUXSAC'S(22店) kissora(17店) DRASTIC THE BAGGAGE (11店) NAUTIAM(10店)東京デリカ(3店)他



IV 2023年3月期の業績予想



(1) 予測 ①連結

(単位：百万円)

	2021/3期下期		2022/3期下期		2023/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2021/3期 下期比	2022/3期 下期比
売上高	19,906		21,054		26,813		134.7%	127.4%
売上総利益	9,389	47.2%	10,095	47.9%	13,144	49.0%	140.0%	130.2%
販管費	10,077	50.6%	9,676	46.0%	11,530	43.0%	114.4%	119.2%
営業利益	△688	－	419	2.0%	1,614	6.0%	－	384.6%
経常利益	△585	－	483	2.3%	1,632	6.1%	－	338.1%
当期利益	△751	－	213	1.0%	910	3.4%	－	426.2%

(単位：百万円)

	2021/3期		2022/3期		2023/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2021/3 期比	2022/3 期比
売上高	34,836		36,798		47,836		137.3%	130.0%
売上総利益	16,308	47.2%	17,726	48.2%	23,479	49.1%	144.0%	132.5%
販管費	18,344	50.6%	18,629	50.6%	21,336	44.6%	116.3%	114.5%
営業利益	△2,036	－	△903	－	2,143	4.5%	－	－
経常利益	△1,839	－	△776	－	2,256	4.7%	－	－
当期利益	△1,847	－	△888	－	1,254	2.6%	－	－



前回業績予想との差異

(単位：百万円、%)

	前回予想	今回 修正予想	差額	当初予想比
売上高	49,123	47,836	△1,287	97.4
売上総利益	23,707	23,479	△228	99.0
販管費	21,615	21,336	△278	98.7
営業利益	2,092	2,142	△49	102.4
経常利益	2,132	2,255	122	105.8
当期純利益	1,164	1,253	88	107.6

※前回予想は2022年5月10日公表のものです

②従来の単体ベース（「東京デリカ」＋「サックスバーホールディングス」）

（単位：百万円）

	2021/3期下期		2022/3期下期		2023/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2021/3期 下期比	2022/3期 下期比
売上高	19,240		20,158		24,920		129.5%	123.6%
売上総利益	9,074	47.2%	9,673	48.0%	12,335	49.5%	135.9%	127.5%
販管費	9,673	50.3%	9,198	45.6%	10,741	43.1%	111.0%	116.8%
営業利益	△599	－	474	2.4%	1,594	6.4%	－	336.3%
経常利益	△568	－	504	2.5%	1,613	6.5%	－	320.0%
当期利益	△730	－	234	1.2%	902	3.6%	－	385.5%

（単位：百万円）

	2021/3期		2022/3期		2023/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2021/3 期比	2022/3 期比
売上高	33,650		35,236		44,709		132.9%	126.9%
売上総利益	15,758	46.8%	16,985	48.2%	22,106	49.4%	140.3%	130.2%
販管費	17,633	52.4%	17,815	50.6%	20,001	44.7%	113.4%	112.3%
営業利益	△1,874	－	△829	－	2,105	4.7%	－	－
経常利益	△1,787	－	△758	－	2,162	4.8%	－	－
当期利益	△1,763	－	△841	－	1,200	2.7%	－	－



当初業績予想との差異

(単位：百万円、%)

	当初予想	今回 修正予想	差額	当初予想比
売上高	47,032	44,709	△2,323	95.1
売上総利益	22,780	22,106	△673	97.0
販管費	20,682	20,001	△680	96.7
営業利益	2,098	2,105	6	100.3
経常利益	2,138	2,162	24	101.1
当期純利益	1,168	1,200	31	102.7

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

①下期売上高 24,920百万円 前年同期比 +4,762百万円

出店 11店 退店 23店（通期出店 16店 退店 50店）

②粗利益率

当期予想49.44%（下期予想49.50%／2 Q実績49.37%） 前期実績48.20%

③販管費

通期予想44.74% （下期予想43.10%／2 Q実績46.79%） 前期実績50.56%

通期人件費比率17.35% （下期予想15.98%／2 Q実績19.07%） 前期実績20.52%

通期地代家賃比率11.13%（下期予想10.89%／2 Q実績11.43%） 前期実績 12.66%



(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	2022/9実績	2021/9比
売上高	2,031	409	578	1,273	220.2%
営業利益	293	△71	△17	23	—%
経常利益	294	△53	△6	79	—%
純利益	178	△73	△26	48	—%

	2020/3期実績	2021/3期実績	2022/3期実績	2023/3予想	2022/3期比
売上高	3,736	954	1,402	2,430	173.3%
営業利益	442	△152	△62	26	—%
経常利益	445	△81	△27	81	—%
純利益	274	△93	△42	48	—%

主力のキャリーケースの売上が顕著に回復しているが、円安の進行により利益面は厳しい。

(4) (株)カーニバルカンパニー (アクセサリーの小売)

2 Q累計 売上高 117百万円。 前年同期比+34.5%
経常利益 △4百万円。

通期売上高予想 252百万円。 前期比 +25.0%
経常利益 △6百万円。

(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)

2 Q累計 売上高 147百万円。 前年同期比+38.5%
経常利益 15百万円。

通期売上高予想268百万円。 前期比 +15.7%
経常利益 18百万円。



V 今後の戦略



2022.3テーマ『復活そして進化』

東京デリカ+サックスバーホールディングス

2022年第1Q、第2Q振り返り

- 売上計画未達 コロナ第7波の影響下でSCの集客減、トラベルバッグ売上低迷
⇒売上計画比 2,569百万円マイナス
- 粗利益率アップ 取引条件の改善とPB・NPB、メーカーコラボレーートの売上伸長
売上構成比 15.8% (2022.3) → 18.2% (2022.9)
商品粗利益率計画比+0.84ポイント
⇒粗利益高 165百万円プラスの効果
- 販管費計画ダウン 家賃見直し、倉庫解約、シフト管理
⇒販管費計画比 759百万円マイナス

※メーカーコラボレート：メーカーブランドまたはノーブランドの別注品



2023.3期 第3Q、第4Q戦略

売上

コロナ前比90%の計画

- 10月 全社売上 89.8% (対2019.3期 58店舗減)
- 10月 既存店売上 92.8% (対2019.3期)
- トラベルバッグはコロナ前の 84.7%の売上に上昇 (下期だけでは 100.1%)

粗利益率

49.5% (第2Q累計比 0.1ポイントアップ)

- 粗利益率の高いPB・NPB、メーカーコラボレート、トラベルバッグの売上伸長が牽引
- 小売価格の値上げによる在庫品の粗利益率のアップ



リアル店舗の収益力回復

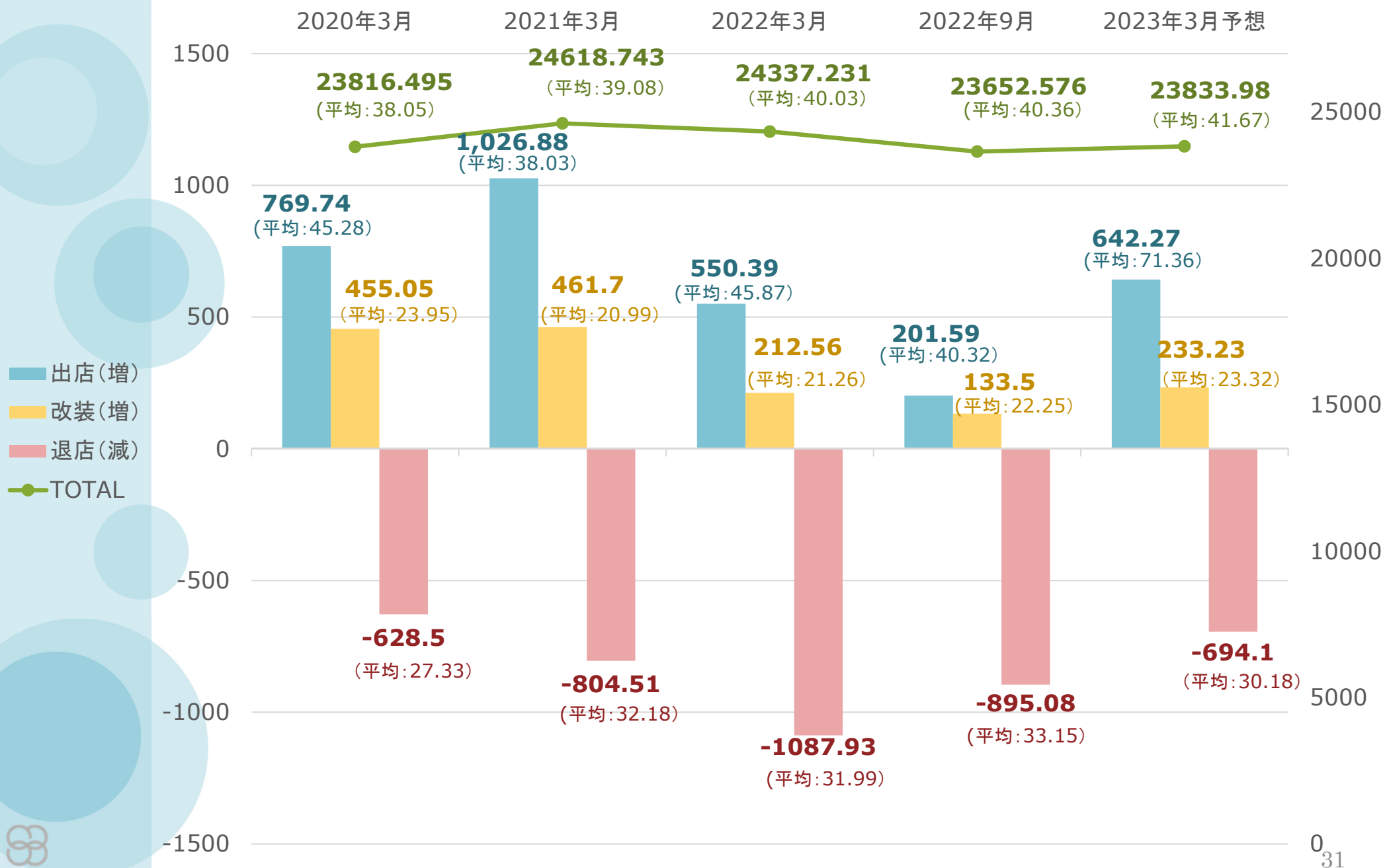
- 厳選した施設に収益性を重視した大型店舗の新規出店
- 増床改装（上期 8 店舗、下期 8 店舗見込）による売上アップ
- 不採算店舗の退店（上期27店舗、下期23店舗見込）

面積別店舗数	2020/3	2022/9
80坪以上	10	14
60～80坪	49	58
40～60坪	199	204
20～40坪	291	247
20坪未満	77	63

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3 (予想)
期末店舗数	626	630	608	574
出店数	17	28	12	16
退店数	23	24	34	50
増床改装店舗数	19	22	10	10



店舗 坪数推移



利益率のアップ

販管費

- 売上の推移を見ながら弾力的に対応 人件費、販促費は上昇見込む

コロナ第8波の影響

- 都心部は若干の影響あるがインバウンド売上は伸びる
- 地方のシニア影響は避けられず

小売価格上昇

- 第2Qまで 全体の50%のサプライヤーで5~10%程度の上昇
- 2022年11月より20%のサプライヤーで5~10%程度の上昇
- 2023年2月より10%のサプライヤーで5~10%程度の上昇
- 小売価格は変更されても掛率取引の為、粗利益率は変わらない
- さらに在庫品については小売価格変更により粗利益高は上昇



PB売上

- ① 店頭での効果の大きかったHIGI（秘技）シリーズ
バッグを知り尽くしたプロが創った「クオリティが高く、
コスパも良い」商品群

第1弾 販売本数 22,178本（2022.2月～4月）

第2弾 販売本数 6,986本（2022.7月～9月）

第3弾 販売本数 12,991本（2022.8月～10月）



HIGI vol.1



HIGI vol.2



HIGI vol.3

② 大人気のキャラクターコラボ商品

- ドラえもんシリーズは再販を繰り返す
- キャラクタートラベルも売上好調 ちいかわシリーズは即完売
- 12月8日キャラクターの聖地、東京駅一番街に新業態
「キャラトラステーション」をオープン（19.4坪）

キャラトラステーション
Character & Travel goods
東京駅一番街



DORAEMON
COLLECTION



③ 斎藤佑樹氏 アンバサダー就任

- 2022.11よりアプリキャンペーンスタート
- 3月にキソラコラボ商品第1弾発売予定



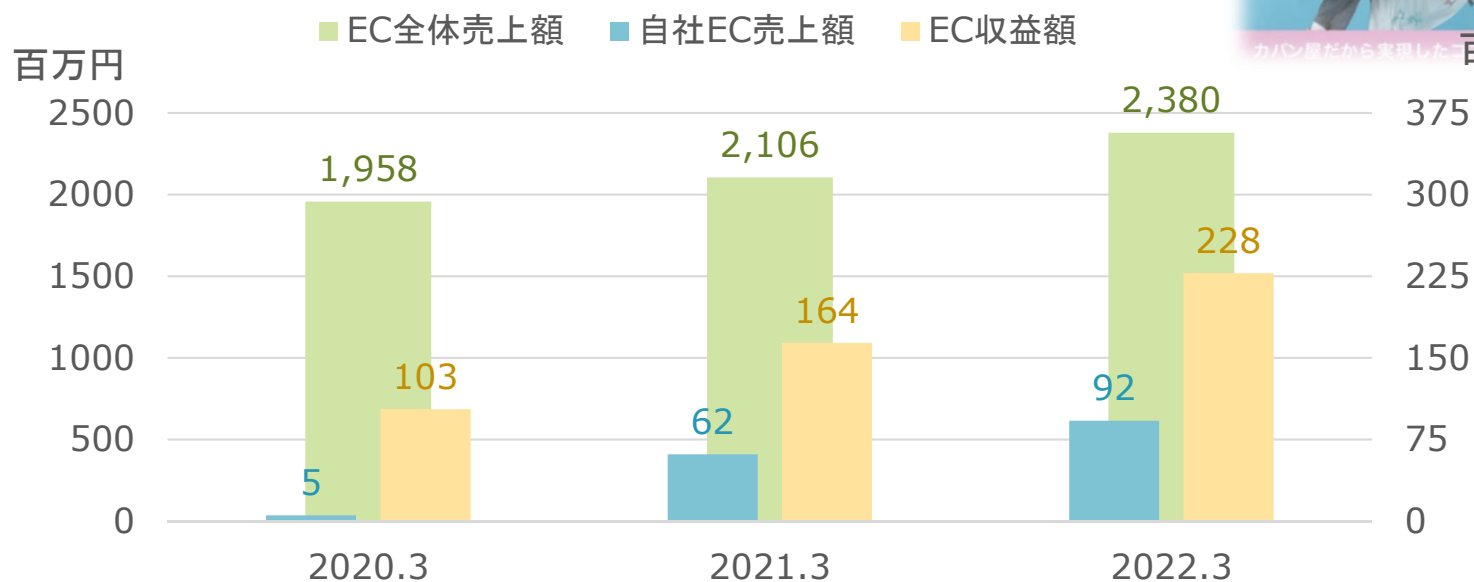
EC売上

① 全社EC 第2Qまで売上1,172百万円（前期比107.6%）、
通期売上計画2,500百万円（前年比105.0%）

■ トラベルバッグ売上が牽引（前年比206.8%）

② 自社サイト 第2Qまで売上66百万円（前年比198.6%）、
通期売上計画150百万円（前年比162.5%）

■ HIGI、キャラクターなどのPB商品の伸長



③ ゴルフ、ペットの新規カテゴリーの伸長

- ゴルフ 2Q累計売上 85百万円（前年比162%）
- ペット用品の取扱いを開始（2022.8月～）



DX施策

① OMO施策 3月よりEC発注商品の店舗受け取りを可能にし、リアル店舗に送客を図る

- ECのお客様にリアル店舗も活用していただき 利便性を高めコミュニケーションも強化する

② アプリ会員50万人突破 今期中の70万人突破を目指す



オンラインとオフラインを融合した買い物を実現

ECもリアル店舗も分け隔てなく、統一したプロモーションで、SNSで話題のアイテムや売れ筋ランキングなどの最新情報をサックスバーアプリで発信。アプリの情報を来て来店されたお客様が、スムーズに商品を見つけて買い物ができるように店舗でもPOPやモニターを使ってアプリと同じ世界観を表現しています。また、店頭在庫が切れている場合でも、当社独自の商品購買システム「リアル店舗EC」で購入が可能で、店頭のタブレット端末から商品を選んで決済。後日、自宅へ配送もしくは店頭での受け取りができます。

サステナブル経営

① 日本のものづくり再興プロジェクト：上智大学経済学部との 産学連携プロジェクト

報道用資料
プレスリリース



SAC'S BAR
HOLDINGS

2022年8月8日

株式会社サックスバーホールディングス

Z世代にもものづくりの未来を考えてほしい

**株式会社サックスバーホールディングス×上智大学経済学部
産学連携プロジェクトが始動**

全国に600店舗以上のバッグおよびアクセサリーのショップを展開する株式会社サックスバーホールディングス。革製品を大切に、世代を超えて長く愛される商品づくりを目指しています。2022年5月より、およそ半年間に及ぶ『**産学連携プロジェクト**』を始動。上智大学経済学部の教育活動の一環として、現在のビジネス環境における経営意思決定のプロセスの一端を経験する機会を学生に提供するプロジェクトです。弊社としては、ものづくりの製造現場における「技術者の高齢化や後継者不足の課題」や、「日本のバッグ・鞆業界にとっての経営課題」を分析し、Z世代の感性を取り入れながら将来に向けた「新たな姿」を再構築し、提言していきたい考えです。



SAC'S BAR
HOLDINGS

② 全てのPBブランドで収益還元による社会貢献活動、サステイナブル素材の使用

SALON de RUBANが「フリー・ザ・チルドレン」を支援



WE FREE THE CHILDREN

フリー・ザ・チルドレンの詳しい活動内容は <https://frcj.org>

「世界は変えられる」
子どもがそう信じられる社会に。

すべては、12歳の少年から始まった。1995年、カナダに住む12歳のクレイグくんは、世界には貧乏のために学校にも行けず、働いている子どもたちがたくさんいることを知り、何とかしたいと思い、子どもの貧困なら自分たち子どもでとりくもうとクラスの友達に呼びかけ「フリー・ザ・チルドレン」を設立しました。

フリー・ザ・チルドレンジャパンは、【子どもが子どもを手助けすることで世界を変える】を理念に活動する団体です。

お買い物からはじめる国際協力

SALON de Ruban の対象商品をお買い上げ頂くと商品代金の一部は国内外の子どもが質の良い教育を受け、貧困から抜け出せるようこの団体に寄付されます。

SALON de Ruban.

このタグを大切に！

東京デリカのプライベートブランド「SALON de RUBAN（サロンドゥ・リュバン）」では、カナダに住む12歳のクレイグ少年によって設立され、子どもの貧困問題に取り組む「フリー・ザ・チルドレン」の理念に共鳴し、売上の一部を寄付する、お客様参加型の社会貢献活動に取り組んでいます。バッグの販売を通じて、国内外の子どもが質の良い教育を受け、貧困から抜け出せるよう「フリー・ザ・チルドレン」の活動を支援していきます。



efffy は仕事と子育てを
両立する女性を応援します。

efffy の商品をご購入いただくと売り上げの一部が
認定 NPO 法人フローレンスへの寄付となります。

Florence NON PROFIT ORGANIZATION および **F** マークのある商品が対象



PLUG
DUAL LIFE TOOLS

PLUG DONATION PROJECT

PLUG 商品の売上の一部は、「すべての人が、すべての場所で、清潔な水と衛生を
当たり前前に利用できる世界」を目指し活動をする、
国際 NGO ウォーターエイドジャパンへ寄付させていただきます。

SELECTED ITEM PLUG 対象商品の一部をご紹介します

No.PLG-211	No.PLG-212	No.PLG-213	No.PLG-127 No.PLG-130	No.PLG-128 No.PLG-129
------------	------------	------------	--------------------------	--------------------------

③ 社会貢献、消費者参加型店舗「サックスバーモノアイ」 POPUP店を船橋東武百貨店にオープン



SAC'S BAR
mono+i

④ TCFD提言への対応

TCFD提言への対応

Correspondences to the TCFD recommendations

当社は、気候変動が事業の持続的成長へ影響を及ぼすことを認識し、TCFD提言に基づいた取り組みを進めています。
2022年度に気候変動による鞆・雑貨類の小売販売事業のリスクと機会の検討を行いました。
今後も検討を継続し、適切な情報開示に努めていきます。

*TCFD:Task Force on Climate-related Financial Disclosuresの略。

G20からの要請を受け、金融安定理事会（FSB）により設置された気候関連財務情報開示タスクフォース。



他の主なグループ会社

① ギアーズジャム 10月3日よりグループ入り

- 21店舗 メンズ・ユニセックスのポピュラープライスカジュアルバッグを取り扱う
- 今期業績予測 売上高 734百万円 粗利益率 43.6% 経常利益 24百万円
(10月31日をみなし取得日とするため、11月～3月の5ヶ月の業績予想)
- サックスバーとは客層が異なり、同一SCに出店可能
- 2028年までに50店舗体制に



ギアーズジャム梅田ヨドバシ店



ギアーズジャム東浦店

② アイシン通商・ロジェールジャパン

- トラベル関連の売上が伸びるが、円安、資源高による原価高で粗利益率は低下傾向
- 11月より小売価格の値上げ
- 今期業績予測 売上高 2,430百万円 経常利益 81百万円



VI 出店事例

SAC'S BARカメイドクロック店 (カメイドクロック2F 2022/4 OPEN)



SAC'S BAR

都内に新設された大型SCに新規出店したサックスパー 44坪



SAC'S BAR
HOLDINGS

SAC'S BAR北戸田店（イオンモール北戸田3F 2022/4 RENEWAL OPEN）



SAC'S BAR

増床改装 29坪 → 75坪（2022.4.28OPEN）

売上高前年比225.7%（5月～10月）



SAC'S BAR
HOLDINGS

GRAN SAC'S 岡谷レイクウォーク店

(レイクウォーク岡谷店1F 2022/9 RENEWAL OPEN)



DOUX SAC'S

増床改装 44坪 → 70坪 (2022.9.16 OPEN)

売上高前年比162.2% (10月)



SAC'S BAR
HOLDINGS

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。

2023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、前期と同額の15円といたします。

決算年月		2019年3月 (連結)	2020年3月 (連結)	2021年3月 (連結)	2022年3月 (連結)	2023年3月 (連結予想)
1株当たり 配当金	(円)	30.00	30.00	15.00	15.00	15.00
配当性向	(%)	40.6	52.6	—	—	34.8

※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。

