

2025/3期～2027/3期
中期経営計画



SAC'S BAR
HOLDINGS

2024年5月10日

株式会社サックスバーホールディングス

証券コード:9990

STORY

ロゴストーリー

私たちの社名ロゴ

「フォーサークル」に込められた想い。



SAC'S BAR
HOLDINGS

4つの円は、私たちの事業に欠かせない存在である、お客様、株主様、お取引先、スタッフを表現しています。

4者を「&」の記号で結ぶことのできる幸福のシンボル「四つ葉のクローバー」には、

皆様に笑顔になっていただくために日本のファッショングッズ業界の発展に

貢献したいという私たちの想いが込められています。

CORE VALUE

感動クリエーションカンパニー



MISSION

～サクスバー ホールディングスの柱となるミッション～

サクスバー ホールディングスは、すべての生活者・お客様・業界関係者に
感動をもたらすことのできる商品企画・製造・卸売・販売を通して、
互いの発展と幸福に寄与し、ひいては文化的で持続可能な社会形成に貢献します。

MATERIALITY

環境負荷の低減・商人（あきんど）の活躍・ものづくり文化の継承と発展
生き生きとした暮らしへの寄与・健全で透明性の高い企業経営

サステナビリティ基本方針

サックスパーホールディングスは、ファッショングッズ業界のリーディングカンパニーとして、社会や地球環境への影響力の大きさを自覚し、業界の発展を通してその社会的責任を果たし、生活者の福祉と業界および社会の持続可能性を最重要視してまいります。

ESG	マテリアリティ	
E (環境)	環境負荷の低減	当社グループは、原材料や工程の見直しによる環境負荷の低い商品の開発や仕入、店舗の使用電力量の削減等、さまざまな活動を通じて、自然環境の保全に取り組み続けます。
S (社会)	商人(あきんど)の活躍	当社グループは、企業の最大の資源は人であるという視点から、従業員を「人財」であり「商人(あきんど)」であると捉えています。商人を「商人仲間とともに、周囲を巻き込み創意工夫をして、商いを通じて関わるすべての人に、感動体験を届ける者」として定義し、商人が活躍できるような職場環境の整備、教育機会への適切な投資に取り組み続けます。
	ものづくり文化の継承と発展	当社グループは、オリジナル品の企画・開発や仕入等の事業活動において、多くのメーカーや生産者によるものづくり文化に支えられています。 日本では、後継者不足や国際競争の激化に伴い、世界に誇る感性と技術が失われるリスクに直面しています。当社グループは、全国規模の販売網とスケールメリットを活かし、ものづくり文化の継承と発展に取り組み続けます。
	生き活きとした暮らしへの寄与	当社グループは、デベロッパーが運営するショッピングセンター等の施設への出店を主としており、各施設・各店舗は地域経済に支えられています。 当社グループは、感動接客・感動商品・感動売場の実現及びコミュニティ活動への直接的な関わりと貢献を通じて、人々の生き活きとした暮らしへ寄与することで、持続的成長につなげていきます。
G (ガバナンス)	健全で透明性の高い企業経営	当社グループは「感動クリエイションカンパニー」を標榜し、全てのお客様に感動的な購買体験を提供することを使命として、企業活動を行なっております。 使命の実現のためには、ステークホルダーからの信頼獲得が重要であり、コーポレート・ガバナンスの一層の強化を経営上の重要な課題の一つに位置づけています。また、法令等を遵守して誠実かつ公正な企業活動を行ない、健全で透明性の高い企業経営に取り組み続けます。

サステナビリティの取組

E 環境

TCFD提言への対応としてScope1、とScope2のGHG(温室効果ガス)排出量の算定と削減目標を設定(2030年度 2019年度比47%低減)
新店・改装店舗のLED化、非LED店舗の退店等により順次低減(3年間で約100店舗)
環境負荷の少ない商品の開発や仕入の推進

S 社会

PBにおける社会貢献活動の強化
人的資本経営の取り組み(6~7ページ参照)

G ガバナンス

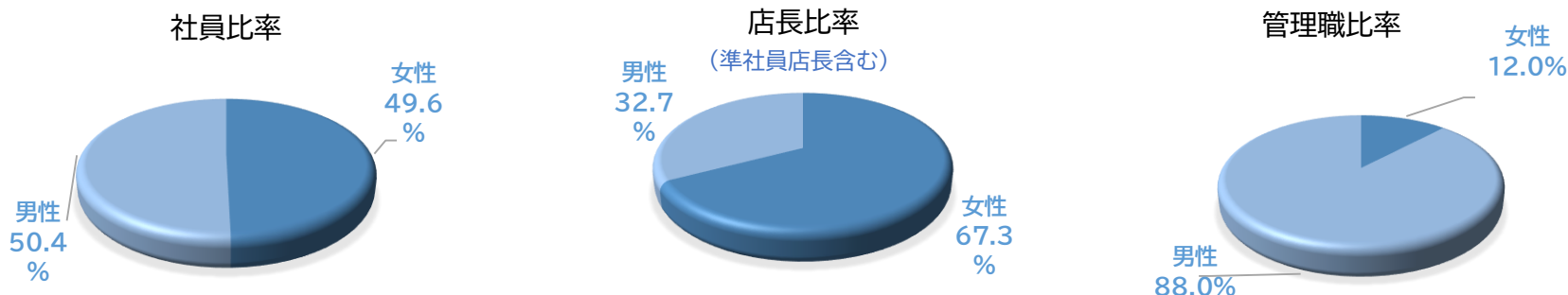
2024/3期に各組織を設置し、コーポレートガバナンスの強化を図る
報酬・指名委員会
リスク・コンプライアンス室
コンプライアンス委員会

人的資本経営

◇当社グループでは従業員を企業の最も重要な資産と考え、そのスキルや能力を最大限に引き出し、組織の持続可能な成長を促進できるよう人的資本経営に取り組んでいます。

○女性リーダーシップの推進

女性の活躍を積極的に支援し、リーダーシップポジションに就くことで女性の意見を組織内で反映されるように取り組んでいます。



○労働環境の整備

柔軟な労働時間や残業時間の削減等の労働環境の整備を今後の課題とし、取り組みを推進。

○人事評価制度改革

従業員の能力や業績を適切に評価することで、組織の目標達成や成長を促進し従業員満足度の向上に取り組めます。

- ・目標設定の明確化、評価基準の公平性と透明性、実績評価のプロセスのフィードバック、キャリアと報酬の連動等。

○個人の成長の機会を促進

当社グループでは「人の成長＝組織の成長」と考え、教育機会の提供や資格取得支援など従業員が自己成長できる環境を積極的に拡充していきます。

・商人塾の開催

分析力向上、アプローチ戦略の強化および人材育成などマネジメントに関連する教育を店舗に携わるエリアマネージャー・店長を中心に行ないます。

・業界のスペシャリストを育成

日本皮革製品メンテナンス協会による「レザーケアマイスター」の資格取得を支援。
2024/3期の資格保有者は29名。今後も積極的な支援を継続しスペシャリストを育成します。

*レザーケアマイスター:レザーグッズの販売やメンテナンスに関する技術と知識を測定し認定する資格。

○組織文化の構築

従業員全員が健康で安心して勤務できる環境整備、組織の健全性を構築します。

- ・店長・管理職教育、ハラスメントに関する研修を実施(2024/3期:19回 参加人数:208名)
- ・2024年2月に設置したコンプライアンス・リスク管理室により、研修内容の拡大と回数増を予定。
- ・コンプライアンス委員会を定期的開催し法令順守の意識向上を推進。

指標と目標

指標	目標	実績(24/3期)
管理職に占める女性労働者の割合	2027年3月までに15.0%	12.0%
男性労働者の育児休業取得率	2027年3月までに50.0%	対象者なし (23/3期33.3%)
労働者の男女の賃金差異	2027年3月までに85.0%	82.7%

*各比率、指標、目標、実績の算出に当たっては当社および主要な連結子会社である(株)東京デリカを含めて算出しております。

2024年8月末を目標として統合報告書を開示予定

中期経営計画 2025/4～2027/3

目標数値	2025/3	2027/3
売上高(百万円)	53,654	58,749
(うちEC売上高)	(3,330)	(5,048)
粗利益率	49.9%	50.4%
経常利益(百万円)	4,128	4,959
純利益(百万円)	2,455	3,029
純資産(百万円)	29,381	33,339
ROE	8.6%	9.4%
ROIC	8.4%	8.8%

東京デリカ	2027/3
商品粗利益率	50.7%
EC売上(百万円)	4,542
アプリ会員数	180万人
PB+NPB比率	25%

小売事業各社の計画

事業部門内の取引消去前の数値を記載しております。

(単位:百万円、%)

東京デリカ+サックスパー ホールディングス	2025/3	前期比	2027/3	2025/3比
売上高	47,424	102.9	51,306	108.2
既存店伸率		104.1		102.1
粗利益率	50.3	+0.2	50.9	+0.7
経常利益	3,462	107.3	4,165	120.3
期末店舗数	557	+2	565	+8

(単位:百万円、%)

ギアーズジャム	2025/3	前期比	2027/3	2025/3比
売上高	1,928	110.2	2,685	139.3
既存店伸率		104.5		104.0
粗利益率	49.4	+0.7	49.7	+0.3
経常利益	122	117.7	165	134.9
期末店舗数	25	+2	37	+12

(単位:百万円、%)

三香堂	2025/3	前期比	2027/3	2025/3比
売上高	349	102.6	403	115.5
経常利益	52	102.3	58	111.0
期末店舗数	8	±0	10	+2

製造・卸売事業の計画

事業部門内の取引消去後かつ事業部門間の取引消去前の数値を記載しております。

(単位:百万円、%)

アイシン通商 ロジェールジャパン	2025/3	前期比	2027/3	2025/3比
売上高	4,876	102.4	5,375	110.3
粗利益率	36.0	±0.0	36.0	±0.0
経常利益	528	103.2	607	115.1



中期経営計画達成に向けた重点施策

グローバルプレーヤーに向けた足固め

国内No.1鞆、バッグセレクトショップとしてさらなるレベルアップ
第一線で活躍できるブランドを複数持つマルチブランドメーカーへ
意欲ある人材が活躍できる社内環境づくり
海外展開は卸売、EC販売からスタート

プライベートブランド（PB）のブランディング強化

グループでの新規プレミアムPBの立上げ
プレミアムPBの国内フラッグシップ店舗オープン、海外卸売スタート
ベターゾーンPBの海外EC販売スタート

キャラクターコラボPB及びキャラクター商品カテゴリー拡充

グループでのキャラクターとのコラボレーション強化

小売事業でのキャラクターコーナーの大規模展開

27年3月期PB比率25%超達成へ(小売事業)

粗利益率 50.9%へ グループ全体でPB強化

(単位:百万円)

	2025.3	2027.3
ボリュームゾーンPB	4,480	5,850
ベターゾーンPB	3,400	4,400
プレミアムゾーンPB	500	1,000
NPB	1,105	1,535
PB・NPB合計	9,485	12,785

27年3月期グループEC売上50億円超達成へ

- ◆ Z世代に人気のVTuberとのマーケティングを行ない、若年層のユーザー獲得
- ◆ スポーツ部門やeスポーツの世界など他業種とのコラボレーションを行なうことで新規顧客や認知度を獲得
- ◆ SNSマーケティングを行ない海外ECを強化
- ◆ 店頭での購入データを活用したCRM施策の強化
- ◆ PBの在庫発注管理システムの導入

リアル店舗は大型店出店・増床改装で612店舗体制へ

サクスバー大型店、キャラトラステーション出店強化

ロジェール・フラッグシップ店舗出店、ギアーズジャム出店強化

出退店の計画

	2025/3		2026/3~2027/3		2027/3末	
	出店	退店	出店	退店	店舗数	2024/3比
東京デリカ	16	14	33	25	565	+10
ギアーズジャム	3	1	12	—	37	+14
三香堂	—	—	2	—	10	+2
計	19	15	47	25	612	+26

リアル店舗業態改革 各業態のオペレーション見直し及びMDブラッシュアップ

店舗オペレーション見直しによる接客力強化及び省人化、

アクセサリー店舗MD改革

27年3月期アプリ会員180万人のコミュニティ化

アプリ会員向け優待プログラム、会員限定イベントへの招待、
会員限定プレゼント企画、などでコミュニティ化



物流改革

グループ業容拡大のために物流倉庫を増設、自社ECの翌日配送を実現



M&A、事業譲受

ファッショングッズの小売(EC含む) 製造 卸売の分野で実績があり、今後も積極的に取り組む方針

M & A、事業譲受の実績

M&A

	相手先	事業内容
2012年10月	アイシン通商(株)	メンズバッグ・トラベルバッグの製造
2012年10月	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
2019年7月	(株)三香堂	日乃本帆布5店舗及び工場 帆布製バッグ・小物の企画・製造・販売
2022年10月	(株)ギアーズジャム	ギアーズジャム他計21店舗 メンズバッグ・財布・雑貨等の小売

事業譲受

	相手先	譲受内容
2009年4月	(株)シカタ	レディースバッグの小売5店舗及びEC事業
2010年3月	(株)バグスカンパニー	メンズバッグ、財布、雑貨等の小売5店舗
2020年7月	(株)ジンスホールディングス	メンズバッグ、財布、雑貨等の小売7店舗及びEC事業

指標の推移 2019/3～2024/3

(単位:百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
売上高	55,774	52,523	34,836	36,798	47,236	52,093
粗利益率(%)	47.6	47.9	46.8	48.2	49.2	49.6
経常利益	3,775	2,762	△1,839	△776	2,666	3,848
純利益	2,177	1,668	△1,847	△888	1,291	2,487
純資産	29,070	29,240	26,514	25,098	25,918	27,826
ROE(%)	7.7	5.7	△6.6	△3.4	5.1	9.3
ROIC(%)	7.6	5.4	△4.2	△1.9	5.4	8.3
PBR(倍)	1.17	0.61	0.66	0.58	0.93	0.92
最高株価(円)	1,209	1,163	691	663	897	1,066
最低株価(円)	859	541	473	459	477	773

資本コストと株価を意識した経営について

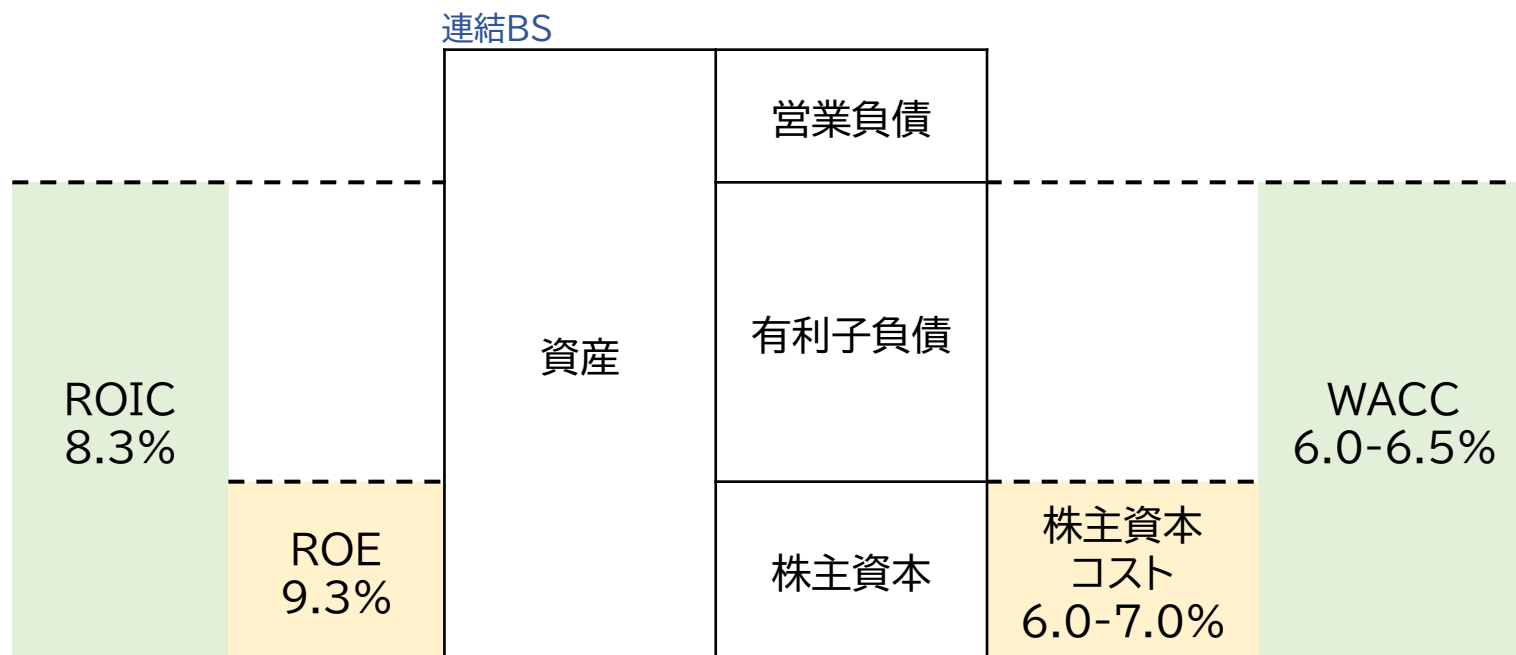
- ◆ 中長期的な株主資本コストは6.0-7.0%、WACCは6.0-6.5%と認識。
- ◆ 継続的に株主資本コストを上回るROE、WACCを上回るROIC水準を確保することを目指し、中長期的にはROE10%以上を安定的に達成することを目標としています。

2024年3月期 経営指標とハードルレート

経営指標

≥

ハードルレート

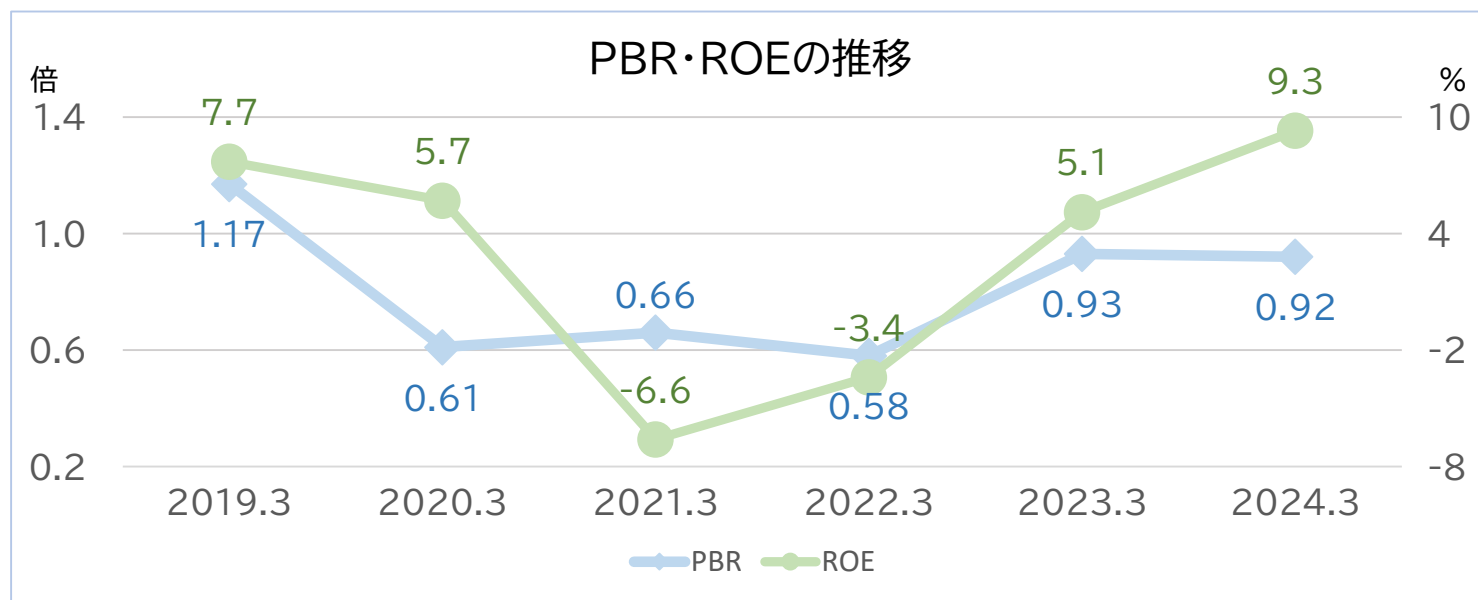


株主資本コストはCAPMに基づいて算定

「指標の推移」のとおり、2020年3月期からコロナ禍の影響を受けて業績が低下し、2020年3月期、2021年3月期は売上が低迷し、当期純損失を計上することとなりました。2023年3月期は当期純利益を計上したものの、2018年3月期以前の水準には遠く及ばず、2024年3月期にようやくその水準まで回復しました。

業績の悪化に伴い株価も下落し、業績の回復とともに株価も上昇に転じていますが、PBRは2024年3月期末で0.92倍と僅かに1倍割れとなっています。

今後は業績のさらなる向上と経営の効率化に努め、株価の回復、上昇、PBRの改善を図ってまいります。



キャピタルアロケーション

2025年3月期～2027年3月期	
営業キャッシュフロー	70～80億円
店舗出店投資	12億円
システム投資・OMO関連投資	5億円
物流倉庫新設及び増設	6億円
オフィスビル関連(土地建物取得※)	5億円
株主還元(配当)	27億円
M&A投資等	15～20億円

※ 駅前再開発事業により現本社ビルの取り壊しが決定しているため

株主還元

配当政策

当社は株主の皆様への利益還元を重要な課題の一つとして考えております。また、変化の激しい流通業界において、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及び連結配当性向30%以上を目安とすることを基本方針としています。

内部留保金につきましては、当社グループの既存の事業の新規出店や店舗改装等の設備投資、新規事業に対する投資、有望な事業会社のM&A等、有効投資活用を図り、将来の発展に貢献させ、漸増的な配当に寄与するよう、考えてまいります。

配当の推移

決算年月		2020/3 (連結)	2021/3 (連結)	2022/3 (連結)	2023/3 (連結)	2024/3 (連結)
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	35.1

2021/3期、2022/3期は、多額の当期純損失を計上しましたが、配当の継続性を維持するため、15円の配当とし、業績の回復に伴い、2023/3期、2024/3期と増配し、2020/3期の水準に復しました。

株主優待制度

100株以上1,000未満保有の株主様

本体価格合計10,000円以上のお買い上げ毎に1枚使用可能な2,000円の優待割引券1枚

1,000株以上保有の株主様

10,000円相当のオリジナル商品(4種類の中から1点選択)

A オロピアンコ ドライビング トートバッグ

オールアラックの高品質のある作りで人気のブラックラインをモチーフに、株主様だけにデザインされた限定商品。
ベルトが付きショルダーバッグとしても使用可。コンパクトでオンでもオフでも使いやすいタイプです。
前面にファスナーポケットを装備、マチ幅があるので自立し、ハンドル等に牛革を使用、重厚感と強度がアップいたしました。

- ・本体サイズ W31×H21(持ち手部分含まず)×D9cm
- ・色 ブラック
- ・主素材 ナイロン/牛革付属
- ・made in China

B キソラ レザークロック & 2024レザーカレンダー・ 専用スタンド付

2022年5月に10周年を迎えたメイドインジャパンのレザーグッズブランド「kissora」。時が経つと共に経年変化を楽しめ、着替が楽でいくつでも着られるレザーを使用しています。昨年よりエプロンやスリッパ等、生活雑貨の販売も開始し、バッグやサイフに留まらず、生活に寄り添うアイテムも拡充。お部屋やリビングで、革の温もりを感じていただけたら幸いです。

- ・本体サイズ
クロック 直径20×厚さ2(ムーブメント含)cm
カレンダー W26×H18.5×D0.3cm
- ・色 キャメル / 主素材 牛革
- ・made in Japan

C FOWLER ファウラー メンズ・レディス ベルトセット

[NEXT TRADITIONAL]をコンセプトに、2020年にスタートしたオリジナルブランド「FOWLER」。長野県のベルト工房にて、卓越した職人が素材を厳選し丹念に作られたベルトです。
バックルは国産貴金属を使用し、素材は全着感の良いしなやかな栃原産の国産牛革を使用。メンズはマット仕上げ、レディスは光沢感のあるアニリン染めを施しています。

- ・本体サイズ
メンズ：全長132.5×幅3cm 対応ウエストサイズ最大105cm
レディス：全長105×幅2cm 対応ウエストサイズ最大95cm
- ・色 メンズ：ブラック レディス：ブラウン / 主素材 牛革
- ・made in Japan

D 日乃本帆布 トート ショルダー バッグ

山形県米沢市の工房で、熟練職人の手で一点一点丁寧に仕上げられた「日乃本帆布」のトートバッグ。長時間使ってもできるだけいい大ききのバッグです。マチ幅もあるので収納力に優れ、付属のベルト使用でショルダーバッグとしてもお使いいただけます。
天然素材ならではの温もりもある風合いに加え、丈夫で長持ちし、経年変化が楽しめる逸品です。

- ・本体サイズ W28×H20(持ち手部分含まず)×D13cm
- ・色 ブラック、オリーブトラブ (どちらかの色をお選びください)
- ・主素材 帆布 / made in Japan

お問い合わせ先:(株)サクスバー 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。