

2025年3月期決算説明会資料

(2025年5月21日)

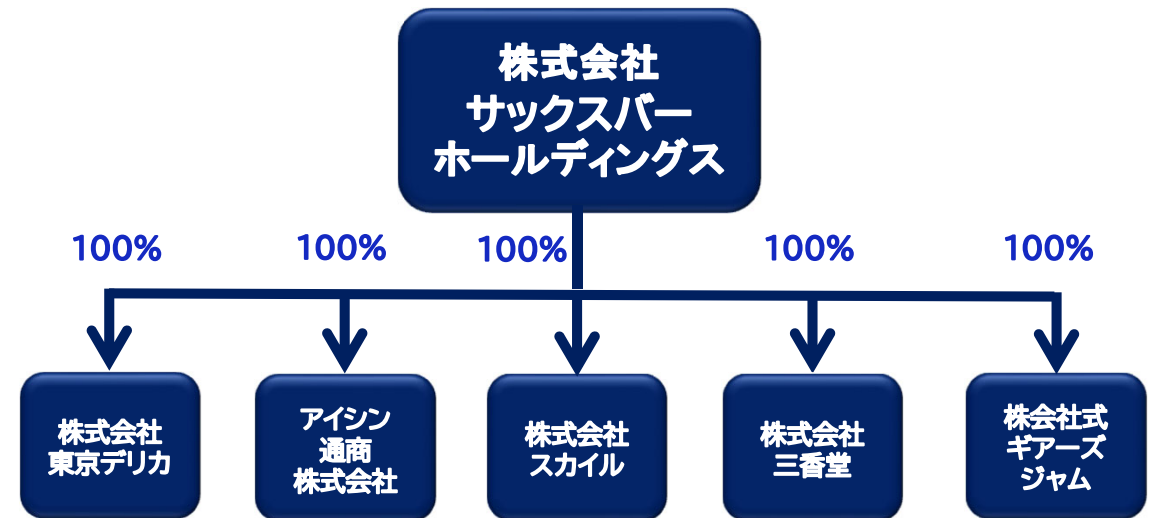
(株)サックスバー ホールディングス

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/>





2025年4月1日付で、ロジェールジャパン(株)は(株)スカイルに社名変更いたしました。

- (株)東京デリカ バッグ・財布・雑貨等の小売(2025/3月末店舗数539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
- (株)スカイル 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(2025/3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(2025/3月末店舗数26店)

1 会社の概要(2025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 11,120名

決算期 3月末日(年1回)

従業員数 582名(男子310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 1,592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

鞆、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)2025/3期連結業績	
売上高	52,289百万円
経常利益	4,130百万円
当期純利益	2,551百万円
期末店舗数	573店舗

3 業界の概要

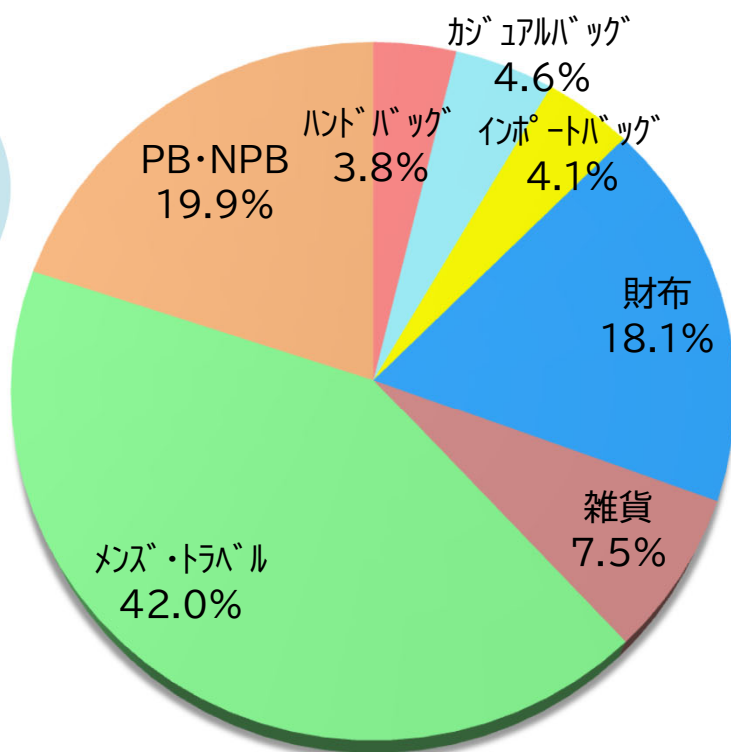
靴・袋物小売業界ランキング

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)	52,289	25/3期	100.4%	539
2	サマンサタバサ(東京・港区)	14,441	24/9期	63.5%	201
3	ハピネス・アンド・デイ(東京・中央区)	10,780	24/8期	84.7%	74
4	(株)ギャレリア・ニズム(群馬・高崎市)	7,037	23/8期	108.8%	2
5	(株)バルコス(鳥取県倉吉市)	5,023	24/12期	130.2%	9
6	(株)スタジオアタオ(神戸市中央区)	3,696	25/2期	114.0%	16
7	(株)マザーハウス(東京・台東区)	3,700	23/9期	119.4%	44
8	エル(東京・武蔵野市)	3,200	24/2期	114.3%	35
9	(株)盛田(青森・八戸市)	2,322	24/8期	104.6%	29
10	(株)モリタ(秋田・秋田市)	2,000	23/8期	102.6%	42

エフワークス(株)発行、フットウェア・プレス及び各社公表資料を基に作成。

4 取扱商品（従来の単体ベース＝サックスパーホールディングス+東京デリカ）

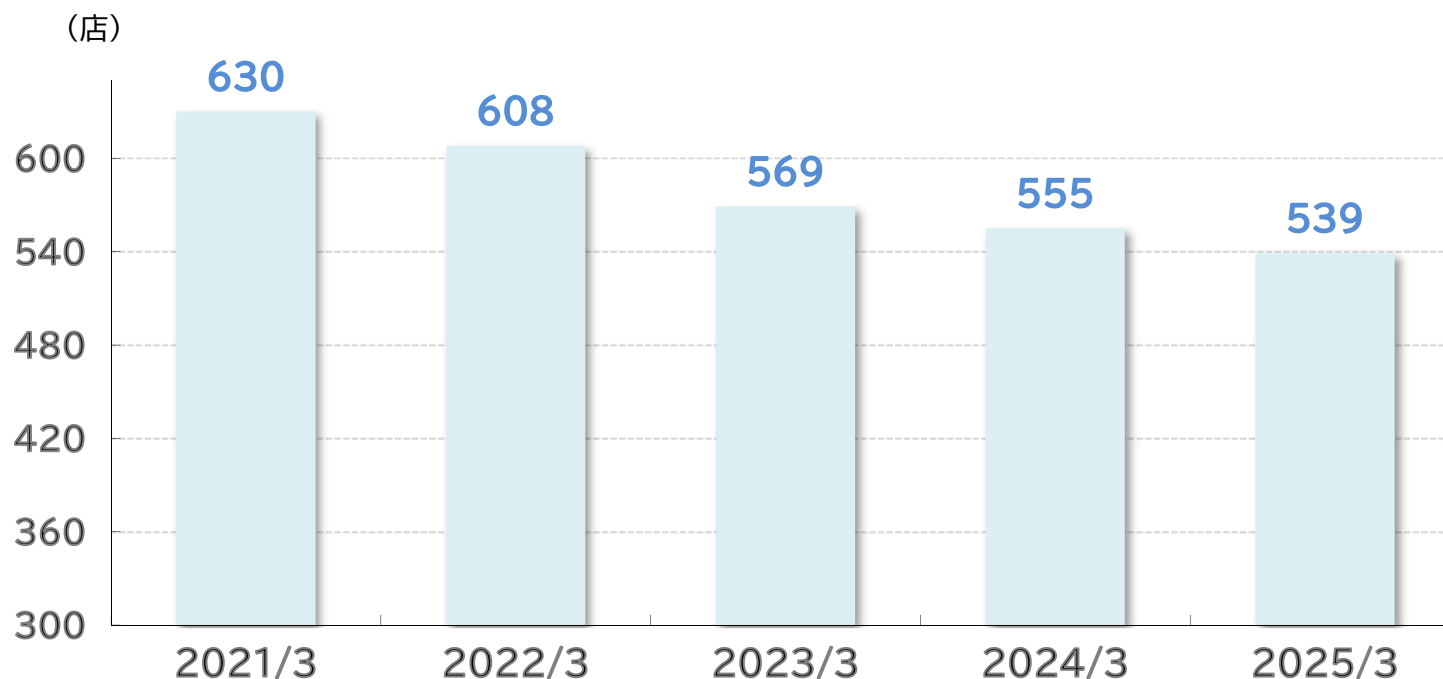
売上構成比(2025年3月期)



品目	売上(百万円) (前期比:%)	粗利益率 (%)
ハンドバッグ	1,744 (△17.0)	48.9
カジュアルバッグ	2,105 (△2.8)	50.7
インポートバッグ	1,870 (△20.5)	39.8
財布	8,289 (△4.5)	48.0
雑貨	3,446 (+10.8)	52.2
メンズ・トラベル	19,249 (△1.0)	48.6
PB+NPB	9,136 (+13.2)	56.0
商品売上合計	45,842 (△0.2)	50.0

5 店舗数の推移（従来の単体ベース）

①店舗数等



	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3 (予想)
期末店舗数	630	608	569	555	539	544
出店数	28	12	13	11	14	17
退店数	24	34	52	30	30	12
改装店舗数	32	12	24	22	19	27

※赤字店舗の退店、同一商業施設内の複数店舗の集約、店舗の大型化を進める(P29参照)

2023年3月期 ギアーズジャムの子会社化により、グループでは22店舗増 2025年3月期末26店舗

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	47店	-3店	北海道17店、青森県8店、岩手県4店、宮城県13店、山形県1店、福島県4店
関東	190店	±0店	茨城県11店、栃木県5店、群馬県8店、埼玉県43店、千葉県24店、東京都53店、神奈川県46店
中部	78店	-3店	山梨県6店、長野県11店、新潟県8店、富山県2店、石川県4店、福井1店、岐阜県10店、静岡県15店、愛知県21店
近畿	71店	-2店	三重県5店、滋賀県1店、京都府8店、大阪府33店、兵庫県16店、奈良県5店、和歌山県3店
中国・四国	67店	-2店	鳥取県2店、島根県5店、岡山県8店、広島県16店、山口県10店、徳島県5店、香川県7店、愛媛県8店、高知県6店
九州・沖縄	86店	-6店	福岡県23店、佐賀県4店、長崎県8店、熊本県15店、大分県9店、宮崎県5店、鹿児島県8店、沖縄県14店

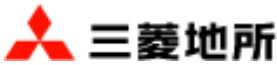
③ 主なショップブランド別店舗数

ショップブランド	店舗数	前期末比	特徴
SAC'S BAR	212店	+5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	126店	-1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	73店	-13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・アクセサリなどカテゴリーも充実のショップ。
DOUX SAC'S	29店	+1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・雑貨・オリジナル商品・限定品などを揃えています
 NAUGHTIAM®	12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	87店	-9店	AmatoneAcceso' rio(22) kissora(13店) DRASTIC THE BAGGAGE (10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	438店	-13店
駅ビル (JR・私鉄)	49店	-2店
専門店ビル・ ファッションビル	25店	-2店
百貨店	12店	+1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
	89店	-5店
	97店	-2店
 私鉄系(ルミネ・アトレ)	52店	+2店
イズミ系 	43店	-1店
セブン&アイHLDGS.系 	41店	-2店
ユニー系 	23店	-1店
三井不動産( LaLaport 他)	23店	+1店
西友系(THE モール) 	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48期	第49期	第50期	第51期	第52期
決算年月		2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	(百万円)	33,650	35,236	43,490	46,095	46,007
	(前期比)	(△31.2%)	(+4.7%)	(+23.4%)	(+6.0%)	(△0.2%)
経常利益	(百万円)	△1,788	△758	2,383	3,228	3,394
	(前期比)	(－%)	(－%)	(－%)	(+35.4%)	(+5.1%)
当期純利益	(百万円)	△1,764	△841	1,105	2,198	2,071
	(前期比)	(－%)	(－%)	(－%)	(+98.9%)	(△5.8%)
期末店舗数		630	608	569	555	539



① 既存店の推移

年次

回次		第48期	第49期	第50期	第51期	第52期	第53期(予想)
決算年月		2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
既存店前期比	(%)	76.5	96.6	128.7	109.7	102.6	102.9

※ 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。

2025/3

項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期累計
全店前期比	(%)	95.0	96.9	106.9	100.1	103.8	105.6	101.2
既存店前期比	(%)	95.8	98.3	110.0	102.2	105.8	108.5	103.3

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	(%)	101.0	104.1	98.9	96.3	96.2	96.2	98.5	99.8
既存店前期比	(%)	103.0	108.1	101.9	99.7	99.9	100.8	102.0	102.6

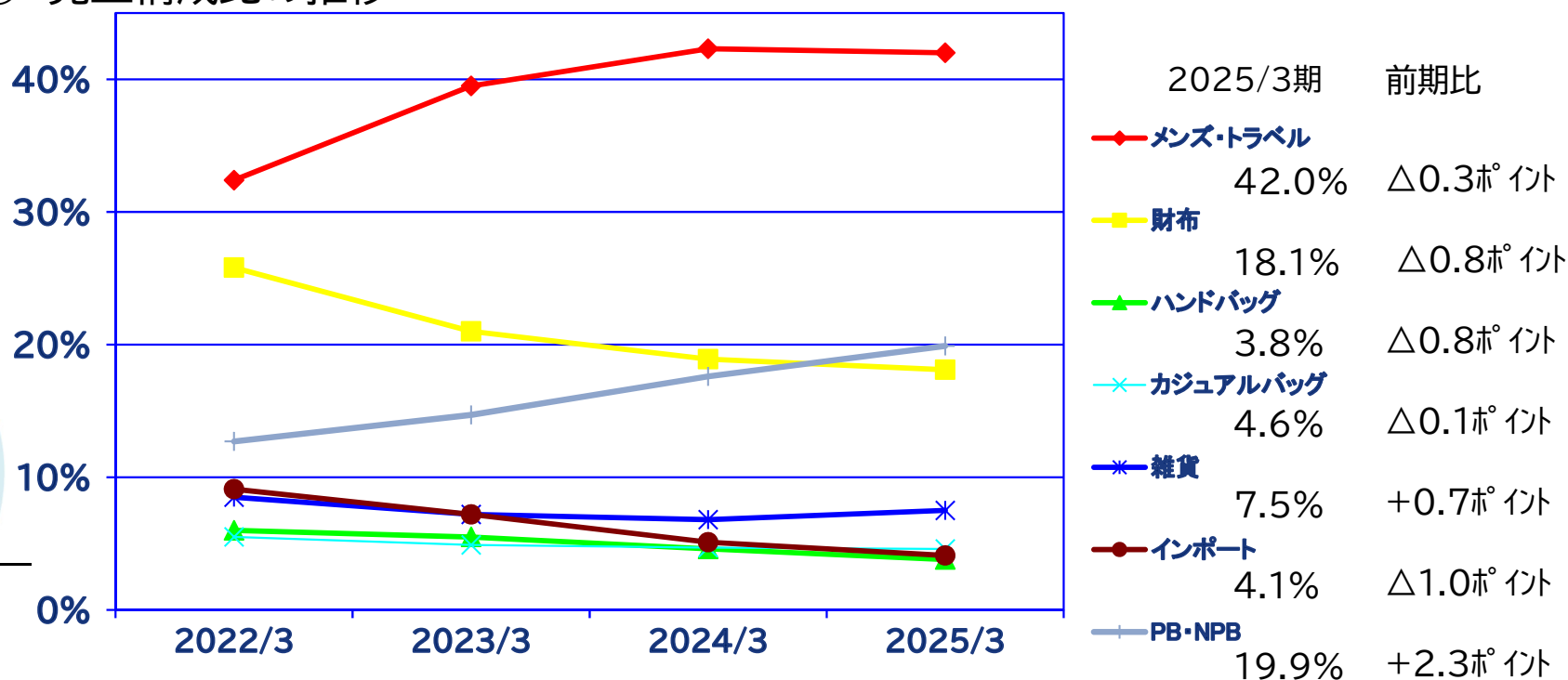


② 商品別粗利益率の推移

期別 品種	粗利益率 (%)				
	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
ハンドバッグ	49.9	47.2	48.5	48.5	48.9
カジュアルバッグ	47.3	49.0	50.1	51.0	50.7
インポート	37.6	39.4	40.9	40.6	39.8
財布	46.7	47.0	47.8	48.6	48.0
雑貨	52.0	52.2	52.6	52.4	52.2
メンズ・トラベル	46.7	47.3	48.6	48.9	48.6
PB・NPB	—	55.7	55.9	55.9	56.0
その他	52.9	—	—	—	—
計	46.7	48.1	49.3	50.0	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



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)

	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%
その他	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%	104.1%	4,191	9,654	116.8%	107.1%

	2024/3				2025/3			
	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	209	10,129	82.3%	106.4%	164	10,648	78.8%	105.1%
カジュアルバッグ	382	5,708	92.1%	111.9%	336	6,298	88.0%	110.3%
インポートバッグ	162	14,553	72.2%	104.9%	123	15,244	75.8%	104.7%
財布	812	10,764	88.0%	108.6%	751	11,103	92.5%	103.1%
雑貨	2,398	1,307	86.3%	115.4%	2,427	1,429	101.2%	109.3%
メンズ・トラベル	1,497	13,088	104.6%	108.9%	1,440	13,447	96.2%	102.7%
PB・NPB	1,076	7,556	114.4%	110.7%	1,117	8,231	103.8%	108.9%
全品種合計	6,539	7,078	93.8%	113.1%	6,361	7,252	97.3%	102.5%
雑貨除く	4,141	10,420	98.8%	107.9%	3,934	10,846	95.0%	104.1%

7 2025/3期決算の概略

(i) 2025/3実績(連結)

(単位:百万円、%)

	2024/3 実績	2025/3 実績	2025/3 ※予想	前期比	予想比
売上高	52,093	52,289	53,654	100.4	97.5
売上総利益	25,859	25,980	26,783	100.5	97.0
販管費	22,095	21,935	22,726	99.3	96.5
営業利益	3,764	4,044	4,056	107.4	99.7
経常利益	3,848	4,130	4,128	107.3	100.1
当期純利益	2,487	2,545	2,455	102.3	103.6

※予想は2024年5月10日公表のものです

(ii) 参考 2025/3実績(従来の単体ベース)

(単位:百万円、%)

	2024/3 実績	2025/3 実績	2025/3 ※予想	前期比	予想比
売上高	46,095	46,007	47,424	99.8	97.0
売上総利益	23,071	23,039	23,875	99.9	96.5
販管費	19,920	19,718	20,475	99.0	96.3
営業利益	3,150	3,321	3,399	105.4	97.7
経常利益	3,228	3,394	3,462	105.1	98.0
当期純利益	2,198	2,071	2,028	94.2	102.2

※予想は2024年5月10日時点のものです

	前期比	※予想比
1. 売上高		
46,007百万円	△87百万円(△0.2%)	△1,416百万円(△3.0%)

既存店前期比 102.6%(上期108.5% 下期102.0%)

出店 14店舗 退店 30店舗(予想 出店 16店舗 退店 14店舗)

2. 利益 経常利益

3,394百万円	+165百万円(+5.1%)	△68百万円(△2.0%)
売上総利益率		
50.08%(不動産含)+0.03ポイント (50.05%)		△0.27ポイント (50.34%)

ハンドバッグ	+0.43ポイント	カジュアルバッグ	△0.32ポイント
PB+NPB	+0.07ポイント	財布	△0.54ポイント
雑貨	△0.26ポイント	インポートバッグ	△0.79ポイント
メンズ、トラベル	△0.31ポイント		

※予想は2024年5月10日時点のものです

	前期比	※予想比
販管費率 42.86%	△0.36ポイント (43.22%)	△0.32ポイント (43.17%)
a.人件費率 17.43%	△0.20ポイント (17.63%)	△0.33ポイント (17.76%)
b.運搬費	△23百万円	△75百万円
c.支払手数料	+34百万円	+22百万円
特別損失 158百万円	△144百万円	△135百万円
(内訳 減損損失 △160百万円、固定資産除却損 △26百万円、その他 +44百万円等)		

※予想は2024年5月10日時点のものです

(iii) ①2026/3予想

(単位:百万円、%)

	2026/3予想 (連結)	前期比	2026/3予想 (単体ベース※)	前期比
売上高	53,455	102.2	46,914	102.0
売上総利益	26,750	103.0	23,651	102.7
販管費	22,597	103.0	20,219	102.5
営業利益	4,153	102.7	3,431	103.3
経常利益	4,219	102.1	3,479	102.5
当期純利益	2,658	104.5	2,183	105.4

※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。

②2026/3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	46,914百万円	+907百万円
	既存店前期比	102.9%
出店 17店舗 退店 12店舗		
	前期新店 売上増	+460百万円
	当期新店 売上増	+768百万円
	前期退店 売上減	△1,276百万円
	当期退店 売上減	△329百万円
	EC売上 2,678百万円	+208百万円(+8.5%)
2. 利益		
	営業利益 3,431百万円	+110百万円
	経常利益 3,479百万円	+85百万円
	当期利益 2,183百万円	+111百万円
売上総利益率	50.41%(不動産含む)	+0.34ポイント
・PB・NPB	+0.42ポイント	
・インポート	+1.68ポイント	
・メズ・トラベル	+0.16ポイント	
・財布	+0.27ポイント	
販管費率	43.10%	+0.24ポイント
・人件費率	17.97%(前期17.43%)	
	昇給4%程度 給与前期比105.3%	
・支払手数料(含クレジット手数料)		
	4.03%(前期4.02%)	

(iv) アイシン通商+スカイル(連結)2025/3実績及び2026/3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、%)

	2024/3 実績	2025/3 実績	2025/3 予想	前期比	予想比	2026/3 予想	前期比
売上高	4,760	4,859	4,876	102.1	99.7	4,947	101.8
営業利益	502	590	518	117.6	113.9	607	102.9
経常利益	511	607	528	118.6	114.9	625	103.1
当期純利益	343	398	338	116.0	117.9	400	100.5

※2025/3予想は2024年5月10日時点のものです。

(v) 三香堂 2025/3実績及び2026/3予想

帆布製バッグの製造・小売

(単位:百万円、%)

	2024/3 実績	2025/3 実績	2025/3 予想	前期比	予想比	2026/3 予想	前期比
売上高	340	375	349	110.5	107.7	403	107.9
営業利益	51	51	52	101.6	99.1	52	102.1
経常利益	51	51	52	101.1	98.8	52	102.4
当期純利益	34	35	35	104.2	101.8	35	100.2

※2025/3予想は2024年5月10日時点のものです。

2025/8 京都市中京区 寺町通に出店予定

(vi) ギアーズジャム 2025/3実績及び2026/3予想

メンズバッグ、財布、雑貨の小売

(単位:百万円、%)

	2024/3 実績	2025/3 実績	2025/3 予想	前期比	予想比	2026/3 予想	前期比
売上高	1,749	1,883	1,928	107.7	97.7	2,130	113.1
営業利益	105	110	122	104.5	89.8	121	110.1
経常利益	104	108	122	104.2	88.6	121	111.6
当期純利益	152	70	78	46.3	89.8	77	110.1

※2025/3予想は2024年5月10日時点のものです。

2025/3期 実績 出店4 退店2

2026/3期 計画 出店4 退店1

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

2025年3月期振り返り

(単位:百万円)

		前期比	計画比
売上高	46,007	△0.2%	△2.5%
粗利益率	50.1%	+0.0%Pt	△0.27%pt
販管費	19,718	△1.0%	△3.7%
利益	2,071	△5.8%	+2.2%

- ◆ 第2Qまでは順調に推移していたが繁忙期である12、1、3月に苦戦
- ◆ エネルギー、食料品価格、旅費の高騰の影響を受け中高年層の購買が減少、ギフトやトラベル関連も伸び悩む

売上高	PB・NPB・雑貨 
	ハンドバッグ・インポートバッグ・財布 
粗利	PB・NPB 
	財布・メンズ 

マーケットの見通し

- ◆ トランプ政権の通商政策による影響は現時点では不透明
- ◆ 政府の物価高騰対策の効果が生まれ、賃金上昇効果が現れるのは3Q以降か？
- ◆ 所得の伸びが著しい若年層(F1、M1層)の消費意欲は旺盛
- ◆ 全ての世代で推し活には出費を惜しまない
- ◆ インバウンド消費も引き続き期待されるが円安感が一服し足元では地震のデマによる客数減が懸念材料

2026年3月期目標

(単位:百万円)

	単体ベース	前期比	連結	前期比
売上高	46,914	102.0%	53,455	102.2%
粗利益率	50.41%	+0.34Pt	50.04%	+0.35Pt
経費率	43.10%	+0.24Pt	42.27%	+0.32Pt
経常利益	3,479	102.5%	4,219	102.1%

今期売上戦略 既存店前期比102.9%目標

①出店立地、客層によりストアブランドを二分化

プレミアムストアグループ (サックスバー、グランサックス、ドラスティックザバゲージ)

- ◆ 出店先 リージョナルモール・駅ビル・ファッションビルなど
- ◆ MD ファッションista～フォロワー層に向けて高感度・高品質な商品をセレクト
- ◆ 単価(107%) ✕ 点数(96%) ➡ 売上(102.9%)

ニュースタダードストアグループ (サックスバーモノアイ、グランサックス、ドゥサックス)

- ◆ 出店先 リージョナルモール・コミュニティモール・GMSなど
- ◆ MD キャラクターパークを核にPB、NPB、雑貨中心にミドル～マス価格帯を品揃え
- ◆ フォロワー～マジョリティ層に加えて推し活需要を取り込む
- ◆ 単価(96%) ✕ 点数(107%) ➡ 売上(102.9%)

②キャラクターパーク(インショップ型キャラクターグッズ展開)の多店舗展開およびキャラトラステーションの出店、EC販売強化

- ◆ 今期、全10人気キャラクターとのコラボ商品を新規展開

③F1ブランド復活をチャンスと捉え、推し活商品と共にF1層のニーズを取り込む

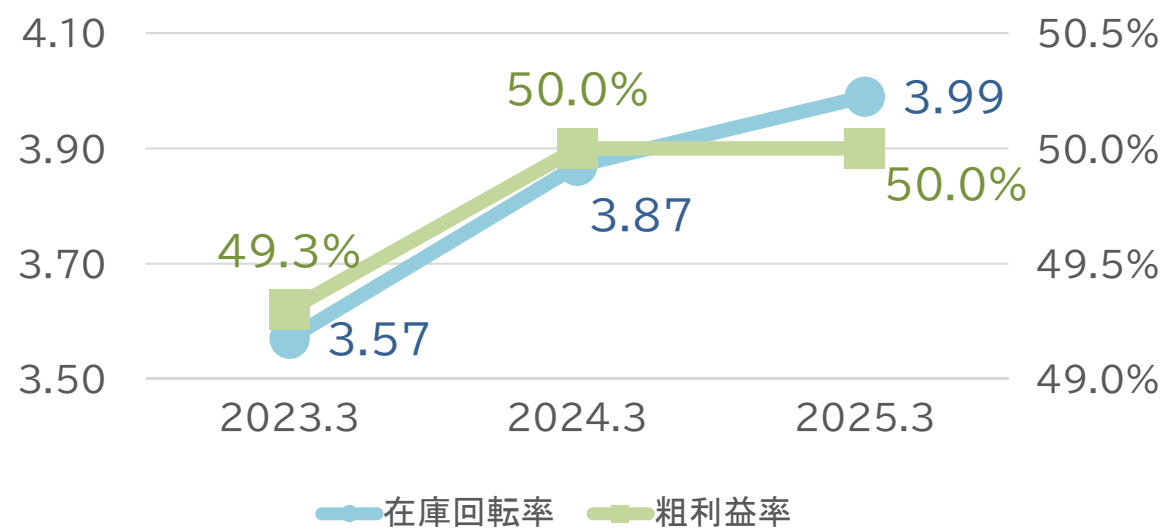
- ◆ ジルスチュアート、エヴリスなど人気ブランドのバッグラインがローンチ
- ◆ キレイ目ファッショントレンドの変化と共にF1ブランドのZOZO売上が増加傾向
- ◆ 店舗、ECでの取り扱いを拡大

粗利

①PB・NPB

- ◆ 粗利益率0.42ポイント改善
- ◆ 構成比率19.9%から22%へ拡大

②在庫回転率と粗利益率の推移



プレミアムストアグループ

高感度、高品質なバッグ、ファッショングッズをセレクト

スキルの高い販売スタッフを揃えて世界最高峰のバッグセレクトショップを目指す



ニュースタンドーストアグループ

キャラクターパーク・PB・NPBを中心にこれまでにはない新しいバッグストア業態を確立する
推し活需要を取り込むキャラクターパークを既存の業態の強みに加えることで全世代にリーチ



キャラクターパーク

人気キャラクターのバッグ・トラベル・雑貨を集積した売場

インバウンドのみならず幅広い年齢層にむけて好調

サックスバーホールディングス限定のキャラクターコラボはバッグ・トラベルだけでなく
雑貨も拡大予定

(単位:百万円)

	売上高	前期比	2026年 3月期予想	前期比
キャラクター関連雑貨	977	191.7%	1,200	122.8%

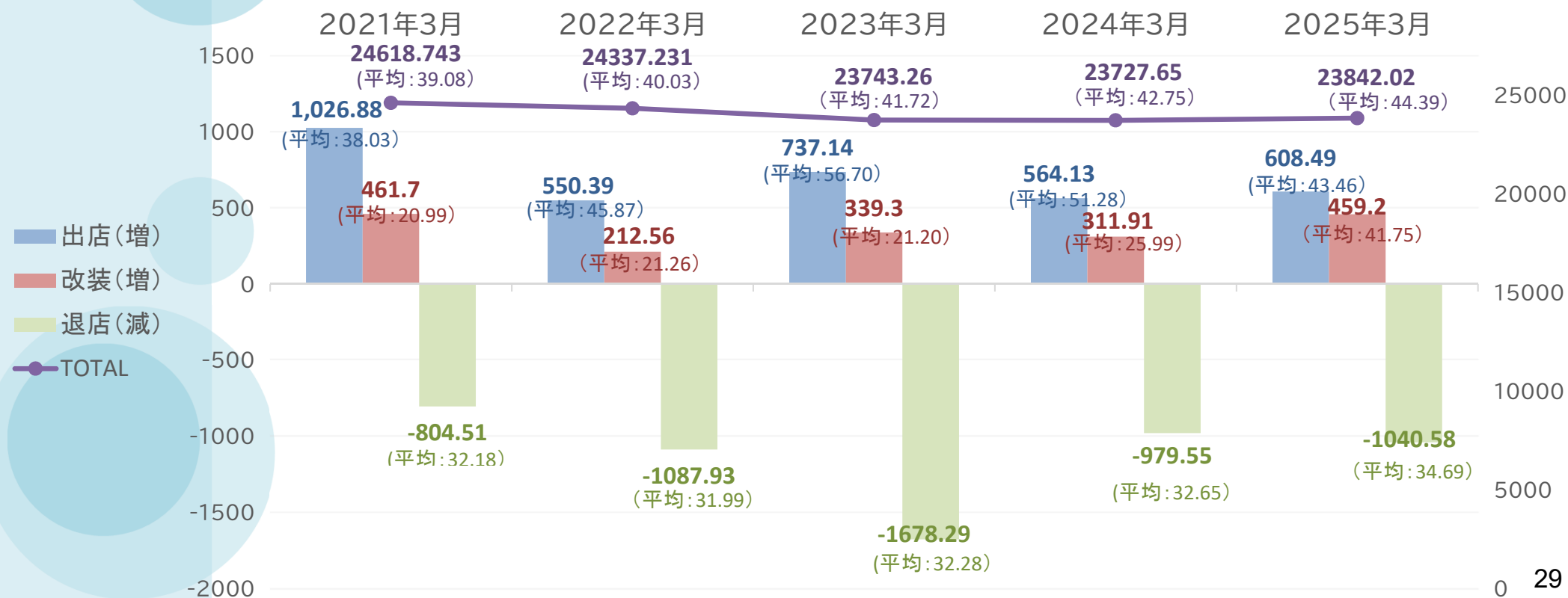


©Pokémon. ©Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK Inc.
TM, ®, and character names are trademarks of Nintendo.

出店、改装、退店計画

	上期	下期
出店	6店舗	11店舗
改装(増床)	7店舗	12店舗
退店	7店舗	5店舗

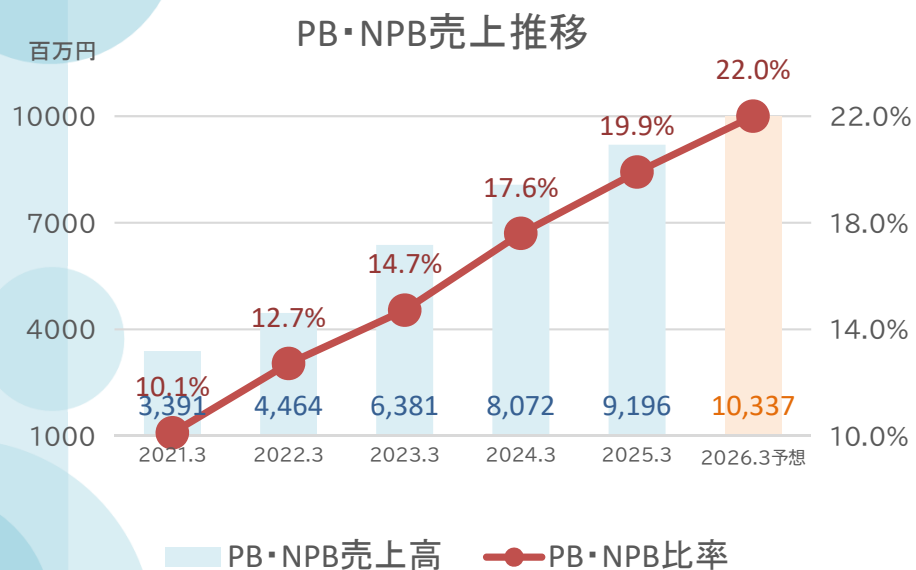
店舗 坪数推移



P B ・ N P B

PB・NPB比率22%へ

PB・NPB売上 103億37百万円へ
 全社粗利益率 0.3%ポイント増に寄与



(単位:百万円)

	2025.3	2026.3 予想
ボリュームゾーンPB	4,734	5,450
ベターゾーンPB	2,878	3,050
プレミアムゾーンPB	196	300
NPB	1,388	1,537
PB・NPB合計	9,196	10,337

ボリュームゾーンPB戦略

H I G Iシリーズプロモーション強化で販売本数 8万本へ

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

サロン・ド・ルヴァン (PB) 売上 15億円目標 (前期 12.7億円)

SNSの活用により高い伸率を達成

キャラクターコラボ (NPB) 売上 8億円目標 (前期5.8億円)

コラボ先とのクロスプロモーション

相手ブランドやキャラクターの運営会社の媒体でも同時にPRを行う。

店舗・ECサイト・アニメ公式チャンネルなど、多方面から訴求。



ベターゾーンPB戦略

k i s s o r a 売上 21億円目標（前期 19億円）

◆ グローバル展開スタート 卸、EC、リアル店舗はPOPUPから



e f f f y 売上 6億円目標（前期 4.8億円）

◆ 人気ブランドとのコラボレーション強化 Reebok、BEAURE、HASHIBAMI, TOPKAPI



プレミアムゾーンP B戦略

プレミアムP Bの育成 (ETIAM、WHITEAGE)

今期売上 3億円目標(前期 1.9億円)

- ◆ 有力百貨店、有力セレクトショップへの卸売事業拡大及び自社ECでの販売強化
- ◆ 国内外の展示会を通してブランド認知の拡大



DX施策

- ◆ MAツールを使ったメルマガ&クーポン施策
- ◆ 生成AIを使った商品検索の導入
- ◆ SNS強化
- ◆ 若年層向けの施策としてはTikTokを強化。TikTokアプリ内で商品を販売できるEC機能を新たに導入予定

アプリ施策

- ◆ アプリダウンロード数100万件を突破、アプリ経由の自社EC売上也順調に拡大
- ◆ コンテンツマーケティングを本格強化

顧客の購買行動や関心に基づいたコンテンツの企画・配信を通じて、継続利用を促進し、LTV最大化に向けた取り組みを加速していく方針



アイシン通商・スカイル

(単位:百万円)

	2025/3 実績	前期比	2026/3 予想	前期比
売上高	4,859	102.1%	4,947	101.8%
経常利益	607	118.6%	625	103.0%

- ◆ (株)LOJELジャパン(LOJEL LIMITED(Hong Kong))と(株)サックスバーホールディングスとのJV企業)を日本で運営することとなり、旧ロジェールジャパン(株)を(株)スカイル(SKYL Inc.)に社名変更
- ◆ 旧ロジェールジャパン(株)では「LOJEL」ブランドの他にも多数のブランドを取り扱っており、取引先様及びお客様にも分かりにくい状況であった。今後は(株)スカイルが「LOJEL」ブランドの卸売を継続していくが、新たなブランドとの契約・PBの確立にも注力し、業容の拡大を図る
- ◆ 「LOJEL」ブランドは(株)LOJELジャパンが主体となり直営店出店・百貨店への販路拡大、さらにEC販売も伸ばし、ブランディングの強化を図る



	2025/3 実績	前期比	2026/3 予想	前期比
売上高	375	110.5%	403	107.5%
経常利益	51	101.1%	52	102.0%

- ◆ 2025/3期は、インバウンド需要の取り込みと比較的若い客層への訴求が奏功。資材費や人件費の上昇に対しては、自社製造の強みを活かし、付加価値を高めた製品改良と価格改定で対応
- ◆ 従業員の'しあわせ'を実現するために、女性が活躍できる職場づくりが重要と考え、さまざまな取組みを行なった結果、米沢市より米沢品質アワードを受賞
- ◆ 2025年8月には京都市左京区寺町通に西日本に初出店予定
- ◆ ポップアップショップの積極展開により顧客接点の強化、新店舗開発に取り組む



ギアーズジャム

(単位:百万円)

	2025/3 実績	前期比	2026/3 予想	前期比
売上高	1,883	107.7%	2,130	113.1%
経常利益	108	104.2%	121	112.0%

◆新規出店 9月 イオンモール須坂、大分パークプレイス オープン予定

◆ギアーズジャムオリジナル商品の開拓

前期に大きな成果を上げた主力取引先の主力商品PB化をさらに推し進め、2026年3月期はPB商品売上目標550百万円/売上構成比25%以上/前期比200%を目指す

◆EC売上の拡大

前期より本格始動したEC売上は40百万円で売上構成比2.1%となった
今期は6月に自社ECサイトを立ち上げEC売上拡大を推し進める

EC売上

グループEC売上 32億円を目指す

	2025/3 売上高(百万円)	前期比(%)	2026/3予想 売上高(百万円)	前期比(%)
東京デリカ	2,470	87.2	2,765	111.9
うち自社サイト	315	176.1	520	164.8
スカイル	305	84.9	330	108.2
三香堂	20	130.2	35	169.9
ギアーズジャム	40	932.6	70	174.9
グループ合計	2,835	96.3	3,200	112.8

ESG経営

新人事評価制度

- ◆ 本年度より、新しい人事評価制度スタート。公平性のある人事評価制度を確立し、仕事の成果・実績を適正に評価する制度とする。次世代の店長候補や幹部人材の育成を目的とした教育・研修を実施
- ◆ 組織の若返りと次世代リーダーの登用
執行役員制度の導入
経営判断と業務執行を明確に分離し、より迅速かつ実行力のある組織体制を構築
40代の執行役員を登用
現場経験とマネジメント能力を兼ね備えた40代社員を執行役員に抜擢
部長職にも40代社員を登用
→ 若手・中堅層の意欲向上と、組織の継続的な活性化を図る

サステナビリティ

環境負荷の低減

- ◆ 環境負荷の低減への取り組みとして、不要なバッグを関東圏30店舗で回収しリユース・リサイクルを実施。今期、名古屋・関西店舗及び中四国・九州店舗に拡大予定。



9 出店事例

(a) SAC' SBAR上大岡京急百貨店

(上大岡京急百貨店 6F 2024/11 OPEN)44坪



SAC'S BAR

上大岡駅直結の京急百貨店にオープンしたサックスバー
百貨店紳士売場には初めての出店

(b)SAC' SBAR柏の葉ららぽーと店

(ららぽーと柏の葉 2F 2025/3 OPEN)30坪



SAC'S BAR

「柏の葉スマートシティ」の中核商業施設、ららぽーと柏の葉
にオープンしたコンパクトサイズのサックスバー

(c)SAC' SBAR安城ららぽーと店

(ららぽーと安城 2F 2025/4 OPEN 77坪)



SAC'S BAR

「&PLAY」をコンセプトに掲げるららぽーと安城にオープンした
プレミアムストアグループ1号店となる大型のサックスバー

(d)GRAN SAC'S成田そよらニュータウン店

(そよら成田ニュータウン 3F 2025/2 OPEN 93坪)



GRAN SAC'S

百貨店「ボンベルタ成田」を全面リニューアルし生まれ変わった「そよら」にオープンしたキャラクターパーク併設のグランサックス

(e)GEARS JAMつくば研究学園店

(イーアスつくば 2F 2024/3 OPEN) 36坪



北関東最大級の大型複合商業施設「イーアス」につくば市に2店舗目の出店を果たしたギアーズジャム

(f)GEARS JAM武蔵村山イオンモール店

(イオンモールむさし村山 2F 2025/3 OPEN) 坪



都内最大級のイオンモールむさし村山の2階にオープンしたギアーズジャム
同館1階にはサックスバーが出店

10 株主還元について

配当

決算年月	2021/3 (連結)	2022/3 (連結)	2023/3 (連結)	2024/3 (連結)	2025/3 (連結)	2026/3 (連結予想)
1株当たり 配当金 (円)	15.00	15.00	22.50	30.00	30.00	35.00
配当性向 (%)	—	—	50.6	35.1	34.3	38.3

2019年3月期以降は連結配当性向の目安を30%以上に設定。
2026年3月期以降は連結配当性向の目安を35%以上に設定。



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。
- ◆ 金利の上昇により、株主資本コスト、WACCが上昇しています。

2025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

連結BS

ROIC 8.7%	ROE 8.9%	資産	営業負債	株主資本 コスト 7.36%	WACC 7.0%
			有利子負債		
			株主資本		

ROICの算定は、税引後営業利益を使用

株主資本コストはCAPMに基づいて算定

指標の推移 2019/3～2025/3

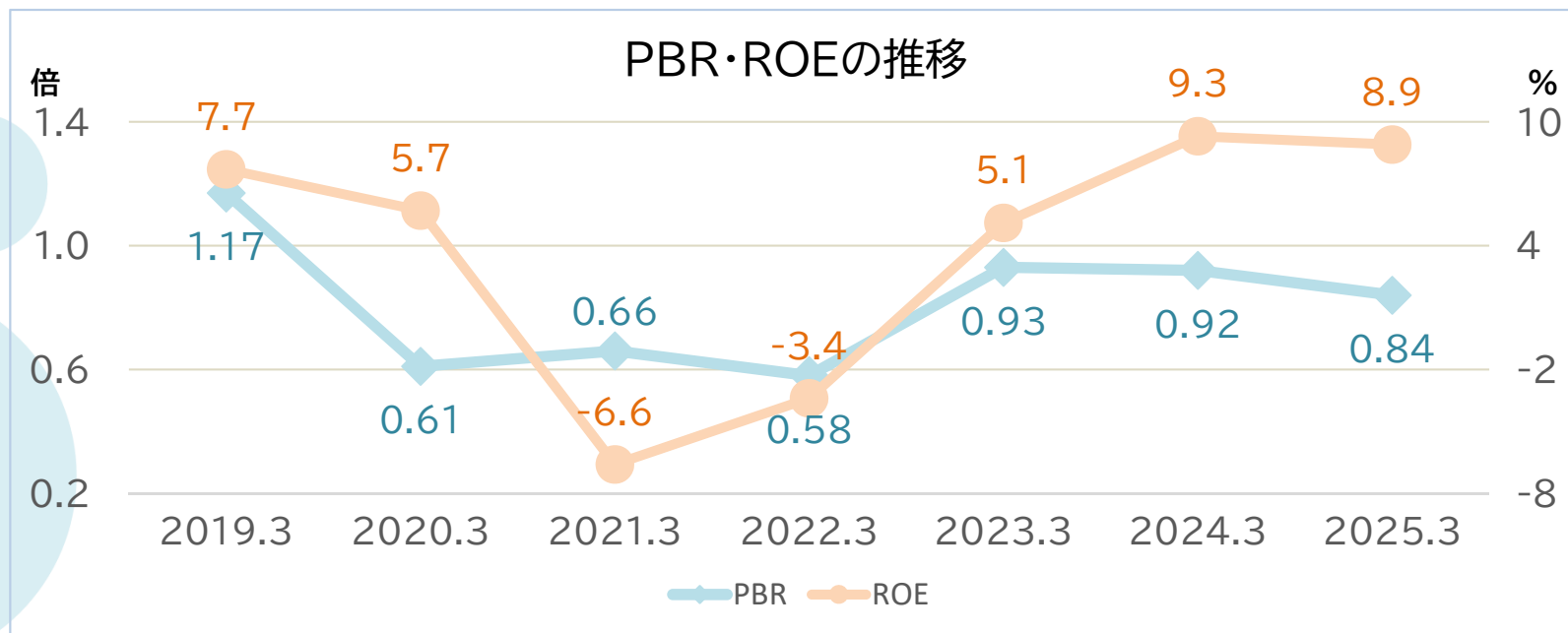
(単位:百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	55,774	52,523	34,836	36,798	47,236	52,093	52,289
粗利益率(%)	47.6	47.9	46.8	48.2	49.2	49.6	49.7
経常利益	3,775	2,762	△1,839	△776	2,666	3,848	4,130
純利益	2,177	1,668	△1,847	△888	1,291	2,487	2,545
純資産	29,070	29,240	26,514	25,098	25,918	27,826	29,541
ROE(%)	7.7	5.7	△6.6	△3.4	5.1	9.3	8.9
ROIC(%)	7.6	5.4	△4.2	△1.9	5.4	8.3	8.7
PBR(倍)	1.17	0.61	0.66	0.58	0.93	0.92	0.84
最高株価(円)	1,209	1,163	691	663	897	1,066	1,002
最低株価(円)	859	541	473	459	477	773	680

「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月期によりやくその水準まで回復

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2025年3月期末で株式市場の下落もあり0.84倍と若干1倍割れとなる

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の改善を図る



中期経営計画で開示したキャピタルアロケーションの進捗

	2025年3月期 ～2027年3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期	進捗
営業 キャッシュフロー	70～80 億円	31億円	31億円	31億円	
店舗出店投資	12億円	3.4億円	5億円	5億円	PBの旗艦店 既存店の改装も積極的に行なう
システム投資・ OMO関連投資	5億円	0.08 億円	1.3億円	0.4億円	・クラウドサーバー移行 ・商品管理・店舗ECシステム改修 ・本部PCの入れ替え ・ギアーズジャム、東京デリカの POS及び店舗管理システム導入 により管理強化及び効率化
物流倉庫新設 及び増設	6億円	—	—	15億円	PB拡大、スカイル業容拡大のため、 物流センター新設。
オフィスビル関連 (土地建物取得※)	5億円	0.1億円	15.4億円	1.5億円	新小岩駅前新築ビル15.5億円、 契約。内装1.5億円程度の見込み。
株主還元 (配当)	27億円	8.7億円	8.7億円	10.2 億円	配当性向35%以上に変更。 2026年6月支払いの配当金を 1株当たり35円に増配。
M&A投資等	15～20 億円	—	5億円	5～10 億円	相乗効果を見込める案件を積極 的に検討。

※ 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)



SPECIAL THANKS GIFT 2024

株式会社 サックスバー ホールディングス
第51期 株主様ご優待プレゼント

当選は5月～10月を予定しておりますが、土曜の都合上、発送が遅れる場合があります。
また、商品の仕様が一部変更になる場合がありますがご了承ください。

1,000株以上保有の株主様用(4種類の中から1種となります)

オロビアンコ ショルダーバッグ

50周年限定商品

本体サイズ: W24×H17×D6cm
色: ブラック/ブラウン
素材: ナイロン/牛革約製
made in China



優待商品として毎年人気がある、イタリア・ミラノ発祥のブランド。今年はこれまでになかったカラーの登場です。前面にファスナーポケットを付け裏側にもマグネットポケット、内側にも二つポケットが付いた機能性に優れたショルダーバッグです。

キッソー レザー 5WAYバッグ

50周年限定商品

本体サイズ: W31×H31×D18cm
色: ブラック
素材: 牛革 made in Japan



斜め掛けショルダーとして2通り、ワンショルダーとして2通り、さらにリュックとしてもお使いいただける多機能な5WAYバッグ。ご自分にとって合ったスタイルでお楽しみいただけます。素材は牛革を使用、とても丈夫で、使うほどに柔らかく馴染み、艶麗な艶が出てきます。

日乃本帆布 キャリーオン トートバッグ

50周年限定商品

本体サイズ: W33×H29×D16cm
色: ウォッシュドブラック
素材: 綿帆布/マイクログリッド
コーティングレザー made in Japan



山形県沢市の工場で、熟練職人の手で一点一点丁寧に仕上げられるキャリーオントートバッグ。背面にスーツケースのキャリーバーが通せるループがついており、スーツケースに固定できるのでご旅行におすすめ。丈夫で大容量ですので日常のお買い物にもOKです。

TRANSIT LOUNGE リップルプラス スーツケース

50周年限定商品

本体サイズ: W65×H35×D25cm
重量: 約9.9kg
容量: 約54L
色: ガンメタル×グリーン
素材: ABS+ポリカーボネート樹脂 made in China



ベストセラーの「TRANSIT LOUNGE ripple」を進化させた最新シリーズをさらにスベックUPした究極のスーツケースが登場。優待限定のカラーに加え、YKKタフツーパー、キャスターストッパー、サイレントランキャスター、容量拡張、マルチ作業袋付属等、最新機能満載です。



株主様ご優待券

保有株式数100株以上1,000株未満の株主様の優待品につきまして、2022年3月末を基準日とする株主優待制度より、株主様の利便性向上のため、株式会社東京デリカの店舗及び通販サイトでご使用いただける「株主優待割引券」の贈呈に変更することといたしました。

※詳しくは同封の「株主優待券のご利用方法」リーフレット、または本誌QRコードよりアクセスして「株主優待券のご利用方法」ページをご覧ください。

https://www.sacs-bar.co.jp/ir/benefit/#stock_b





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。