



# 株式会社ダブルエー

## 2020年1月期 決算補足資料

東証マザーズ  
証券コード：7683

2020年3月16日



## I 決算概要

---

## II 今後の戦略

---

## APPENDIX

---

## 実績

- ◆ 2020年1月期は前期比 売上高+9.7% 営業利益+17.8%
- ◆ 営業利益率は9.7%と同0.6ポイント改善  
粗利益率・商品回転率が改善し販売効率が向上

## 今後の成長戦略

- ◆ 新ジャンルの強化① スポーツジャンル強化
- ◆ 新ジャンルの強化② 株式会社卑弥呼 子会社化
- ◆ 今期出店計画

## 新型コロナウイルスの影響について

# I 決算概要

---

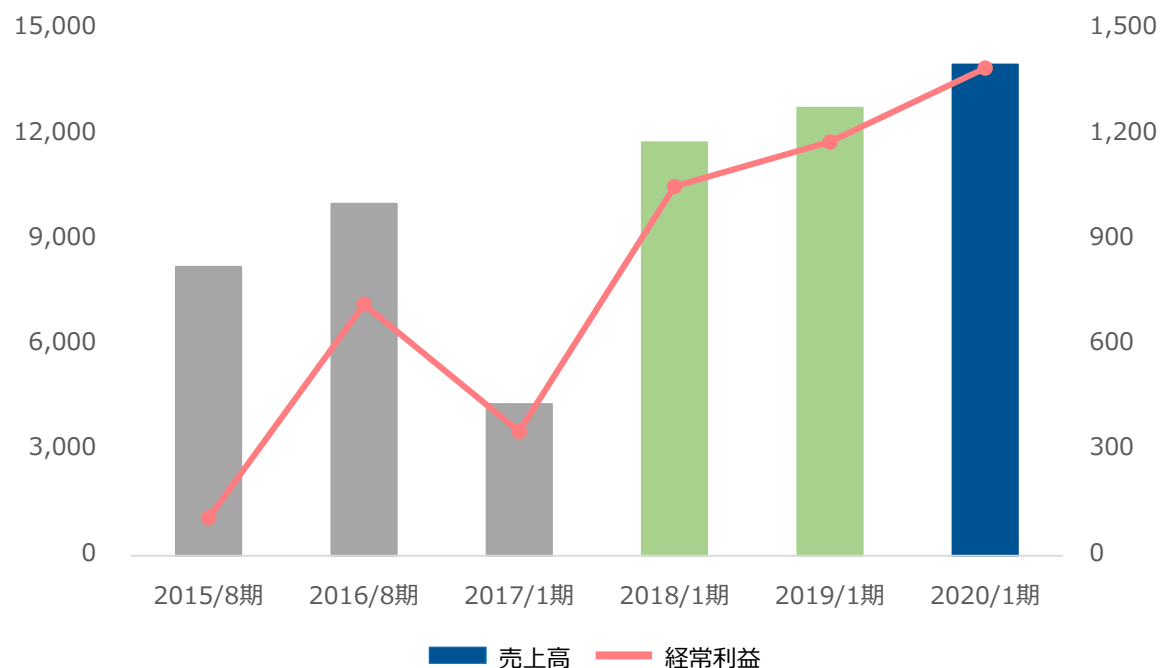
# 2020/1期 連結実績サマリー

売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新 売上増加率に対しほぼ倍の利益率増を達成

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2019/1期実績	2020/1期実績	増減額	伸び率(%)	2020/1期予想※
売上高	12,773	14,009	1,236	9.7	14,007
営業利益	1,158	1,364	206	17.8	1,356
経常利益	1,180	1,390	210	17.8	1,394

※2019年12月13日公表値



※2015～2017年 単体のみ 2018年より連結決算

# 2020/1期 店舗状況

国内を中心に駅ビル・S C への出店を実施

		店舗数			
		2019/1期	2019年2月～2020年1月		2020/1期
			出店	退店	
	店舗	94	10	△ 1	103
	EC	7	1	—	8
国内合計		101	11	△ 1	111
	香港※1	19	1	—	20
	中国	2	1	—	3
海外合計		21	2	—	23
グループ合計		122	13	△ 1	134



- ・ 期末店舗数134店舗（国内111店舗・海外23店舗※2）
- ・ 新規出店以外にリニューアル国内5店舗 海外3店舗 → より好立地・好条件へ切り替えを実施
- ・ 上海・マカオ初出店

※1 マカオ店含む

※2 海外販売ライセンス契約に基づき展開されている台湾店舗を除く

## 2020/1期 販売効率の向上と強固な財務体質

	2019/1期		2020/1期	増減	
販売効率	A 商品回転率	8.16	⇒	<b>8.56</b>	<u>+0.4回</u>
	B 粗利益率	63.2	⇒	<b>64.5</b>	<u>+1.3%</u>
	C 交叉比率 (A×B)	516	⇒	<b>552</b>	<u>+7.0%</u>

財務体質	有利子負債：2019/1期 1,650百万円→2020/1期 60百万円 △1,590百万円
	自己資本比率：2019/1期 52.4%→2020/1期 76.9% +24.5%

- 売上高、営業利益、経常利益が前期を上回り、販売効率も向上
- 有利子負債を返済し、自己資本比率が76.9%まで向上

## Ⅱ 今後の戦略

---



# 商品群・顧客層の拡大 ①スポーツジャンル強化

年齢・性別を問わず、世界的に最もニーズの高いスポーツジャンルに「日本ブランド」として参入

## オリジナルスニーカー商品の企画・販売強化

レディースランキング

バッグ シューズ ファッション雑貨

サブカテゴリ: すべてのシューズ

1位 Oriental Traffic ¥4,860

2位 Oriental Traffic ¥4,212

※2019年7月25日時点



2019スポーツサンダルのヒット商品誕生

2020春夏 型数増加 スニーカー・スポーツサンダルの強化

スポーツブランド「ORTR」認知に向けプロモーションの強化

JR山手線 ラッピング広告の実施

山手線  
JR E235系  
車体・ホームドア ラッピング  
2020年4月22日～5月19日



株式会社卑弥呼 全株式取得 子会社化

当社は、2020年3月16日開催の取締役会において、株式会社卑弥呼の全株式を取得し、子会社化することについて決議いたしました。（株式取得日 2020年5月1日予定）



当該会社は、全国有数の百貨店を中心に57店舗を展開し、「エレガント」「洗練されている」「大人女性」のブランドイメージと共に、圧倒的な知名度をもって、ジャパンプランドの浸透・拡大に取り組んでおります。

快適な履きごちとおしゃれさの定番【HIMIKO On Bleue】【HIMIKO On Rouge】や足への優しさと機能性にこだわる【water massage】、上質な素材と国産の丁寧な靴づくりの【HIMIKO ON MUSTA】  
【HIMIKO ON SEPIA】、オンライン限定の【HIMIKO on amari】、雨の日も楽しめる【卑弥呼RAIN】などを展開。

株式会社卑弥呼 子会社化による新規顧客層の獲得



## 当社とのシナジー



主な出店先	駅ビル・ファッションビル・SC	百貨店
主力商品素材	合成皮革	本革
メインターゲット	20～30代を中心	30代の大人女性
主な価格帯	5,500～7,500円	20,000～40,000円

## 販売店舗の拡大

→これまで未出店であった地域・ディベロッパーへの出店

## 顧客層の拡大

→これまでのF1層に加え上質なF2・F3層の獲得

## 商品群の拡大

→これまで手薄だった本革商品・高価格帯商品の展開

# 新型コロナウイルスの影響について

生産・流通は通常時まで回復 販売はECを強化し 顧客満足度を上げる施策の実施

## 生産→**通常稼働**

旧正月の延長があったが、旧正月前に早期発注を行っていたため、売れ筋商品の在庫は2月時点で既に確保済み。現在、工場は通常稼働。

## 商品在庫は十分に確保済み

## 流通→**通常通り**

中国から国内への商品入荷は通常時まで回復。  
2020春夏新作商品も展開中。

## 通常通り継続的な国内入荷あり



## 販売→**ECの強化**

ファッションビルのカード優待セール中止・延期や  
ディベロッパーの営業時間短縮。



## 好調なECを更に強化

### SNS動画配信強化

商品説明

質問回答

コーディネート提案



POINT.  
中敷きつま先部分にふかふかクッション



オフライン上でお客様との  
接点を強化。EC送客を含め  
顧客囲い込みを実施。

## ■店舗出店計画 2020年春4店舗OPEN予定

### 新店4店舗

- ・なんばシティ店
- ・東京ソラマチ店
- ・三井アウトレットパーク横浜ベイサイド店
- ・八重洲地下街店

### 改装3店舗

- ・アミュエスト博多店
- ・三井アウトレットパークジャズドリーム長島店
- ・レミィ五反田店

→年間10店舗前後の出店を継続して実施

## ■株式会社卑弥呼の影響については現在精査中

→見通しが立ち次第、速やかに開示いたします。

## 第22回ディベロッパー&テナント大賞 ベストセラー賞受賞

### ディベロッパーが選んだテナント大賞

●ベストセラー賞  
〈ファッションアパレル部門〉  
アメリカンホリック  
ザ・ノース・フェイス  
ビームス  
フリークストア  
ユニクロ  
ローリーズファーム  
〈グッズ・ライフスタイル部門〉  
エテ  
オリエンタルトラフィック  
コスメキッチン  
シロ  
ジンス  
プラザ

★第22回ディベロッパー&テナント大賞において「ディベロッパーが選んだテナント大賞」ベストセラー賞を受賞いたしました。  
(織研新聞社主催)

…2019年度における売上や集客、店頭・販売など総合的な面でディベロッパーからの評価によるもの。

2021/1期通期の業績予想については、新型コロナウイルスの感染状況を注視しており、現時点では合理的な算出ができない状況のため未定といたします。

今後、予想が可能となった時点において、速やかに業績見通しを開示いたします。

ご理解のほどよろしくお願ひ申し上げます。



# APPENDIX

---

# BRAND

品質・価格・デザイン・サービスのバランスの良さで婦人靴ブランドとして高い支持



## ORiental TRaffic

他とはちょっと違う  
いつでも遊び心のあるデザインを提案



## NICAL

トレンドをさりげなく取り入れ  
都会的で洗練されたデザインを提案



## WA ORiental TRaffic

“ナチュラル&フェミニン”をコンセプトに  
履き心地にもこだわったアイテムを展開



## ORTR

“機能性とファッション性”を融合し  
毎日でも履きたくなるスポーツシューズを展開



## WA!KARU

軽くてふわっとした履き心地が特徴の  
機能性に特化したブランド

# 企業理念に基づいた独自サービスの展開

企業理念 いつでも想像以上に満足のできる商品・サービスを提供します。



SS / S / M / L / LL / 3L  
[ 21.5cm ] [ 22.0cm - 26.0cm ] [ 26.5cm ]

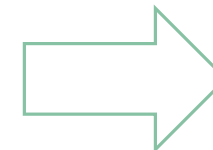
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※オンラインストアにて一部商品 21.5cm～26.5cm (SS～3L)

REPAIR



各店舗ではヒール先端部分(トップリフト)の修理を無料で承ります。



TRADE-IN

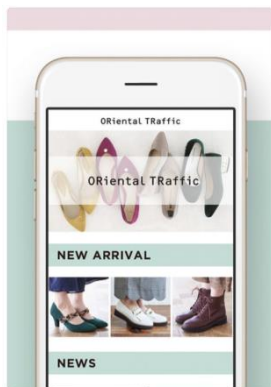
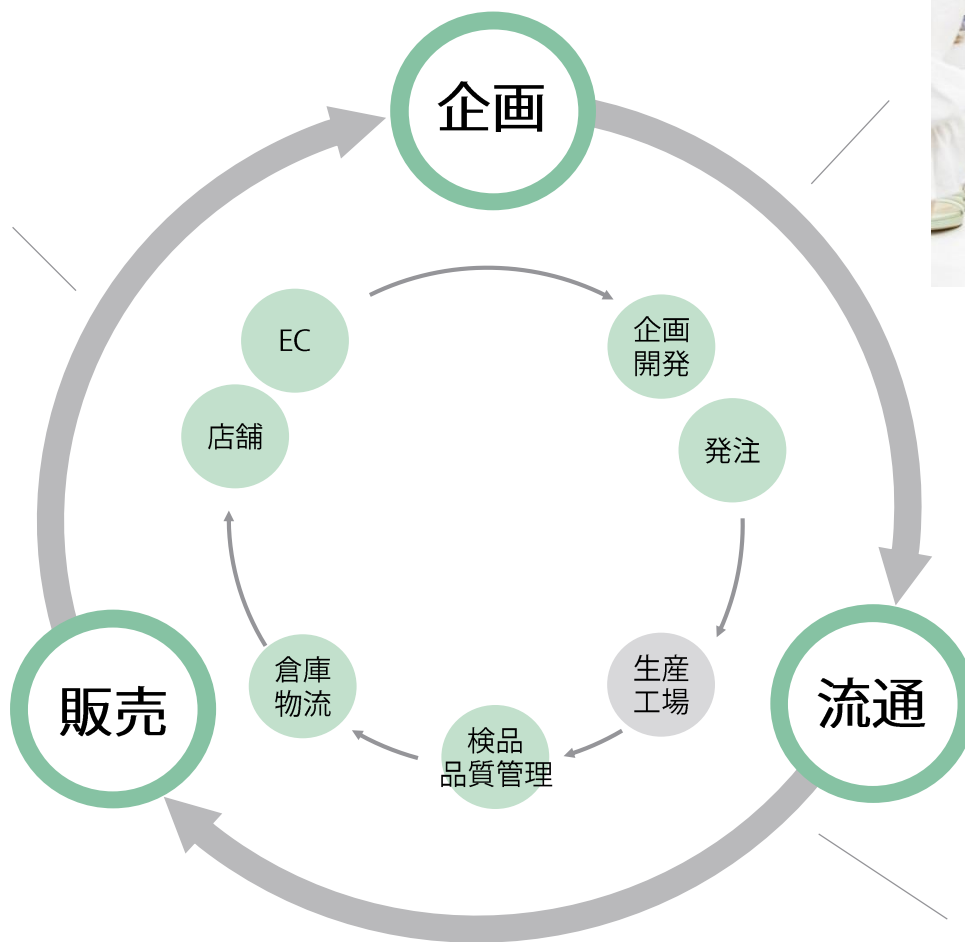


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

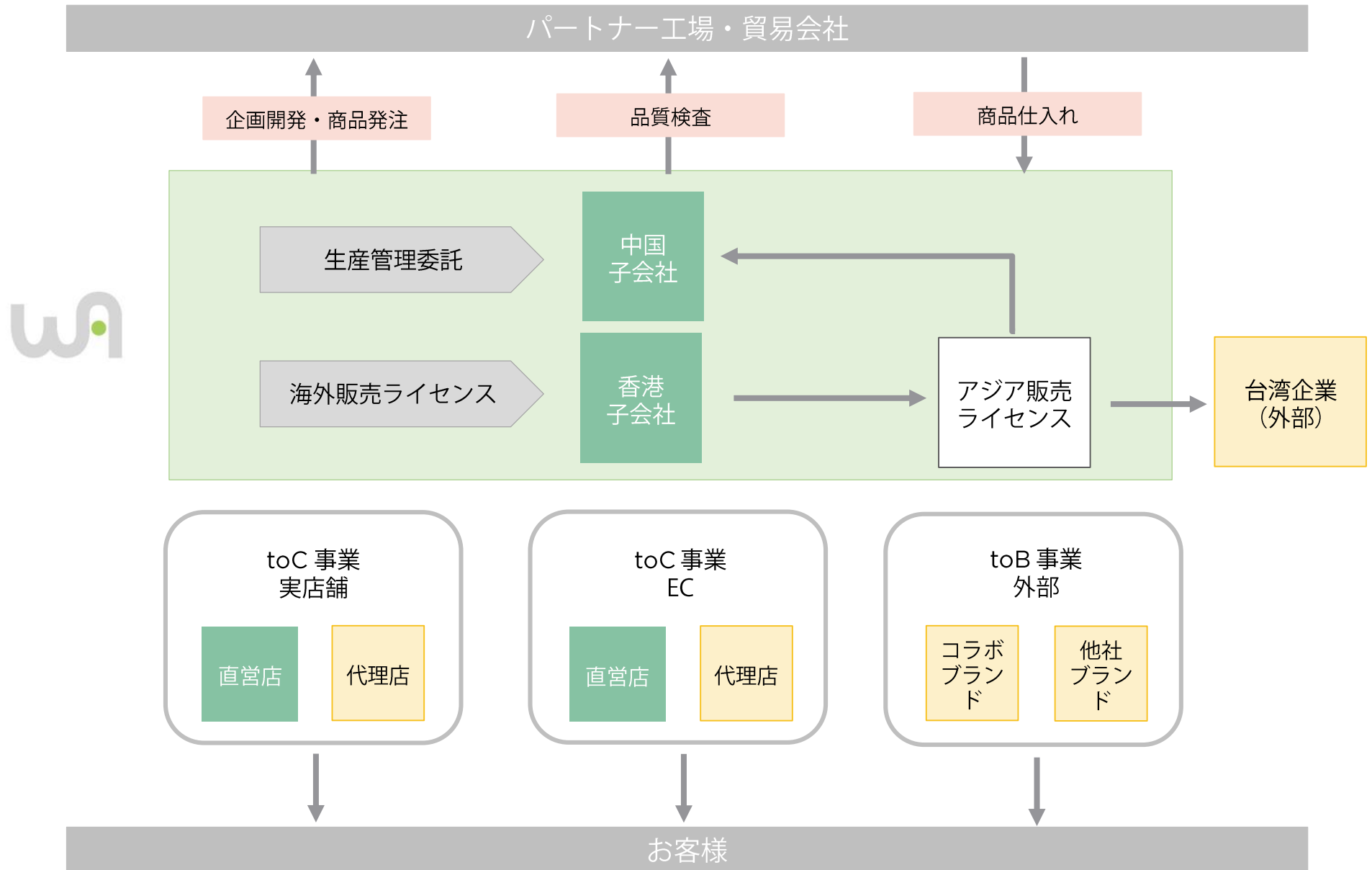
再来店・リピータの獲得

# 当社の強み 高回転販売の源泉

企画～流通～販売のサイクルを高速回転させて高効率販売・高収益体制を構築



# ビジネスモデル



# ヒストリー



香港にて2階建てバスラッピング広告を実施



ディベロッパーが選んだテナント大賞を11年連続受賞（織研新聞社主催）

**ORTR** 展開強化・株式会社卑弥呼子会社化

国内累計  
100店舗  
達成

東証マザーズ上場  
上海初出店・マカオ初出店

**WA!KARU** 展開開始

店舗数  
134~\*

香港子会社化・中国子会社化

中国ECモール天猫店 出店

**NICAL** 展開開始

国内累計  
50店舗  
達成

**WA**

**ORiental TRaffic** 展開開始

香港初出店・台湾初出店

自社EC出店

駅ビル初出店

創業 1号店出店

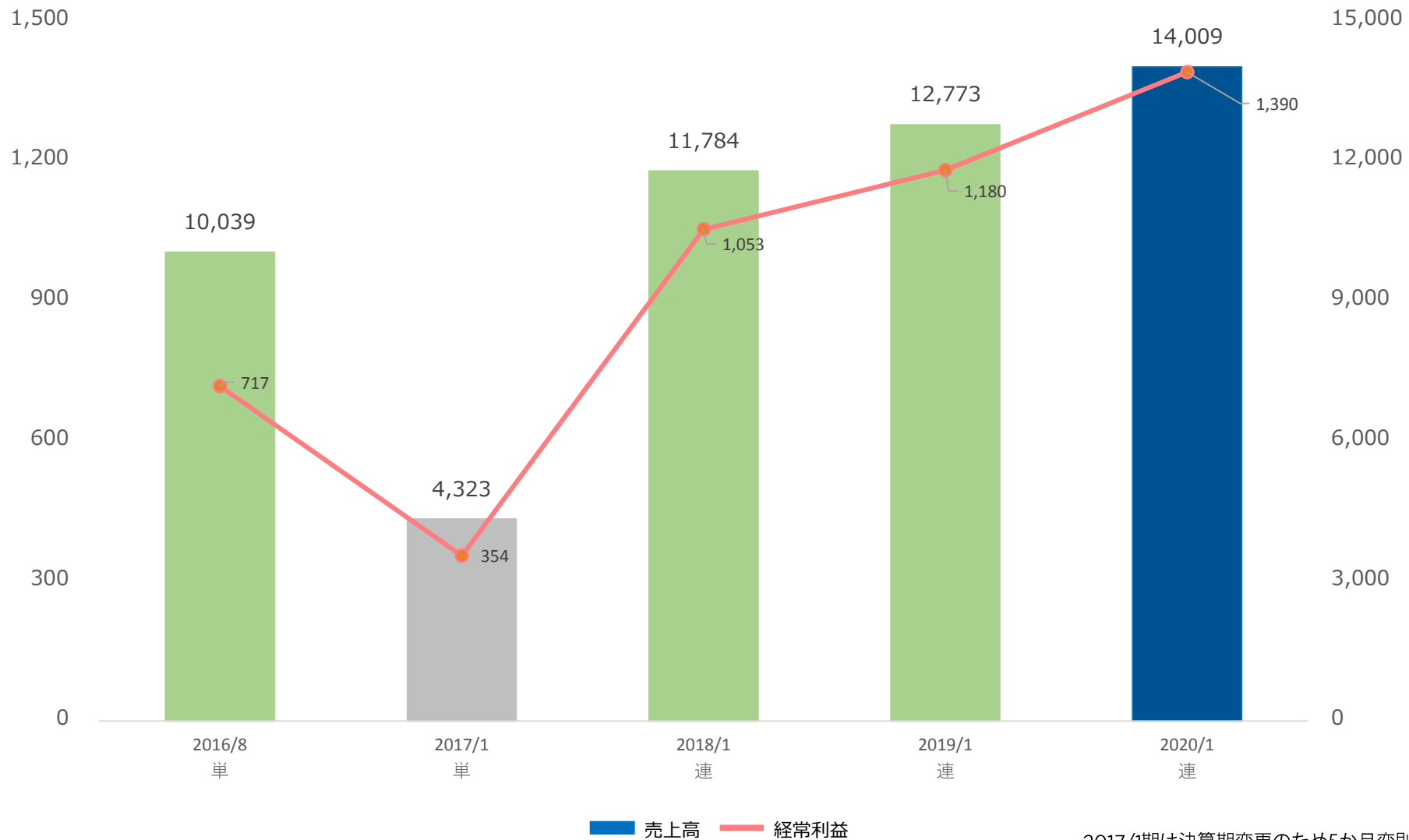
**ORiental TRaffic**



※2020年1月31日現在 連結店舗数

## 売上高・経常利益推移

単位：百万円



2017/1期は決算期変更のため5か月変則決算

# 会社概要

顧客目線に徹底的にこだわる婦人靴のSPA

会社名	株式会社 ダブルエー	子会社 出資比率 100%	会社名	CAPIRAL SEA SHOES COMPANY LIMITED	
設立	2002年2月		香港	資本金	1,000HK\$
代表者	代表取締役 肖俊偉			事業内容	婦人靴の販売（実店舗 20店※）
資本金	16億4,333万円			会社名	江蘇京海服装貿易有限公司
店舗数※	実店舗134店 （国内103店・香港19店・マカオ1店・中国1店・台湾10店）		中国	資本金	1百万US\$
	EC 11店 （国内8店・中国2店・台湾1店）		事業内容	商品の生産管理、品質管理及びEC業務 婦人靴の販売（実店舗 1店※）	



※2020年1月31日現在



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

【お問い合わせ先】

株式会社ダブルエー

経営管理部

TEL 03-5423-3601

ホームページ <http://www.wa-jp.com/ir>