



株式会社ダブルエー
2022年1月期 第1四半期
補足説明資料



2021年6月14日



東証マザーズ
証券コード：7683



I	<u>決算概要</u>	P.3
II	<u>直近の取組について</u>	P.9
	<u>APPENDIX</u>	P.13

■連結概要

- 2021年1月8日に発出された緊急事態宣言により、国内店舗大半が営業時間の短縮。
- 2021年4月25日に発出された緊急事態宣言により、東京都内・関西・北海道・中部店舗の休業。
- 2022/1期1Qは経常利益△135百万円。
- 海外は新型コロナウイルス感染状況が沈静化しつつあり、客数は回復基調にある。
また出店先デベロッパーと賃料減額交渉を実施し、費用削減に貢献。

■出店状況

- 2022/1期1Qで5店舗出店。
- NICALのPOPUP SHOPをOPENし、ブランド認知拡大を強化。

I 決算概要

直近の国内営業状況

1Q	2月	<p>第2回緊急事態宣言発出</p> <p>1月8日～3月21日 埼玉県・神奈川県・東京都・千葉県</p> <p>1月14日～3月7日 栃木県・岐阜県・愛知県・京都府 大阪府・兵庫県・福岡県</p>	<p>1月3週目より営業時間の短縮を実施。</p> <p>ダブルエー：83店舗 卑弥呼：23店舗</p>
	3月		
	4月		
2Q	5月	<p>第3回緊急事態宣言発出</p> <p>4月25日～6月20日 東京都・京都府・大阪府・兵庫県</p> <p>5月12日～6月20日 愛知県・福岡県</p> <p>5月16日～6月20日 北海道・岡山県・広島県</p>	<p>4月25日より北海道・東京都内・関西・中部エリア 店舗営業休業</p> <p>ダブルエー：37店舗 卑弥呼：21店舗</p> <p>→関東店舗は5月中旬より随時営業再開。 関西店舗は6月1日より随時営業再開。</p> <p>※6月14日現在ダブルエー17店舗土日休業、 卑弥呼12店舗土日休業。</p>
	6月		

連結実績

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2021/1期 1Q	2022/1期 1Q	増減額	増減率
売上高	1,562	3,120	1,557	99.7%
営業利益	△552	△ 149	403	-
経常利益	△557	△ 135	421	-
四半期純利益	△479	△ 137	342	-

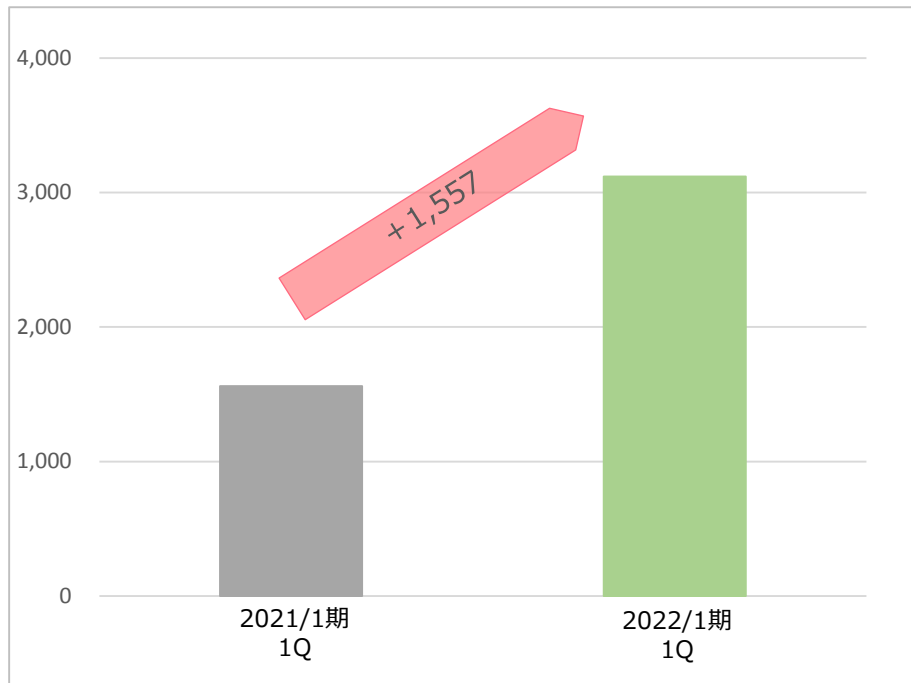
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響による第2回・第3回緊急事態宣言発出により、大半の店舗で営業時間短縮を行う等、店頭は厳しい状況にあったが、売上高3,120百万円、対前年同期比99.7%増加。
- 経常利益は△135百万円、対前年同期比421百万円増加。
- 2021/1期2Qより株式会社卑弥呼を連結の範囲に含めたため、2021/1期1Qの連結実績に含まれておりません。

2022年1月期 四半期別 前期比較

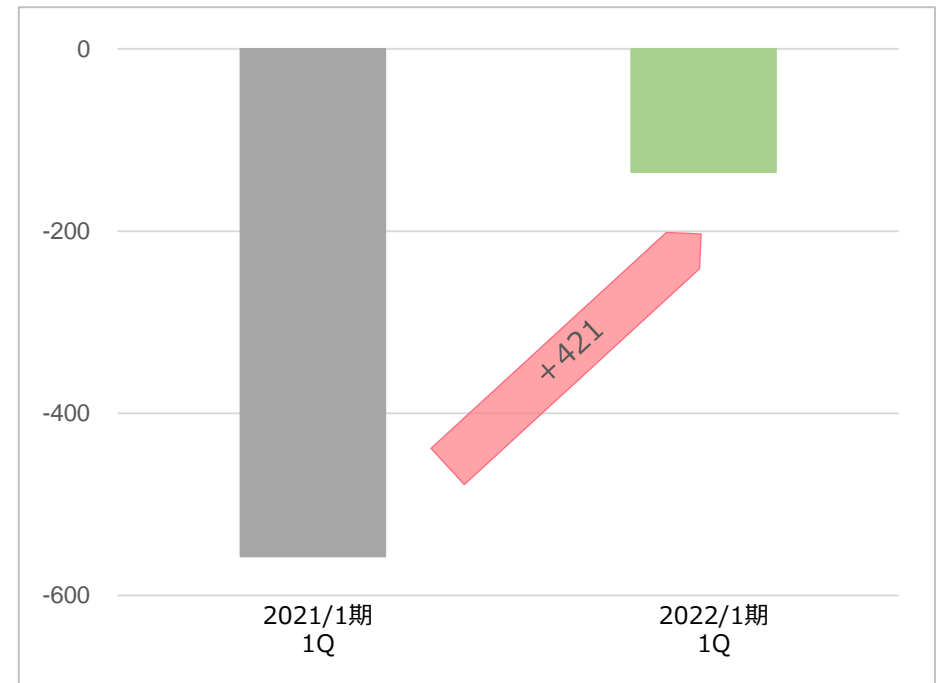
単位：百万円（百万円未満切捨て）

対前年同期間から回復基調

売上高



経常利益



前年同期間対比		1Q 2~4月	2Q 5~7月	3Q 8~10月	4Q 11~1月
売上高	2022/1期	3,120			
	2021/1期	1,562	3,736	3,666	4,115
経常利益	2022/1期	△135			
	2021/1期	△557	275	54	539

連結貸借対照表

単位：百万円（百万円未満切捨て）

資産			
科目	2021/1期	2022/1期 1 Q	増減額
流動資産	6,336	6,610	274
現金及び預金	2,714	2,723	9
売掛金	918	767	△151
たな卸資産	2,373	2,849	476
固定資産	2,670	2,671	0
資産合計	9,006	9,281	274

負債			
科目	2021/1期	2022/1期 1 Q	増減額
流動負債	1,139	1,541	402
買掛金	345	794	448
固定負債	523	508	△15
負債合計	1,663	2,050	386
純資産			
純資産合計	7,343	7,231	△111
負債純資産合計	9,006	9,281	274

出店状況

		実店舗数				EC 2022/1期 1 Q末
		2021/1期末	2021年2～4月		2022/1期 1 Q末	
			出店	退店		
	ダブルエー	104	1	－	105	10
	卑弥呼	50	4	－	54	5
国内合計		154	5	－	159	15
	香港	19	－	－	19	－
	中国	1	－	－	1	2
	マカオ	2	－	－	2	－
海外合計		22	－	－	22	2
グループ合計		176	5	－	181	17



- ・ 2022/1期1 Q末時点 181店舗（国内159店舗・海外22店舗※）
- ・ ダブルエーではたまプラーザ店、卑弥呼では銀座三越店、浦和伊勢丹店、名鉄百貨店、三井アウトレットパーク神戸店に出店。ECサイトでは「NICAL」公式オンラインストアを開設。引き続き好立地・好条件の出店を目指し、利益の最大化を狙う。

※ 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 直近の取組について

スポーツブランドORTRの出店

ORTR



スポーツブランド「ORTR」（オーアールティーアール）の路面店を東京都武蔵野市吉祥寺に2021年6月OPEN。
引き続きブランド認知拡大のために、商品開発・販売に注力する。

ナースシューズプロジェクト

踵を踏んでも履ける2way仕様の
ナースシューズがほしいです

長時間立ち仕事で座る時間もないため
クッションがあり疲れにくいものが
有り難いです。

みなさまと一緒に作ります！

ナースシューズプロジェクト

#オリトラプロジェクト

NURSE SHOES PROJECT

オリエンタルトラフィックが
ナースシューズを開発します！

当期1Qに実施した医療従事者支援として、弊社の商品を58,000足ご提供させて頂いた事をきっかけに医療従事者の方々より、ナースシューズに関するご要望を多く頂戴いたしました。

皆様のお役に立てないかと考え、実際にナースシューズを履いている医療従事者の方々にアンケートやインタビューを行い、現在ナースシューズの開発を行っております。
販売予定は2021年秋を予定しております。

■ ナースシューズプロジェクト 特設ページ <https://ec.wa-jp.com/ext/orns2021.html>

NICALへの注力 公式オンラインストア・POPUP SHOPを出店

NICAL

常に新しい自分を表現し、自由にファッションを楽しむ女性に向けて。
“MODE”をキーワードに今の気分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。



2021年3月29日～4月11日 ルミネ新宿 LUMINE 2 2階
2021年4月19日～7月28日 渋谷スクランブルスクエア 5階 でPOPUP SHOPを出店。

→ブランドの認知拡大・新規顧客の開拓に注力。

■ NICAL 公式オンラインストア <https://nical-official.com/>

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



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



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

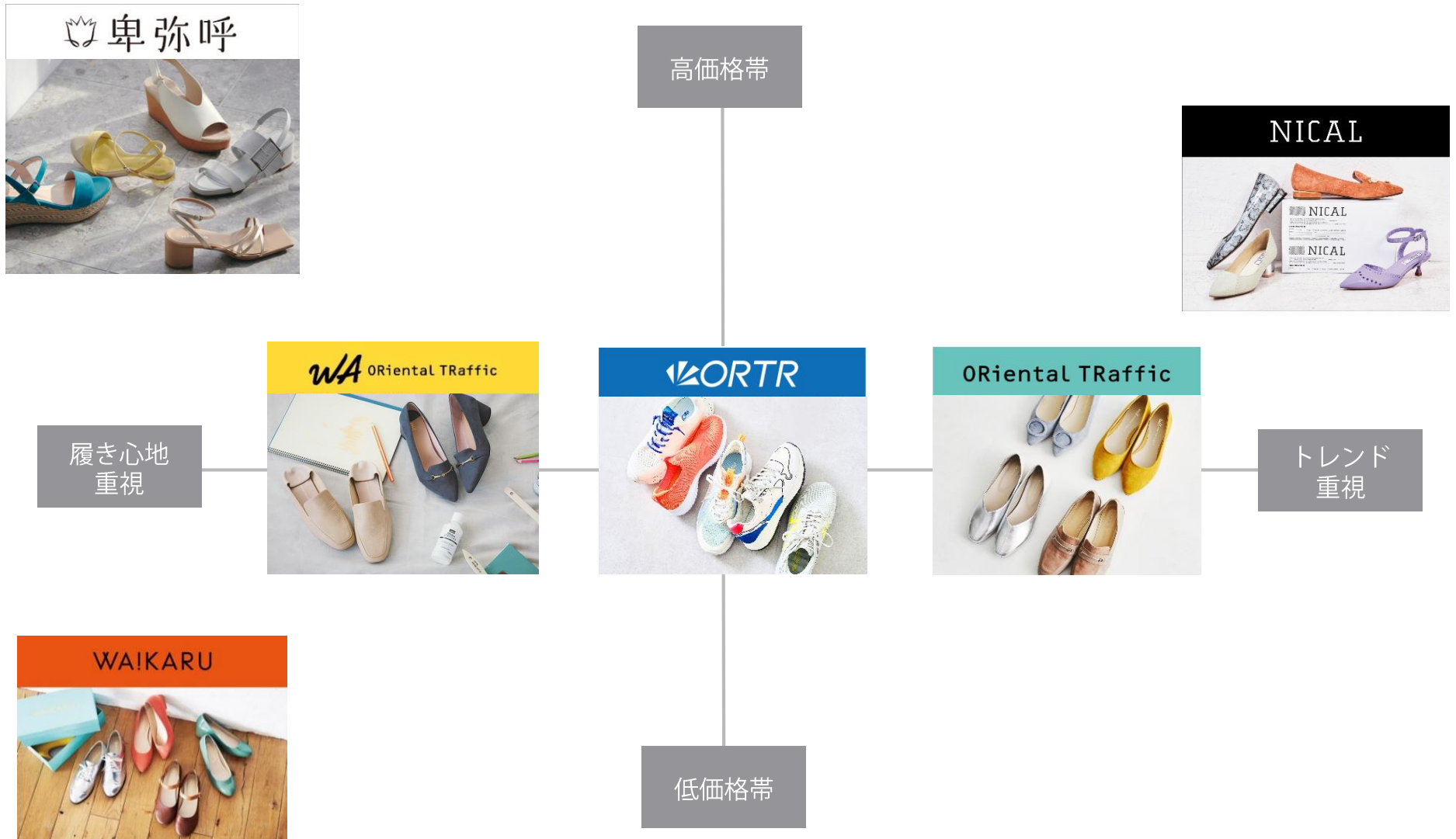


卑弥呼 HIMIKO

履き心地にこだわり、上質な仕上がりで
女性らしさと上品さを大切にしたい女性に向けて

各BRANDの位置付け

様々な顧客層のニーズに応え婦人靴業界を活性化



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]

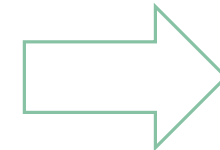
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

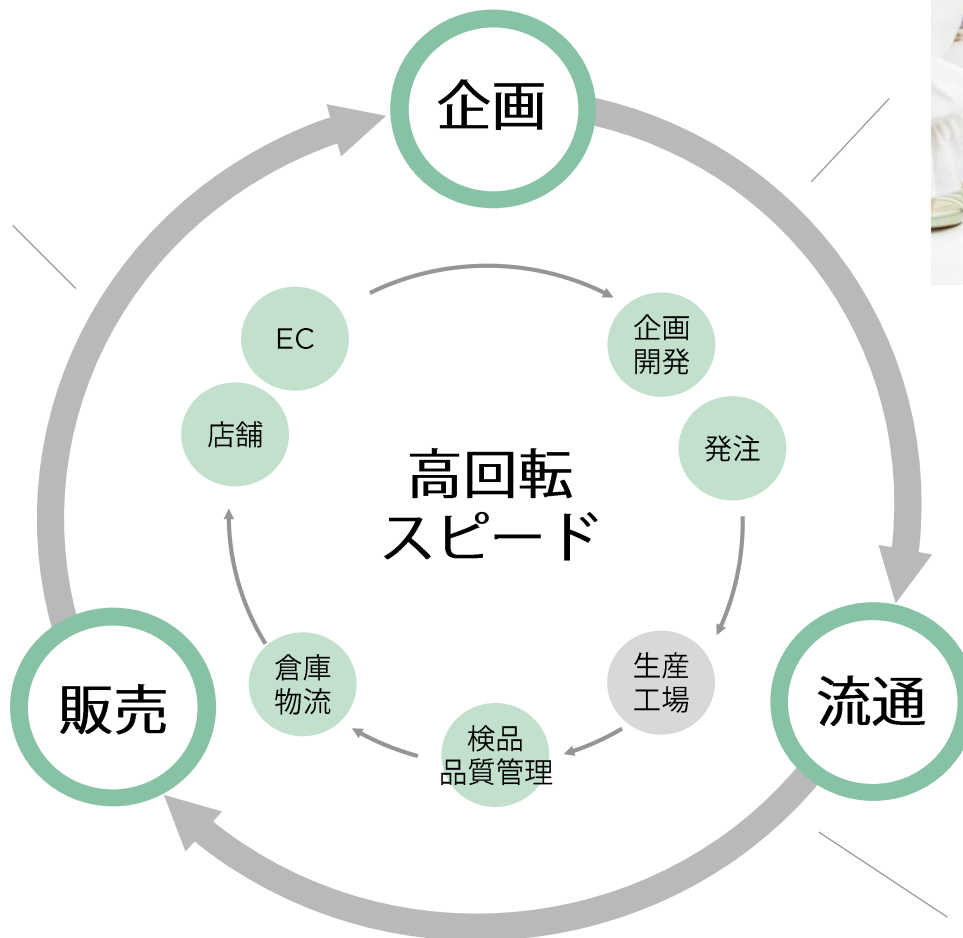
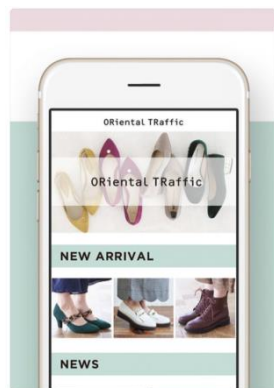


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

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

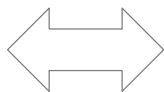
企画担当者が販売・商品企画・生産・品質管理をワンストップで担当

本社 商品部 が一気通貫で担当



店舗

販売員として
毎週末店頭に立ち
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

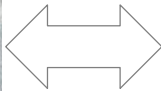
シーズン内での売れ筋商品の欠品・サイズ欠けが多い
シーズン終了後売れ残り在庫が多い

ダブルエー

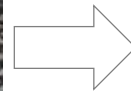
仲介業者を介さず工場との直接連携によりシーズン内の追加生産が可能に
売るべき最適なタイミングで店頭で販売



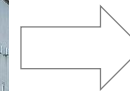
流通部



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

当日売れた商品を
翌日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

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

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



連結業績推移

単位：百万円（百万円未満切捨て）



2017/1期は決算期変更の為5ヶ月変則決算

売上高 経常利益

会社概要

顧客目線に徹底的にこだわる婦人靴のSPA

2021年4月30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	16億4,606万円
店舗数	実店舗193店 (ダブルエー105店・香港19店・中国1店・マカオ2店・台湾12店 卑弥呼54店舗) EC 18店 (国内15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

ir@wa-jp.com

ホームページ <http://www.wa-jp.com/ir/>