2024年3月期決算説明資料

（2024年5月10日）

㈱サックスバー ホールディングス

証券ｺｰﾄﾞ：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

SAC'S BAR
HOLDINGS

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。

- ㈱東京デリカ　バッグ・財布・雑貨等の小売（2024/3月末店舗数555店）
- アイシン通商㈱　メンズバッグ・トラベルバッグの企画・製造
- ﾛｼﾞｪｰﾙｼﾞｬﾊﾟﾝ㈱　メンズバッグ・トラベルバッグの卸売
- ㈱三香堂　帆布製バッグ類の企画・製造・小売（2024/3月末店舗数8店）
- ㈱ｷﾞｱｰｽﾞｼﾞｬﾑ　メンズバッグ、財布、雑貨等の小売（2024/3月末店舗数23店）

※㈱ｶｰﾆﾊﾞﾙｶﾝﾊﾟﾆｰは2023年7月1日付で㈱東京デリカに吸収合併されました

1　会社の概要(2024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　　11,258名

決算期　　3月末日(年1回)

従業員数　　572名(男子318名　女子254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　1,648名(1日8時間換算による平均人数)がおります

2　当社グループの事業内容

鞄、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)
製造・卸売事業、メンズバッグ・トラベルバッグの企画・製造・卸売

(参考)2024/3期連結業績	
売上高	52,093百万円
経常利益	3,848百万円
当期純利益	2,487百万円
期末店舗数	586店舗

SAC'S BAR HOLDINGS

3 業界の概要

鞄・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）	52,093	24/3期	110.3%	586
2	サマンサタバサ（東京・港区）※1	22,724	24/2期	90.0%	225
3	ハピネス・アンド・デイ（東京・中央区）	12,742	23/8期	93.6%	91
4	㈱ギャレリア・ニズム（群馬・高崎市）	6,467	22/8期	119.3%	2
5	㈱マザーハウス（東京・台東区）	3,100	22/9期	116.1%	43
6	エル（東京・武蔵野市）	2,800	23/2期	126.8%	39
7	㈱盛田（青森・八戸市）	1,873	22/8期	107.9%	30
8	㈱モリタ（秋田・秋田市）	1,700	22/8期	94.4%	31

エフワークス㈱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。

※ ㈱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(2024年3月期)

品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	2,102 (△12.5)	48.5
カジュアルバッグ	2,165 (+3.0)	51.0
インポートバッグ	2,353 (△24.3)	40.6
財布	8,679 (△4.6)	48.6
雑貨	3,109 (△0.6)	52.4
メンズ･トラベル	19,448 (+13.7)	48.9
PB+NPB	8,071 (+26.5)	55.9
商品売上合計	45,930 (+6.0)	50.0

※売上前期比　メンズバッグ　+5.0%　トラベルバッグ　+34.1%

5　店舗数の推移（従来の単体ベース）

①店舗数等

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3（予想）
期末店舗数	626	630	608	569	555	557
出店数	17	28	12	13	11	16
退店数	23	24	34	52	30	14
改装店舗数	35	32	12	24	22	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	50店	-3店	北海道19店、青森県7店、岩手県5店、宮城県13店、山形県1店、福島県5店
関東	190店	-5店	茨城県12店、栃木県5店、群馬県8店、埼玉県44店、千葉県23店、東京都54店、神奈川県44店
中部	81店	-1店	山梨県6店、長野県12店、新潟県9店、富山県2店、石川県4店、福井1店、岐阜県10店、静岡県16店、愛知県21店
近畿	73店	-3店	三重県5店、滋賀県2店、京都府8店、大阪府34店、兵庫県16店、奈良県5店、和歌山県3店
中国・四国	69店	-1店	鳥取県2店、島根県6店、岡山県8店、広島県15店、山口県10店、徳島県5店、香川県9店、愛媛県8店、高知県6店
九州・沖縄	92店	-1店	福岡県27店、佐賀県4店、長崎県8店、熊本県15店、大分県9店、宮崎県6店、鹿児島県9店、沖縄県14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	前期末比	特徴
SAC'S BAR	207店	+1店	職人たちの揺るぎない思いが伝わる、MADE IN JAPANの鞄・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	127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鞄・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	86店	-7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	28店	+5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	96店	-7店	AmatoneAcceso' rio(28) kissora(14店) DRASTIC THE BAGGAGE (10店) 東京デリカ(2店)他

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	451店	-10店
駅ビル（JR・私鉄）	51店	-3店
専門店ビル・ファッションビル	27店	-1店
百貨店	11店	±0店
空港	8店	±0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
AEON	94店	-11店
AEON MALL	99店	-1店
JR 私鉄系（ルミネ・アトレ）	50店	-4店
イズミ系 you me	44店	+4店
セブン＆アイHLDGS.系 SEVEN&i HOLDINGS	43店	±0店
ユニー系 APiTA	24店	-3店
三井不動産（ LaLaport 他）	22店	+1店
西友系（THE モール） SEIYU	9店	±0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47期	第48期	第49期	第50期	第51期
決算年月		2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
売上高	（百万円）	48,932	33,650	35,236	43,490	46,095
	（前期比）	（△6.5%）	（△31.2%）	（+4.7%）	（+23.4%）	（+6.0%）
経常利益	（百万円）	2,317	△1,788	△758	2,383	3,228
	（前期比）	（△30.7%）	（－%）	（－%）	（—%）	（+35.4%）
当期純利益	（百万円）	1,394	△1,764	△841	1,105	2,198
	（前期比）	（△26.8%）	（－%）	（－%）	（—%）	（+98.9%）
期末店舗数		626	630	608	569	555

※　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47期	第48期	第49期	第50期	第51期	第52期(予想)
決算年月		2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
既存店前期比	(%)	95.5	76.5	96.6	128.7	109.7	104.1

※　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。

2024/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	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

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	(%)	101.8	101.6	101.7	98.9	101.3	101.3	101.0	106.0
既存店前期比	(%)	104.3	103.9	104.8	102.1	103.0	103.0	103.4	109.7

② 商品別粗利益率の推移

期別 品種	粗利益率（%）				
	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
ハンドバッグ	50.9	49.9	47.2	48.5	48.5
カジュアルバッグ	47.8	47.3	49.0	50.1	51.0
インポート	40.1	37.6	39.4	40.9	40.6
財布	46.7	46.7	47.0	47.8	48.6
雑貨	53.2	52.0	52.2	52.6	52.4
メンズ・トラベル	47.4	46.7	47.3	48.6	48.9
PB・NPB	—	—	55.7	55.9	55.9
その他	53.7	52.9	—	—	—
計	47.7	46.7	48.1	49.3	50.0

※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

	2024/3期	前期比
メンズ・トラベル	42.3%	＋2.8ﾎﾟｲﾝﾄ
財布	18.9%	△2.1ﾎﾟｲﾝﾄ
ハンドバッグ	4.6%	△0.9ﾎﾟｲﾝﾄ
カジュアルバッグ	4.7%	△0.2ﾎﾟｲﾝﾄ
雑貨	6.8%	△0.4ﾎﾟｲﾝﾄ
インポート	5.1%	△2.1ﾎﾟｲﾝﾄ
PB・NPB	17.6%	＋2.9ﾎﾟｲﾝﾄ

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）

	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%	213	9,901	88.9%	105.0%
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%	698	6,438	123.5%	106.9%
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%	104.1%

	2023/3				2024/3			
	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	254	9,521	119.2%	96.2%	209	10,129	82.3%	106.4%
カジュアルバッグ	415	5,101	99.7%	109.3%	382	5,708	92.1%	111.9%
インポートバッグ	225	13,878	91.5%	105.8%	162	14,553	72.2%	104.9%
財布	923	9,916	98.9%	101.6%	812	10,764	88.0%	108.6%
雑貨	2,780	1,133	95.8%	109.8%	2,398	1,307	86.3%	115.4%
メンズ・トラベル	1,432	12,021	132.5%	113.5%	1,497	13,088	104.6%	108.9%
PB・NPB	941	6,826	134.7%	106.0%	1,076	7,556	114.4%	110.7%
全品種合計	6,971	6,256	107.4%	114.9%	6,539	7,078	93.8%	113.1%
雑貨除く	4,191	9,654	116.8%	107.1%	4,141	10,420	98.8%	107.9%

7　2024/3期決算の概略

（ｉ）2024/3実績（連結）

（単位：百万円、％）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2024/3 ※予想	前期比	予想比
売上高	47,236	52,093	53,776	110.3	96.9
売上総利益	23,224	25,859	26,741	111.3	96.7
販管費	20,740	22,095	22,757	106.5	97.1
営業利益	2,484	3,764	3,983	151.5	94.5
経常利益	2,666	3,848	4,017	144.3	95.8
当期純利益	1,291	2,487	2,467	192.6	100.8

※予想は2023年11月1日公表のものです

（ii）参考 2024/3実績（従来の単体ベース）

（単位：百万円、%）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2024/3 ※予想	前期比	予想比
売上高	43,490	46,095	47,874	106.0	96.3
売上総利益	21,492	23,071	24,034	107.3	96.0
販管費	19,206	19,920	20,555	103.7	96.9
営業利益	2,285	3,150	3,479	137.8	90.5
経常利益	2,383	3,228	3,510	135.4	92.0
当期純利益	1,105	2,198	2,324	198.9	94.6

※予想は2023年11月1日時点のものです

前期比　　※予想比

1. 売上高

46,095百万円　+2,604百万円(+6.0%)　△1,779百万円(△3.7%)

既存店前期比　109.7%(上期117.4%　下期103.4%)

出店　11店舗　退店　30店舗(予想　出店　12店舗　退店　28店舗)

2. 利益

経常利益

3,228百万円　+844百万円(+35.4%)　△282百万円(△8.0%)

売上総利益率

50.05%(不動産含)+0.63ポイント　△0.15ポイント

(49.42%)　(50.20%)

カジュアルバッグ	+0.89ポイント	ハンドバッグ	△0.07ポイント
財布	+0.73ポイント	雑貨	△0.14ポイント
メンズ、トラベル	+0.29ポイント	インポートバッグ	△0.24ポイント
PB+NPB	+0.00ポイント		

※予想は2023年11月1日時点のものです

	前期比	※予想比
販管費率 43.22%	△0.95ポイント （44.16%）	+0.28ポイント （42.94%）
a.人件費率 17.63%	△0.19ポイント （17.82%）	+0.15ポイント （17.48%）
b.運搬費	+47百万円(+12.5%)	△4百万円
c.支払手数料	+178百万円(+10.9%)	△85百万円
特別損失 302百万円	△11百万円	+44百万円

（内訳 減損損失 226百万円、固定資産除却損 44百万円、災害による損失 28百万円等）

※予想は2023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）2024/3実績及び2025/3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、%）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2024/3 予想	前期比	予想比	2025/3 予想
売上高	3,201	4,760	4,485	148.7	106.1	4,876
営業利益	193	502	388	259.6	129.3	518
経常利益	251	511	392	203.5	130.2	528
当期純利益	167	343	252	205.6	136.1	338

※2024/3予想は2023年11月1日時点のものです。

（iv）三香堂　2024/3実績及び2025/3予想

帆布製バッグの製造・小売

（単位：百万円、%）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2024/3 予想	前期比	予想比	2025/3 予想
売上高	301	340	348	112.9	97.7	349
営業利益	34	51	56	149.0	90.8	52
経常利益	37	51	56	135.8	90.8	52
当期純利益	28	34	39	121.5	88.1	35

※2024/3予想は2023年11月1日時点のものです。

（ｖ）ギアーズジャム 2024/3実績及び2025/3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2023/3実績となっております。

メンズバッグ、財布、雑貨の小売

（単位：百万円、%）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2024/3 予想	前期比	予想比	2025/3 予想
売上高	696	1,749	1,822	251.4	96.0	1,928
営業利益	4	105	112	2,396.4	93.6	122
経常利益	27	104	111	279.9	93.1	122
当期純利益	26	152	92	467.9	163.8	78

※2024/3予想は2023年11月1日時点のものです。

(vi) ①2025/3予想

（単位：百万円、%）

	2025/3予想（連結）	前期比	2025/3予想（単体ﾍﾞｰｽ※）	前期比
売上高	53,654	103.0	47,424	102.9
売上総利益	26,783	103.6	23,875	103.5
販管費	22,726	102.9	20,475	102.8
営業利益	4,056	107.8	3,399	107.9
経常利益	4,128	107.3	3,462	107.3
当期純利益	2,455	98.7	2,028	92.2

※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。

※予想当期純利益が前期より減少している理由

単体ベース
前期において、㈱カーニバルカンパニーの合併に伴う欠損金等の繰延税金資産計上および所得拡大促進税制を適用したため

連結
前期において、㈱カーニバルカンパニーの合併、㈱ギアーズジャムの株式取得後の収益力の回復に伴う欠損金等の繰延税金資産計上と所得拡大促進税制を適用したため

②2025/3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	47,424百万円	+1,329百万円
既存店前期比		104.1%

出店　16店舗　退店　14店舗

前期新店	売上増	+295百万円
当期新店	売上増	+441百万円
前期退店	売上減	△979百万円
当期退店	売上減	△298百万円
EC売上	2,882百万円	+338百万円(+13.3%)

2. 利益

営業利益	3,399百万円	+249百万円
経常利益	3,462百万円	+234百万円
当期利益	2,028百万円	△171百万円

売上総利益率　50.34%(不動産含む)　+0.29ポイント

- ・PB・NPB　+0.49ポイント
- ・インポート　+0.38ポイント
- ・ﾒﾝｽﾞ・ﾄﾗﾍﾞﾙ　△0.15ポイント
- ・財布　△0.28ポイント

販管費率　43.17%　△0.04ポイント

- ・人件費率　17.76% (前期17.63%)
  - 昇給4%程度　給与前期比103.9%
- ・支払手数料(含クレジット手数料)
  - 3.85%(前期3.93%)

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

2024年3月期振り返り

◆ 売上計画に届かず　△1,779百万円(計画比　96.3%)
PB、NPB、トラベルは大きく伸びる
インポートは円安による単価アップにより客数27.8%のマイナス
財布も単価アップの影響で客数12.0%のマイナス

◆ 粗利益率　0.63%ポイントアップ
トラベル、PB・NPBなど高粗利益率の品種の売上伸長
値上げによる在庫品の粗利益嵩上げ効果

◆ 販管費が計画より下回る　計画比　△634百万円
前期、当期の赤字店舗の退店効果
第4Q以降は人件費が伸びている

マーケットの見通し

- 賃上げによる経済効果が地方にも波及し、客数は回復基調に
- インバウンド消費は引き続き伸びる
- 推し活やインバウンドによりキャラクター関連売上が伸びる
- 日本人の海外渡航は下半期に向けて増加する

2025年３月期目標

（単位：百万円）

	連結	前期比	単体ベース	前期比
売上高	53,654	+3.0%	47,424	+2.9%
粗利益率	49.9	+0.3pt	50.3	+0.3pt
経費率	42.4	△0.1pt	43.2	△0.04pt
経常利益	4,128	+7.3%	3,462	+7.3%

今期のアクションテーマ『メークシナジー』

◆ 私たちの保有するコンテンツとお取引先様の保有するコンテンツを掛け合わせて新たな価値を創造し、新たなマーケットを切り拓く

自社

ブランド
実店舗
EC販売
卸売販売ネットワーク

×

お取引先1

ブランド
新技術
新機能
生産力

×

お取引先2

キャラクターコンテンツ
PR力

↓

新規需要創出・既存マーケット深耕

東京デリカ創立５０周年イベント

モンチッチとお祝いする50周年

同じ葛飾区出身で生誕50周年のモンチッチを
メインキャラクターに迎えて
スペシャル限定コラボレーション、
スペシャル限定ノベルティ等用意

50周年記念コラボレーション

多彩なブランドと限定コラボレーションを企画

2024年8月1日よりスタート

出店、改装、退店計画

	上期	下期
出店	6店舗	10店舗
改装(増床)	8店舗	12店舗
退店	10店舗	4店舗

ＰＢ・ＮＰＢ

PB・NPB比率20%へ

PB･NPB売上94億85百万円へ
全社粗利益率0.3%増に寄与

（単位:百万円）

	2024.3	2025.3
ボリュームゾーンPB	4,000	4,480
ベターゾーンPB	2,916	3,400
プレミアムゾーンPB	209	500
NPB	947	1,105
PB･NPB合計	8,072	9,485

ボリュームゾーンＰＢ戦略

ＨＩＧＩシリーズプロモーション強化で今期販売本数10万本へ

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

キャラクターコラボ（PB）

アニメだけでなく様々な分野とのコラボレーションを進める

今期売上10億円目標(前期 5.2億円)

キャラトラステーション3店舗は高水準の売上推移で多店舗化へ

ベターゾーンＰＢ戦略

ｋｉｓｓｏｒａ 今期売上 22億円目標（前期 18億円）

- ◆ インバウンド売上の拡大
- ◆ 社会貢献活動の拡大
- ◆ ライフスタイル雑貨の展開拡大
- ◆ 「レザー＝エコ・サスティナブル」の 発信
- ◆ 海外卸売・海外ECスタートへ

ｅｆｆｆｙ 今期売上 6億円目標（前期 4.5億円）

- ◆ ブランド及びキャラクターコラボの拡大
- ◆ サステナブルマテリアルの使用アイテムの拡大

プレミアムゾーンＰＢ戦略

プレミアムＰＢの育成
（ETIAM、FOWLER、WHITEAGE）

今期売上　3億円目標（前期1.2億円）
有力百貨店、有力セレクトショップへの卸売
及び自社ECでの販売強化

ＤＸ施策

◆ awoo AIの導入（ECハッシュタグ自動生成）

自社ECサイト内での回遊率1.97倍とCVR（買上率）2倍に伸長（直近実績）

さらなる向上を目指す

◆ サイト内検索ジーニーサーチを導入

自社ECサイト内での滞在時間が30％UPし、直帰率が7.6％に改善

◆ 社内インフルエンサー育成

外部講師による教育スタート

アイシン・ロジェール

（単位：百万円）

	2024/3 実績	前期比	2025/3 予想	前期比
売上高	4,760	+48.7%	4,876	+2.4%
経常利益	511	+7.3%	528	+3.2%

キャリーケース売上が2024/3期は大幅増加
2025/3期は鈍化懸念もメンズバッグ、旅行雑貨等の取扱い強化
物流倉庫増床（200坪）
中期的には物流倉庫新設を計画

三香堂

（単位：百万円）

	2024/3 実績	前期比	2025/3 予想	前期比
売上高	340	+12.9%	349	+2.6%
経常利益	51	+35.8%	52	+2.3%

ギアーズジャム（2022年10月3日子会社化）

（単位:百万円）

	2023/3 実績	2024/3 実績	2025/3 予想	前期比
売上高	696	1,749	1,928	+10.2%
経常利益	27	104	122	+17.7%

※ 2023/3期は2022.11～2023.3までの5か月間の実績

- ◆ 取扱い商品の拡大
- ◆ EC事業の本格始動
- ◆ オリジナル商品（PB/NPB）の取組強化
- ◆ 新規出店による売上拡大

ＥＣ売上

グループEC売上33億円を目指す

	2024/3 売上高(百万円)	前期比(%)	2025/3予想 売上高(百万円)	前期比(%)
東京デリカ	2,565	101.9	2,882	112.4
うち自社サイト	179	130.4	250	139.7
ロジェールジャパン	359	144.1	371	103.4
三香堂	15	96.6	18	117.6
ギアーズジャム	4	－	57	1,327.7
グループ合計	2,944	105.8	3,330	113.1

ＥＳＧ経営

【TCFD提言への対応】

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排出量を算定

2030年度の削減目標数値とその施策を設定

【統合報告書の開示に向けて】

プロジェクトチームにより、『価値創造プロセス』『マテリアリティ』

『リスクと機会』を特定

2024年8月末を目標として統合報告書を開示予定

持続可能な成長を促進させるため、現在行なっている取り組みを整理し33項目のESGデータを2024年6月末に開示予定

サステナビリティ

環境負荷の低減

◆ リサイクルマテリアルを積極的に使用し製品化
革はサステナブルをスローガンに食肉の副産物である革を長く使用できるアイテムとして製品化

社会貢献活動

◆ オリジナルスーツケースの売上の一部を寄付し、能登半島地震の被災地を支援
◆ PB商品の売上の一部を、フリーザチルドレン、ウォーターエイドなどさまざまな団体へ寄付

9　出店事例

(a)SAC ‘SBARmono-i 幕張新都心ｴｷﾏｴ店

（イオンモール幕張新都心エキマエモール 2F　2023/11 OPEN）59坪

SAC'S BAR
mono+i

環境・社会・人を支援するSDGsを
コンセプトにした業態の2号店

(b)AmatoneACCESSORIO池袋サンシャイン店

（サンシャインシティアルパ B1F　2024/3 RENEWAL OPEN)15坪

Amatone ACCESSORIO

従来のアクセサリー・雑貨に加え、
キャラクター＆トラベルも強化した店舗

(c)SAC ‘SBAR/kissora福井駅くるふ店

（くるふ福井 1F　2024/3 OPEN 36坪）

SAC'S BAR / kissora

福井県に初出店となり、福井限定アイテムの取扱いもあるキソラとサックスバーの複合店舗

(d)SAC ‘S BAR越谷レイクタウンアウトレット店

（越谷レイクタウンアウトレット1F　2024/3 RENEWAL OPEN　68坪）

SAC'S BAR

アウトレット棟の増床に合わせて移転、
増床したアウトレット店

(e)SAC ‘S BAR八王子駅店

（セレオ八王子北館 3F　2024/3 OPEN）48坪

SAC'S BAR

隣接区画を吸収することで広い売場面積を確保し、
メンズ・レディース2店舗を1店舗に集約

10　株主還元について

配当

決算年月		2020/3（連結）	2021/3（連結）	2022/3（連結）	2023/3（連結）	2024/3（連結）	2025/3（連結予想）
1株当たり配当金	（円）	30.00	15.00	15.00	22.50	30.00	30.00
配当性向	（%）	52.6	－	－	50.6	35.1	35.5

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。