



株式会社ダブルエー  
2021年1月期 第3四半期  
決算補足資料



2020年12月15日



東証マザーズ  
証券コード：7683



<b>I</b>	<u>決算概要</u>	P.3
<b>II</b>	<u>第3四半期・直近の取組について</u>	P.8
	<u>APPENDIX</u>	P.17

## ■連結業績

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、連結売上高は減少するも、第1四半期を底に回復基調にある。海外は香港のインバウンド需要が大幅に減少。

---

## ■出店状況

第3四半期連結累計期間で7店舗出店、4店舗退店。  
今後は情勢を見極めた上で慎重に判断し、効率を重視した店舗展開を実施。

---

## ■第3四半期・直近の取組について

YouTube・Instagram等、新たなSNSへの配信強化を実施。  
5月にグループインした卑弥呼のサービスを拡充。

# I 決算概要

# 2021年1月期 第3四半期 連結 実績サマリー

売上高 前年同期間対比△12.0%

単位：百万円（百万円未満切捨て）

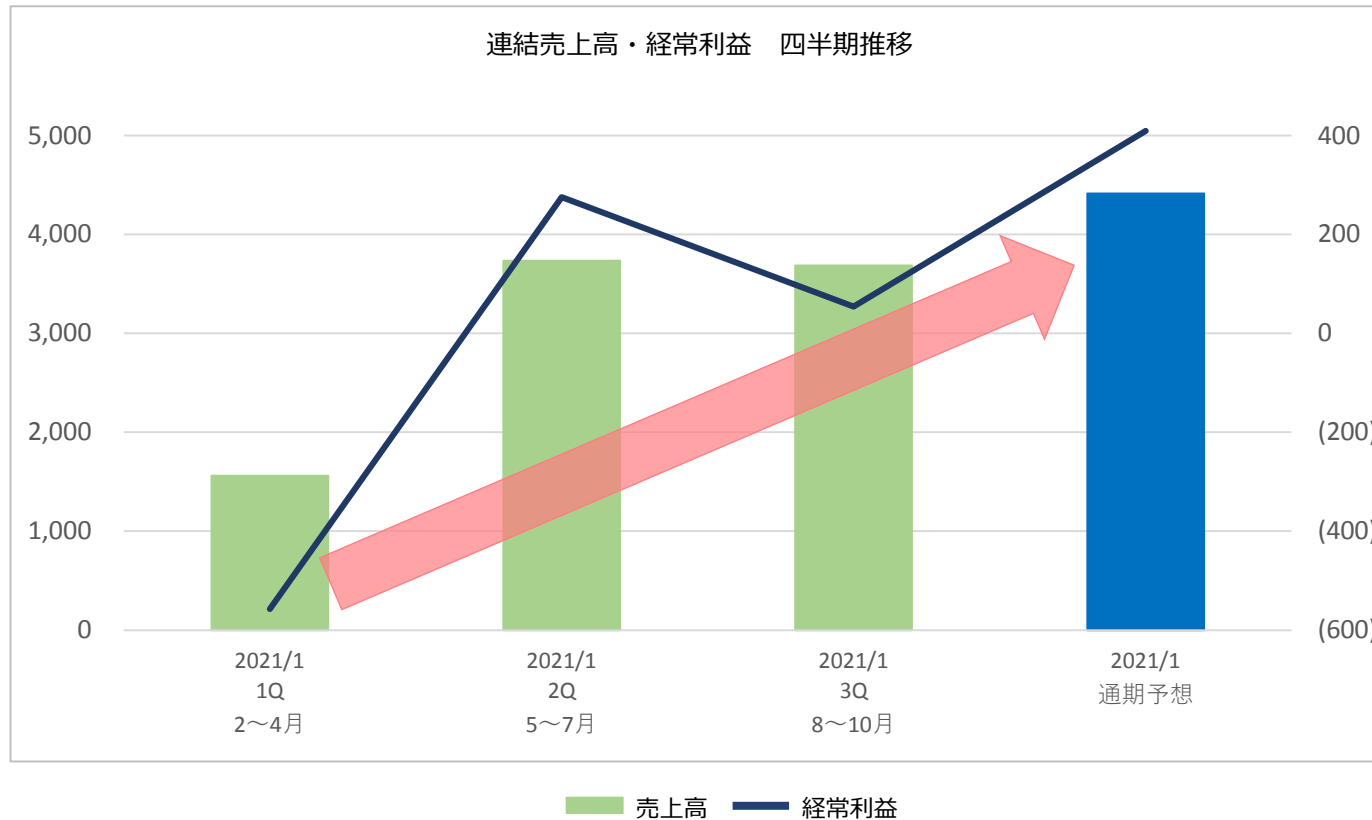
	2020/1期 第3四半期累計	2021/1期 第3四半期累計	前年同期間対比 増減額	前年同期間対比 増減率	2021/1期 業績予想 ※参考
売上高	10,193	<b>8,965</b>	△1,227	△12.0%	13,398
営業利益	875	△ <b>227</b>	△1,102	-	200
経常利益	910	△ <b>227</b>	△1,138	-	181
四半期純利益	611	△ <b>146</b>	△758	-	160

新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言解除後、営業を再開をするも、各ディベロッパー入館客数減少・買上客数減少により、実店舗は苦戦。売上高は前年同期間対比で△12.0%。

# 2021年1月期 第3四半期 連結実績サマリー

## 第1四半期を底に回復基調に

単位：百万円（百万円未満切捨て）



- 新型コロナウイルスの影響により第1四半期が経常赤字となるも、第1四半期を底に回復基調。
- 最終通期見通しは経常利益181百万円と予想。

# 連結貸借対照表

## 自己資本比率70%台を維持

単位：百万円（百万円未満切捨て）

資産				負債			
科目	2020/1期末	2021/1期 第3四半期末	前期末比較 増減額	科目	2020/1期末	2021/1期 第3四半期末	前期末比較 増減額
流動資産	6,387	6,684	296	流動負債	1,695	1,956	261
現金及び預金	3,886	2,682	△1,204	買掛金	285	845	559
売掛金	698	875	177	短期借入金	60	200	140
たな卸資産	1,636	2,643	1,006	未払法人税等	506	7	△499
固定資産	2,891	2,789	△102	固定負債	451	559	107
資産合計	9,278	9,473	194	負債合計	2,147	2,515	368
				純資産			
				純資産合計	7,130	6,957	△173
				負債純資産合計	9,278	9,473	194

- ・第2四半期連結会計期間より、株式会社卑弥呼を連結の範囲に含めているため、資産及び負債が増加。
- ・自己資本比率73.4%と、70%台を引き続き維持。

# 出店状況

## グループインした卑弥呼の新業態出店

		店舗数					EC
		20/1期末	2021/1期 第3四半期累計期間			2021/1期 第3四半期末	
			出店	退店	その他		
	ダブルエー	103	5	△2	—	<b>106</b>	<b>7</b>
	卑弥呼	—	1	△2	52	<b>51</b>	<b>5</b>
国内合計		103	6	△4	52	<b>157</b>	<b>12</b>
	香港	19	1	—	—	<b>20</b>	—
	中国	1	—	—	—	<b>1</b>	<b>2</b>
	マカオ	1	—	—	—	<b>1</b>	—
海外合計		21	1	—	—	<b>22</b>	<b>2</b>
グループ合計		124	7	△4	52	<b>179</b>	<b>14</b>



- ・2021/1期 第3四半期末時点 179店舗（国内157店舗・海外22店舗※）ECサイト国内外合計14サイト
- ・東北エリア最大のアウトレットモール 三井アウトレットパーク仙台港に出店  
卑弥呼は新業態のアウトレット店舗として幕張アウトレット店をOPEN

※ 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



## Ⅱ 第3四半期・直近の取組について

# 新規出店・既存店のブラッシュアップ

より効率化を図った出退店の見直しを実施

## ORiental TRaffic



香港 海港城店 20年9月OPEN



マカオ星皓広場店 20年11月OPEN



三井アウトレットパーク仙台港店  
20年10月OPEN



ラゾーナ川崎プラザ店  
20年11月増床リニューアル

【EC】



三井ショッピングパーク &mall店  
20年11月OPEN

## 卑弥呼 HIMIKO



三井アウトレットパーク幕張店  
20年9月OPEN  
※卑弥呼 初のアウトレット業態



台湾SOGO台北忠孝館  
20年9月OPEN  
※卑弥呼 海外初出店

より効率化を図った

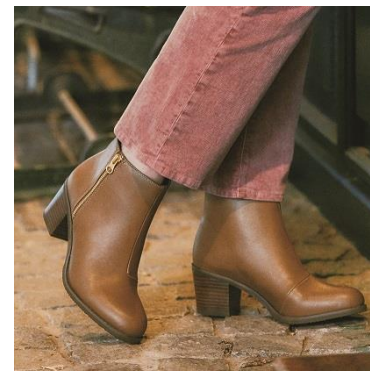
- ・既存店店舗の見直し
  - ・スクラップアンドビルド
- による店舗選定による在庫・資源の効率化へ。

# 商品販売チャネルの拡大

## 当社商品の販路拡大

- ・株式会社ストライプインターナショナル 運営「AMERICAN HOLIC」195店舗※1
- ・株式会社キャン 運営「Te chichi」134店舗※1
- ・株式会社ライトオン運営「Right-on」176店舗※2

ベーシックで販売実績のあるパンプス、ORTRスニーカーを中心に商品を展開。  
→今後秋冬ブーツ商材も展開予定。



- ・ダブルエー未出店エリアへの商品展開が可能に。
- ・充実した全国販売網を持つ各ブランドでの展開によりORiental TRafficの認知拡大が実現。

※1 2020年8月31日時点  
※2 2020年10月31日時点



# SNSの配信強化

SNSの分野で拡散力のあるインフルエンサーによる配信→新規顧客開拓

## ねおチャンネル【YouTube】



『オリエンタルトラフィック』の靴を買って  
ねおちゃんを応援しよう!

今なら送料無料!



¥3000 OFF

ORIENTAL TRAFFIC  
ジップ厚底ブーツ  
¥4,900 (tax ¥7,900)max

カラー展開：ブラック、ブラウン、グレー  
サイズ展開：SS、S、M、L、LL、3L  
(SS、3Lはオンラインストアのみ取り扱い)

オンラインストア特典  
メッセージ付きオリジナルポストカード

ONLINE STORE ▶



YouTube動画から特設自社ECサイトに送客し、EC販売・店頭来店の  
販促キャンペーンを実施。  
→引き続き第4四半期もプロモーションを実施。

# SNSの配信強化

## 板野友美さん【Instagram】



ORiental TRaffic ×板野友美  
イメージムービー

## 田中理恵さん【YouTube】



ORiental TRaffic の店舗で  
爆買い企画

## くつざわさん【Twitter】



ORiental TRaffic ×くつざわ  
イメージムービー

## 藤本美貴さん【YouTube】



ORiental TRaffic の店舗で  
爆買い企画

# ECの販売強化

## EC限定カラーを展開し付加価値を創出

### EC限定カラー商品の販売

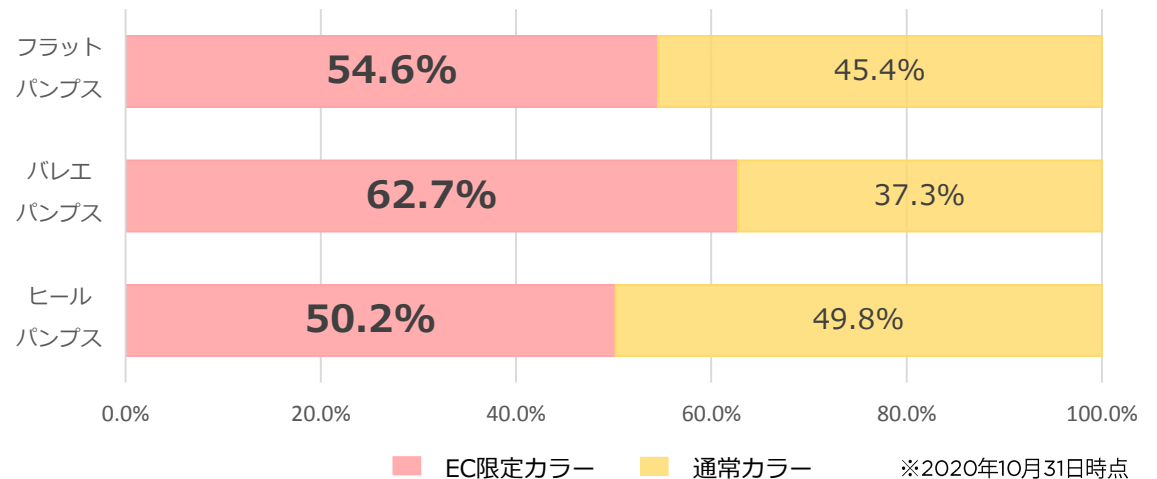
#### 定番3商品のカラーバリエーションを9~10色展開



売筋のパンプスは定番カラーのBLACKに  
・スエード  
・エナメル  
・スムース  
の3種類の素材をEC限定で販売

- ・主力商品3型のEC限定カラーを販売。  
→EC限定カラーの売上構成比 **55.1%**
- ・靴業界のデメリットである「SKU数が多く、追加生産が困難である」を克服したダブルエーの強みを発揮し **ECで購入する付加価値を創出。**


自社ECサイト 限定カラー売上構成比※



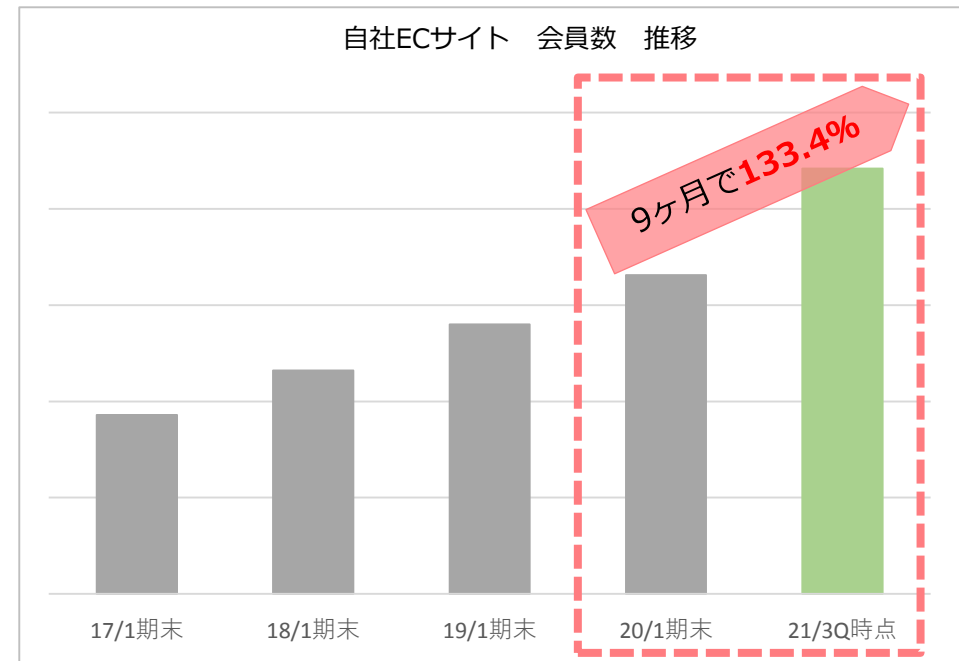
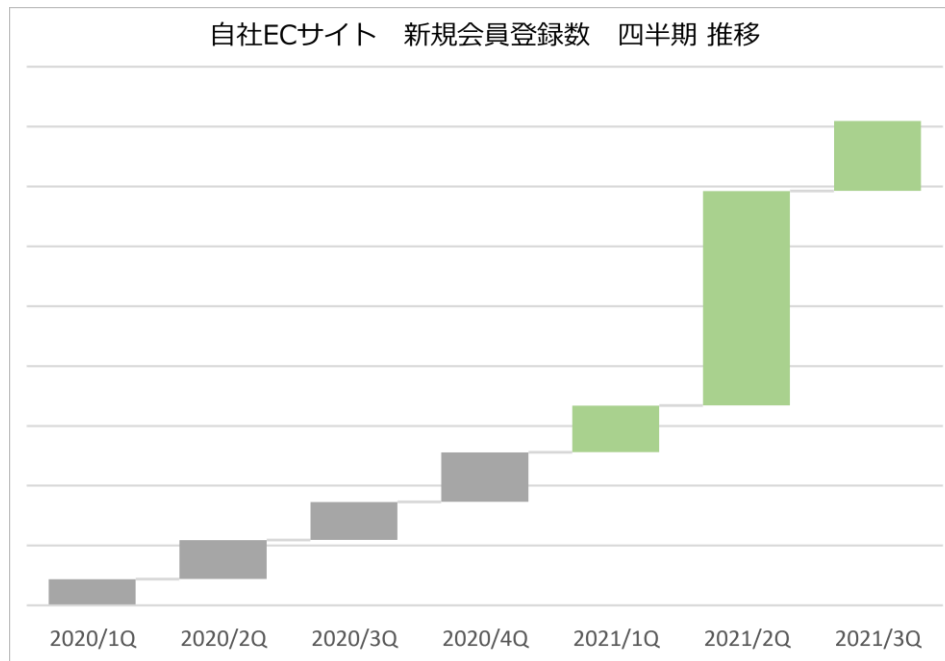
# ECの販売強化

## 自社ECサイト会員確保の取組を強化し更なる基盤作りを実施

新型コロナウイルス感染拡大の影響に伴う緊急事態宣言解除に伴い、店舗の営業を再開後もECの売上は好調に推移。特に国内自社ECサイトの売上が伸長し、第3四半期累計で前年同期間対比164.5%で伸長。

	20/1期 第3四半期累計	21/1期 第3四半期累計
国内EC売上高比率※	11.9%	 <b>21.8%</b>

国内自社ECサイト会員数は、20/1期末から21/1期第3四半期までの9か月間で**133.4%**と伸長。



※ ダブルエー単体での数値で算出



# 株式会社卑弥呼 グループインに伴う新たな取り組みについて

サービスの拡充→更なるお客様満足度の向上へ

下取りサービス

下取りクーポン券  
¥1,000  
有効期限 発行日から3ヶ月間  
©卑弥呼

## 卑弥呼 下取りサービス

1足につき1,000円分のクーポン券と交換

ご不要になった株式会社卑弥呼の靴を店頭にお持ち頂くと、次回購入時にご利用頂ける1,000円クーポン券を1足につき1枚プレゼント。

再来店の促進

オムニチャネル 通販在庫の活用

さら便利になりました！

店舗で決済 → 自宅に配送

卑弥呼オンラインショップの商品をご自宅にお届けします。

オムニチャネル化により、以前より早くお届け可能となりました。

店舗に在庫がない品番・カラー・サイズもご購入いただけます。

店頭在庫の無い商品を、自社ECサイトからお客様のご自宅に直接配送。

- ・在庫の回転率向上
- ・店舗ストックの効率化

ダブルエー成功事例を横展開、更なるお客様満足度の向上へ



# 直近の足元状況

国内では季節商材のブーツ、特にロングブーツが好調。

	2020年10・11月累計 前年同期対比※
スニーカー	<b>220.9%</b>
ブーツ	<b>124.0%</b>



うちロングブーツ	<b>268.0%</b>
----------	---------------

店舗の入館客数が約7割程度の中、季節商材のブーツが好調。特にトレンドのロングブーツが前年同期対比で268.0%と好調。在庫は潤沢に確保済み。



## 海外の状況

### ■香港

新型コロナウイルスの影響により、インバウンド需要が見込めない状況。

→各出店先ディベロッパーからの家賃減免により採算が取れる構造になり回復傾向にある。

### ■中国

新型コロナウイルス感染拡大当初、店舗の営業停止により実店舗の売上高は苦戦傾向。

一方、中国本土のEC需要は更に加速しており、ECサイト（天猫）の売上は好調に伸長。

※ ダブルエー単体での数値で算出

---

# 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



## 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



## 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

# 各ブランドの位置づけ

卑弥呼グループインに伴い ダブルエーに今までなかった新規顧客層の獲得



# 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 ]

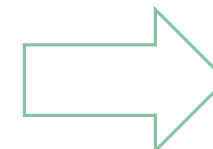
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

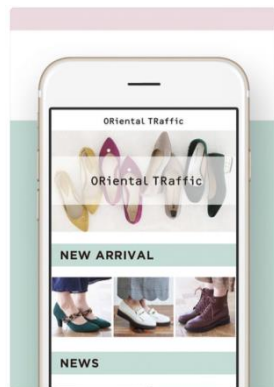
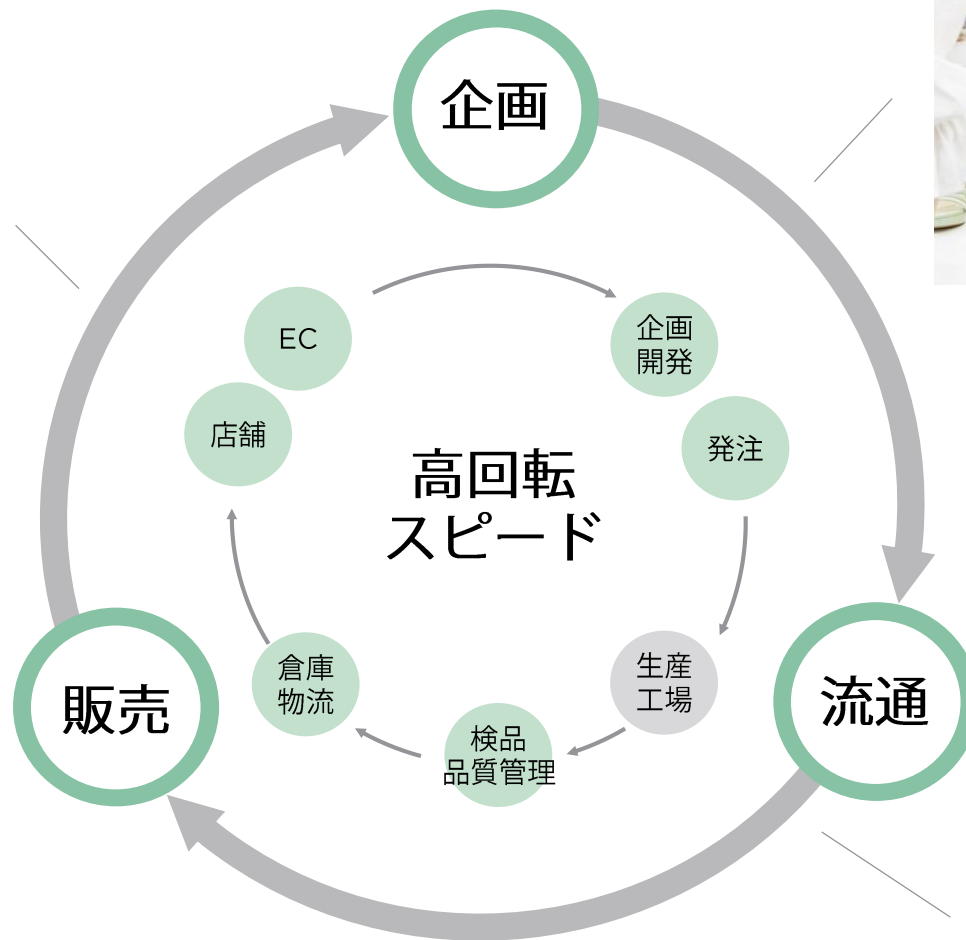


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

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





# 当社の強み 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

一般的な会社

販売・企画・生産の分業化により、意見が通らない

ダブルエー

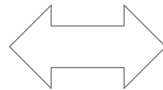
企画担当者が 販売・商品企画・生產品質管理 をワンストップで担当

本社 商品部 が一気通貫で担当



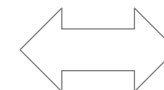
店舗

販売員として  
毎週末店頭立ち  
トレンド・売り場チェック



企画

商品企画担当者全員が店舗出身  
お客様の声を商品に即反映が可能



工場視察

サンプル商品を製造  
社内モニターの評価を踏まえ商品化

# 当社の強み 高度な流通体制

パートナー工場との連携により高回転を実現

一般的な会社

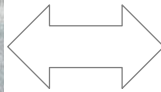
シーズン内での売れ筋商品の欠品・サイズ欠けが多い  
シーズン終了後売れ残り在庫が多い

ダブルエー

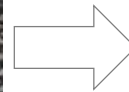
仲介業者を介さず工場との直接連携によりシーズン内の追加生産が可能に  
売るべき最適なタイミングで店頭で販売



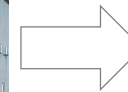
流通部



中国生産工場



物流倉庫



店舗

売上情報・在庫情報を  
直接パートナー工場と共有

シーズン内でも  
再生産・在庫補充  
が可能なスキーム

年間を通じて製造ラインを  
おさえ安定した生産  
→トレンド品も追加生産が可能

当日15時までに売れた商品を  
翌日朝店頭着で補充が可能

全国アウトレット店舗・ECで  
翌年も販売→在庫消化

オムニチャネルの活用  
店頭在庫が無い場合  
EC在庫から商品をお客様宅に配送





# 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

店舗数  
191※

**WAIKARU** 展開開始

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

創業 1号店出店  
**Oriental TRaffic**

自社EC出店  
駅ビル初出店



※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含む  
2020年10月31日現在 グループ店舗数

## 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10月31日現在

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	16億4,333万円
店舗数※	実店舗191店 (ダブルエー106店・香港20店・中国1店・マカオ1店・台湾12店 卑弥呼51店舗) EC 15店 (国内12店・中国2店・台湾1店)

## 【連結子会社】

株式会社卑弥呼

CAPITAL SEA SHOES COMPANY LIMITED

江蘇京海服装貿易有限公司

CAPITAL SEA SHOES LIMITED



- 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>