

2024年3月期第 2 四半期決算説明会資料 (2023年11月22日)

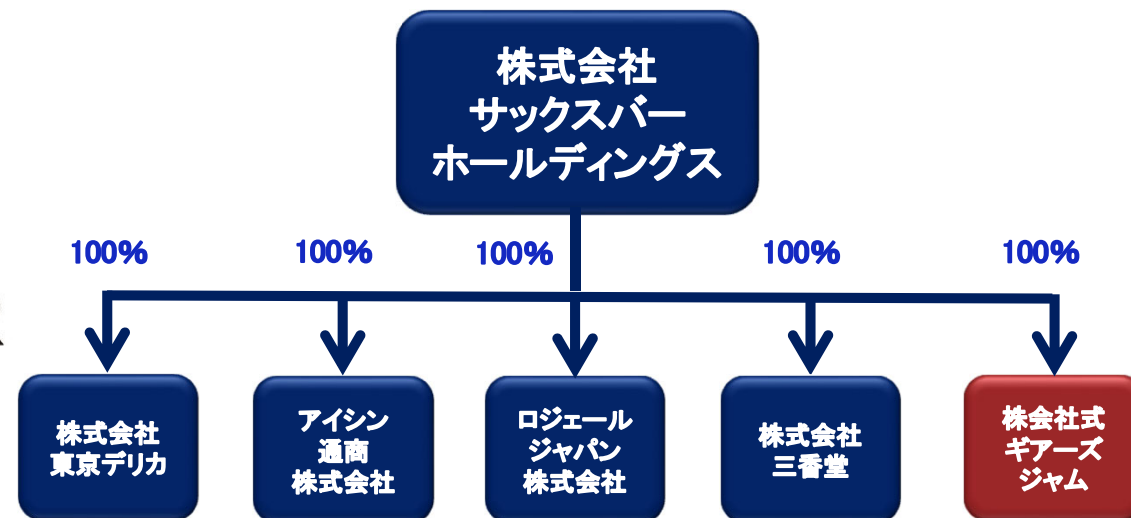
(株)サックスバー ホールディングス

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 (2023/9月末店舗数566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)三香堂 帆布製バッグ類の企画・製造・小売 (2023/9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 (2023/9月末店舗数22店)

※(株)カーニバルカンパニーは2023年7月1日付で(株)東京デリカに吸収合併されました

－ 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 2024年3月期の業績予測
- V 今後の戦略
- VI 改装事例
- VII 出店事例
- VIII 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 (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)	12,742	23/8期	—	91
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%)。



Ⅱ 損益計算書

(1)要約

①連結

(単位：百万円、%)

	2020/9実績	2021/9実績	2022/9実績	2023/9実績	前年同期比
売上高	14,930	15,744	21,022	25,191	119.8
売上総利益	6,919	7,630	10,334	12,538	121.3
販管費	8,267	8,953	9,806	10,798	110.1
営業利益	△1,349	△1,323	528	1,739	329.4
経常利益	△1,254	△1,259	622	1,781	286.1
純利益	△1,096	△1,101	343	1,150	335.3

※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、%)

	2023/9 実績	2023/9 ※予想	予想比	差額
売上高	25,191	25,596	98.4	△405
売上総利益	12,538	12,672	98.9	△133
販管費	10,798	11,185	96.5	△386
営業利益	1,739	1,486	117.0	253
経常利益	1,781	1,510	117.9	270
当期純利益	1,150	925	124.3	224

※予想は2023年6月21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、%)

	2020/9実績	2021/9実績	2022/9実績	2023/9実績	前年同期比
売上高	14,409	15,078	19,789	22,153	111.9
売上総利益	6,684	7,312	9,770	11,130	113.9
販管費	7,960	8,617	9,260	9,698	104.7
営業利益	△1,276	△1,304	511	1,431	280.3
経常利益	△1,219	△1,263	550	1,470	267.8
純利益	△1,033	△1,076	298	1,144	384.1

※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、%)

	2023/9 実績	2023/9 ※予想	予想比	差額
売上高	22,153	23,014	96.3	△860
売上総利益	11,130	11,471	97.0	△341
販管費	9,698	10,111	95.9	△412
営業利益	1,432	1,359	105.3	71
経常利益	1,471	1,383	106.3	87
当期純利益	1,145	840	136.2	304

※特別利益194百万円 (株)カーニバルカンパニー吸収合併による貸倒引当金戻入益計上

(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		
22,153百万円	+2,364百万円 (+11.9%)	△860百万円 (△3.7%)
	既存店前期比 117.4%	
	行動制限の解除により個人消費は上向き、インバウンド売上も急増したが、地方のミセス・シニア層の回復が遅れ、売上は計画未達となった	
	出店 6店 退店 14店	
②利益		
経常利益		
1,470百万円	+921百万円 (167.8%)	+87百万円 (+6.3%)
粗利益率		
50.2% (不動産含む)	+0.9ポイント (49.3%)	+0.4ポイント (計画49.8%)

	2021/9実績	2022/9実績	2023/9実績
ハンドバッグ	47.4%	48.8%	48.6%
カジュアルバッグ	48.8%	49.2%	50.9%
インポートバッグ	38.7%	41.0%	41.4%
財布	47.3%	47.6%	48.8%
雑貨	53.0%	53.5%	53.1%
メンズ・トラベル	47.6%	48.4%	49.1%
P B・N P B	56.4%	56.4%	55.9%
TOTAL	48.5%	49.4%	50.2%

販管費率		
43.8%	△3.0ポイント (46.8%)	△0.1ポイント (計画43.9%)



③販管費

(単位：百万円)

	2021/9実績 (構成比%)	2022/9実績 (構成比%)	2023/9実績 (構成比%)	前年同期比 (%)
販 管 費	8,617 (57.1)	9,260 (46.8)	9,698 (43.8)	104.7
人件費	3,579 (23.7)	3,773 (19.1)	3,972 (17.9)	105.3
地代家賃	2,106 (14.0)	2,262 (11.4)	2,398 (10.8)	106.0
共同管理費	650 (7.5)	603 (6.5)	572 (6.0)	94.8
クレジット 手数料	300 (3.5)	430 (4.7)	513 (5.4)	119.1

※人件費は、売上伸長により構成比率が低下しております。

※地代家賃は、店舗数の減少、売上伸長により売上高の伸びを下回る伸率となっております。

※共同管理費は、店舗数の減少により減少しております。

※クレジット手数料は、非現金売上比率の増加に伴い増加しております。



Ⅲ 売上高、粗利益率等 (東京デリカ・商品売上について)

①月別売上前期比の推移

(単位：％)

2024年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q累計
全社前期比	119.8	109.7	104.0	114.8	116.8	106.9	112.0
既存店前期比	124.2	113.1	109.6	120.9	124.0	112.6	117.4

※10月は既存店前期比104.3%、全社前期比101.8%、2020.3期比95.3%

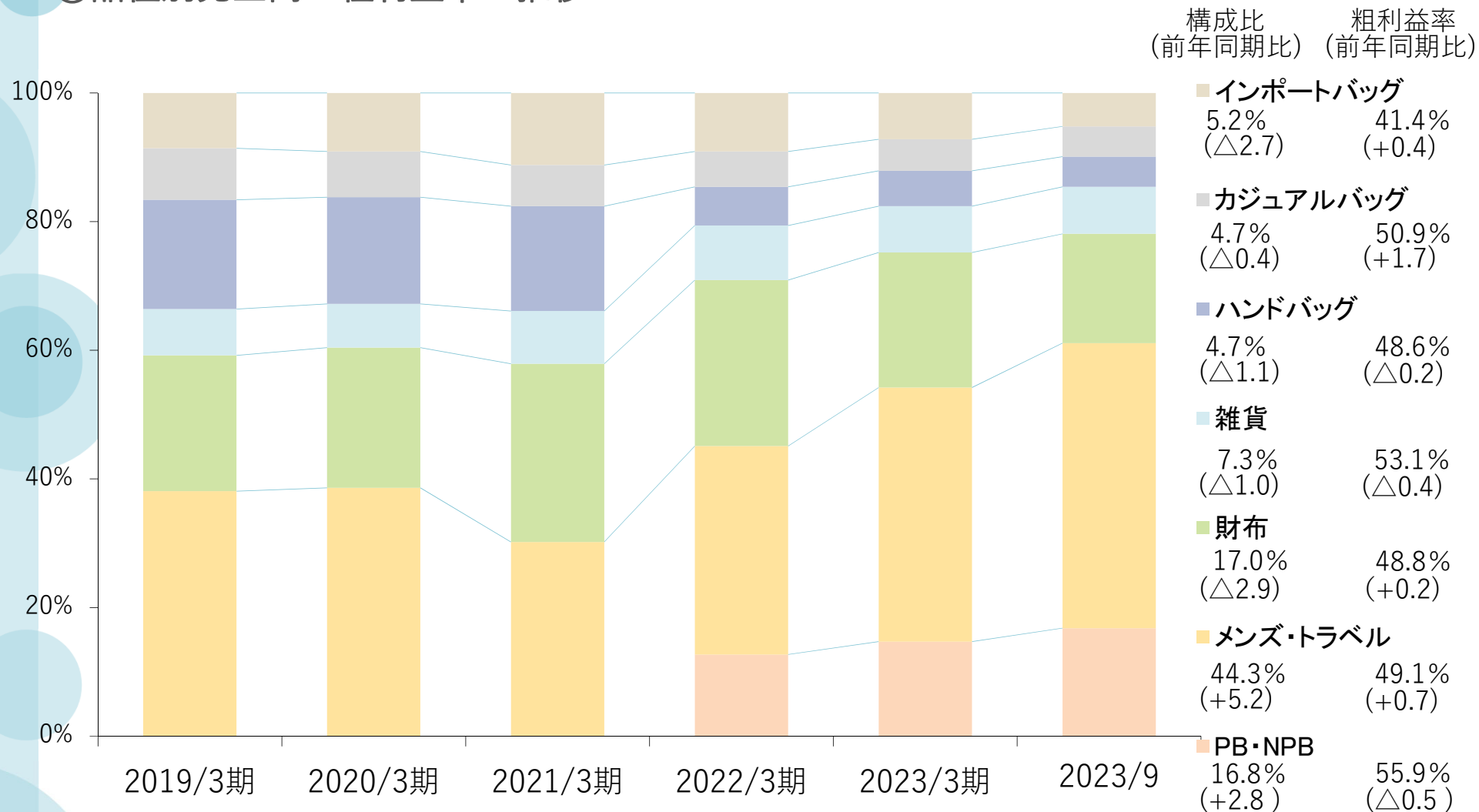
参考

(単位：％)

2023年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
全社前期比	122.3	152.5	129.3	120.9	133.2	134.6
既存店前期比	127.4	159.7	134.4	125.6	140.4	142.0
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
全社前期比	126.0	113.3	106.9	116.9	146.8	110.0
既存店前期比	131.6	116.5	111.1	121.2	157.3	112.7

※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:2022/3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2023/3期より別掲記することにしました。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	2021年9月実績		2022年9月実績		2023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 (%)
ハント`バ`ッグ`	902 (6.0)	47.4	1,135 (5.8)	48.8	1,036 (4.7)	48.6
カジ`ュアル`バ`ッグ`	907 (6.1)	48.8	1,005 (5.1)	49.2	1,041 (4.7)	50.9
インポ`-`-`ト`バ`ッグ`	1,379 (9.2)	38.7	1,542 (7.8)	41.0	1,141 (5.2)	41.4
財布	3,648 (24.3)	47.2	3,926 (19.9)	47.6	3,756 (17.0)	48.8
雑貨	1,503 (10.0)	53.0	1,631 (8.3)	53.5	1,613 (7.3)	53.1
メンズ`・`トラベル	4,853 (32.4)	47.6	7,707 (39.1)	48.4	9,775 (44.3)	49.1
PB・NPB	1,802 (12.0)	56.4	2,757 (14.0)	56.4	3,706 (16.8)	55.9
合 計	14,996 (100.0)	48.3	19,707 (100.0)	49.3	22,071 (100.0)	50.2

2022/9及び2023/9 改善要因 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
2023/9においては一部在庫商品の値上げ効果あり。また、自社アプリポイント引当金計上により、0.18ポイント低下
PB・NPBは、アプリ会員獲得や販促のため、割引を定期的に行ない粗利益率が前年同期より低下しております。

参考

期別	2021年3月期 (実績)		2022年3月期 (実績)		2023年3月期 (実績)		2024年3月期 (予想)	
品種別	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	5,448 (16.3)	49.9	2,095 (6.0)	47.2	2,403 (5.5)	48.5	2,190 (4.6)	48.7
カジュアルバッグ	2,124 (6.4)	47.3	1,928 (5.5)	49.0	2,102 (4.9)	50.1	2,092 (4.4)	50.0
インポートバッグ	3,765 (11.2)	37.6	3,210 (9.1)	39.4	3,111 (7.2)	40.9	2,526 (5.3)	41.3
財布	9,291 (27.7)	46.7	9,041 (25.8)	47.0	9,096 (21.0)	47.8	8,576 (18.0)	48.2
雑貨	2,743 (8.2)	52.0	2,972 (8.5)	52.2	3,128 (7.2)	52.6	2,972 (6.2)	53.3
メンズ・トラベル	9,926 (29.6)	46.7	11,360 (32.4)	47.3	17,101 (39.5)	48.6	20,671 (43.3)	49.2
その他	194 (0.6)	52.9	—	—	—	—	—	—
P B ・ N P B	—	—	4,464 (12.7)	55.7	6,381 (14.7)	55.9	8,680 (18.2)	56.1
合 計	33,493 (100.0)	46.7	35,072 (100.0)	48.1	43,325 (100.0)	49.3	47,709 (100.0)	50.1



③販売数量・客単価の推移

(数量単位：千本)

	2021/2Q累計		2022/2Q累計		2023/2Q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	92 (85.7%)	9,757 (106.1%)	121 (131.7%)	9,377 (96.1%)	104 (85.9%)	9,977 (106.4%)
カジュアルバッグ	201 (75.7%)	4,514 (116.7%)	206 (102.9%)	4,895 (108.4%)	191 (92.6%)	5,482 (112.0%)
インポートバッグ	113 (80.7%)	12,145 (101.3%)	119 (105.3%)	12,976 (106.8%)	82 (68.8%)	13,984 (107.8%)
財布	391 (92.0%)	9,317 (104.9%)	417 (106.6%)	9,465 (101.6%)	370 (88.8%)	10,217 (107.9%)
雑貨	1,486 (128.2%)	1,011 (99.2%)	1,467 (98.7%)	1,119 (110.7%)	1,241 (84.6%)	1,311 (117.1%)
メンズ・トラベル	475 (113.5%)	10,196 (99.7%)	677 (142.3%)	11,454 (112.3%)	764 (112.8%)	12,897 (112.6%)
P B ・ N P B	297 (118.8%)	6,055 (107.6%)	422 (142.1%)	6,564 (108.4%)	511 (121.0%)	7,305 (111.3%)
計	3,059 (110.4%)	4,902 (94.5%)	3,433 (112.2%)	5,777 (117.9%)	3,266 (95.1%)	6,813 (117.9%)
雑貨除く	1,572 (97.7%)	8,582 (104.8%)	1,966 (125.0%)	9,254 (107.8%)	2,025 (103.0%)	10,185 (110.1%)



参考

(数量単位：千本)

	2021年3月期		2022年3月期		2023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	239 (57.9%)	9,428 (100.9%)	213 (88.9%)	9,901 (105.0%)	254 (119.2%)	9,521 (96.2%)
カジュアルバッグ	522 (74.9%)	4,081 (81.4%)	416 (79.7%)	4,669 (114.4%)	415 (99.7%)	5,101 (109.3%)
インポートバッグ	296 (82.7%)	12,731 (102.8%)	246 (83.2%)	13,114 (103.0%)	225 (91.5%)	13,878 (105.8%)
財布	993 (85.7%)	9,371 (102.2%)	933 (94.0%)	9,758 (104.1%)	923 (98.9%)	9,916 (101.6%)
雑貨	2,661 (83.4%)	1,032 (98.6%)	2,902 (109.1%)	1,032 (100.0%)	2,780 (95.8%)	1,133 (109.8%)
メンズ・トラベル	970 (58.9%)	10,252 (93.2%)	1,080 (111.4%)	10,594 (103.3%)	1,432 (132.5%)	12,021 (113.5%)
PB・NPB	565 (82.8%)	6,024 (82.6%)	698 (123.5%)	6,438 (106.9%)	941 (134.7%)	6,826 (106.0%)
計	6,249 (76.7%)	5,374 (89.6%)	6,492 (103.9%)	5,444 (101.3%)	6,971 (107.4%)	6,256 (114.9%)
雑貨除く	3,588 (72.3%)	8,593 (93.6%)	3,589 (100.0%)	9,012 (104.9%)	4,191 (116.8%)	9,654 (107.1%)



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	-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。
GRAN SAC'S	131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	89店	-4店	ファッションをもっと自由に。感性と遊び心で品揃えをした唯一無二のアイテムが見つかるショップ。心地よい空間でナショナルブランドからインポートブランドまでの幅広いジャンルとトラベルバッグ・バッグ・アクセサリーなどカテゴリーも充実のショップ。
DOUX SAC'S	27店	+4店	快適なライフスタイルや気持ちがちょっと「ととのう」あったら良いなと思うファッション・ライフグッズを扱うセレクトショップ バッグやアクセサリー・雑貨・オリジナル商品・限定品などを揃えています
 NAUGHTIAM®	11店	+1店	持つだけで気分も上がるオリジナルの財布やバッグに加え、トレンド感あるバッグや帽子、雑貨などをセレクトして、毎日が楽しくなるような豊かなライフスタイルを提案します。
その他	103店	-5店	AmatoneAcceso'rio(28) kissora(14店) DRASTIC THE BAGGAGE (10店) 東京デリカ(2店)他



IV 2024年3月期の業績予想



(1) 予測 ①連結

(単位：百万円、%)

	2022/3期下期		2023/3期下期		2024/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2022/3期 下期比	2023/3期 下期比
売上高	21,054		26,214		28,585		135.8%	109.0%
売上総利益	10,095	47.9%	12,889	49.2%	14,203	49.7%	140.7%	110.2%
販管費	9,676	46.0%	10,933	41.7%	11,959	41.8%	123.6%	109.4%
営業利益	419	2.0%	1,955	7.5%	2,243	7.8%	535.3%	114.7%
経常利益	483	2.3%	2,043	7.8%	2,235	7.8%	462.7%	109.4%
当期利益	213	1.0%	948	3.6%	1,316	4.6%	617.8%	138.8%

(単位：百万円、%)

	2022/3期		2023/3期		2024/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2022/3 期比	2023/3 期比
売上高	36,798		47,236		53,776		146.1%	113.8%
売上総利益	17,726	48.2%	23,224	49.2%	26,741	49.7%	150.9%	115.1%
販管費	18,629	50.6%	20,740	43.9%	22,757	42.3%	122.2%	109.7%
営業利益	△903	－	2,484	5.3%	3,983	7.4%	－	160.3%
経常利益	△776	－	2,666	5.6%	4,017	7.5%	－	150.7%
当期利益	△888	－	1,291	2.7%	2,467	4.6%	－	191.1%

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	53,379	53,776	397	100.7
売上総利益	26,411	26,741	331	101.3
販管費	22,822	22,757	△64	99.7
営業利益	3,589	3,983	394	111.0
経常利益	3,624	4,017	392	110.8
当期純利益	2,166	2,467	300	113.9

※前回予想は2023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、％）

	2022/3期下期		2023/3期下期		2024/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2022/3期 下期比	2023/3期 下期比
売上高	20,158		23,700		25,720		127.6％	108.5％
売上総利益	9,673	48.0％	11,721	49.5％	12,904	50.2％	133.4％	110.1％
販管費	9,198	45.6％	9,946	42.0％	10,856	42.2％	118.0％	109.1％
営業利益	474	2.4％	1,775	7.5％	2,047	8.0％	431.9％	115.3％
経常利益	504	2.5％	1,834	7.7％	2,040	7.9％	404.8％	111.2％
当期利益	234	1.2％	807	3.4％	1,180	4.6％	504.3％	146.2％

（単位：百万円、％）

	2022/3期		2023/3期		2024/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2022/3 期比	2023/3 期比
売上高	35,236		43,490		47,874		135.9％	110.1％
売上総利益	16,985	48.2％	21,492	49.4％	24,034	50.2％	141.5％	111.8％
販管費	17,815	50.6％	19,206	44.2％	20,555	42.9％	115.4％	107.0％
営業利益	△829	－	2,285	5.3％	3,479	7.3％	－	152.3％
経常利益	△758	－	2,383	5.5％	3,510	7.3％	－	147.3％
当期利益	△841	－	1,105	2.5％	2,324	4.9％	－	210.3％



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	48,246	47,874	△372	99.2
売上総利益	24,022	24,034	12	100.1
販管費	20,714	20,555	△159	99.2
営業利益	3,307	3,479	171	105.2
経常利益	3,343	3,510	167	105.0
当期純利益	1,972	2,324	357	117.8

(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 25,720百万円 前年同期比 +2,019百万円

出店 6店 退店 14店（通期出店 12店 退店 28店）

②粗利益率

当期予想50.20%（下期予想50.17%／2 Q実績50.24%） 前期実績49.42%

③販管費

通期予想42.94% （下期予想42.21%／2 Q実績43.78%） 前期実績44.16%

通期人件費比率17.48% （下期予想17.09%／2 Q実績17.93%） 前期実績17.82%

通期地代家賃比率10.60%（下期予想10.40%／2 Q実績10.83%） 前期実績 10.99%



(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。

	2020/9実績	2021/9実績	2022/9実績	2023/9実績	予想比	2022/9比
売上高	409	578	1,273	2,405	130.5%	188.9%
営業利益	△71	△17	23	262	263.2%	1,096.7%
経常利益	△53	△6	79	266	267.5%	336.7%
純利益	△73	△26	48	171	269.0%	353.9%

	2021/3期実績	2022/3期実績	2023/3期実績	2024/3予想	2023/3期比
売上高	954	1,402	3,201	4,485	140.1%
営業利益	△152	△62	193	388	200.8%
経常利益	△81	△27	251	392	156.3%
純利益	△93	△42	167	252	151.0%

前期後半より主力のキャリーケースが大幅に伸びており、下期は伸率の低下を見込んで
 おります。

(4) ㈱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 47百万円 前年同期比△59.9%
経常利益 △6百万円

2023年7月1日付で㈱東京デリカに吸収合併

(5) ㈱三香堂（帆布製バッグ・小物の企画・製造・小売）

2 Q 累計 売上高	174百万円	前年同期比	+18.0%
経常利益	28百万円	前年同期比	+79.9%
通期売上高予想	348百万円	前期比	+15.5%
経常利益	56百万円	前期比	+49.5%

(6) ㈱ギアーズジャム

2 Q 累計 売上高	857百万円	予想比	△4.1%
経常利益	51百万円	予想比	+56.6%
通期売上高予想	1,822百万円		
経常利益	111百万円		



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

2023年第1Q、第2Q振り返り

◆ 人流は増えた

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
国内旅行・修学旅行・留学などの増加 キャリーケース売上 前年比 170.3%
インバウンドの増加 インバウンド売上 1,091百万円 構成比 4.9%

◆ NBの単価上昇

地方店舗で売上が一時的に低下

◆ PB・NPB売上大幅アップ 全社粗利益率アップに貢献

PB・NPB売上 3,706百万円 前年比 134.4%
前期 49.37% → 今期 50.24%

◆ 出退店・改装

	出店	退店	改装
実績	6	14	9
計画	4	16	8

◆ 在庫削減 前年同期末比 94.1% 前期末比95.0%



今後の見通し

◆ 人流は引き続き増える

国内旅行はさらに伸び、海外旅行も徐々に回復

インバウンドも引き続き増える 10月インバウンド売上 241百万円 構成比6.8%

◆ 下期は地方のミセス・シニアの動きが活発化

不振であったハンドバッグ、インポート、財布が伸びる見込み

◆ NB

多客期に人気ブランドの売上回復を図る

◆ PB・NPB売上引き続き伸びる

上期 16.8% 下期 20.0%目標

下期には値上げ前在庫の嵩上げ効果はなくなるが、売上構成比アップにより粗利益率の水準を維持

◆ 出退店・改装

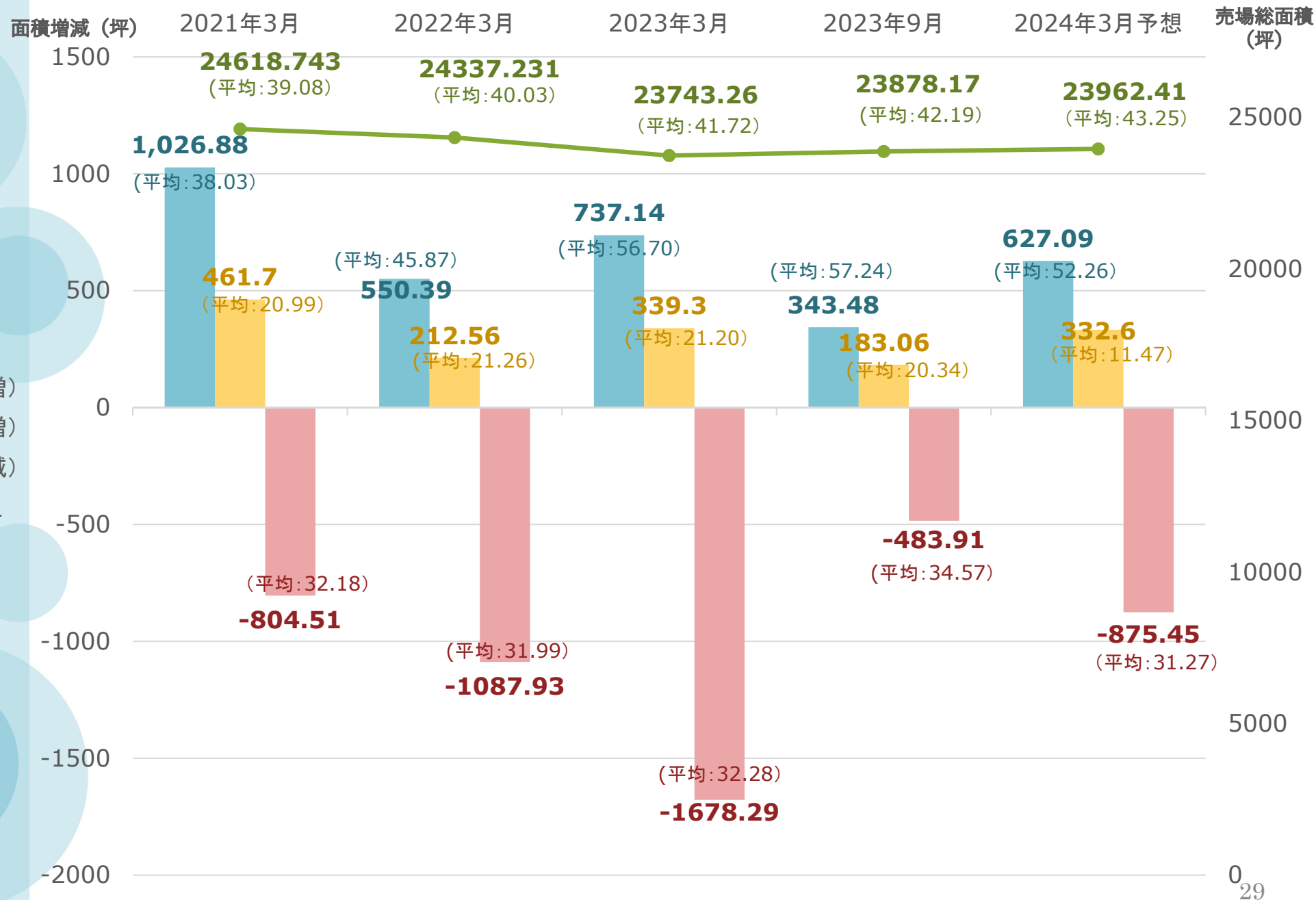
出店 6店、退店 14店、改装 20店

大型店出店と増床改装で退店による売場面積減をカバー

キャラトラステーション、ノーティアムを出店強化



店舗 坪数推移



インバウンド売上

上期の免税売上高 1,091 百万円（売上構成比4.9%）

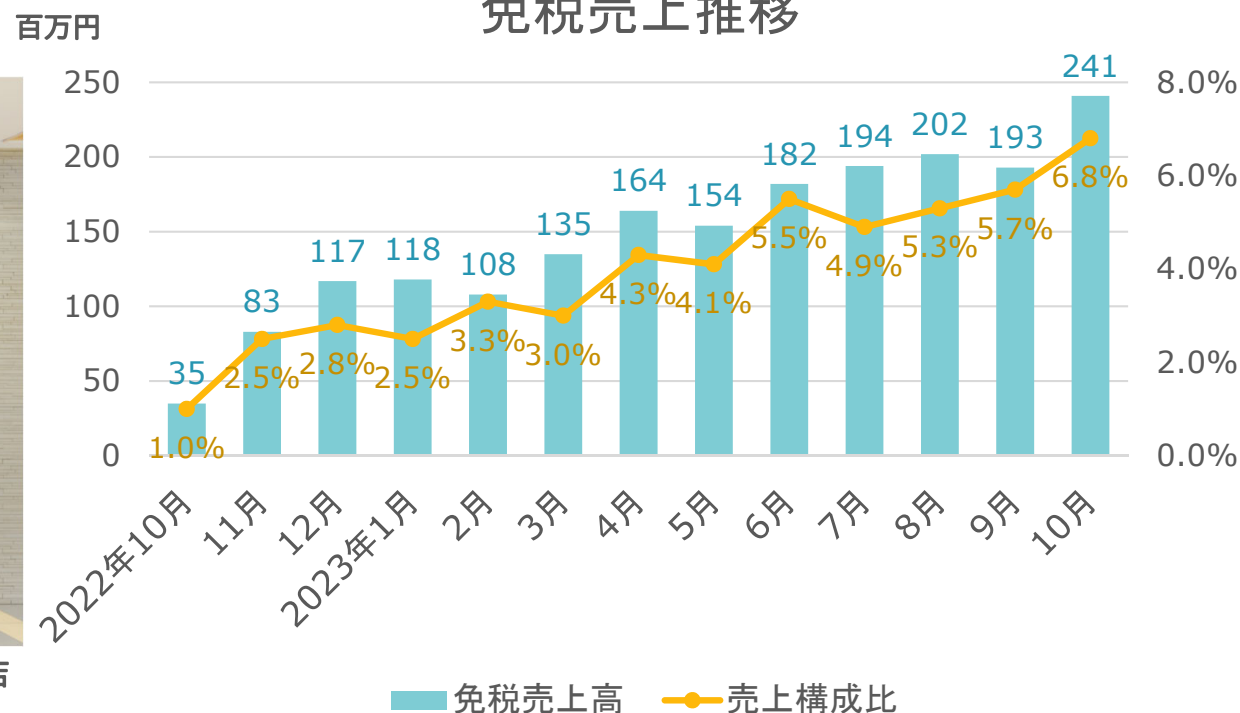
下期も引き続き高い伸びを期待

- ◆ 海外で知名度のある人気ブランド、大型スーツケース、ボストンバッグが売れる
- ◆ 著名キャラクターグッズ、メイドインジャパンのバッグ、財布も人気



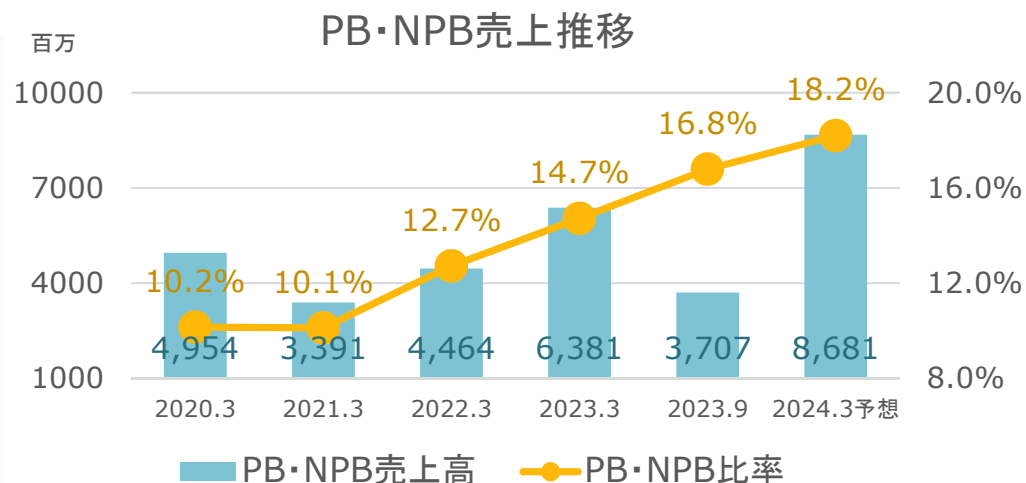
キャラトラステーション東京駅店

免税売上推移



下期PB、NPB比率20%越えへ

- ◆ 業界NO.1のコスパを誇るPB「HIGIヒギ」をブランド化
- ◆ ボリュームゾーンだけでなくベターゾーンのPBを強化
- ◆ NPBの協力ブランドが急増



P B

HIGIシリーズ

カバン屋だから実現したコスパ最強のBAGをテーマに、各P Bの中で最も優れた商品をOMO施策を通じて販売することでまとまった売上、粗利の確保に成功した。H I G Iシリーズは第10弾となっており累計売上2億6千万円の売上となっている。

今後は仕入先とのH I G I企画も進めさらなるH I G Iを確立していく。



- ◆ 業界№1のコスパとファッショナブルなカラーリングで大ヒット
- ◆ 今後はコラボモデルやプレミアムラインを展開予定

4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	上期売上高
42,146	50,535	86,864	109,414	97,979	99,347	434,419

日本経済新聞の土曜版「NIKKEI プラス1」の特集 大型スーツケース10選でトランジットラウンジのripple大サイズがランクインしました！

新規オリジナルブランド

WHITE AGE

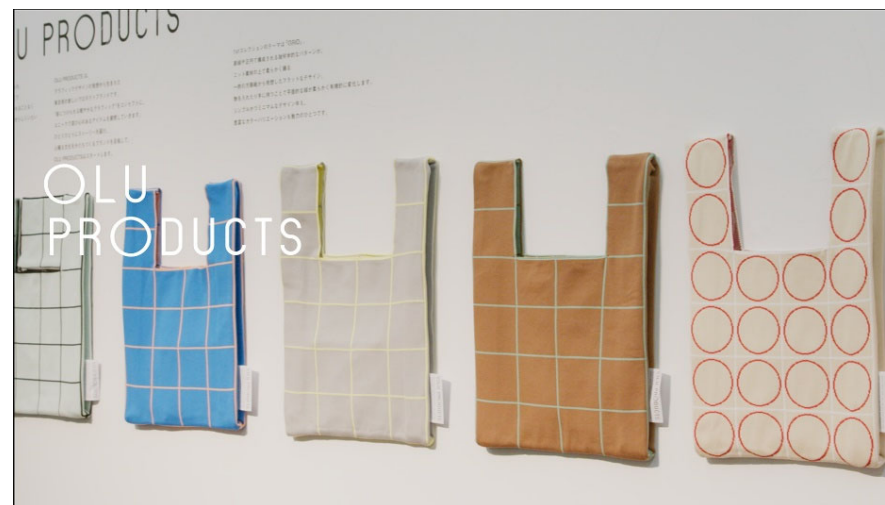
ホワイタージュ

ファッション的なデザイン性とUX デザイン思考によるデザイン設計に 伝統的な手法から最先端のハイテクノロジーに至るまで意欲的に技術を取り入れ“新しいつながり”を創るブランド。

OLU PRODUCTS

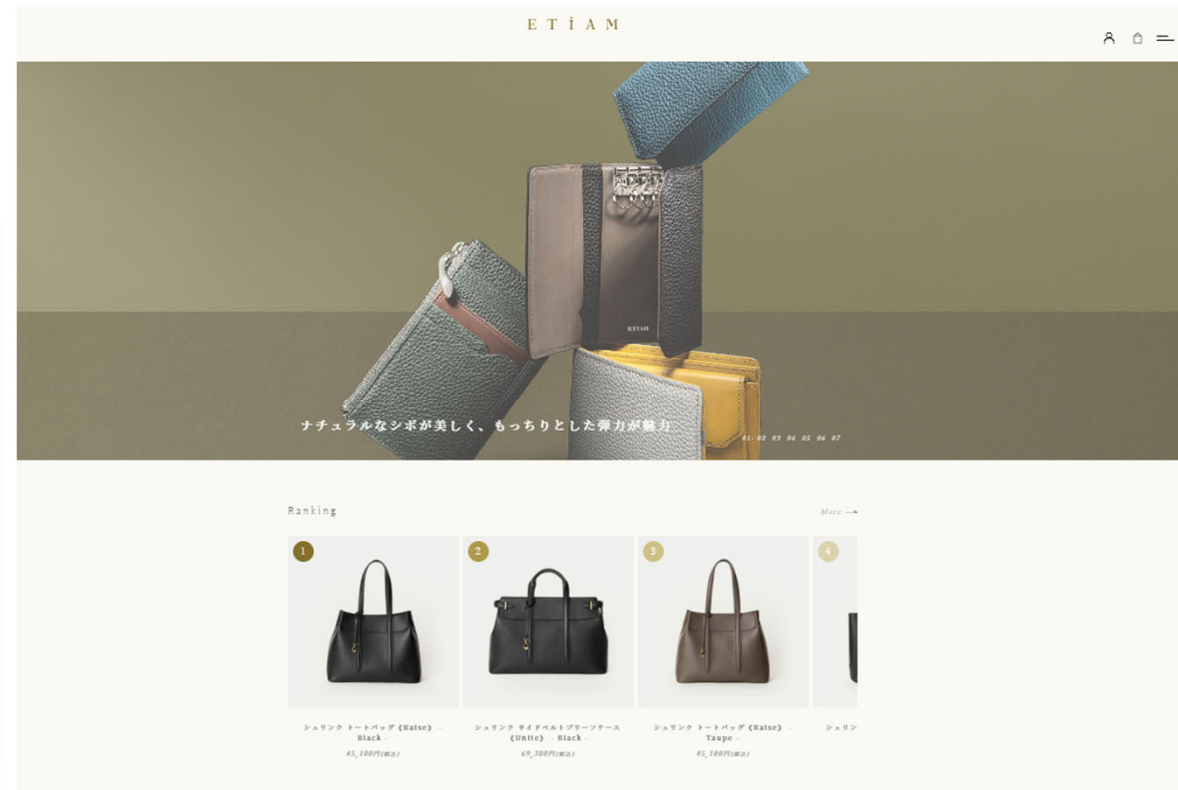
オル プロダクツ

グラフィックデザインの発想から生まれた東京発の新しいプロダクトブランド“身につけられる軽やかなグラフィック”をコンセプトにユニークで遊び心のあるアイテムを展開していく。

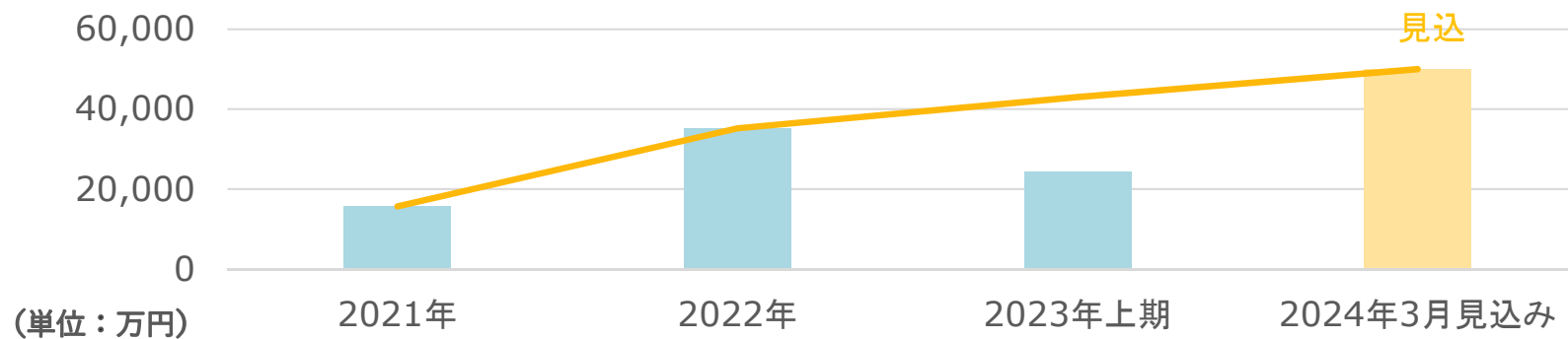


ETiAM (エティアム)

伊勢丹新宿店メンズ館、阪急メンズ東京や一流セレクトショップで展開
E Cショップと蔵前の旗艦シップショップの売上が急伸中



◆ 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



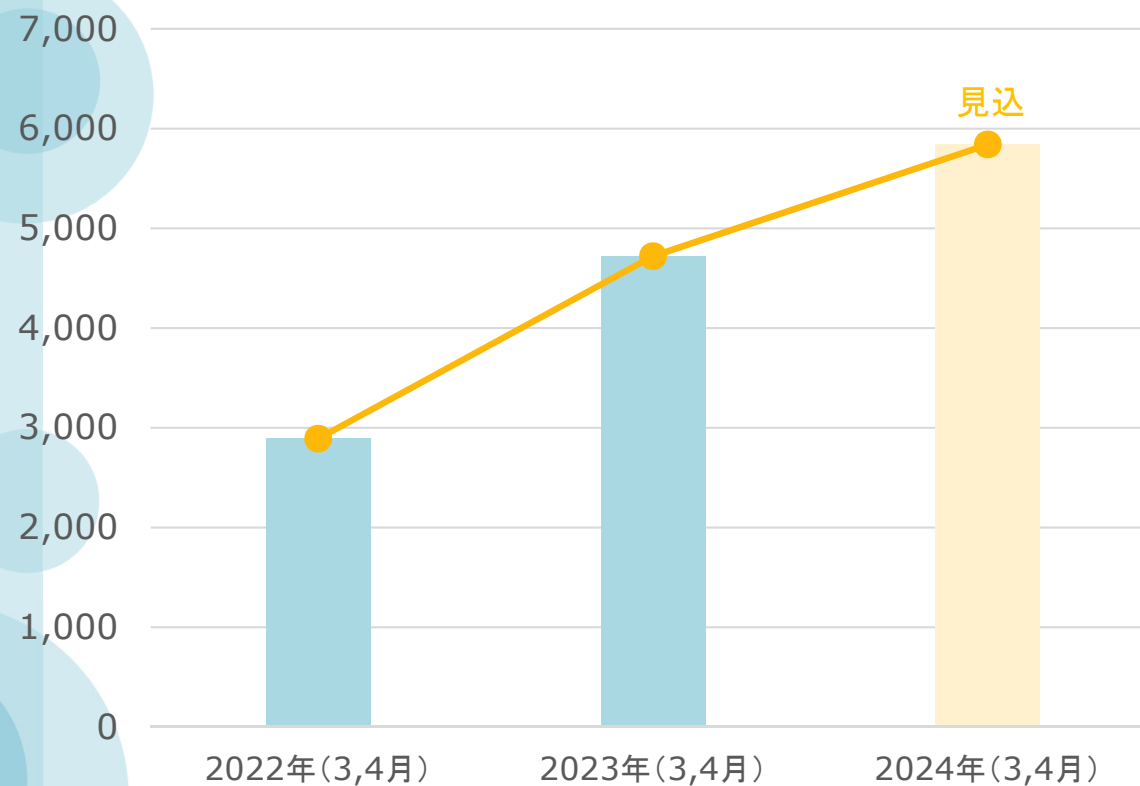
DORAEMON
COLLECTION



2024年スクール商戦（第4Q）

Seventeen販促も5年目を迎え、さらに来年は韓国で人気のデイライフとのコラボを目玉に売上アップを目指す。

(単位：万円)



今後の強化商材

ランドセルマーケットに本格参入。

上質素材を使用した『プレミアムランドセル』や新しい感覚の『新世代ランドセル』のE C 及び 店舗での取り扱いを強化していく。

premium

プレミアムランドセル



next-generation

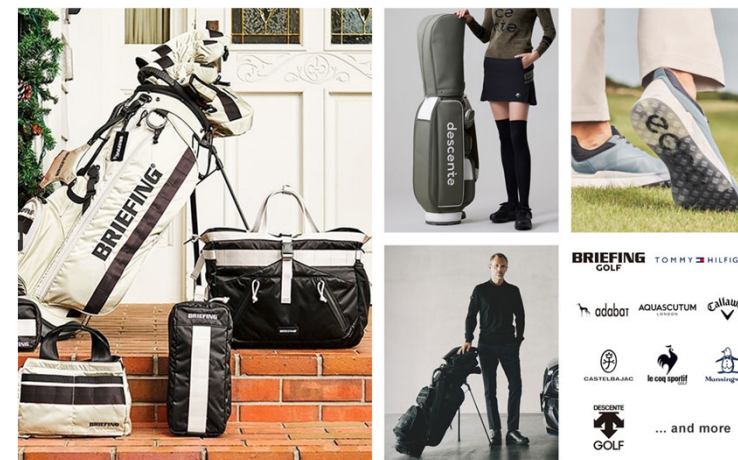
新世代ランドセル



E C 売上

グループ E C 売上 30 億円超を目指す

	2023/3 売上高 (百万円)	前期比 (%)	2023/9 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	1,185	101.1	2,808	111.6
うち自社サイト	137	148.8	81	123.3	183	133.7
ロジェールジャパン	242	1,613.3	209	268.2	372	153.7
三香堂	15	129.3	7	101.1	17	107.3
グループ計	2,774	115.3	1,402	111.4	3,197	115.2



D X 施策

自社 E C の U I ・ U X 向上のための取り組み

2023年9月よりサイト内の商品を探しやすくするシステムの導入や商品のデータフィードを活用したハッシュタグ自動生成ツールを導入し、ユーザビリティの向上を図りました。



- 01 検索窓からのダイレクトな商品ページ到達を実現
- 02 検索キーワードの入力をアシストして離脱を防止
- 03 絞り込み・商品比較で購買をサポート

今後はさらに、顧客のニーズに合わせて、より細やかな施策を行なうための顧客データ活用のMA（マーケティングオートメーション）ツールを導入していきます。



鞆祭（アプリ会員限定割引）

- ◆ アプリ会員獲得と囲い込みの効果
- ◆ 期間中の自社ECサイトの売上が平日の4倍に上がる

今後も鞆祭を継続し、アプリ会員の増加・店舗への送客・OMO施策を加速させる



The banner features a central title 'SAC'S BAR 特別企画 鞆祭' with 'かばんさい' written vertically. Below the title, it states the dates '2023 September お得な3日間 / 9/29(金) 30(土) 10/1(日)'. The banner is flanked by images of various handbags and bags. On the left, a grid of six images shows different styles of handbags. On the right, a grid of six images shows different styles of bags, including backpacks and messenger bags. At the bottom left and right corners, there are logos for '鞆祭' with the text '10%OFF & POINT×10'.

SAC'S BAR 特別企画
鞆祭
かばんさい
2023 September お得な3日間 /
9/29(金) 30(土) 10/1(日)
10%OFF & POINT×10
10%OFF & POINT×10

商人魂（あきんどだましい）

お客様のニーズを的確にとらえた商品を展開

- ◆ ボリュームゾーンPBとベターゾーンNBの組み合わせで活性化
- ◆ ミセス、シニアの戻りに対応する雑貨強化 レイングッズ、防寒具

成功例 レイングッズ

レイングッズ売上高

（単位：千円）

4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期売上高
32,289	49,849	50,633	68,960	54,240	30,413	286,384

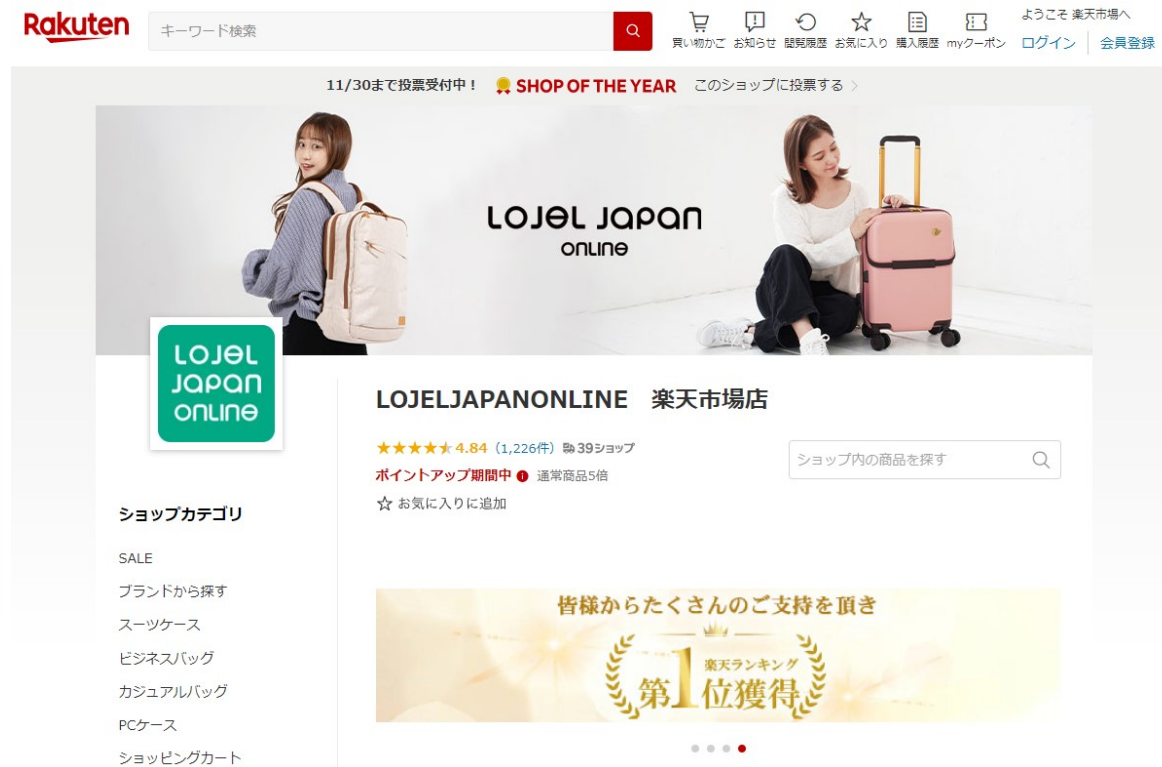


アイシン通商・ロジェールジャパン

- ◆ 基幹ブランドのリニューアルに加え、新規ライセンスブランド
高機能 P B の立上げを予定
- ◆ E C も好調に推移しており今後も伸びる見込み



Cubo Small



The screenshot shows the Rakuten website interface. At the top is the Rakuten logo and a search bar. Below the navigation bar, there's a banner for "SHO OF THE YEAR" with a deadline of 11/30. The main content area features the "LOJEL Japan online" storefront. On the left, there's a vertical list of shop categories: SALE, ブランドから探す, スーツケース, ビジネスバッグ, カジュアルバッグ, PCケース, and ショッピングカート. The main part of the storefront displays the "LOJELJAPONLINE 楽天市場店" name, a 4.84 star rating from 1,226 reviews, and a note about a point-up period. A search bar is also present. At the bottom, there's a banner celebrating the shop as the "1st place winner" in the Rakuten ranking.

ギアーズジャム



グループ入り以降、取扱いアイテムの拡大と粗利益率の大幅アップにより黒字化に成功

- ◆ 取扱商品の拡大
- ◆ E C事業の本格始動
- ◆ オリジナル商品の取組強化
- ◆ 新規出店による売上拡大



E S G 経営

TCFD提言への対応

2023/3期

気候変動による鞆・雑貨類の小売販売事業のリスクと機会を検討した。

→ 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S c o p e 1、2のG H G排出量の算定、削減余地の検討、削減目標の設定のための作業進行中。

統合報告書の開示に向けて

2023年8月にプロジェクトチーム発足

「E S Gデータの整理」、「価値創造プロセスの特定」等に取り組みを開始。

2024年8月末を目標として統合報告書の開示を目指す。



革はサステナブル

日本皮革産業連合会（J L I A）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



生きものの命を無駄なくいただき、
脱炭素にもつながる。
革は、大昔からつづくアップサイクル。

革製品は、生きものの命を無駄なくいただき、脱炭素にもつながる。革は、大昔からつづくアップサイクル。

革製品は、生きものの命を無駄なくいただき、脱炭素にもつながる。革は、大昔からつづくアップサイクル。

皮革・革製品のサステナビリティを発信していく

Thinking Leather Action



JLIA

一般社団法人 日本皮革産業連合会
代表理事 佐藤 浩一
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-5561-1111 FAX 03-5561-1112
ホームページ www.jlia.or.jp

<紙媒体>

- ・ 11月20日(月) 日本経済新聞
- ・ 11月20日(月) 日経MJ
- ・ 11月20日(月) 日刊工業新聞
- ・ 11月20日(月) 日経産業新聞
- ・ 11月22日(水) 織研新聞
- ・ 11月22日(水) 日刊自動車新聞
- ・ 11月25日(土) ホームリビング
- ・ 11月27日(月) WWD Japan
- ・ 12月5日(火) フットウェアプレス
- ・ 12月6日(水) 家具新聞
- ・ 12月15日(金) 皮革新聞
- ・ 12月15日(金) Bagazine

<Web媒体（記事広告）>

- ・ 1月頃 日経電子版
- ・ 1月頃 Shoes Post Online



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



海洋プラスチックごみを回収して

アップサイクル

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



VI 改装事例

SAC'S BAR 大和鶴間店

(イオンモール大和2F 2023/4 RENEWAL OPEN)



面積増床

30坪 → 49坪

改装後売上高（6か月）

前年同期比 52.0%増

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



SAC'S BAR
HOLDINGS

VII 出店事例

SAC'S BAR 門真ららぽーと店（ららぽーと門真3F 2023/4 OPEN）



SAC'S BAR

アウトレットを併設するららぽーと門真に出店したフルライン型のサックスパー 70坪



SAC'S BAR
HOLDINGS

NAUGHTIAM湘南平塚ジ・アウトレット店
(ジ・アウトレット湘南平塚 2 F 2023/4 OPEN)



アウトレットに出店した初めてのノーティアム業態 71坪

VIII 配当

決算年月		2020年3月 (連結)	2021年3月 (連結)	2022年3月 (連結)	2023年3月 (連結)	2024年3月 (連結予想)
1株当たり 配当金	(円)	30.00	15.00	15.00	22.50	30.00
配当性向	(%)	52.6	—	—	50.6	35.3

※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。

