

2023年3月期決算説明会資料

(2023年5月23日)

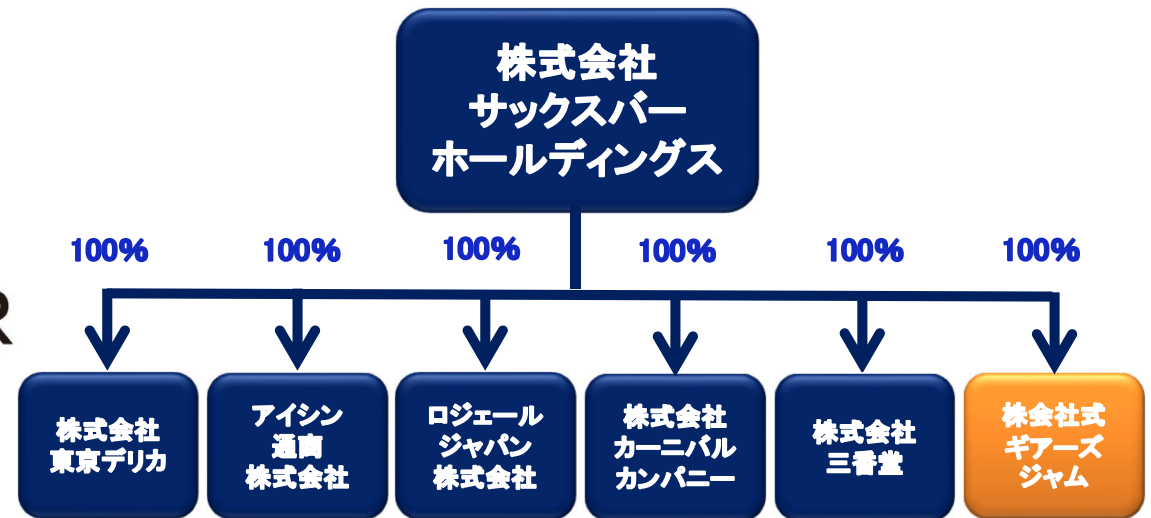
(株)サックスバー ホールディングス
(旧社名：(株)東京デリカ)

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（2023/3月末店舗数569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（2023/3月末店舗数6店）
- (株)三香堂 帆布製バッグ類の企画・製造・小売（2023/3月末店舗数8店）
- (株)ギアーズジャム メンズバッグ、財布、雑貨等の小売（2023/3月末店舗数22店）

1 会社の概要(2023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 11,151名
決算期 3月末日 (年1回)
従業員数 572名 (男子300名 女子272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. 上記従業員の他に、パートタイマー 1,664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

靴、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) 2023/3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	43,490百万円
経常利益	2,383百万円
当期純利益	1,105百万円
期末店舗数	569店舗



3 業界の概要

鞆・袋物小売業界ランキング

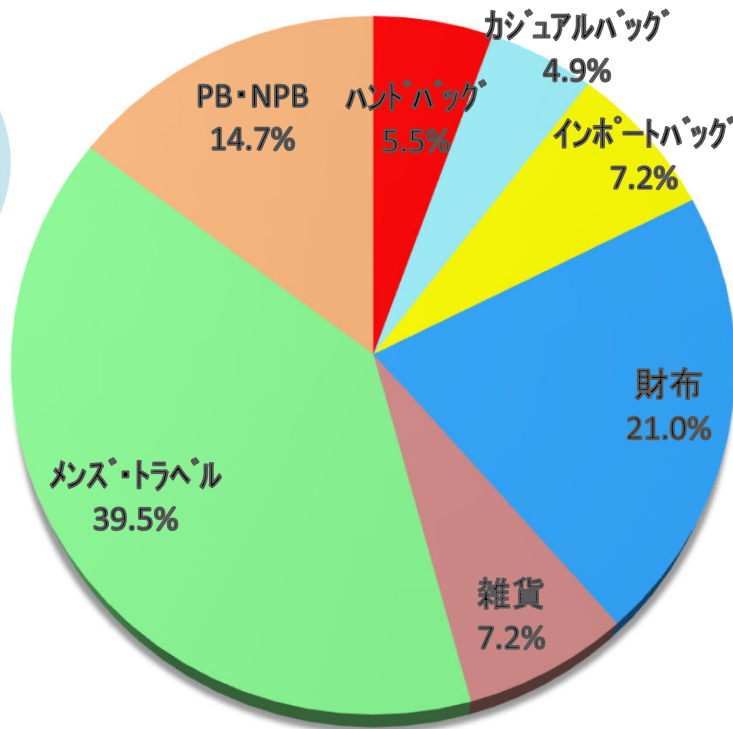
順位	企業名	売上高 (百万円)	決算期	前年比	店舗数
1	サックスバー ホールディングス (東京・葛飾区)	47,236	23/3期	128.4%	569
2	サマンサタバサ (東京・港区) ※1	25,241	23/2期	99.5%	270
3	ハピネス・アンド・デイ (東京・中央区)	13,608	22/8期	(95.1%)	86
4	(株)ギャレリア・ニズム (群馬・高崎市)	6,467	22/8期	119.3%	2
5	(株)マザーハウス (東京・台東区)	2,670	21/9期	114.5%	43
6	エル (東京・武蔵野市)	2,208	22/2期	99.8%	37
7	(株)盛田 (青森・八戸市)	1,873	22/8期	107.9	30
8	(株)モリタ (秋田・秋田市)	1,800	21/8期	84.3%	42

エフワークス(株)発行、
フットウェア・プレス第
65巻及び各社公表
資料を基に作成。

※ (株)サマンサタバサ
バッグ部門の売上は
15,139百万円(前期比
101.2%)。

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（2023年3月期）

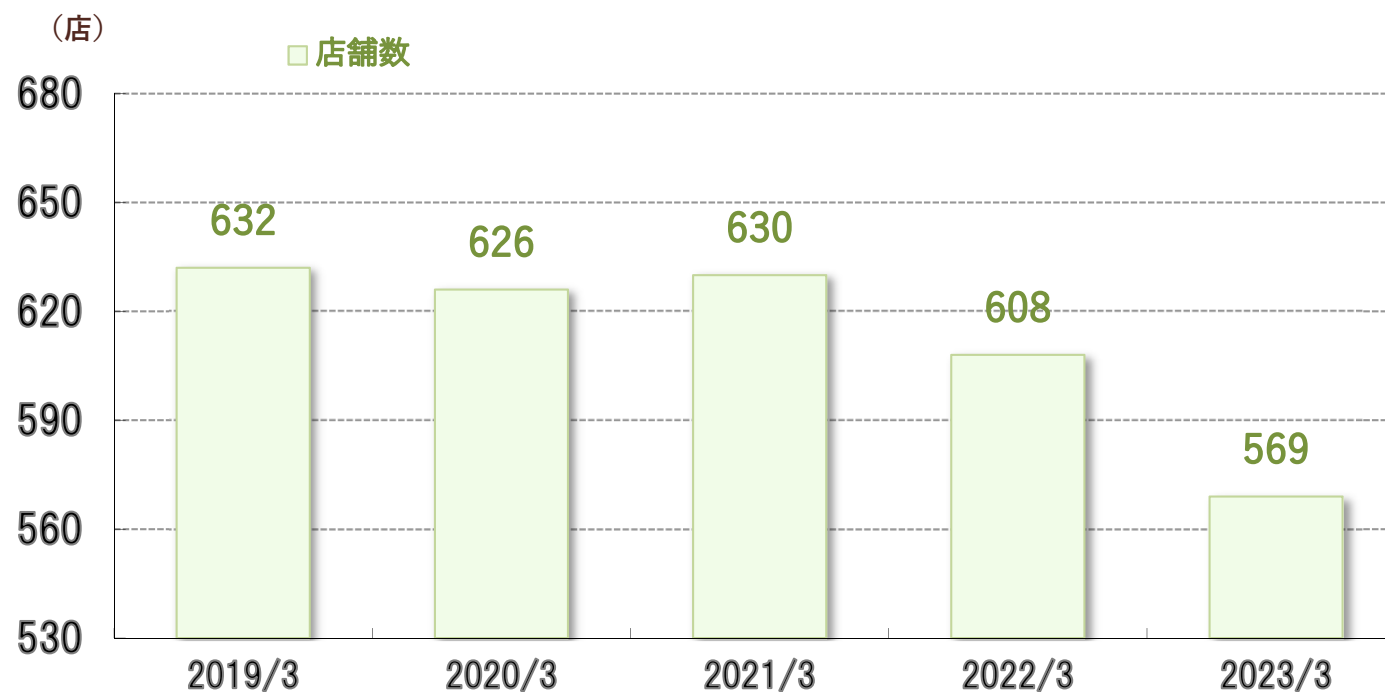


品目	売上（百万円） （前期比：％）	粗利益率 （％）
ハンドバッグ	2,403 （+14.7）	48.5
カジュアルバッグ	2,102 （+9.0）	50.1
インポートバッグ	3,111 （△3.1）	40.9
財布	9,096 （+0.6）	47.8
雑貨	3,128 （+5.3）	52.6
メンズ・トラベル	17,101 （+50.5）	48.6
PB+NPB	6,381 （+42.9）	55.9
商品売上合計	43,325 （+23.5）	49.3

※売上前期比 メンズバッグ +26.4% トラベルバッグ +172.0%

5 店舗数の推移（従来の単体ベース）

①店舗数等



	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3 (予想)
期末店舗数	632	626	630	608	569	558
出店数	20	17	28	12	13	11
退店数	43	23	24	34	52	22
改装店舗数	30	35	32	12	24	20

※2023/3期 退店52店舗中17店舗は同一商業施設内の店舗集約化のための退店

※ギアースジャムの子会社化により、グループでは期中22店舗増の効果

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	53店	-5店	北海道19店、青森県7店、岩手県6店、宮城県13店、山形県2店、福島県6店
関東	195店	-13店	茨城県12店、栃木県5店、群馬県8店、埼玉県46店、千葉県23店、東京都56店、神奈川県45店
中部	82店	±0店	山梨県6店、長野県12店、新潟県9店、富山県2店、石川県5店、岐阜県10店、静岡県16店、愛知県22店
近畿	76店	-12店	三重県5店、滋賀県3店、京都府8店、大阪府33店、兵庫県19店、奈良県5店、和歌山県3店
中国・四国	70店	-3店	鳥取県2店、島根県6店、岡山県8店、広島県15店、山口県12店、徳島県4店、香川県9店、愛媛県8店、高知県6店
九州・沖縄	93店	-6店	福岡県28店、佐賀県5店、長崎県7店、熊本県14店、大分県9店、宮崎県6店、鹿児島県9店、沖縄県15店

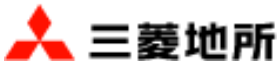
③ 主なショッピングブランド別店舗数

ショッピングブランド	店舗数	前期比	特徴
SAC'S BAR	206店	-3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	134店	-7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	93店	-13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。
<i>Amatone Accessorio</i>	31店	-2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	14店	-4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。
DRASTIC THE BAGGAGE	10店	-3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	461店	-20店
駅ビル (JR・私鉄)	54店	-11店
専門店ビル・ ファッションビル	28店	-4店
百貨店	11店	-2店
空港	8店	-2店
地下街	6店	±0店
路面店	1店	±0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
	105店	-3店
	100店	-2店
 ・私鉄系 (ルミネ・アトレ)	54店	-7店
セブン&アイHLDGS.系 	43店	-7店
イズミ系 	40店	-2店
ユニー系 	27店	-3店
三井不動産 ( LaLaport 他)	21店	+2店
西友系 (THE モール) 	9店	-1店
 三菱地所	5店	±0店

6 業績の推移（従来の単体ベース）

回次		第46期	第47期	第48期	第49期	第50期
決算年月		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
売上高	(百万円)	52,353	48,932	33,650	35,236	43,490
	(前期比)	(△0.6%)	(△6.5%)	(△31.2%)	(+4.7%)	(23.4%)
経常利益	(百万円)	3,345	2,317	△1,788	△758	2,383
	(前期比)	(△1.9%)	(△30.7%)	(－%)	(－%)	(－%)
当期純利益	(百万円)	1,906	1,394	△1,764	△841	1,105
	(前期比)	(△1.3%)	(△26.8%)	(－%)	(－%)	(－%)
期末店舗数		632	626	630	608	569

※ 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46期	第47期	第48期	第49期	第50期	第51期(予想)
決算年月		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
既存店前期比	(%)	100.2	95.5	76.5	96.6	128.7	115.5

※ 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。

2023/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	122.3	152.5	129.3	120.9	133.2	134.6	131.4
既存店前期比	(%)	127.4	159.7	134.4	125.6	140.4	142.0	137.4

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	(%)	126.0	113.3	106.9	116.9	146.8	110.0	117.6	123.5
既存店前期比	(%)	131.6	116.5	111.1	121.2	157.3	112.7	122.2	128.7

※ 2023年4月は全店前期比 119.8%、既存店前期比 124.2%

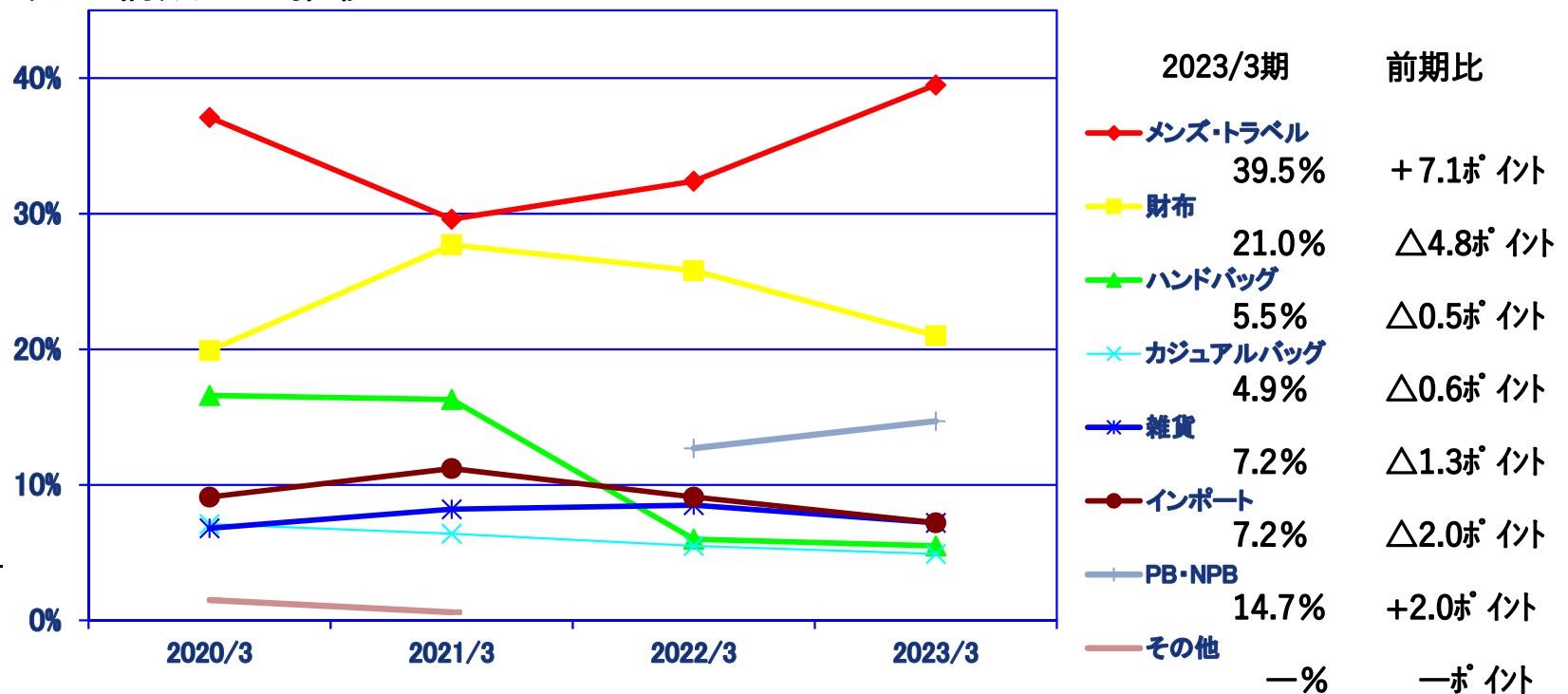
② 商品別粗利益率の推移

品種	期別	粗利益率 (%)				
		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
ハンドバッグ		51.2	50.9	49.9	47.2	48.5
カジュアルバッグ		47.7	47.8	47.3	49.0	50.1
インポート		40.3	40.1	37.6	39.4	40.9
財布		46.5	46.7	46.7	47.0	47.8
雑貨		52.8	53.2	52.0	52.2	52.6
メンズ・トラベル		47.3	47.4	46.7	47.3	48.6
PB・NPB		—	—	—	55.7	55.9
その他		52.2	53.7	52.9	—	—
計		47.7	47.7	46.7	48.1	49.3

※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。

※2023/3期から「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」を新たな品種として別集計することとし、2022/3期についても同じ基準で集計しています。

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)

	2020/3				2021/3			
	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	1,056	7,701	92.2%	99.5%	790	6,925	74.8%	89.9%
カジュアルバッグ	697	5,013	86.5%	96.2%	522	4,081	74.9%	81.4%
インポートバッグ	358	12,380	104.1%	94.9%	296	12,731	82.7%	102.8%
財布	1,159	9,170	92.0%	104.8%	993	9,371	85.7%	102.2%
雑貨	3,192	1,047	87.5%	101.7%	2,661	1,032	83.4%	98.6%
メンズ・トラベル	1,647	11,004	93.4%	99.8%	970	10,252	58.9%	93.2%
その他	40	17,611	116.6%	130.3%	14	13,015	36.7%	73.9%
全品種合計	8,153	5,998	90.5%	103.3%	6,249	5,374	76.7%	89.6%
雑貨除く	4,961	9,183	92.6%	101.4%	3,588	8,593	72.3%	93.6%

	2022/3				2023/3			
	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	213	9,901	88.9%	105.0%	254	9,521	119.2%	96.2%
カジュアルバッグ	416	4,669	79.7%	114.4%	415	5,101	99.7%	109.3%
インポートバッグ	246	13,114	83.2%	103.0%	225	13,878	91.5%	105.8%
財布	933	9,758	94.0%	104.1%	923	9,916	98.9%	101.6%
雑貨	2,902	1,032	109.1%	100.0%	2,780	1,133	95.8%	109.8%
メンズ・トラベル	1,080	10,594	111.4%	103.3%	1,432	12,021	132.5%	113.5%
PB・NPB	698	6,438	123.5%	106.9%	941	6,826	134.7%	106.0%
全品種合計	6,492	5,444	103.9%	101.3%	6,971	6,256	107.4%	114.9%
雑貨除く	3,589	9,012	100.0%	104.9%	4,191	9,654	116.8%	107.1%

7 2023/3期決算の概略

(i) 2023/3実績 (連結)

(単位：百万円、%)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 ※予想	前期比	予想比	2023/3 下期実績
売上高	36,798	47,236	47,836	128.4	98.7	26,214
売上総利益	17,726	23,224	23,479	131.0	98.9	12,889
販管費	18,629	20,740	21,336	111.3	97.2	10,933
営業利益	△903	2,484	2,142	—	115.9	1,955
経常利益	△776	2,666	2,255	—	118.2	2,043
当期純利益	△888	1,291	1,253	—	103.0	948

※予想は2022年11月1日公表のものです

(ii) 参考 2023/3実績 (従来の単体ベース)

(単位：百万円、%)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 ※予想	前期比	予想比	2023/3 下期実績
売上高	35,236	43,490	44,709	123.4	97.3	23,700
売上総利益	16,985	21,492	22,106	126.5	97.2	11,721
販管費	17,815	19,206	20,001	107.8	96.0	9,946
営業利益	△829	2,285	2,105	—	108.6	1,775
経常利益	△758	2,383	2,162	—	110.2	1,834
当期純利益	△841	1,105	1,200	—	92.1	807

※予想は2022年11月1日時点のものです

前期比

※予想比

1. 売上高

43,490百万円

+8,253百万円 (+23.42%)

△1,219百万円 (-2.73%)

既存店前期比 128.7% (上期137.4% 下期122.2%)

出店 13店舗 退店 52店舗 (当初予想 15出店 店舗 退店 35店舗)

2. 利益

経常利益

2,383百万円

+3,142百万円 (-%)

+221百万円 (-%)

売上総利益率

49.42% (不動産含) +1.21ポイント
(48.20%)

△0.03ポイント
(49.44%)

インポートバッグ	+1.49ポイント	カジュアルバッグ	+1.14ポイント
ハンドバッグ	+1.34ポイント	財布	+0.86ポイント
メンズ、トラベル	+1.28ポイント	雑貨	+0.38ポイント

※予想は2022年11月1日時点のものです

	前期比	※予想比
販管費率 44.16%	△6.40ポイント (50.56%)	+2.09ポイント (42.08%)
a.人件費率 17.82%	△2.70ポイント (20.52%)	+0.48ポイント (17.35%)
b.地代家賃 特別損失 313百万円	+318百万円 △293百万円	△196百万円 +56百万円
(減損損失 +114百万円、固定資産除却損 +16百万円、臨時休業による損失△409百万円等)		

※予想は2022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）2023/3実績及び2024/3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、％）

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 予想	前期比	予想比	2023/3 下期実績	2024/3 予想
売上高	1,402	3,201	2,430	228.2	131.7	1,928	3,633
営業利益	△62	193	26	—	739.0	169	196
経常利益	△27	251	81	—	308.5	172	196
当期純利益	△42	167	48	—	341.8	118	125

※2022/3予想は2022年11月1日時点のものです。

(iv) 三香堂 2023/3実績及び2024/3予想

帆布製バッグの製造・小売

（単位：百万円、％）

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 予想	前期比	予想比	2023/3 下期実績	2024/3 予想
売上高	232	301	268	129.9	112.3	153	321
営業利益	△26	34	18	—	187.2	18	40
経常利益	△5	37	18	—	204.8	21	40
当期純利益	△6	28	13	—	205.7	15	30

※2023/3予想は2022年11月1日時点のものです。

(v) ギアーズジャム 2023/3実績 (2022/11~2023/3) 及び2024/3予想

2023/10/3付けで100%子会社化したため、2022/11~2023/3の5か月間の業績が連結業績に反映されております。

メンズバッグ、財布、雑貨の小売

(単位：百万円、%)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 予想	前期比	予想比	2024/3 予想
売上高	—	696	734	—	94.8	1,848
営業利益	—	4	24	—	17.9	89
経常利益	—	27	23	—	114.3	89
当期純利益	—	26	17	—	157.3	74

※2023/3予想は2022年11月1日時点のものです。

(vi) カーニバルカンパニー 2023/3実績及び2024/3予想

アクセサリーの小売

(単位：百万円、%)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2023/3 予想	前期比	予想比	2023/3 下期実績	2024/3 予想
売上高	202	236	252	117.2	90.5	119	56
営業利益	△27	△17	△7	—	—	△13	△2
経常利益	△28	△17	△6	—	—	△13	△2
当期純利益	△31	△21	△7	—	—	△17	△2

※ 2023/3予想は2022年11月1日時点のものです。

カーニバルカンパニーは、2023年7月1日付で㈱東京デリカに吸収合併される予定です。

連結業績に与える影響は軽微であります。

7月以降の業績予想は単体ベースの予想に含まれております。

(vii) ①2024/3予想

(単位：百万円、%)

	2024/3予想 (連結)	前期比	2024/3予想 (単体ベース※)	前期比
売上高	53,379	113.0	48,246	110.9
売上総利益	26,412	113.7	24,022	111.8
販管費	22,822	110.0	20,714	107.9
営業利益	3,590	144.5	3,308	144.7
経常利益	3,625	135.9	3,343	140.2
当期純利益	2,166	167.8	1,972	178.5

※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。

②2024/3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	48,246百万円	+ 4,756百万円
	既存店前期比	115.5%
	※コロナ禍前の売上の92%をベースに個別店舗の要因を加味	
	出店 11店舗	退店 22店舗
	前期新店 売上増	+ 455百万円
	当期新店 売上増	+ 434百万円
	前期退店 売上減	△1,767百万円
	当期退店 売上減	△614百万円
	E C 売上 2,712百万円	+195百万円（+ 7.8%）
2. 利益		
営業利益	3,308百万円	+ 1,022百万円
経常利益	3,343百万円	+ 959百万円
当期利益	1,972百万円	+ 867百万円
売上総利益率	49.79%（不動産含む）	+ 0.37ポイント
・ PB・NPB	+ 0.13ポイント	
・ インポート	+ 0.14ポイント	低値入品依存の減少
・ 財布	+ 0.15ポイント	値上げ効果
・ メンズ・トラベル	+ 0.48ポイント	値上げ効果
販管費率	42.93%	△1.23ポイント
・ 人件費率	17.40%（前期17.82%）	
昇給 4 %程度	給与前期比109.8%	

8 今後の戦略

東京デリカ+サックスバーホールディングス

2023年3月期振り返り

◆ 売上計画に若干届かず

10月以降の旅行需要の高まりやインバウンド売上の増加などにより売上急回復
地方はコロナの影響が残る ⇒ ミセス・シニアの売上に影響
売上計画比 1,219百万円未達

◆ 粗利益率 1.2ポイントアップ

PB、NPB比率のアップ、粗利益率高めなトラベル関連の売上増と値上げによる在庫品
売上の粗利益嵩上げ効果

PB、NPB売上構成比 12.7% (2022.3) → 14.7% (2023.3)

◆ 販管費が計画を下回る 計画比 795百万円マイナス

52店舗の赤字店舗等退店によるコスト削減効果 → 267百万円
人件費、水道光熱費などの上昇分を上回る

マーケットの見通し

コロナ5類移行により地方の売上は徐々に回復

ミセス、シニアの行動範囲の広がり → トラベル、カジュアルバッグの売上 ↑
パーティーなどの晴れのためのイベント増加 → ハンドバッグ、アクセサリーの売上 ↑

インバウンド売上は更なる伸長

4月は164百万円（売上構成比4.3%）で過去最高を記録
今後中国本土からの渡航者増加でトラベルバッグ中心にさらなる伸びが見込まれる



値上げのインパクト

4 月売上単価前期比 118.9%、点数前期比 100.7%

値上げした高価格帯ブランドは現状点数ダウン傾向だが、売上は伸びている
下半期には点数も上昇傾向に

比較的値上げを抑えたPBは点数を伸ばすチャンス
業界では今期中の更なる値上げはほぼ見込まれず



2024年3月期戦略

売上 コロナ前比92.08%の計画

4月全社売上 93.4%（対2020年3月期 57店舗減）

4月既存店売上 93.8%（対2020年3月期）

トラベルバッグの売上はコロナ前の115.9%に上昇 今期、上半期はさらに大きく伸び、下半期も底堅く伸長する見込み

P B、N P B も高い伸びを続け下半期には売上構成比20%台に伸長する見込み
コロナ前よりマイナスしているのはハンドバッグ、インポート、下半期にかけて徐々に回復の見込み

粗利益率 49.79%（2023年3月期比 0.37ポイントアップ）

粗利益率の高いPB、NPBそしてトラベルバッグの売上の伸びが続く
上半期中は値上げ商品の在庫品売上の粗利益嵩上げ効果は続く
下半期にはP B・N P B 比率を20%程度に引き上げ、粗利益率を維持する

経費率 42.93% (2023年3月期比 1.23ポイントダウン)

人件費+8.3%、運搬費+14.0%、支払手数料+10.2%程度の伸びを見込む
販促費は戦略的に拡大+53.0%

リアル店舗の収益力アップ

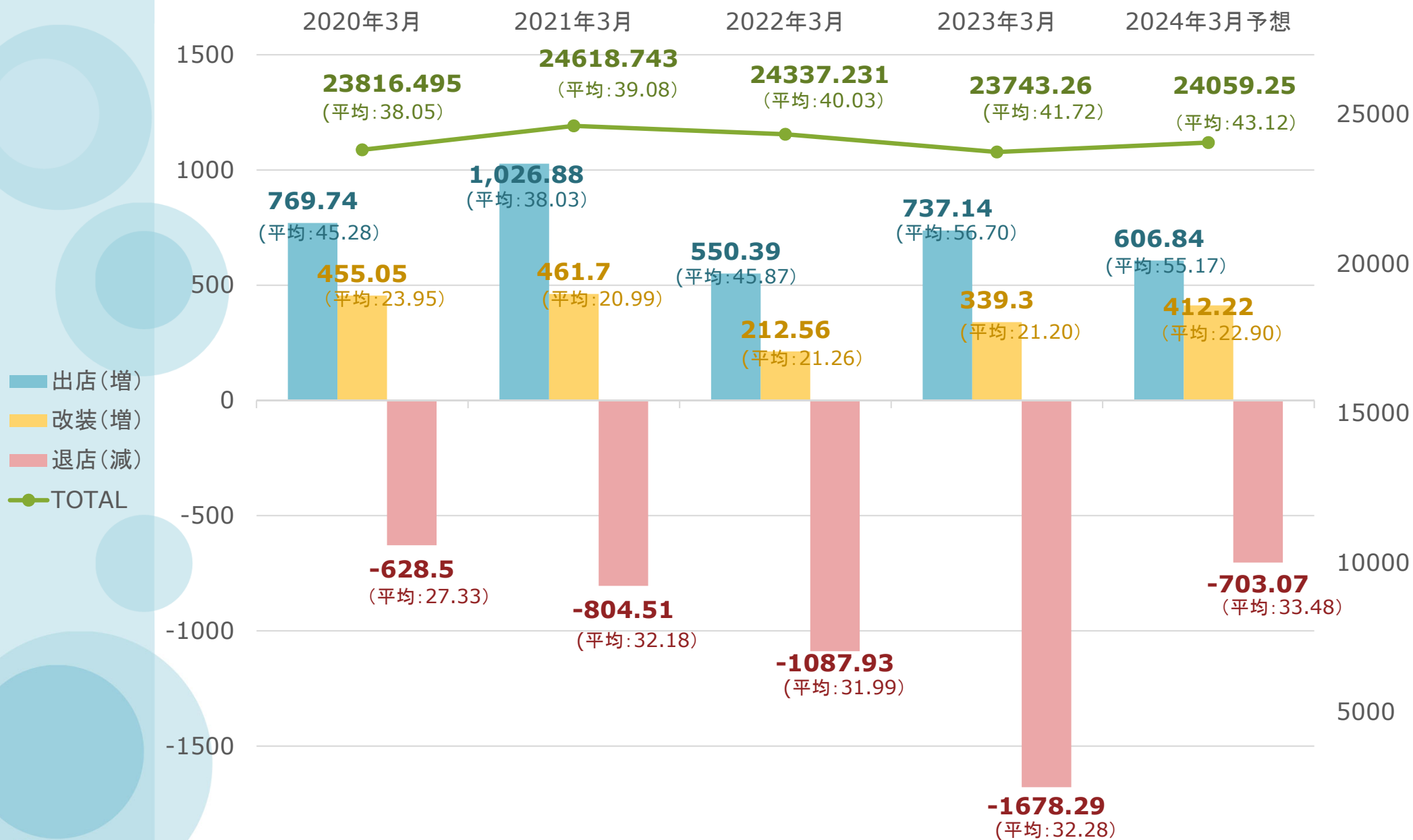
厳選した商業施設に収益性を重視した大型店の出店（上期 5店舗、下期 6店舗）
増床改装（上期 8店舗、下期 10店舗）による収益力改善
不採算店舗の退店（上期 17店舗、下期 5店舗）

坪数の増加 → 取扱アイテム・ブランド増強 → 売上向上
不採算店舗の退店 → 家賃・人件費その他経費の減少



収益力アップ

店舗 坪数推移



P B

HIGHシリーズ

バッグを知り尽くしたプロが作った「クオリティが高く、コスパの良い」商品群

実績	第4弾販売本数	7,300本
	第5弾販売本数	2,614本
	累計本数	57,443本



kissora 今期売上20億円（前期比118.8%）へ

10周年記念 赤レンガ倉庫の新コンセプトショップで発売したインテリアコレクション
大好評 定番化へ

斎藤佑樹氏とのコラボ、WBCで話題に



N P B

大人気のキャラクターバッグ

国内だけでなくインバウンドの人気も高く、更なる伸びが期待される
東京駅一番街に12月オープンした「キャラとらステーション」は高いレベルの売上で推移



人気ブランドコラボ

- ノーティウム別注 グレゴリーコラボ、マンハッタンポーテージコラボは大好評
- スクール別注 3月4月は大きな実績（161百万円）



D X 施策

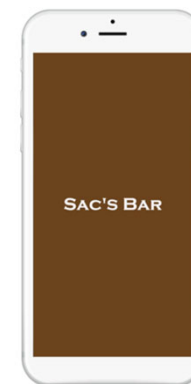
①OMO施策

3月より自社E Cの店舗受け取りを全店舗で開始
店舗での決済比率 76%



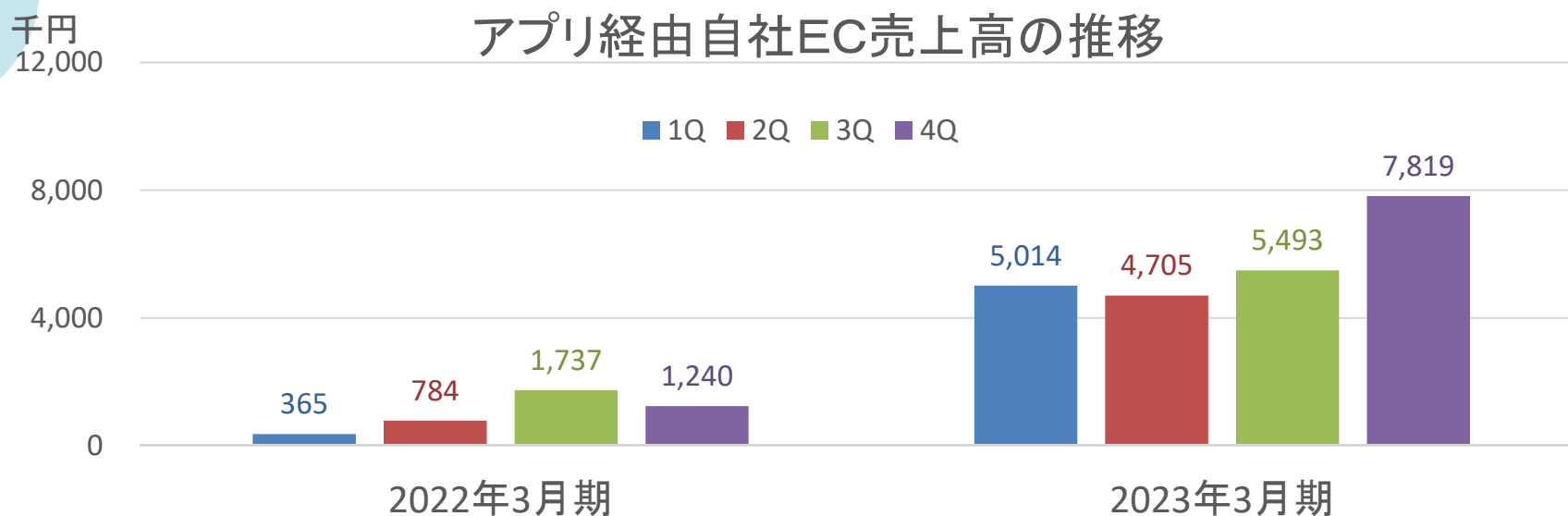
アプリ会員

60万人を
突破！



②アプリ会員数

3月末 57万人 4月に60万人を超える（月間2万人増のペース）



自社E Cの売上も伸びているが、店舗での購入が大きく伸びている

アイシン・ロジェール

2023年3月期実績

売上高 3,201百万円（前期比 228.2%、2019年3月期比 86.0%）

経常利益 251百万円 黒字転換、（2019年3月期比 57.8%）

2024年3月期予算

売上高 3,633百万円 2019年3月期比 97.6% 経常利益 196百万円

E C売上が急増しており今期は291百万円を見込む
（前期242百万円、前々期15百万円）

ギアーズジャム（2022年10月3日子会社化）

2022.11～2023.3（5ヶ月実績）

売上高 696百万円 粗利益率 45.3% 経常利益 27百万円

2024年3月期予算

売上高 1,848百万円 粗利益率 47.7% 経常利益 89百万円

グループ入りしてからの新店は順調なスタート

イオンモール豊川店（2023.3.30OPEN）

マルイファミリー溝口店（2023.4.15OPEN）

E C売上

グループE C売上30億円を目指す

	2023/3 売上高（百万円）	前期比（％）	2024/3予想 売上高（百万円）	前期比（％）
東京デリカ	2,516	105.8	2,712	107.8
うち自社サイト	137	148.8	200	145.6
ロジェールジャパン	242	1,613.3	291	120.2
三香堂	15	129.3	17	107.1
サックスパー ホールディングス	2,774	115.3	3,020	108.9

東京デリカ

トラベルバッグ売上（前期比215.7％）、P B、N P B売上（前期比138.5％）が牽引
ゴルフ関連売上 2023年3月期 200百万円 前期比 205.3％

ESG経営

TCFD提言への対応

2023/3期

気候変動による鞆・雑貨類の小売事業販売のリスクと機会を検討

→ 気候変動に伴う重大な事業リスクは確認されなかった。

2024/3期

気候変動のリスクと機会を管理するための指標としてScope1、2のGHG排出量の算定、削減余地の検討、削減目標の設定を行なう予定。

統合報告書の開示に向けて

プロジェクトチームを発足させ、「ESGデータの整理」、「価値創造プロセスの特定」、「マテリアリティの特定」等に取り組み、2024年8月末を目標として統合報告書を開示する予定。

商人魂（あきんどだましい）

SPA型の大手アパレルやブランドショップが多くを占めるファッション業界で、店長がバイヤーを兼ねる各店仕入れシステムで全国展開している当社は稀有な存在
地域のお客様のために「良い商品を仕入れて売る」そして地域社会に貢献する商人達を育て、業界の発展に寄与することが当社の使命

各店仕入れシステムによって育んだ商人としてのセンスを更にみがき、一流の商人として成長させる人材育成プログラムを構築

新たにグループに加わったギアーズジャムも各店仕入れシステムに変更



革はサステナブル

日本皮革産業連合会（JLIA）のサステナビリティステートメント
『Thinking Leather Action』に賛同 店頭、WEBでの告知活動を開始



知ってた？ 革製品を使う = 『エコ活』らしいよ。

長持ち

革製品は長持ち！だから地球にやさしい

革を利用するメリット

合成皮革に比べて圧倒的に**耐久性**があり、長く使うことが出来ます。手入れや、修理を行えば、さらに**長く使うことが出来ます**。

本来食肉を取る際に出る**ゴミ**として廃棄されている物を**資源**として利用できます。

革を利用しないデメリット

革の**廃棄が必要**になり、廃棄費用が発生します。
肉の価格に**上乗せが必要**になり、食肉の価格が上がります。



脱炭素

革製品を使うと脱炭素につながります！

もし、『皮』を『革』にしないまま**ゴミ**にしたとすると、より多くの**CO2**を出して**廃棄焼却**することになります。

革製品を使うことをやめたとしても、皮は畜産から出続けます。
日本だけでも、牛の皮で1年間に**約100万頭分**になります。



P Bの社会貢献活動



スマートピープルは
途上国の雇用創出に貢献しています



サロンドルヴァンは、売上の一部を
認定NPO法人 フリー・ザ・チルドレン・ジャパンに
寄付しております



エフィー/ケスク・ル・デザイン/Sbmi船橋東武店は
売上の一部を認定NPO法人 フローレンスに
寄付しております



SALON de RUBAN(サロンドルヴァン)は
全国の看護婦さんの活動を応援しています。
看護婦さんと一緒に、日頃使いやすいBAGを開発し
売上金の一部を使用しBAGの提供を行いました



大切な資源を有効活用



フィセブレイブ/プラグは、売上の一部を
認定NPO法人 ウォーターエイドジャパンに
寄付しております



Sbmi京都駅店は、売上の一部を
認定NPO法人 セカンドハーベスト京都に
寄付しております



リュックの寄贈及び、
スクール関連商品の売り上げの一部を
認定NPO法人 みらいの森に寄付いたしました

9 改装事例

(a) キャラトラステーション東京駅店

(東京駅一番街B1F 2022/12 RENEWAL OPEN)



面積増減無し
19坪

改装前（3か月）売上高
17,151千円

改装後（3か月）売上高
39,362千円

キャラトラステーション
Character & Travel goods

既存店をキャラクターに特化した新業態に改装

(b) k i s s o r a 赤レンガ倉庫店

(赤レンガ倉庫1F 2022/11 RENEWAL OPEN)



面積増床

21坪 → 26坪

改装前（3か月）売上高

23,910千円

改装後（3か月）売上高

49,324千円



観光地のランドマーク施設のリニューアルで移転増床
キソラの新コンセプトストア

(c) SAC'S BAR 市川店

(ニッケコルトンプラザ2F 2022/10 RENEWAL OPEN)



面積増床

23坪 → 25坪

改装前（3か月）売上高
19,654千円

改装後（3か月）売上高
25,959千円

SAC'S BAR

施設のリニューアルに併せて移転増床
上質化MDで売上向上

10 出店事例

(a) DOUX SAC'S天王町イオン店

(イオン天王町ショッピングセンター2F 2022/10 OPEN) 49坪



DOUX SAC'S

新設のCSC（コミュニティショッピングセンター）
に出店したドゥサックス
アクセサリからバッグまで幅広く品揃え

(b) SAC'S BAR堺ららぽーと店

(ららぽーと堺1F 2022/11 OPEN) 60坪



SAC'S BAR

新設大型モールに出店したサックスバー
ハイグレードのメンズ、ウィメンズを品揃え

(c) GRAN SAC'S 与野イオンモール店

(イオンモール与野 1F 2022/11 OPEN) 85坪



GRAN SAC'S

既存SCに出店した大型のグランサックス
メンズ・ウィメンズからトラベルまで品揃え

(d) SAC'S BAR 豊川イオンモール店

(イオンモール豊川1F 2023/3 OPEN) 84坪



SAC'S BAR

新設の大型モールに出店した大型のサックスバー
店内にノーティアムコーナーを併設

(e) GEAR's JAM豊川イオンモール店

(イオンモール豊川3F 2023/3 OPEN) 32坪



ギアーズジャム グループ入り後初めての新店舗
新設の大型モールにサックスパーと同時出店

11 株主還元について

配当

決算年月	2019/3 (連結)	2020/3 (連結)	2021/3 (連結)	2022/3 (連結)	2023/3 (連結)	2024/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	30.00	30.00	15.00	15.00	22.50	30.00
配当性向 (%)	40.6	52.6	—	—	50.6	40.2

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。

