



株式会社ダブルエー 2021年1月期 第1四半期 決算補足資料



2020年6月12日



東証マザーズ
証券コード：7683



I 決算概要

II 新型コロナウイルスの影響について

III 今後の戦略

APPENDIX

I 決算概要

- ◆ 世界的な新型コロナウイルス感染拡大の影響により
四半期決算 経常損失
- ◆ 強固な財務基盤により 無借金経営を実現

II 新型コロナウイルスの影響について

III 今後の成長戦略

- ◆ スポーツジャンル「ORTR」強化
- ◆ 株式会社卑弥呼 子会社化

I 決算概要

2021年1月期 第1四半期 連結 実績サマリー

コロナウィルス感染拡大の影響により 四半期経常損失に

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2021/1期 1Q実績
売上高	1,562
営業損失	△ 552
経常損失	△ 557
四半期純損失	△ 479

2月：土日祝休業・営業時間短縮
販促キャンペーン 創業祭 中止

3月：土日祝休業・営業時間短縮

4月：非常事態宣言の発令後 営業休止

- ・新型コロナウイルス感染拡大による全国緊急事態宣言発令により、国内店舗の休業を余儀なくされ売上高の大幅な減少により、人件費・店舗家賃等固定費を吸収できず、四半期決算経常損失に。
- ・2月以降予定していた店頭での販売促進キャンペーンは全て中止

貸借対照表

借入金は0円 強固な財務体質の維持

単位：百万円（百万円未満切捨て）

資産			
科目	2020/1期	2021/1期 1Q実績	前期末比較
流動資産	6,387	5,346	△ 1,041
現金及び預金	3,886	2,787	△ 1,099
売掛金	698	197	△ 501
たな卸資産	1,636	2,140	504
固定資産	2,891	2,818	△ 73
資産合計	9,278	8,165	△ 1,113

負債			
科目	2020/1期	2021/1期 1Q実績	前期末比較
流動負債	1,695	1,135	△ 560
買掛金	285	483	198
短期借入金	60	-	△ 60
固定負債	451	400	△ 51
負債合計	2,147	1,535	△ 612
純資産			
純資産合計	7,130	6,629	△ 501
負債純資産合計	9,278	8,165	△ 1,113

- ・ コロナウィルス感染拡大の影響に伴う営業自粛要請により たな卸資産が増加
- ・ 2021年1月期 第1四半期 終了時点での自己資本比率 81.2%
- ・ 借入金は0円 無借金経営となる → **強固な財務基盤を維持**

新規出店状況

国内4店舗の出店計画のうち コロナウィルス感染拡大の影響により 2店舗の出店が延期

		店舗数			
		20/1期末	2020年2~4月		21/1期 第1四半期末
			出店	退店	
	店舗	103	2	—	105
	EC	8	—	—	8
国内合計		111	2	0	113
	香港	19	—	—	19
	中国	3	—	—	3
	マカオ	1	—	—	1
海外合計		23	0	0	23
グループ合計		134	2	0	136



ORiental TRaffic なんばシティ店 (3月13日)



ORiental TRaffic 東京ソラマチ店 (3月27日)

- 2021年1月期 第1四半期末時点 店舗数136店舗 (国内113店舗・海外23店舗※)
- 2021年1月期 第1四半期 出店予定の2店舗 (MOP横浜ベイサイド店・八重洲地下街店) は コロナウィルスの影響によりOPENが6月以降に延期

※ 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は除く

店舗 リニューアル状況

より商品の選びやすい売り場へ

- WA ORiental TRaffic アミュエスト博多店（2月21日）
- ORiental TRaffic 三井アウトレットパークジャズドリーム長島店（2月28日）
- ORiental TRaffic 五反田東急スクエア店（3月1日）



- お客様導線を意識し 商品の選びやすい売場作りを実現
- より商品の魅力を伝えやすくするためのディスプレイ什器・デザインへ変更

戦略的な店舗展開による評価

ディベロッパーから評価され 2019年度ベストセラー賞※を受賞



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
 ジンズ
 プラザ

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ベストセラー賞											●
敢闘賞				●	●			●	●	●	
プロポーズ賞	●	●	●			●	●				

※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

ベストセラー賞：年間通して売上貢献度が高く、ディベロッパーからの総合評価の高いテナント

敢闘賞：売上貢献度が高いテナント

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

2021/1期 連結業績予想について

2021/1期通期の業績予想については、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、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、合理的に見積もること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い申し上げます。

□参考 続報□

2020年6月2日緊急事態宣言解除後の、国内売上高の足元の動向について

6月3日より、国内全店舗において営業を再開いたしました。

2020年6月3日(水)～6月10日(水) 前年同日 2019年6月3日(月)～6月10日(月)

国内全店舗 (EC含む) 前年同日対比 売上高 **114.38%**

緊急事態宣言が解除され、時間短縮営業を実施しているディベロッパーが多い中、お客様の購買意欲は高く、国内売上高は前年の同期間を上回って推移しております。

Ⅱ 新型コロナウイルスの 影響について

新型コロナウイルスの影響について

生産・流通・企画の状況

生産・流通→通常通り稼働

企画→通常通り

例年通りのスケジュールで秋冬商品の企画・開発を実施中

販売接客時・従業員への対応

- ・レジカウンターにフィルムカーテンの設置
- ・常時マスクの着用
- ・接客時のお客様との一定距離の確保
- ・金銭授受時 キャッシュトレイの導入
- ・出勤人数調整・シフトの見直し
- ・本社業務のリモートワークの導入

海外(香港・中国・マカオ・台湾)の状況

日本よりも早い段階で、店舗営業を再開
→通常通り営業中



新型コロナウイルスの影響について

店舗・ECの販売状況

2020年2月よりコロナウイルス感染拡大防止の為、各ディベロッパーで営業時間短縮・土日祝日の休業
→2020年4月7日の政府による緊急事態宣言発令を受け、2020年4月8日～全店舗での営業を自粛。

→好調なECに注力し、SNS動画配信・EC限定商品等強化を実施。

Instagram IGTV 配信開始

商品説明

質問回答

コーディネート提案

お手入れ方法



POINT.
中敷き&つま先部分にふかふかクッション



Amazon トップページに選出



EC限定カラーの販売



自社ECサイト 会員登録数
第1四半期 前年同期間対比
新規登録者数 177.5%増

マスクを28万枚無料配布



新型コロナウイルス感染が拡大する中、
少しでも皆様のお役に立てればと思い
以下の事を実施させていただきます

ONLINE STOREにて商品をお買い上げのお客様に
マスク5枚プレゼント

路面店舗にてマスク配布中





路面店舗、ならびに自社ECサイトにてご購入のお客様に、マスクの配布を実施いたしました。

■配布期間 2020年5月2日～（店頭5月14日～）

市中でのマスク品薄状態が続き、在庫が枯渇しマスク不足でお困りの方が多い中、積極的にマスクを配布する施策を実施いたしました。

医療従事者へのシューズプレゼント

2万足以上の応募 応募者全員に商品とマスクを提供



医療従事者支援

医療従事者の方へ
靴を1万足提供します。

新型コロナウイルス感染拡大防止の為、日々最前線で治療に当たられている全ての医療従事者の方を対象に、当社の強みであるレディースシューズの提供をさせて頂く施策を実施いたしました。

■応募期間 2020年5月8日～14日

10,000足の提供の予定でしたが、予想を上回る反響を頂き、応募総数22,804件の応募を頂きました。

10,000足以上の応募があった場合には抽選と当初発表しておりましたが、今もなお医療の現場で働かれている皆様へ少しでもお役にたてればと思い、応募された方全員に靴とマスク5枚を提供させて頂きました。6月中には発送完了予定となります。

Ⅲ 今後の戦略

商品群・顧客層の拡大 スポーツジャンル「ORTR」強化

年齢・性別を問わない、ニーズの高いスポーツブランドの拡充



履き心地を重視したソール・デザインで新たなジャンルを拡充

商品群・顧客層の拡大 スポーツジャンル強化

「ORTR」認知に向け 2020年5月13日～6月29日 山手線広告を実施



- 山手線 JR E235系 車体・ホームドア ラッピング
- タレントの佐藤栞里さんを起用 ブランディング・プロモーションの強化を実施

今までに無い「層」の拡大により、シナジー効果の最大化



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
メイン顧客	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

→これまで未出店の地域・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

新規顧客層の獲得



最後に お客様から頂戴したお褒めのお言葉

素晴らしい取り組みとその対応に感激しました!! これからもずっと
オリエンタルトラフィックの靴を愛用していきます😊



出勤用の靴が壊れてしまい
買いに行きたくても行けず
本当に助かりました!!😭😭
自粛が解除したら
是非店舗でも靴を購入したいと思います!
ありがとうございます😭💖

今のこの状況で病院での仕事をしてて
いい事ない...つらいと思ってたので本
当に救われました😭
元々足のサイズが大きいの...
サイズが大きくてかわいいデザインの
靴ってなかなかないので、いつも靴を
買うときはいつもオリエンタルトラフ
ィックさんです✨

以前からオリエンタルトラフィックさんの靴が好きだったのですが、
今回の企画を見て益々素敵な会社だなと思いました。
ありがとうございます😊

実は恥ずかしながら今回の企画を知る
まではoriental traffic様を知りません
でした。微力ですが今後靴を買う際は
Oriental traffic様のものを買って
おります。ありがとうございました。

とても心温まる素敵な企画をありがとう
ございました😭❤️倍以上の応募にも
関わらずみんなに提供だなんて嬉しいで
す!大切に履きます!そしてこれからもまた
オリエンタルトラフィックさんで購入してい
きます🥰* 仕事頑張れます、(๑'ㅂ'๑)*

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]

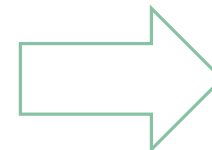
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

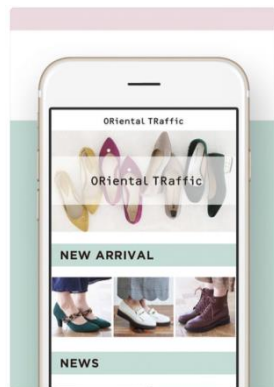
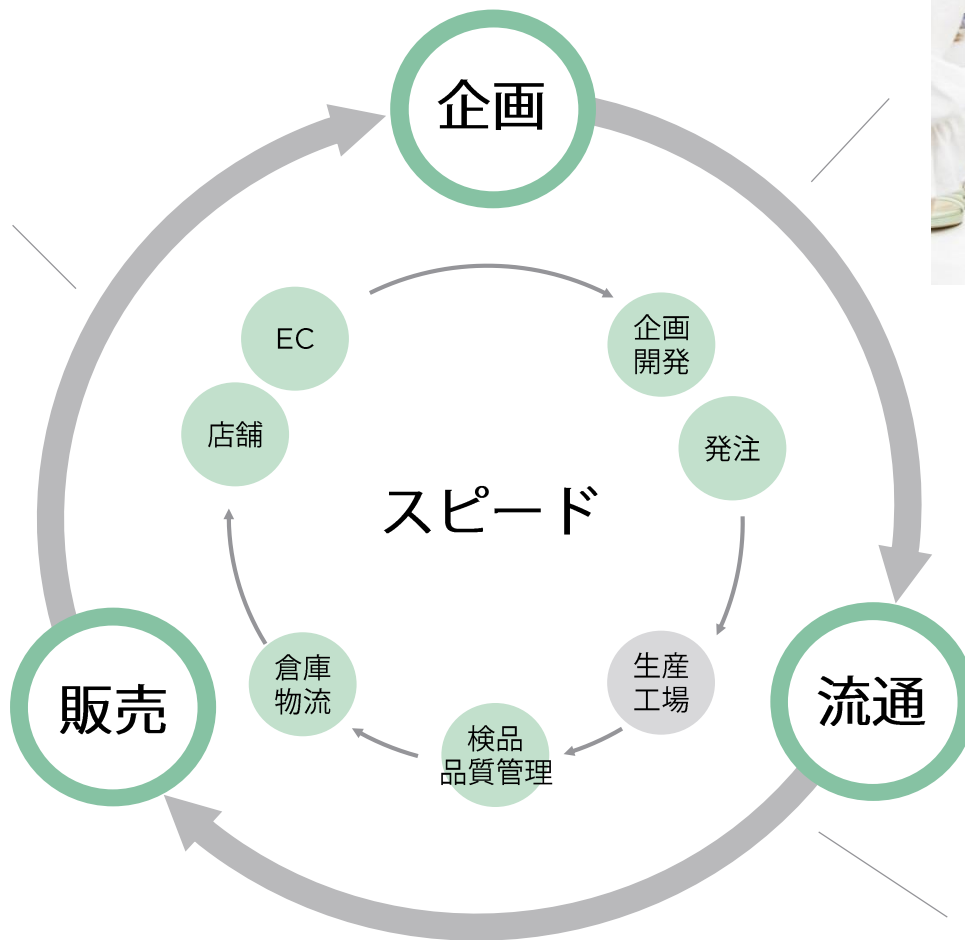


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

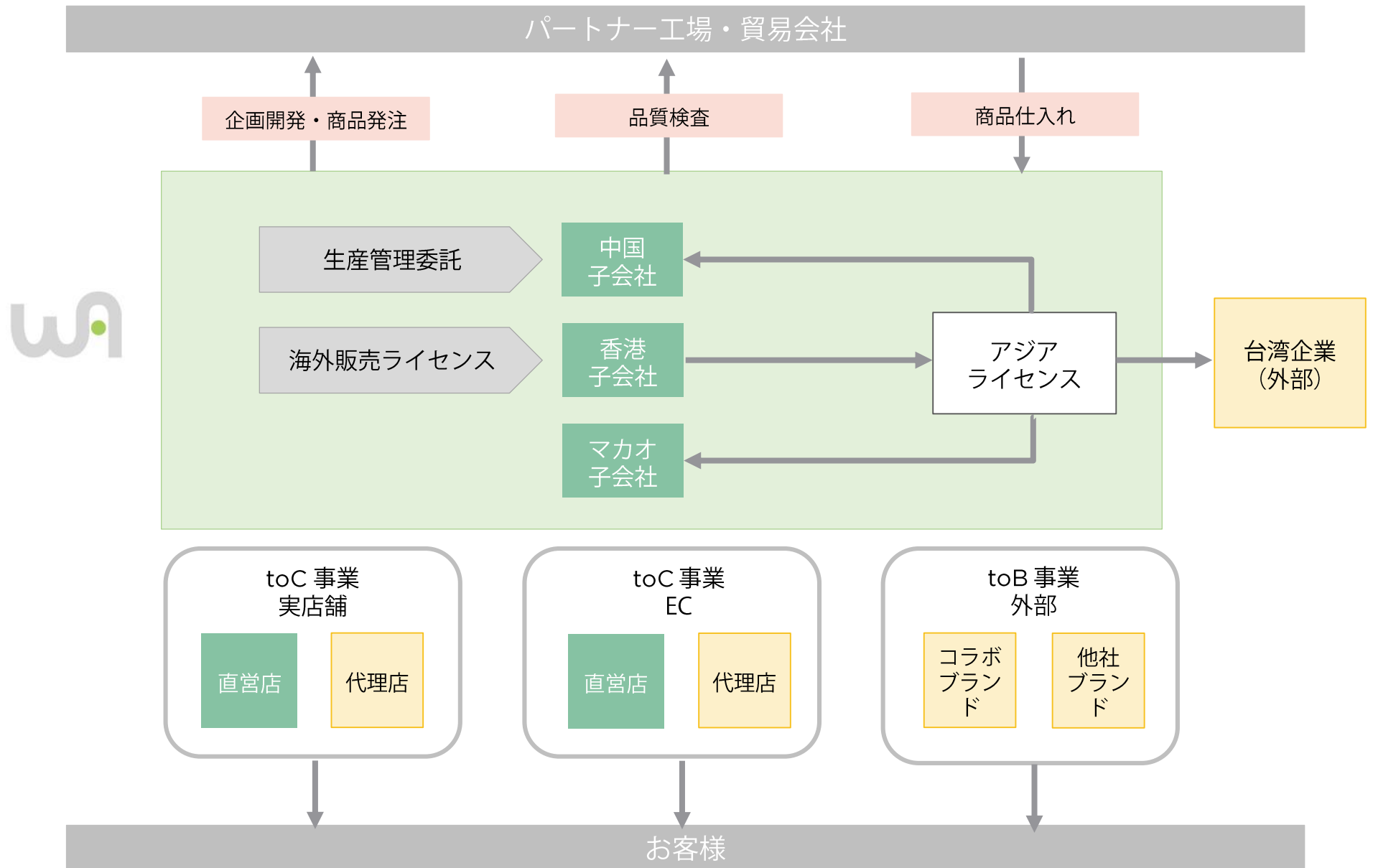
再来店・リピータの獲得

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
136※

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

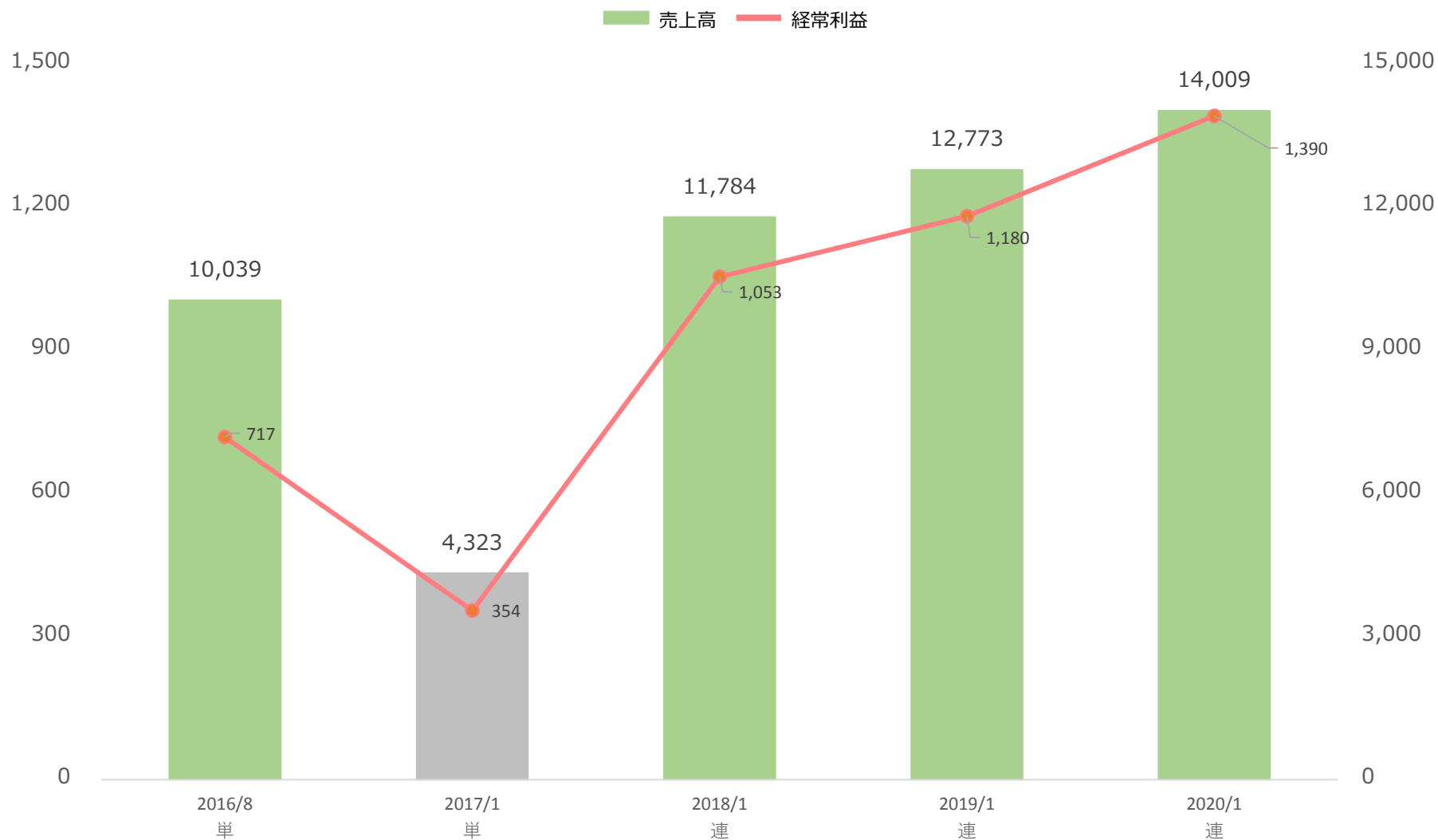
ORiental TRaffic



※2020年4月30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

※2020年4月30日現在

会社名	株式会社 ダブルエー	子会社 出資比率 100%	香港	会社名	CAPITAL SEA SHOES COMPANY LIMITED
設立	2002年2月		中国	事業内容	婦人靴の販売（実店舗19店）
代表者	代表取締役 肖俊偉		マカオ	会社名	江蘇京海服装貿易有限公司
資本金	16億4,333万円			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）
店舗数※	実店舗136店 （国内105店・香港19店・中国1店・マカオ1店・台湾10店） EC 11店 （国内8店・中国2店・台湾1店）			会社名	CAPITAL SEA SHOES LIMITED
			事業内容	婦人靴の販売（実店舗1店）	



- 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>