



株式会社ダブルエー

成長可能性に関する説明資料

東証マザーズ
証券コード：7683



I **事業概要**

II **当社の強み・特長**

III **今後の成長戦略**

I 事業概要

会社概要 (2019年1月期)

常勤従業員のうち女性役員が75% 店長全員が女性 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
設立	2002年2月
代表者	代表取締役 肖 俊偉
資本金	50百万円
従業員数	599名 (うちパート・アルバイト238名)
店舗数※	実店舗130店 (国内99店・香港19店・マカオ1店・中国1店・台湾10店) EC 10店 (国内7店・中国2店・台湾1店)

香港	会社名	CAPIRAL SEA SHOES COMPANY LIMITED
	資本金	1,000HK\$
中国	事業内容	婦人靴の販売 (実店舗 20店※)
	会社名	江蘇京海服装貿易有限公司
	資本金	1百万US\$
	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※)

子会社
出資比率
100%



※店舗数については2019年9月27日現在

主カブランド

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



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



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

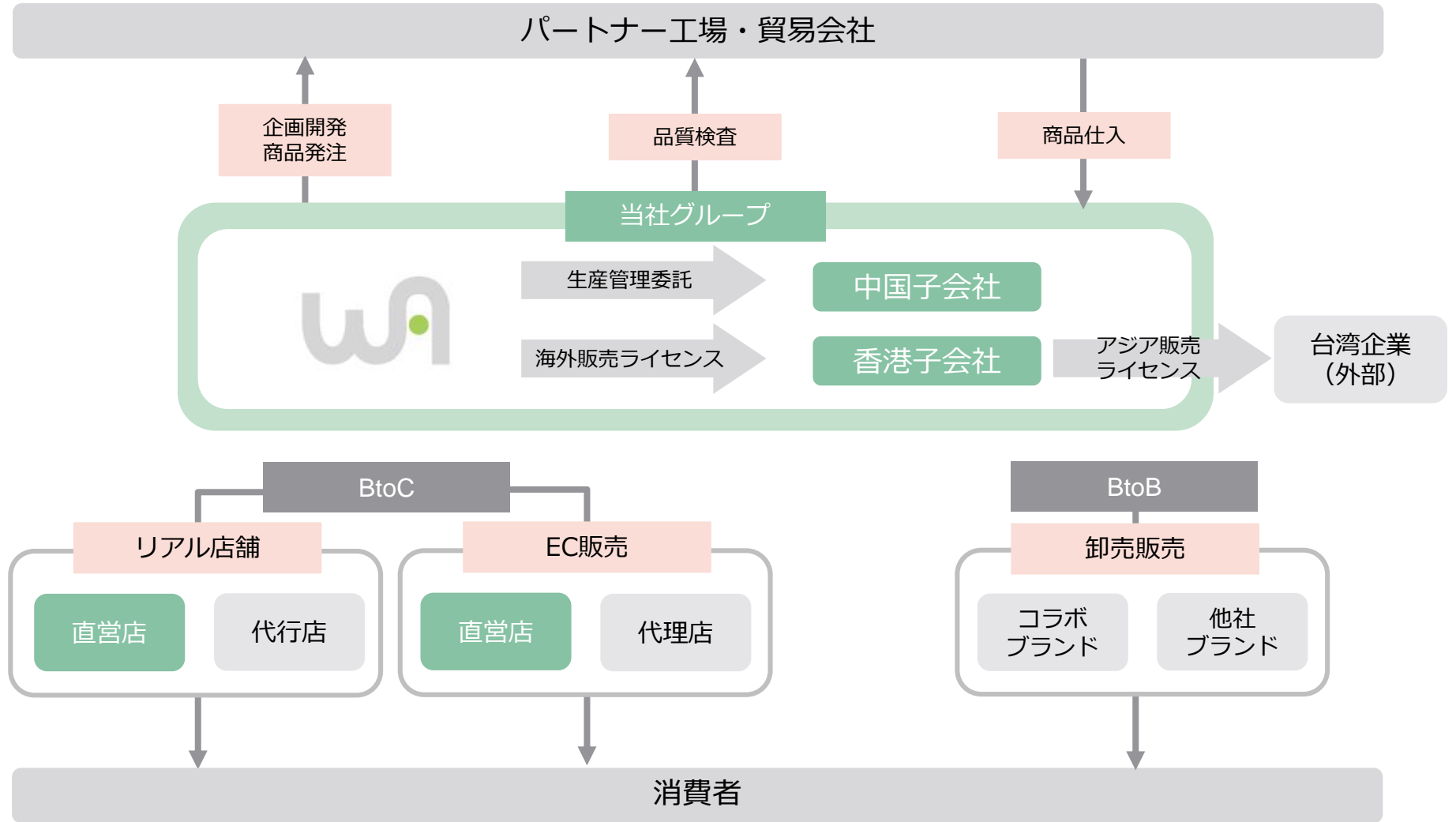


WA!KARU

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

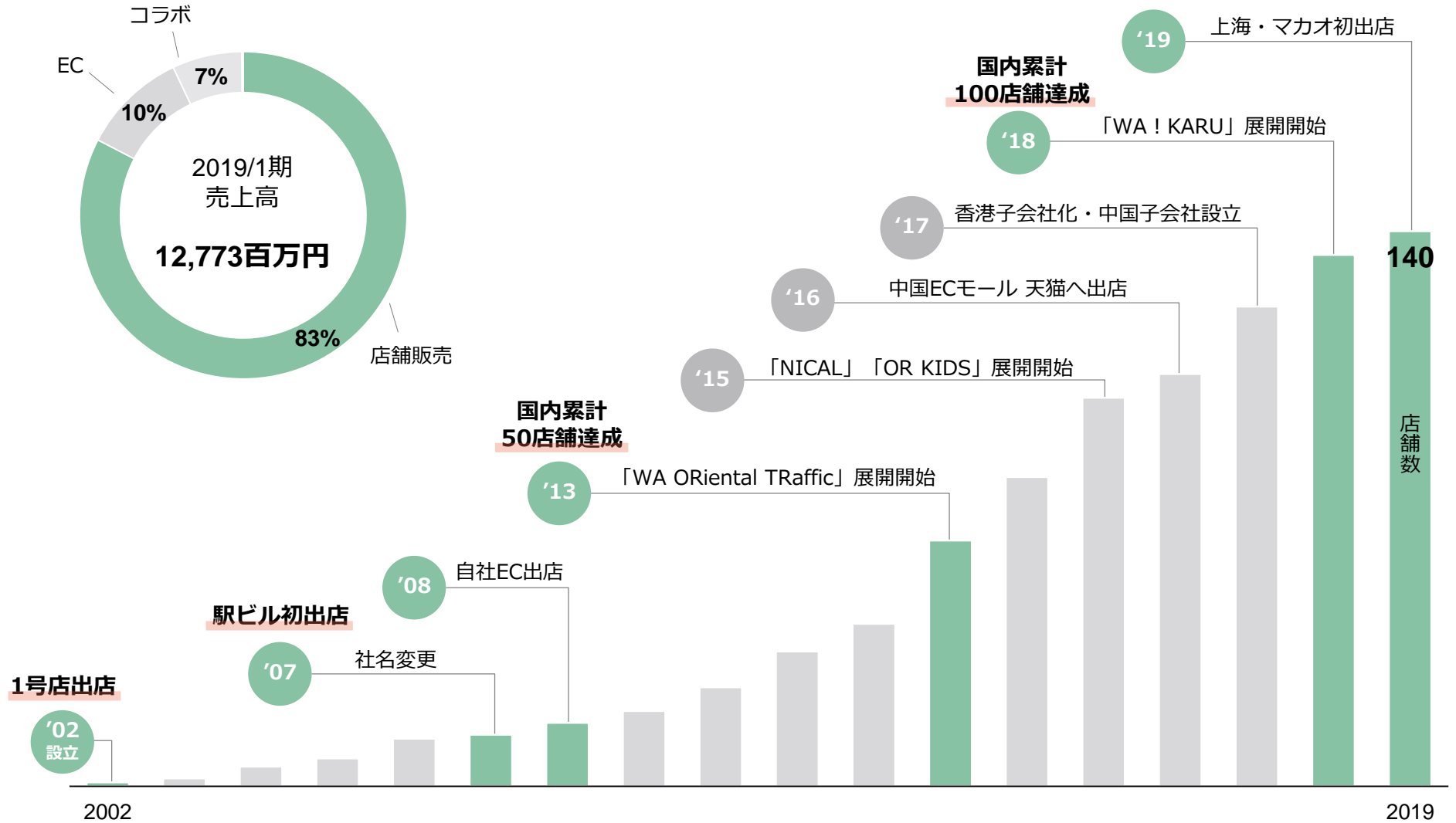
ビジネスモデル

自社企画開発・中国パートナー工場での生産から販売まで一気通貫 リードタイムを短縮化



ターニングポイント

2007年の新宿ミロードへのテナント出店を契機に出店加速

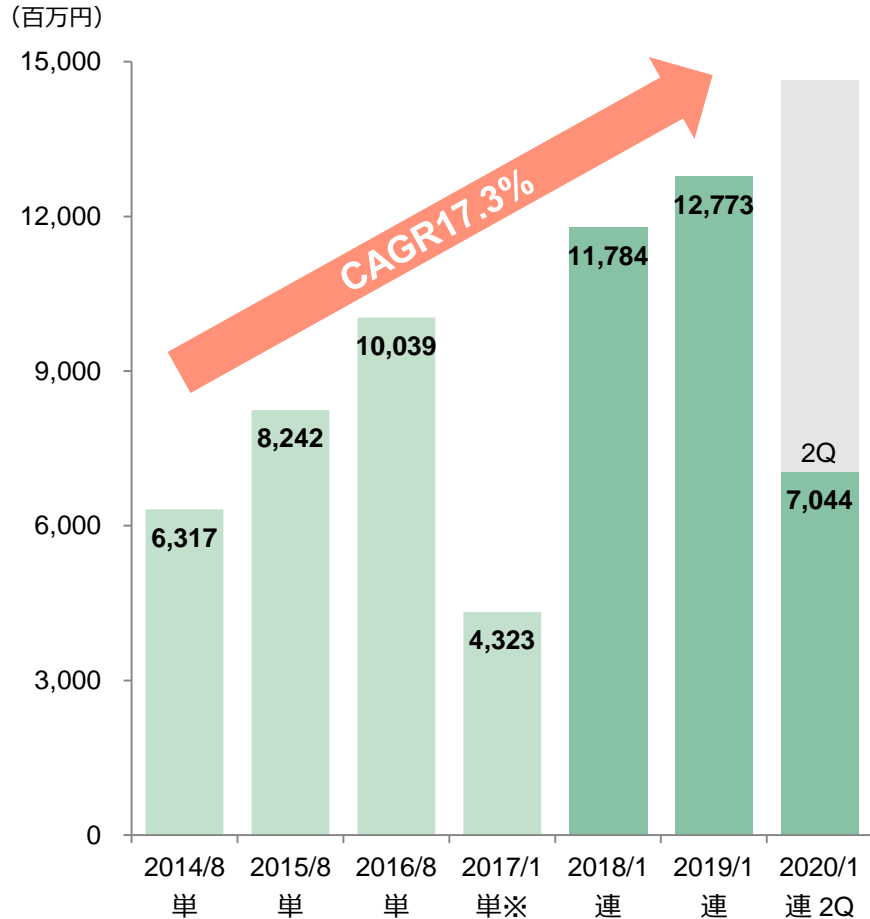


※国内・海外（ライセンス契約に基づく台湾店舗含む）・EC店舗数の合計（2019年は9月27日現在）

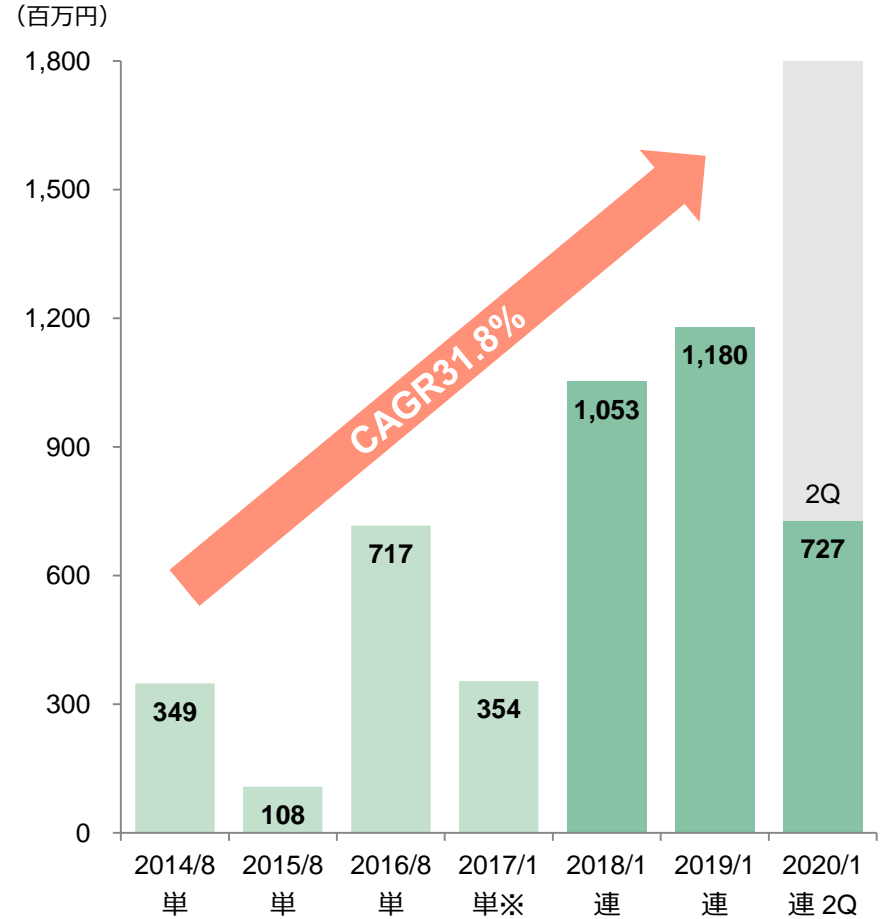
業績推移

好立地への店舗展開とECの拡大により年率30%超の経常利益成長を達成

売上高推移



経常利益推移

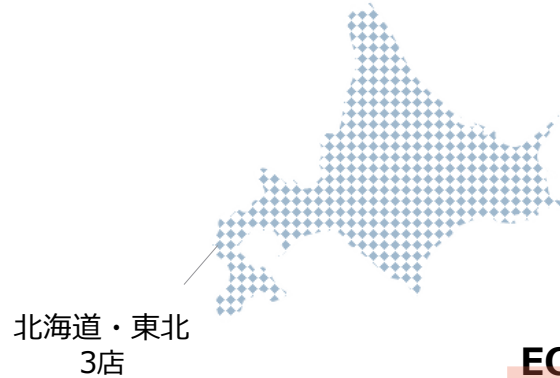
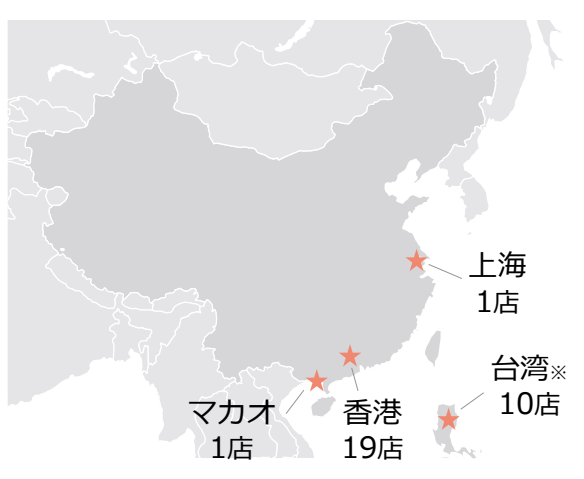


※2017/1期は決算期変更のため5か月変則決算

グローバルネットワーク (2019年9月27日現在)

国内実店舗は首都圏を中心に圧倒的な集客力を誇る駅ビル・大型ショッピングモールに展開

実店舗130店 (国内 99店・海外31店)



EC店舗10店 (国内7店・海外3店※)

自社ECサイト

楽天

マルイ Web Channel

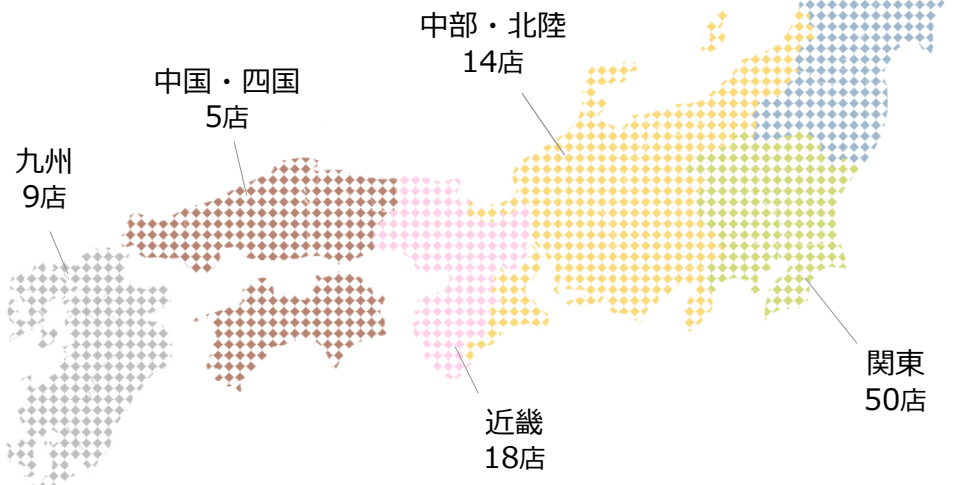
天猫

ZOZOTOWN

Amazon

i LUMINE

その他3サイト



アースミュージック&エコロジー 全国350店でコラボレーション商品を販売



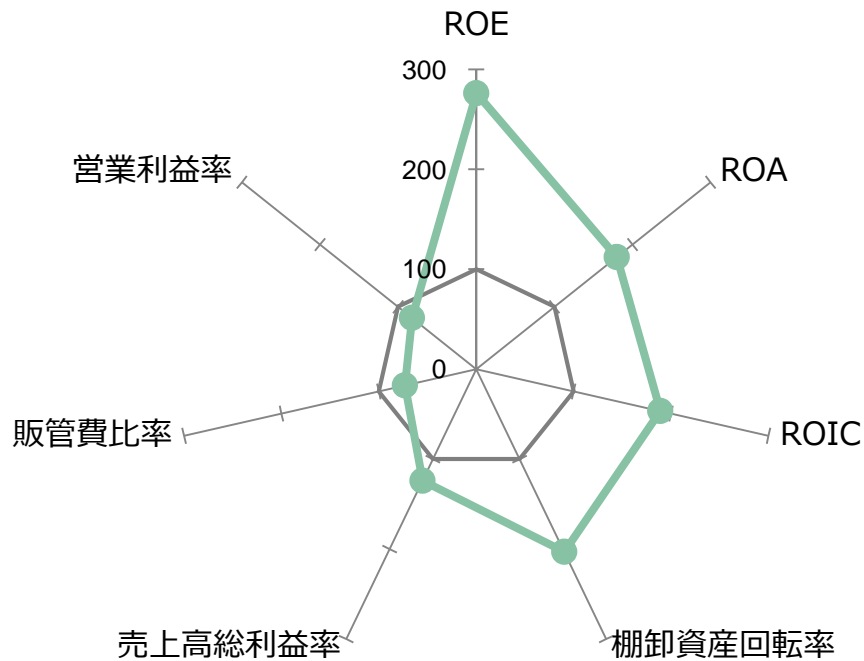
※台湾実店舗10店・EC店舗1店はライセンス契約に基づき展開

Ⅱ 当社の強み・特長

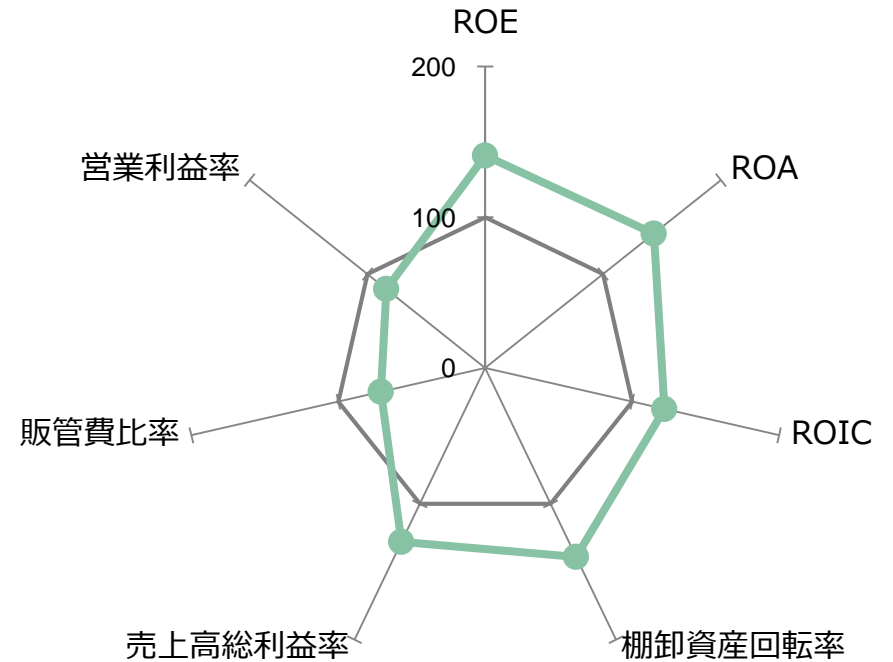
高い販売効率

靴専門店はもとより大手アパレルSPAを凌ぐ高商品回転率×高粗利益率

対靴専門店※



対アパレルSPA※

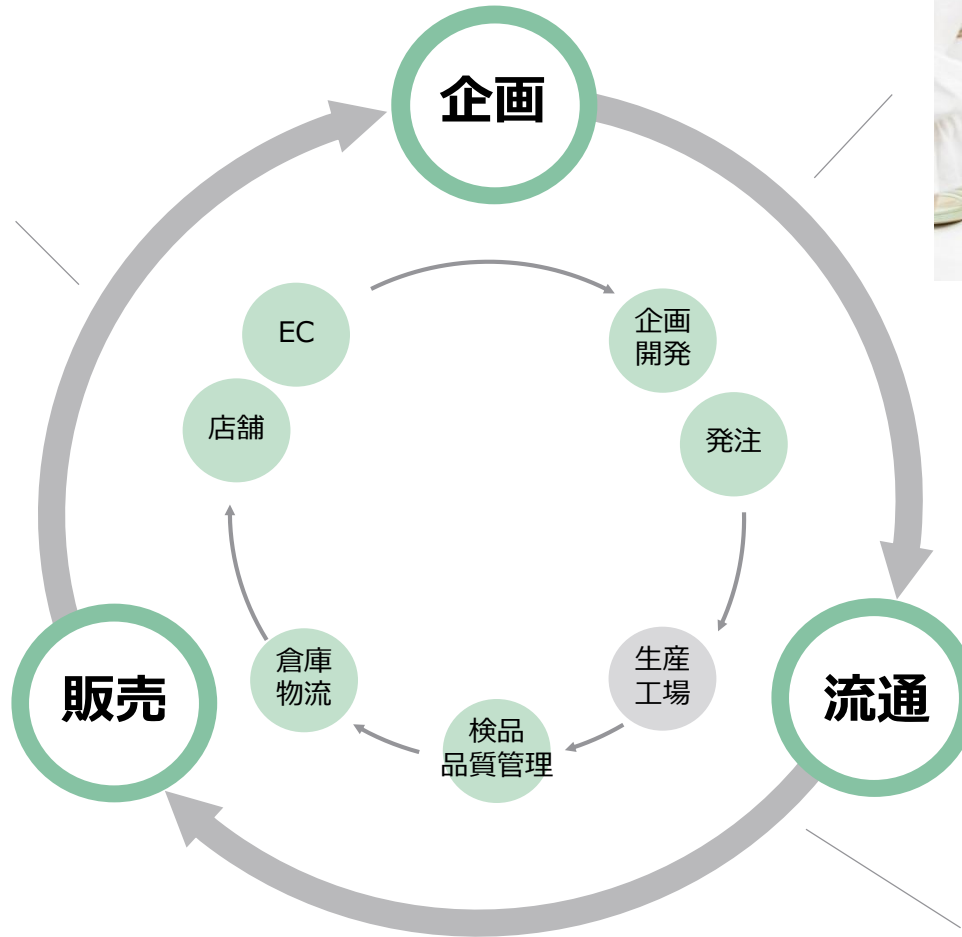
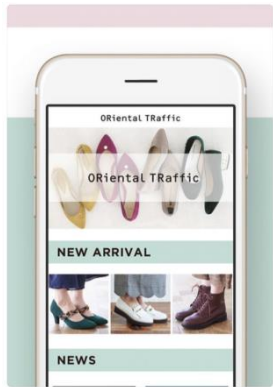


出所：有価証券報告書等より当社作成 2018年度実績 業界平均（加重平均）=100として指数化

※靴専門店はエービーシーマート・チヨダ・リーガルコーポレーション アパレルSPAはTOKYOBASE・ユナイテッドアローズ・ファーストリテイリングのそれぞれ加重平均を業界平均として算出

当社の強み ～高効率販売の源泉～

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



1. 強い販売力 独自サービスによる他社との差別化

企業理念を具現化する独自サービスにより再来店を促進し顧客固定化につなげる



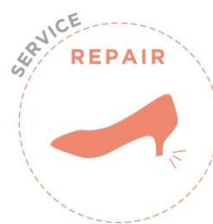
企業理念

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。



豊富なサイズ展開

21.5 cm~26.5 cm
(SS, S, M, L, LL, 3L)



トップリフト修理

ヒール先端部分
(トップリフト) を無料交換



常時下取り交換

不要になった当社の靴を
店舗にて下取り
1足につきクーポン1枚と交換

2. 優れた商品企画開発力

徹底した現場主義により売場・顧客の声を迅速に商品化に繋げる仕組みを確立



販売員として毎週末店頭に立ち
トレンド・売場チェック



商品企画担当者
全員が店舗出身者



サンプル商品を提携工場にて製造
社内モニターの評価を踏まえ商品化

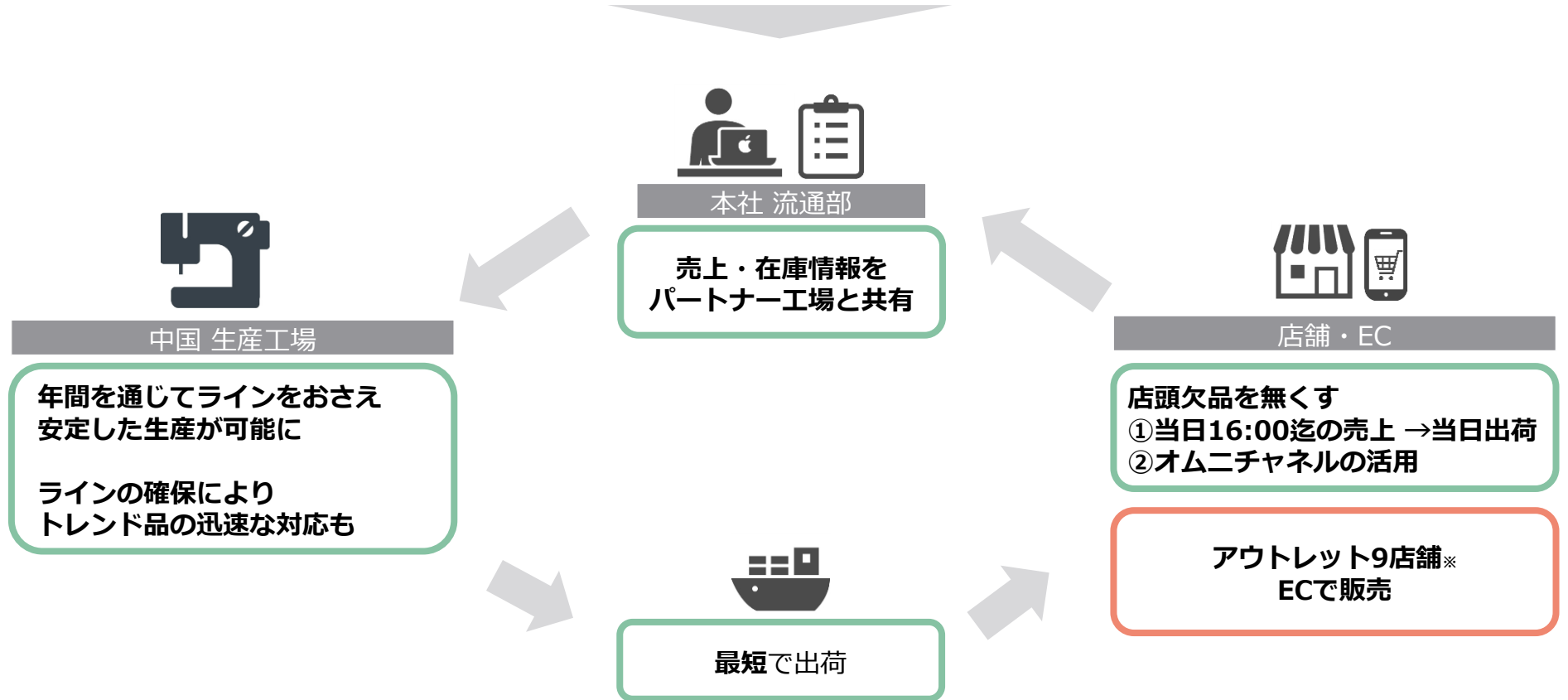
3. 高度な流通

売るべき商品が最適なタイミングで店頭に並ぶための生産管理と物流体制を構築

靴業界の悩み

① サイズ欠けが多い
→ 【中国生産工場との連携】
【オムニチャネル】で解消

② 残り在庫が多い
→ 【アウトレット・EC】で解消

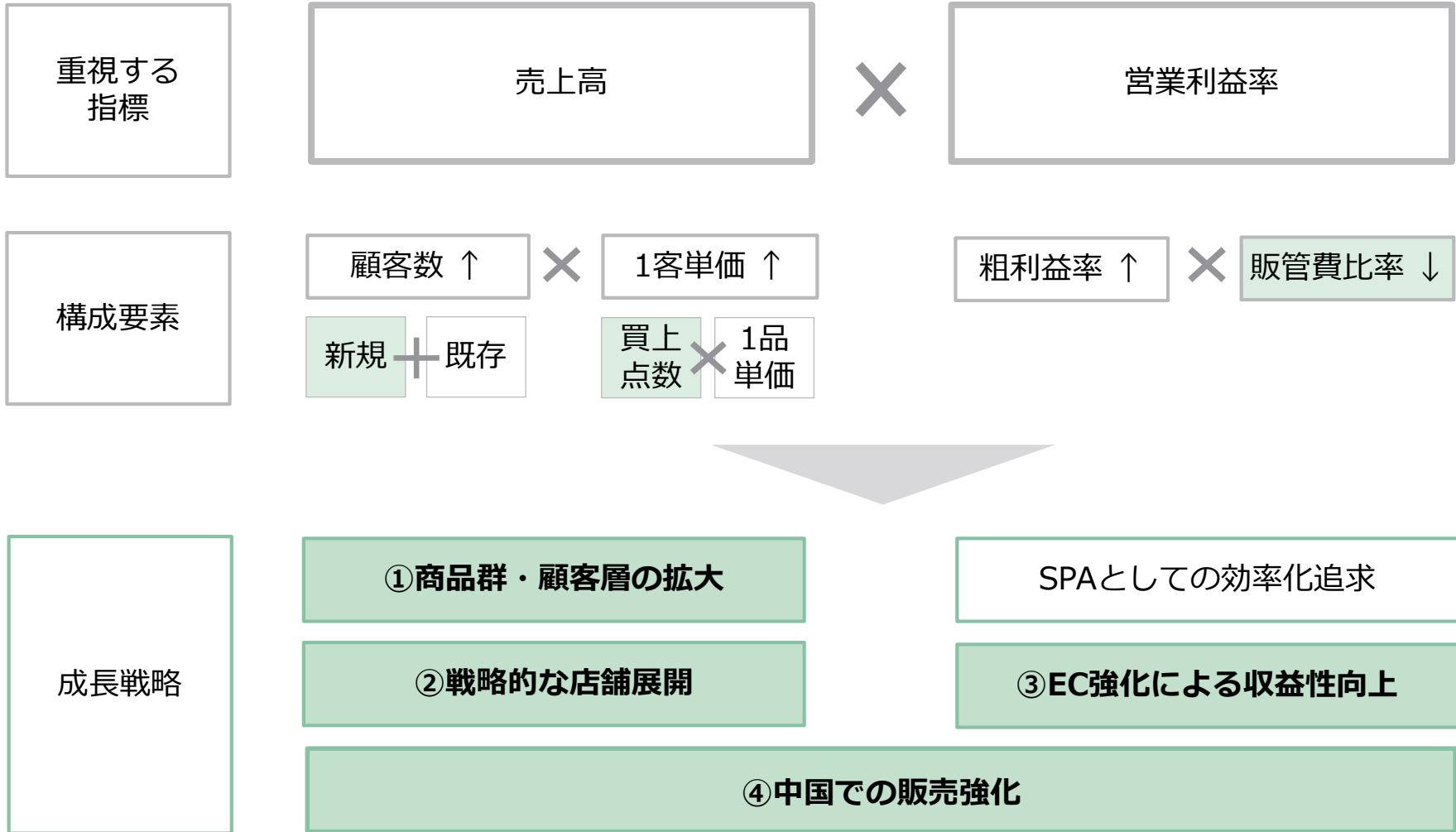


※店舗数については2019年9月27日現在

Ⅲ 今後の成長戦略

基本戦略

販売チャネル・ブランドポートフォリオの最適化による収益極大化を図る



① 商品群・顧客層の拡大

商品ジャンルの拡充により一人あたり購入足数増加と新たな顧客層取り込みを図る



① 商品群・顧客層の拡大 ～スポーツジャンルへの参入～

年齢・性別を問わず、世界的にも最もニーズの高いジャンルに「日本ブランド」として参入

“ORTR” ブランドでスポーツサンダルへ参入

ZOZOTOWNで1位・2位を獲得する等、高い評価を得る

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

サカテゴリー: すべてのシューズ

1位 2位

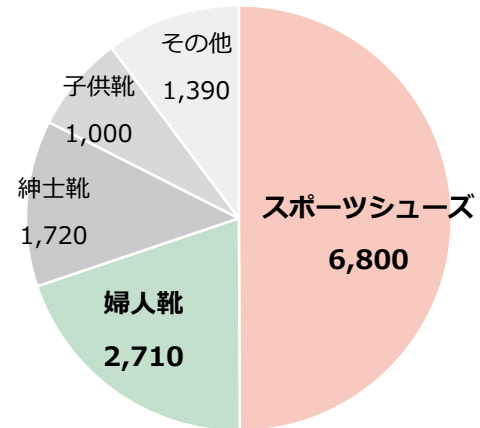
40%OFF
ORiental TRaffic
¥4,860

40%OFF
ORiental TRaffic
¥4,212

2019年秋よりスニーカーへ本格参入



国内靴業界 商品アイテム別市場規模 (億円)



※2019年7月25日時点

出所：矢野経済研究所（2019年予想）

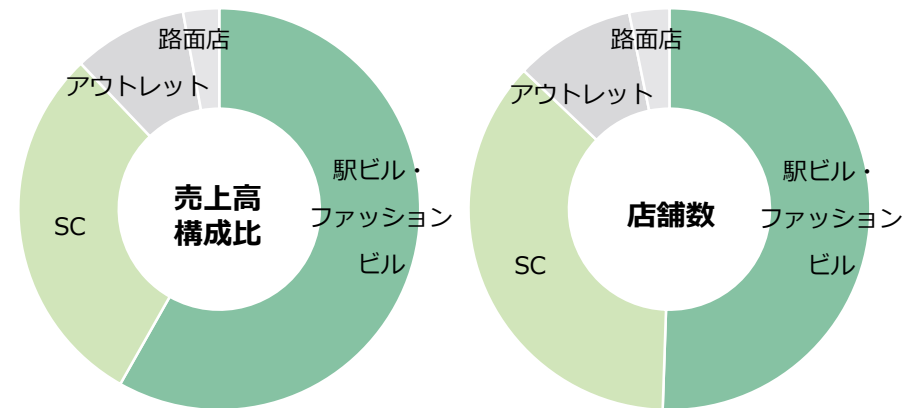
② 戦略的な店舗展開

ファッションビル・SCから選ばれるブランドとして今後も有望な立地を厳選して出店

10年連続で「デベロッパーが選んだテナント大賞」を受賞※



立地別売上高構成比・店舗数内訳 (2019年1月期)



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
プロポーズ賞	●	●	●			●	●			
敢闘賞				●	●			●	●	●

※織研新聞社主催の全国のディベロッパーが優秀なテナントを選出する賞
 プロポーズ賞：ディベロッパーの出店要望の高いテナント
 敢闘賞：売上貢献度が高いテナント

③ EC強化による収益性向上

ブランド認知度向上によりEC顧客も増加 購買対応の充実化を図り更なる収益性向上を目指す

大手ECモール内での高い支持

ZOZOTOWN シューズランキングを独占※

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

1位 2位 3位

WA ORiental TRaffic ¥4,860

ORiental TRaffic ¥5,940

WA ORiental TRaffic ¥4,860

5位 6位

WA ORiental TRaffic ¥4,860

ORiental TRaffic ¥8,100

※2019年9月22日時点

楽天 総合ランキング 第1位※

総合 レディースファッション

1位

WAIKARUの 軽くてふわふわ バンプス

送料無料

1 4月1日まで特価送料無料で
楽天総合ラン...

※2018年3月27日時点

Amazon レディース関連 第1位※

レディース関連カテゴリ

レディース

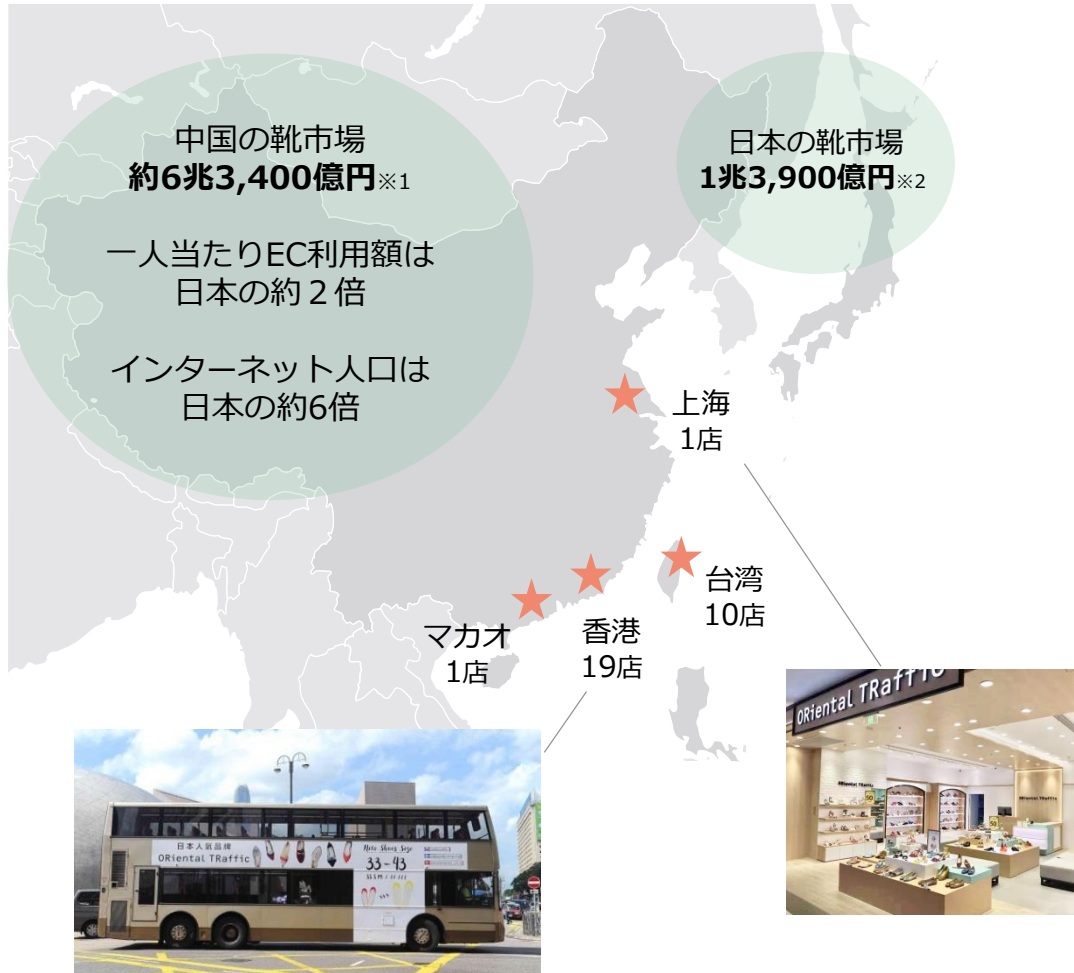
1位

[オリエンタルトラフィック] サ
ンダル クロス ベルト ストラッ
プ 低いヒール パーティー レデ
ィース
★★★★☆ 19
¥3,570~

※2019年7月14日時点

④ 中国における販売強化

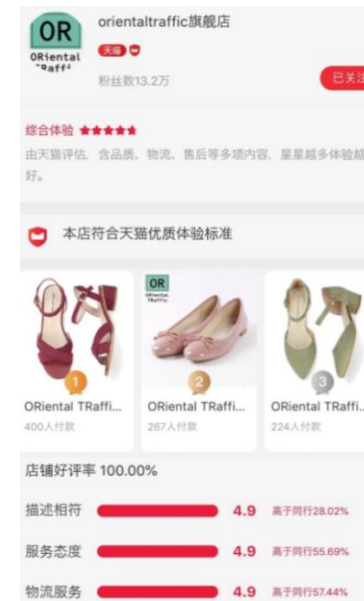
実店舗を出店しブランド認知を高め中長期的にポテンシャルが高い中国ECに経営資源を集中



香港にて2階建てバスのラッピング広告を実施



天猫サイトでの高いカスタマー評価



商品説明 4.9 / 5.0
接客品質 4.9 / 5.0
配送納期 4.9 / 5.0

香港に出店している主な小売企業

ユニクロ 28店舗

無印良品 20店舗

ORiental TRaffic 20店舗※3

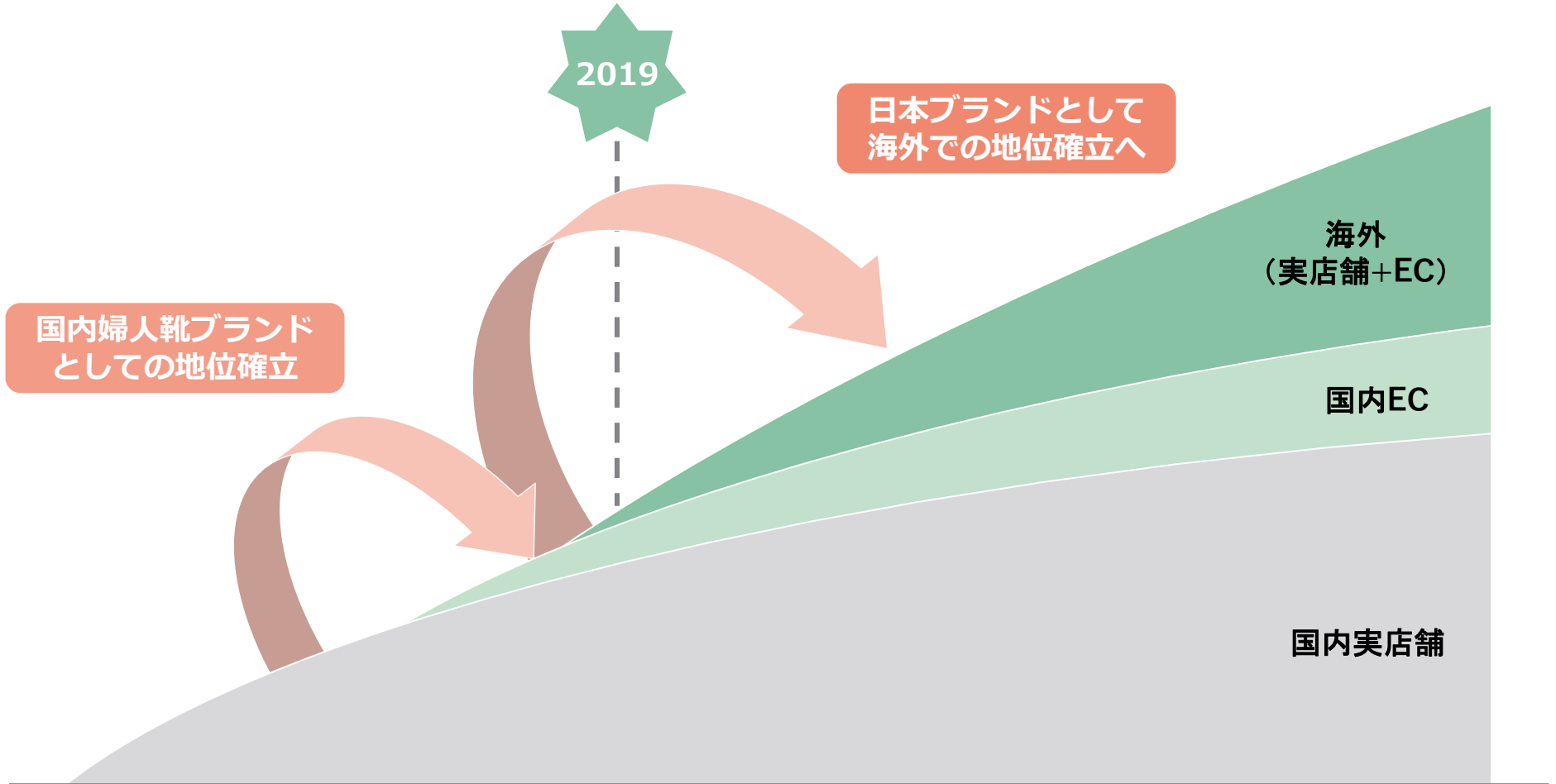
※1 出所：EURO MONITOR（2017年）3,818百万元 1元16.6円で換算（2017年平均レート）

※2 出所：矢野経済研究所（2017年）

※3 マカオ店含む2019年9月27日現在
ユニクロ：2019年2月末時点 無印良品：2019年2月期末時点

成長イメージ

利益率の高い中国EC売上高の急加速に伴い売上高を上回る利益成長を見込む



日本の靴業界を元気に！

デザインコンテストを開催する等 成熟化する靴業界の活性化と魅力度向上に貢献

デザイナーにスポットライトを当てることでより多くの活躍できる機会の創出と、靴業界の未来を担う新たな人材の発掘を継続的に支援すべく、デザインコンテストを実施

ORiental TRaffic

第2回 シューズデザインコンテスト 受賞作品発表

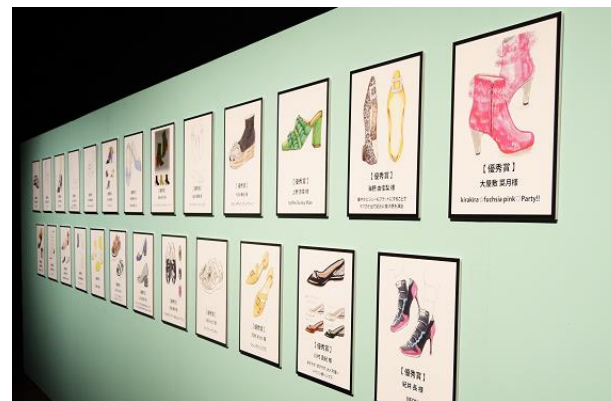
オリエンタルトラフィックシューズデザイン
コンテストの受賞作品が決定いたしました
最優秀賞5名様×賞金100万円とデザインを商品化
店頭とオンラインストアにて販売開始

www.orientaltraffic.com/contest2019

応募総数
11,675作品



株式会社ダブルエー：wa-jp.com



ディスクレームー

- 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。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出し届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

【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>