

2026年3月期第2四半期決算説明会資料 (2025年11月26日)

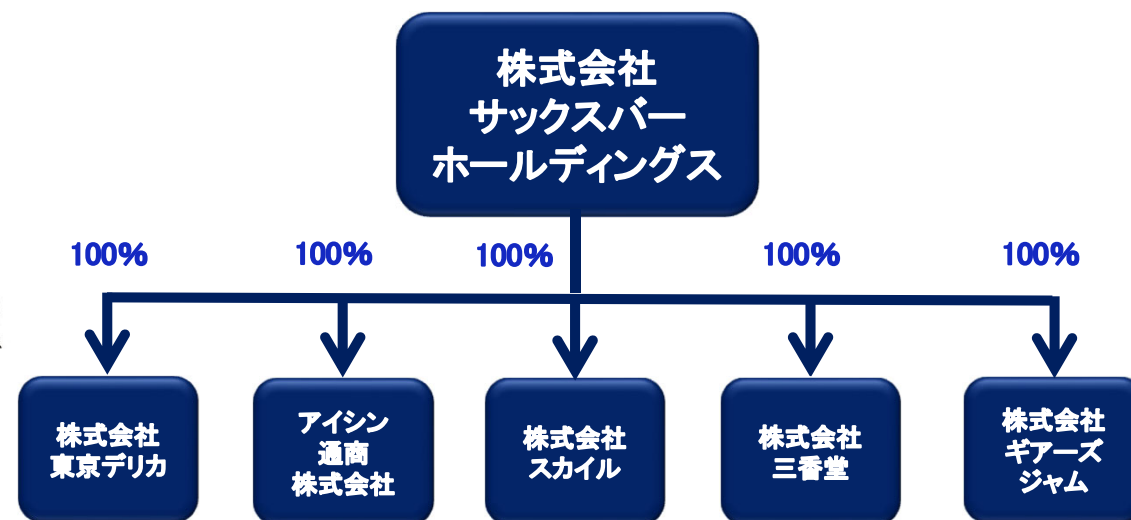
(株)サックスバー ホールディングス

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、(株)ロジェールジャパンは(株)スカイルへ社名を変更いたしました。

- (株)東京デリカ バッグ・財布・雑貨等の小売(2025/9月末店舗数534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(2025/9月末店舗数9店)
- (株)ギアーズ ジャム メンズバッグ、財布、雑貨等の小売(2025/9月末店舗数27店)

－ 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 2026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 配当



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)	52,289	25/3期	100.4%	573
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)	10,780	24/8期	84.7%	74
4	(株)ギャレリア・ニズム(群馬・高崎市)	7,036	23/8期	108.8%	2
5	(株)マザーハウス(東京・台東区)	3,700	23/9期	119.4%	50
6	エル(東京・武蔵野市)	3,245	24/2期	113.4%	37
7	(株)スタジオアタオ(神戸市中央区)	3,241	24/2期	87.4%	10
8	(株)バルコス(鳥取県倉吉市)	3,124	23/12期	87.3%	8
9	(株)盛田(青森・八戸市)	2,322	23/8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・プレス第67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16,399百万円(前期比88.1%)。

Ⅱ 損益計算書

(1)要約

①連結

(単位:百万円、%)

	2022/9実績	2023/9実績	2024/9実績	2025/9実績	前年同期比
売上高	21,022	25,191	25,514	24,531	96.1
売上総利益	10,334	12,538	12,682	12,213	96.3
販管費	9,806	10,798	10,770	10,845	100.7
営業利益	528	1,739	1,911	1,368	71.6
経常利益	622	1,781	1,949	1,418	72.7
純利益	343	1,150	1,231	860	69.9



業績予想との差異

(単位:百万円、%)

	2025/9 実績	2025/9 ※予想	予想比	差額
売上高	24,531	25,925	94.6	△1,394
売上総利益	12,213	12,958	94.3	△744
販管費	10,845	10,966	98.9	△121
営業利益	1,368	1,991	68.7	△623
経常利益	1,418	2,025	70.0	△606
当期純利益	860	1,286	66.9	△425

※予想は2025年5月12日公表のものです

②東京デリカ+サックスバーホールディングス

(単位:百万円、%)

	2022/9実績	2023/9実績	2024/9実績	2025/9実績	前年同期比
売上高	19,789	22,153	22,416	21,520	96.0
売上総利益	9,770	11,130	11,275	10,781	95.6
販管費	9,260	9,698	9,697	9,641	99.4
営業利益	511	1,431	1,577	1,140	72.3
経常利益	550	1,470	1,611	1,184	73.5
純利益	298	1,144	1,019	715	70.2



業績予想との差異

(単位:百万円、%)

	2025/9 実績	2025/9 ※予想	予想比	差額
売上高	21,520	22,683	94.9	△1,163
売上総利益	10,781	11,425	94.4	△643
販管費	9,641	9,816	98.2	△175
営業利益	1,140	1,608	70.9	△468
経常利益	1,184	1,633	72.5	△448
当期純利益	715	1,034	69.2	△318

(2)ポイント (東京デリカ+サックスバーホールディングス)

前年同期比

計画比

①売上高

21,520百万円 △896百万円(△4.0%)

△1,163百万円(△5.1%)

既存店前期比 98.3%

物価上昇が賃金の伸びを上回る状況で、消費行動は低調に推移。今年7月に日本で大災害が起こるといったデマがSNSで拡散された影響により、香港、韓国、タイ、オーストラリア等のインバウンド売上が低迷、国内移動にもマイナス影響があり、トラベルバッグ類を中心に需要が低下したことなどにより、売上は厳しい状況が続いた。

出店 5店 退店 10店

②利益

経常利益

1,184百万円

△426百万円(△26.5%)

△448百万円(△27.5%)

粗利益率

50.1%(不動産含む)△0.2ポイント(50.3%)

△0.3ポイント(計画50.4%)

	2023/9実績	2024/9実績	2025/9実績
ハンドバッグ	48.6%	49.1%	48.6%
カジュアルバッグ	50.9%	50.6%	50.3%
インポートバッグ	41.4%	41.6%	40.9%
財布	48.8%	48.2%	47.7%
雑貨	53.1%	52.8%	52.1%
メンズ・トラベル	49.1%	48.6%	48.7%
PB・NPB	55.9%	56.3%	54.8%
TOTAL	50.2%	50.3%	50.0%

販管費率

44.8%

+1.5ポイント(43.3%)

+1.5ポイント(計画43.3%)



③販管費

(単位:百万円)

	2023/9実績 (構成比%)	2024/9実績 (構成比%)	2025/9実績 (構成比%)	前年同期比 (%)
販 管 費	9,698 (43.8)	9,697 (43.3)	9,641 (44.8)	99.4
人件費	3,972 (17.9)	3,940 (17.6)	3,883 (18.0)	98.1
地代家賃	2,398 (10.8)	2,430 (10.8)	2,365 (11.0)	97.3
共同管理費	572 (2.6)	562 (2.5)	561 (2.6)	99.8
クレジット 手数料	513 (2.3)	534 (2.4)	530 (2.5)	99.2

※人件費の減少は、夏季賞与の減額、及び店舗数減少に伴うパートタイマー給与の減少による

※地代家賃は、売上減少に伴う減少

※クレジット手数料は、クレジット売上比率が年々上昇しているため、構成比が少しずつ高くなっている



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

※全社は不動産売上を含む。

(単位:%)

2026年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	2Q累計
全社前期比	96.3	98.0	91.1	94.4	101.6	94.1	96.0
既存店前期比	98.8	99.9	93.2	97.8	104.9	94.7	98.3

※平均稼働店舗数 537 前年 553 10月は既存店前期比 97.1%、全社前期比 96.3%

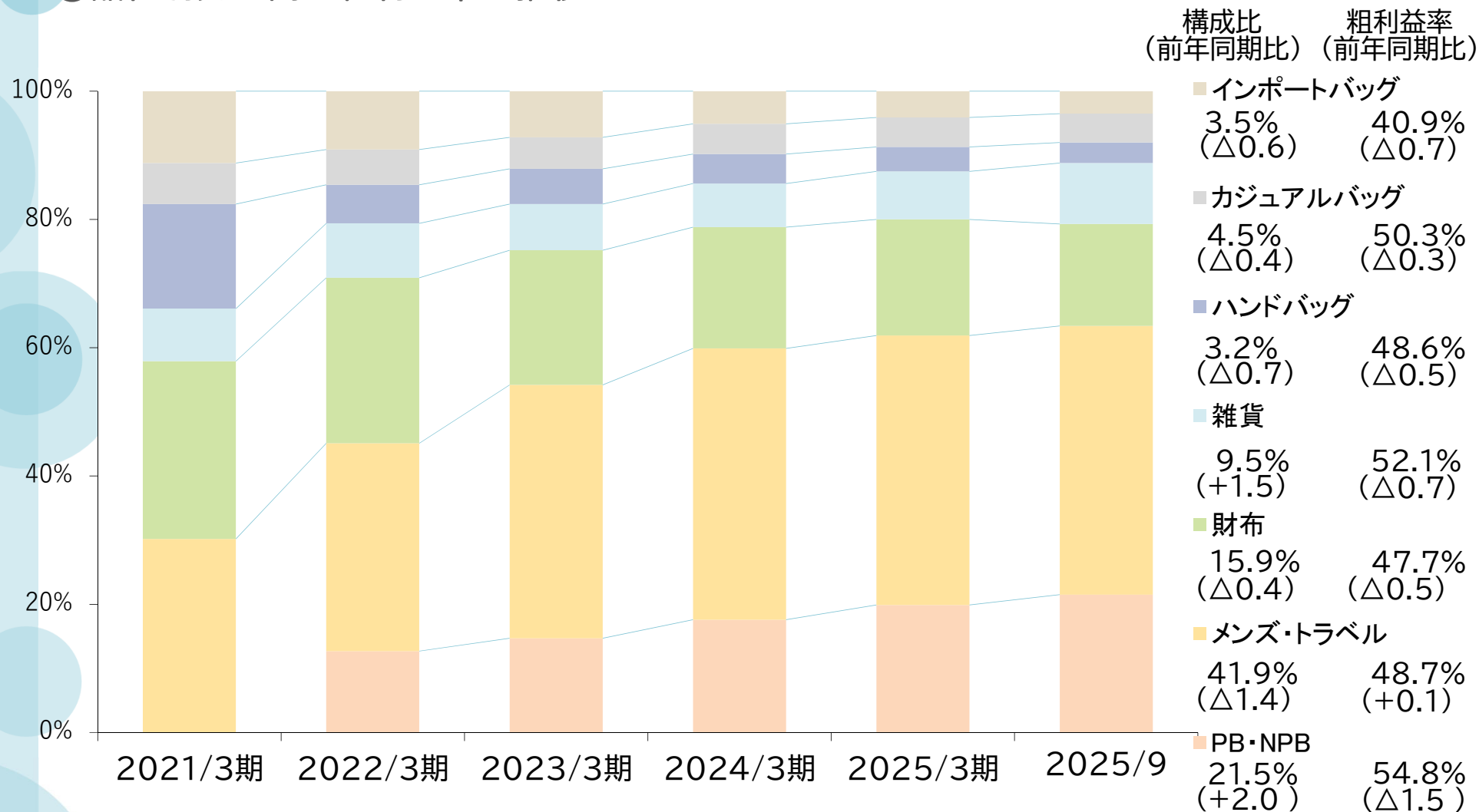
参考

(単位:%)

2025年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月
全社前期比	95.0	96.9	106.9	100.1	103.8	105.6
既存店前期比	95.8	98.3	110.0	102.2	105.8	108.5
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
全社前期比	101.0	104.1	98.9	96.3	96.2	96.2
既存店前期比	103.0	108.1	101.9	99.7	99.9	100.8

※平均稼働店舗数 549 前年 566

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なりました。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	2023年9月実績		2024年9月実績		2025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 (%)
ハントバック	1,036 (4.7)	48.6	872 (3.9)	49.1	687 (3.2)	48.6
カジュアルバック	1,041 (4.7)	50.9	1,089 (4.9)	50.6	974 (4.5)	50.3
インポートバック	1,141 (5.2)	41.4	915 (4.1)	41.6	752 (3.5)	40.9
財布	3,756 (17.0)	48.8	3,648 (16.3)	48.2	3,414 (15.9)	47.7
雑貨	1,613 (7.3)	53.1	1,778 (8.0)	52.8	2,025 (9.5)	52.1
メンズ・トラベル	9,775 (44.3)	49.1	9,670 (43.3)	48.6	8,970 (41.9)	48.7
PB・NPB	3,706 (16.8)	55.9	4,359 (19.5)	56.3	4,613 (21.5)	54.8
合 計	22,071 (100.0)	50.16	22,334 (100.0)	50.21	21,438 (100.0)	50.0

2024/9における財布及びメンズ・トラベルの粗利益率低下は、前年の一部在庫商品値上げによる粗利益率かさ上げ効果がなくなったことによるもの。

PB・NPBは、季節商品・廃番商品の在庫処分のため、積極的に割引セールを行ない、粗利益率が低下。

2024/9、2025/9の雑貨の粗利益率低下は、キャラクター商品(アクセサリ類より低粗利益率)の売上拡大によるもの。

参考

期別	2023年3月期 (実績)		2024年3月期 (実績)		2025年3月期 (実績)		2026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	2,403 (5.5)	48.5	2,102 (4.6)	48.5	1,744 (3.8)	48.9	1,378 (3.1)	48.5
カジュアルバッグ	2,102 (4.9)	50.1	2,165 (4.7)	51.0	2,105 (4.6)	50.7	1,896 (4.3)	50.3
インポートバッグ	3,111 (7.2)	40.9	2,353 (5.1)	40.6	1,870 (4.1)	39.8	1,536 (3.5)	41.0
財布	9,096 (21.0)	47.8	8,679 (18.9)	48.6	8,289 (18.1)	48.0	7,760 (17.4)	47.8
雑貨	3,128 (7.2)	52.6	3,109 (6.8)	52.5	3,446 (7.5)	52.2	4,100 (9.2)	51.9
メンズ・トラベル	17,101 (39.5)	48.6	19,448 (42.3)	48.9	19,249 (42.0)	48.6	18,019 (40.5)	48.6
PB・NPB	6,381 (14.7)	55.9	8,071 (17.6)	55.9	9,136 (19.9)	56.0	9,800 (22.0)	55.1
合 計	43,325 (100.0)	49.3	45,930 (100.0)	50.0	45,842 (100.0)	50.0	44,493 (100.0)	50.0



③販売数量・客単価の推移

(数量単位:千本)

	2023/2Q累計		2024/2Q累計		2025/2Q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	104 (85.9%)	9,977 (106.4%)	85 (81.3%)	10,306 (103.3%)	61 (72.2%)	11,232 (109.0%)
カジュアルバッグ	191 (92.6%)	5,482 (112.0%)	181 (94.9%)	6,040 (110.2%)	152 (84.1%)	6,409 (106.1%)
インポートバッグ	82 (68.8%)	13,984 (107.8%)	63 (77.5%)	14,439 (103.3%)	52 (81.7%)	14,506 (100.5%)
財布	370 (88.8%)	10,217 (107.9%)	341 (92.1%)	10,759 (105.3%)	307 (90.2%)	11,149 (103.6%)
雑貨	1,241 (84.6%)	1,311 (117.1%)	1,247 (100.5%)	1,434 (109.4%)	1,243 (99.6%)	1,638 (114.2%)
メンズ・トラベル	764 (112.8%)	12,897 (112.6%)	733 (96.0%)	13,277 (102.9%)	651 (88.9%)	13,834 (104.2%)
PB・NPB	511 (121.0%)	7,305 (111.3%)	547 (107.0%)	8,015 (109.7%)	566 (103.4%)	8,189 (102.2%)
計	3,266 (95.1%)	6,813 (117.9%)	3,200 (98.0%)	7,025 (103.1%)	3,035 (94.8%)	7,099 (101.1%)
雑貨除く	2,025 (103.0%)	10,185 (110.1%)	1,952 (96.4%)	10,597 (104.0%)	1,792 (91.8%)	10,887 (102.7%)



参考

(数量単位:千本)

	2023年3月期		2024年3月期		2025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	254 (119.2%)	9,521 (96.2%)	209 (82.3%)	10,129 (106.4%)	164 (78.8%)	10,648 (105.1%)
カジュアルバッグ	415 (99.7%)	5,101 (109.3%)	382 (92.1%)	5,708 (111.9%)	336 (88.0%)	6,298 (110.3%)
インポートバッグ	225 (91.5%)	13,878 (105.8%)	162 (72.2%)	14,553 (104.9%)	123 (75.8%)	15,244 (104.7%)
財布	923 (98.9%)	9,916 (101.6%)	812 (88.0%)	10,764 (108.6%)	751 (92.5%)	11,103 (103.1%)
雑貨	2,780 (95.8%)	1,133 (109.8%)	2,398 (86.3%)	1,307 (115.4%)	2,427 (101.2%)	1,429 (109.3%)
メンズ・トラベル	1,432 (132.5%)	12,021 (113.5%)	1,497 (104.6%)	13,088 (108.9%)	1,440 (96.2%)	13,447 (102.7%)
PB・NPB	941 (134.7%)	6,826 (106.0%)	1,076 (114.4%)	7,556 (110.7%)	1,117 (103.8%)	8,231 (108.9%)
計	6,971 (107.4%)	6,256 (114.9%)	6,539 (93.8%)	7,078 (113.1%)	6,361 (97.3%)	7,252 (102.5%)
雑貨除く	4,191 (116.8%)	9,654 (107.1%)	4,141 (98.8%)	10,420 (107.9%)	3,934 (95.0%)	10,846 (104.1%)



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	216店	+4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	123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。
L A P A X	70店	-3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	29店	±0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	85店	-2店	AmatoneAcceso' rio(22) kissora(13店) DRASTIC THE BAGGAGE (10店) 他

IV 2026年3月期の業績予想



(1)予測 ①連結

(単位:百万円)

	2024/3期下期		2025/3期下期		2026/3期下期見直し予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2024/3期下期比	2025/3期下期比
売上高	26,902		26,775		26,117		97.1%	97.5%
売上総利益	13,321	49.5%	13,297	49.7%	13,059	50.0%	98.0%	98.2%
販管費	11,296	42.0%	11,165	41.7%	11,520	44.1%	102.0%	103.2%
営業利益	2,024	7.5%	2,132	8.0%	1,538	5.9%	76.0%	72.1%
経常利益	2,066	7.7%	2,181	8.2%	1,555	6.0%	75.3%	71.3%
当期利益	1,336	5.0%	1,313	4.9%	982	3.8%	73.5%	74.8%

(単位:百万円)

	2024/3期		2025/3期		2026/3期見直し予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2024/3期比	2025/3期比
売上高	52,093		52,289		50,649		97.2%	96.9%
売上総利益	25,859	49.6%	25,980	49.7%	25,273	49.9%	97.7%	97.3%
販管費	22,095	42.4%	21,935	42.0%	22,366	44.2%	101.2%	102.0%
営業利益	3,764	7.2%	4,044	7.7%	2,906	5.7%	77.2%	71.9%
経常利益	3,848	7.4%	4,130	7.9%	2,973	5.9%	77.3%	72.0%
当期利益	2,487	4.8%	2,551	4.9%	1,843	3.6%	74.1%	72.2%



当初業績予想との差異

(単位:百万円、%)

	当初予想	今回 見直し予想	差額	当初予想比
売上高	53,455	50,649	△2,805	94.8
売上総利益	26,750	25,273	△1,477	94.5
販管費	22,597	22,366	△231	99.0
営業利益	4,153	2,906	△1,246	70.0
経常利益	4,219	2,973	△1,245	70.5
当期純利益	2,658	1,843	△815	69.3

※当初予想は2025年5月12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)

	2024/3期下期		2025/3期下期		2026/3期下期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2024/3期下期比	2025/3期下期比
売上高	23,941		23,590		23,130		96.6%	98.1%
売上総利益	11,940	49.9%	11,764	49.9%	11,587	50.1%	97.0%	98.5%
販管費	10,221	42.7%	10,020	42.5%	10,291	44.5%	100.7%	102.7%
営業利益	1,718	7.2%	1,743	7.4%	1,296	5.6%	75.4%	74.4%
経常利益	1,757	7.3%	1,782	7.6%	1,325	5.7%	75.4%	74.4%
当期利益	1,054	4.4%	1,052	4.5%	828	3.6%	78.6%	78.7%

(単位:百万円)

	2024/3期		2025/3期		2026/3期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	2024/3期比	2025/3期比
売上高	46,095		46,007		44,651		96.9%	97.1%
売上総利益	23,071	50.1%	23,039	50.1%	22,369	50.1%	97.0%	97.1%
販管費	19,920	43.2%	19,718	42.9%	19,932	44.6%	100.1%	101.1%
営業利益	3,150	6.8%	3,321	7.2%	2,436	5.5%	77.3%	73.4%
経常利益	3,228	7.0%	3,394	7.4%	2,510	5.6%	77.8%	74.0%
当期利益	2,198	4.8%	2,077	4.5%	1,544	3.5%	70.2%	74.3%



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	46,914	44,651	△2,263	95.2
売上総利益	23,651	22,369	△1,282	94.6
販管費	20,219	19,932	△287	98.6
営業利益	3,431	2,436	△995	71.0
経常利益	3,479	2,510	△968	72.2
当期純利益	2,183	1,544	△638	70.8

※当初予想は2025年5月12日公表のものです

(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 23,130百万円 前年同期比 △459百万円

出店 11店 退店 7店(通期出店 16店 退店 17店)

②粗利益率

当期予想50.10% (下期予想50.10%/2Q実績50.10%) 前期実績50.08%

③販管費

通期予想44.64% (下期予想44.49%/2Q実績44.80%) 前期実績42.86%

通期人件費比率18.23% (下期予想18.41%/2Q実績18.05%) 前期実績17.43%

通期地代家賃比率10.85%(下期予想10.72%/2Q実績10.99%) 前期実績 10.72%



(3)アイシン通商(株)、(株)スカイルの連結業績

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。

(株)スカイル：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。

※デマによる東南アジアからの訪日客大幅減少の影響による売上低下が見られた

	2022/9実績	2023/9実績	2024/9実績	2025/9実績	予想比	2024/9比
売上高	1,273	2,405	2,447	2,296	92.0%	93.8%
営業利益	23	262	310	170	51.8%	54.8%
経常利益	79	266	316	231	68.5%	73.2%
純利益	48	171	205	148	68.8%	72.5%

	2023/3期実績	2024/3実績	2025/3実績	2026/3予想	2025/3期比
売上高	3,201	4,760	4,859	4,522	93.1%
営業利益	193	502	590	314	53.2%
経常利益	251	511	607	429	70.7%
純利益	167	343	398	275	69.1%



(4) ㈱三香堂(帆布製バッグ・小物の企画・製造・小売)

	2024/9 実績	2025/9 実績	前期比%	予算比%	2026/3 予想	前期比%
売上高	188	191	101.3	94.6	392	107.1
営業利益	27	16	58.7	52.9	34	111.0
経常利益	27	16	59.0	53.1	34	111.2
純利益	18	10	58.9	51.2	22	115.0

※2025/7 京都寺町通店オープン

(5) ㈱ギアーズジャム

	2024/9 実績	2025/9 実績	前期比%	予算比%	2026/3 予想	前期比%
売上高	915	923	100.8	90.7	1,948	111.1
営業利益	55	28	51.5	52.9	84	97.3
経常利益	54	27	49.6	50.3	80	98.6
純利益	34	19	55.8	56.3	53	99.1

※2025/3 出店5 退店2 2026/3予定 出店3 退店2

V 今後の戦略



東京デリカ

2025年第1Q、第2Q振り返り

メンズトラベル、財布の主力部門で売上が伸びず

一方、キャラクターパーク展開拡大・猛暑でキャラクター雑貨・傘などの雑貨売上が大きく伸びる

キャラクターグッズ売上 前期 221百万円 当期 542百万円 前期比 244.6%

傘売上 前期 344百万円 当期 404百万円 前期比 117.3%

- ◆ 7月の大災害デマと円高の影響でインバウンド売上が伸び悩む

免税売上前期比 97.3% 売上構成比 8.1%

- ◆ 自社ECは大幅な伸びだが、モールECの売上は伸び悩む

モールEC売上高 865百万円 前期比 85.4%

自社EC売上高 247百万円 前期比 177.9%

- ◆ 出店 5店舗、増床改装 11店舗、退店 10店舗(うち増床改装に伴う閉店1店舗)



客数減の要因

- ◆ 物価高と値上げのダブルパンチ
- ◆ キャッシュレス化で財布買い替え減速
- ◆ クラウド化とPC持ち出し不可の影響によるビジネスリュック・バッグ小型化
- ◆ 若年層の低価格ファッションECでの購買増加

客数増に向けた施策

- ◆ 高感度層・インバウンドに向け高単価な人気ブランドを集積 自社ECへの誘導
- ◆ キャラクター・インフルエンサーコラボバッグ・キャラクター雑貨で購買動機優先順位の高い押し活需要を取り込む
- ◆ 圧倒的価格競争力のPBで低価格志向顧客の需要を取り込む
- ◆ 購買頻度の低い現在の商品カテゴリーに購買頻度の高い商品カテゴリー(雑貨・菓子)を付加
- ◆ 新機能ワンタッチオープン(特許申請中)でキャリーケースの買い換え需要を促進
- ◆ ハイブランドのビンテージ品(リユース品)の取り扱い開始



第三四半期以降の戦略

下期目標数値(東京デリカ+SBH) 売上高23,130百万円

	目標数値	前期比	上期比
売上高	23,130百万円	98.1%	107.5%
単価	7,138円	95.4%	100.5%
売上点数	3,248千本	102.8%	107.0%
粗利益率	50.1%	+0.2pt	±0.0
販管費率	44.5%	+2.0pt	△0.3
経常利益率	5.7%	△1.8pt	+0.2

◆ 下半期の単価・客数目標 単価微増 ✕ 客数アップ



プレミアムストアグループとニュースタANDARDストアグループと分けたリアル店舗戦略

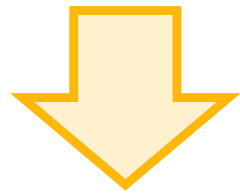


プレミアムストアグループ

- ◆ 高単価な人気ブランドをセレクトする最高峰のバッグセレクトショップ
- ◆ 単価アップ ✕ 客数キープ
- ◆ 新規プレミアムブランド導入し魅力アップ
BOSS、イルビゾンテ、ホワイトハウスコックス
アルミ製スーツケース等



プレミアムストアグループとニュースタANDARDストアグループと分けたリアル店舗戦略



ニュースタANDARDストアグループ

- ◆ バッグ類だけでなく推し活ニーズのキャラクターグッズやディリーニーズのレイングッズも扱う新しいバッグストア

商業施設のメインフロアにマルチIPキャラクター売場を

- ◆ 単価ダウン ✕ 客数アップ
- ◆ 人気IPとのコラボNPB商品を次々リリース



キャラトラステーション

◆ キャラトラステーションの多店舗化

マルチIP型トラベルグッズショップとしてインバウンドの多いエリアへ集中的に出店

◆ 新たな商品カテゴリーとしてIPコラボ洋菓子を追加

新業態キャラトラ&スイーツを26年春ローンチ



オリジナルIP『サックスベアー』今後の展開

【商品展開による日常への浸透を行う】

まずはファンが自然に使う“生活密着

- ◆ プチノベルティー企画
- ◆ スマホなどの壁紙配布
- ◆ ショッパーやPOPなどに起用
- ◆ めいぐるみ販売

【SNSの活用】

露出の頻度を高める

- ◆ サックスベアーと旅する投稿
- ◆ 店舗参加型今日のボン&ボヤージュ
- ◆ 毎日どこかで目にするボンとボヤージュ

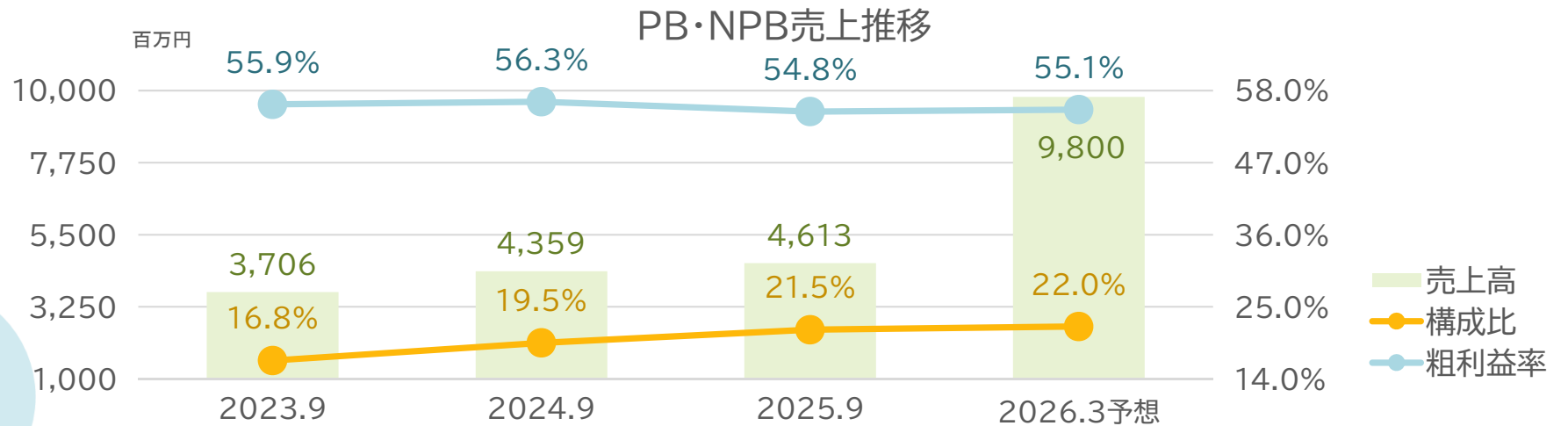
【コラボレーションを行う】

認知度UP話題の種づくり

- ◆ 人気IPとのコラボレーションを行う
- ◆ 新業種とのシナジー(お菓子)



PB・NPBの強化



- ◆ ボリュームゾーンでは、低価格志向顧客の需要を取り込むため、HIGIシリーズのプロモーションを強化していく
- ◆ ベターゾーンでは、kissoraとefffyでの、人気ブランドや異業種とのコラボレーションを強化していく
- ◆ プレミアムゾーンでは、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



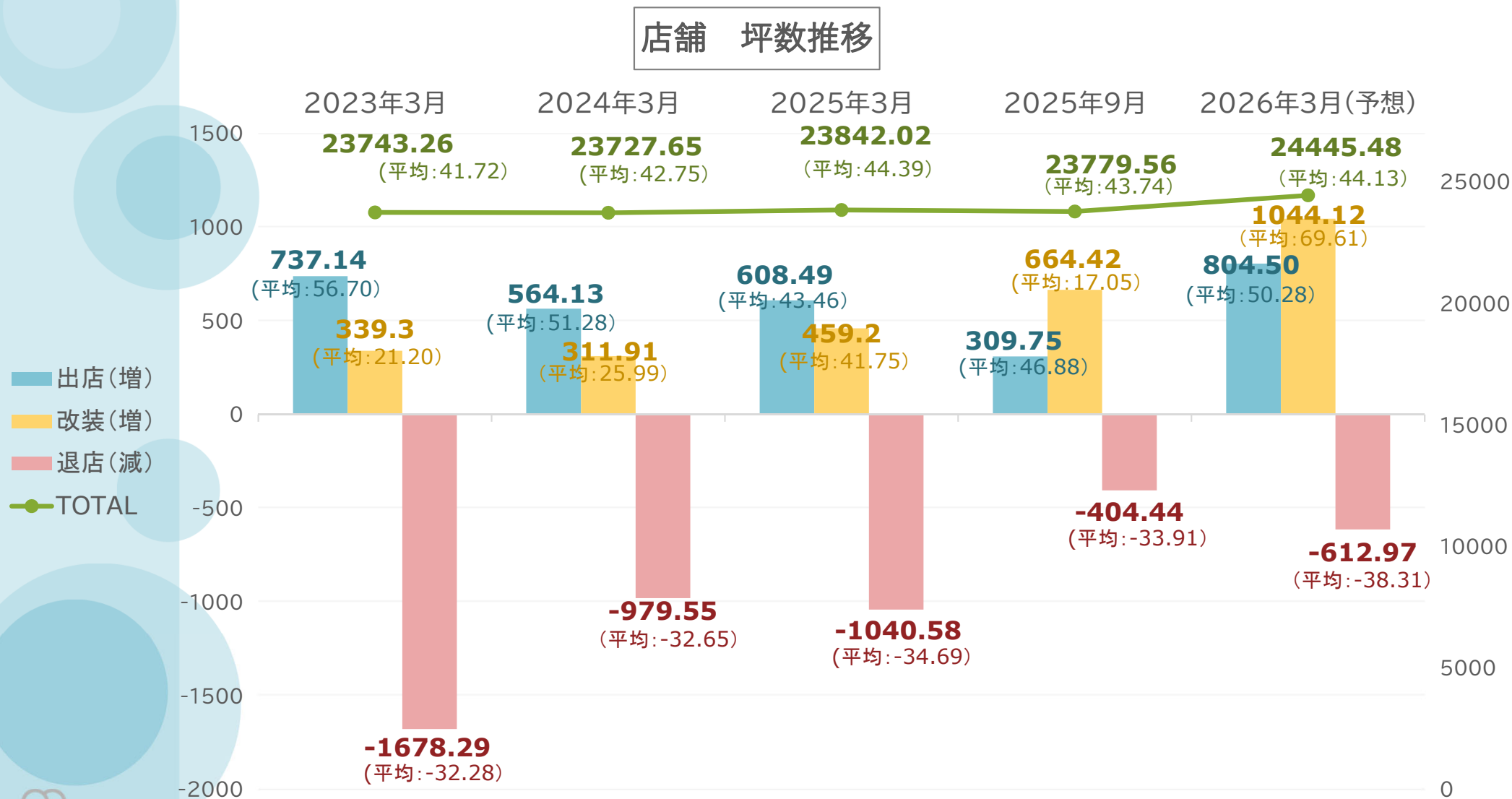
PBの海外卸の開始

ホワイタージュ・エティアム、キソラ、サロン・ド・ルバンの韓国、台湾、ドバイでの
卸展開スタート 海外展示会への出展も強化



出店、退店、改装店計画

出店 11店舗、増床改装 4店舗、退店 7店舗(うち増床改装に伴う閉店1店舗)



ECの強化

	2024.9 実績 (千円)	2025.9 実績 (千円)	前期比 (%)	2026 3月期見込 (千円)
モールEC	1,013,465	865,195	85.4	2,082,419
自社EC	139,011	247,298	177.9	559,340
東京デリカ計	1,152,476	1,112,493	96.5	2,641,759
スカイル	177,531	137,893	77.7	280,693
三香堂	5,834	7,631	130.8	15,931
ギアーズジャム	14,167	26,117	184.4	61,617
グループ計	1,350,008	1,284,134	95.1	3,000,000

◆ アプリ施策

今期アプリ会員140万人を目指し、OMO施策、先行販売、ポイント施策を強化する

◆ 自社EC施策

MAツールを使ったメルマガの強化などYouTubeによるlive配信を行う

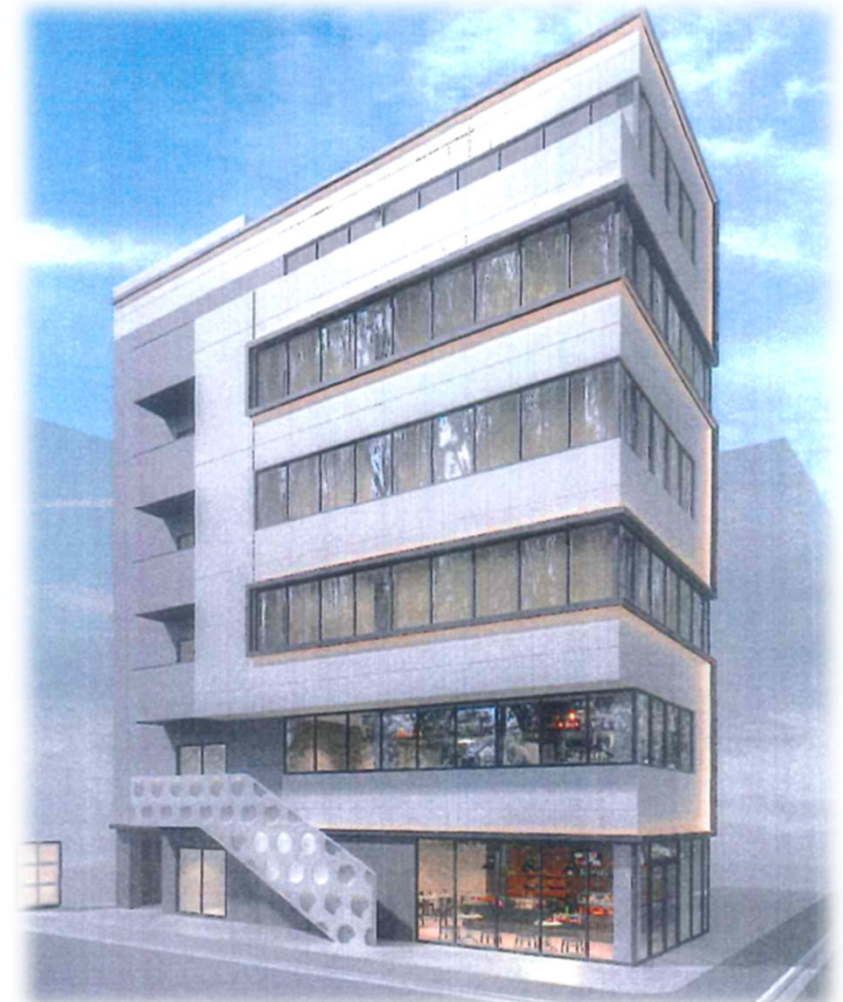
◆ モールEC施策

商品ラインナップのバリエーションを増強し即日配送を強化



クリエイティブセンター（2025.7現本社近隣地に取得）

- ◆ 2026年1月稼働の新社屋「クリエイティブセンター」でのデザイン部門強化、自社ECサイト人員・設備強化
- ◆ ブランド価値を上げる“ビジュアル・アセット”の内製化で多くの企業が外注で時間がかかる領域を社内内製化し、スピードと世界観の統一を実現していく
- ◆ 社内の“営業部門・MD・商品企画”をサポートする仕組み化
クリエイティブセンターは「単なるデザイン室」ではなく社内の販促エンジンにしていく



サックスバーホールディングスクリエイティブセンター

人事評価制度刷新

- ◆ 等級制度を利用することにより、次のステップが明確になり、成長の機会や成長実感を得ながら、一人ひとりが夢や目標を持てる制度を導入する
- ◆ また、人を創る組織文化の醸成や理念の浸透、経営計画達成に向けた社員の意識や行動ベクトルを統一することを目指す



従業員向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入

- ◆ 従業員向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入を決定(2025.11.19)

従業員の経営参画意識を高め、割当対象者が当社の株主との中長期的な価値共有を進めることを目的としています



スカイル・アイシン通商

売上目標(下期) 2,226百万円 前期比 92.3%

- ◆ ロジェール・ジャパン社への出資(SBH社、2025.4)
- ◆ 韓国ブランドRAWROWの独占販売開始(2025.9)
- ◆ 今期中に台湾現地法人を設立し海外卸販売を開始予定
- ◆ 新開発のワンプッシュフロントオープンの販売を開始予定

oltimo Entasis



最速
開閉

特許第7201652号

ストレスフリーのワンタッチ操作。

秒速！ワンプッシュ



ギアーズジャム

売上目標(下期) 1,024百万円 前期比 105.9%

- ◆ 新店舗 イオンモール須坂店が好調
- ◆ ららぽーと和泉店オープン予定(2026.1)
- ◆ イオンモール橿原店移転増床オープン予定(2026.3)
- ◆ EC事業室の拡大・強化



GEAR'sJAM須坂イオンモール店

三香堂

売上目標(下期) 201百万円 前期比 107.5%

- ◆ 新店舗 京都寺町通店が好調
- ◆ 松島店、品川店、谷中店などインバウンドに強い店舗が上向いている
- ◆ バッグ、雑貨、アパレルをバランスよく魅力的な店舗にブラッシュアップしていく



VI 改装事例

GRAN SAC'S 柏セブンパークアリオ店

(セブンパークアリオ柏1F 2025/10 RENEWAL OPEN)



GRAN SAC'S

大幅増床改装を機にキャラクターパークを併設したグランサックス 83坪 → 113坪



VII 出店事例

SAC'S BAR 安城ららぽーと店(ららぽーと安城2F 2025/4 OPEN)



SAC'S BAR

安城市に新設されたららぽーとに出店した大型のサックスバー 77坪



SAC'S BAR
HOLDINGS

SAC'S BAR 川口ららテラス店(ららテラス川口4F 2025/5 OPEN)



SAC'S BAR

川口駅前(旧そごう跡)に新設された ららテラスに出店した大型のサックスバー 71坪

DOUX SAC'S 店(ららテラス北綾瀬2F 2025/6 OPEN)



DOUX SAC'S

北綾瀬駅前に新設されたららテラスにキャラクターパークを展開してオープンしたドウサックス 51坪



SAC'S BAR
HOLDINGS

SAC'S BAR 須坂イオンモール店（イオンモール須坂1F 2025/9 OPEN）



SAC'S BAR

長野県須坂市に新設されたイオンモールにオープンした吉田カバンの品揃えも充実したサックスバー 79坪



SAC'S BAR
HOLDINGS

GEAR's JAM大分パークプレイス店（イオンパークプレイス大分2F 2025/9 OPEN）



同施設内の旧トランジットラウンジを改装してオープンしたギアーズジャム 26坪

GEAR's JAM須坂イオンモール店（イオンモール須坂 2F 2025/9 OPEN）



須坂イオンモールにサックスバーと同時にオープンしたギアーズジャム 25坪

VIII 配当

決算年月		2022年3月 (連結)	2023年3月 (連結)	2024年3月 (連結)	2025年3月 (連結)	2026年3月 (連結予想)
1株当たり 配当金	(円)	15.00	22.50	30.00	30.00	35.00
配当性向	(%)	—	50.6	35.1	34.3	55.2

※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。



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。

