

株式会社ダブルエー

2023年1月期 第1四半期

補足説明資料

2022年6月14日



東証グロース
証券コード：7683



I	<u>決算概要</u>	<u>P. 2</u>
II	<u>直近の取組について</u>	<u>P. 8</u>
	<u>APPENDIX</u>	<u>P.12</u>

I 決算概要

概況説明

営業状況について

- 売上高…3,304百万円

2月は全国的なコロナ感染者急増と全国的なまん延防止等重点措置の影響での客数減により厳しい状況にありましたが、3月、4月はまん延防止等重点措置が徐々に解除されたことで客数が復調傾向にありました。TV CM等のプロモーション効果により月後半にかけて、既存顧客にプラスして新規顧客が増えたことで売上高増になりました。EC売上は、引き続き順調に推移しております。

- 営業利益…△217百万円

TV CMの放映に伴う広告宣伝費を計上したことにより前年同期を下回る結果となりました。

商品の生産状況について

4月1日より上海でのロックダウンの影響で1つの提携工場の稼働が停止しましたが、他の工場の稼働は止まらず通常通り生産が出来ていた為、商品の生産、輸入への影響は軽微であり、安定的な商品供給は出来ております。

財政状態

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2022/1 期末		2023/1 期 1 Q末		
		構成比		構成比	増減
流動資産	7,477	74.3%	7,331	73.0%	△146
現預金	3,699	36.7%	2,981	29.7%	△717
棚卸資産	2,571	25.5%	3,089	30.8%	518
固定資産	2,591	25.7%	2,712	27.0%	121
有形固定資産	1,101	10.9%	1,160	11.6%	59
無形固定資産	86	0.9%	80	0.8%	△5
投資その他	1,403	13.9%	1,471	14.7%	67
総資産	10,069	100.0%	10,044	100.0%	△25
負債	1,955	19.4%	2,210	22.0%	254
借入金	-	-	-	-	-
純資産	8,113	80.6%	7,833	78.0%	△279

経営成績

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2022/1期 1Q	2023/1期 1Q	増減	増減率
売上高	3,120	3,304	184	5.9%
粗利率	66.0%	67.0%	1.0%	－
営業利益	△149	△217	△68	－
四半期純利益	△137	△225	△87	－

出店状況

		実店舗				EC店舗 2023/1期 1Q末
		2022/1期末	2022年2月～4月		2023/1期 1Q末	
			出店	退店		
	ダブルエー	106	5	△ 1	110	11
	卑弥呼	53	1	△ 1	53	5
国内合計		159	6	△ 2	163	16
	香港	19	-	△ 1	18	-
	中国	1	-	-	1	1
	マカオ	2	-	-	2	-
海外合計		22	-	△ 1	21	1
グループ合計		181	6	△ 3	184	17



カメイドクロック店



THE OUTLETS KITAKYUSHU店



卑弥呼 高島屋京都店

2023/1期1Q末時点 店舗（国内店舗・海外店舗※）

ダブルエーではカメイドクロック店、ららぽーと福岡店、THE OUTLETS KITAKYUSHU店、NICALの出店、卑弥呼では高島屋京都へ出店。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

単体 販売形態別 売上高内訳

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2022/1期 1Q		2023/1期 1Q		増減率
	売上高	構成比	売上高	構成比	
店舗販売	1,594	71.3%	1,692	69.5%	6.2%
EC販売	459	20.5%	573	23.6%	25.0%
その他 ※他社コラボ販売等	182	8.2%	168	6.9%	△7.7%
合計	2,235	100.0%	2,434	100.0%	8.9%

Ⅱ 直近の取組について

CM放映



跳べるパンプス

ORTR



跳べるパンプスとスポーツブランドのORTR商品のCM放映を実施。

TV CM：4月1日～5月8日
(関東エリア、関西エリア、中部エリア、福岡エリア)
Web CM：3月22日～5月31日
(YouTube、Instagram、TVer)

YouTube「ジャニーズJr.チャンネル」にてコラボ動画を配信。
ブランドの認知度貢献に寄与。

跳べるパンプスは前シーズンから5型追加し計7型の販売。
ORTRでは9型追加し計25型の販売。

NICALへの注力

NICAL

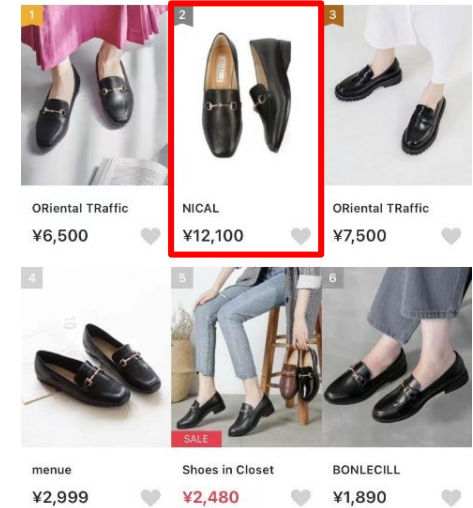
常に新しい自分を表現し、自由にファッションを楽しむ女性に向けて。
“MODE”をキーワードに今の気分をさりげなく取り入れ、都会的で洗練されたデザインを提案。



名古屋タカシマヤゲートタワーモール店



阪神梅田本店



ZOZOTOWNのランキングにて
NICALの商品がランクイン

出店状況

2022年2月4日 名古屋タカシマヤゲートタワーモール店 OPEN

2022年3月9日 ZOZOTOWN店 OPEN

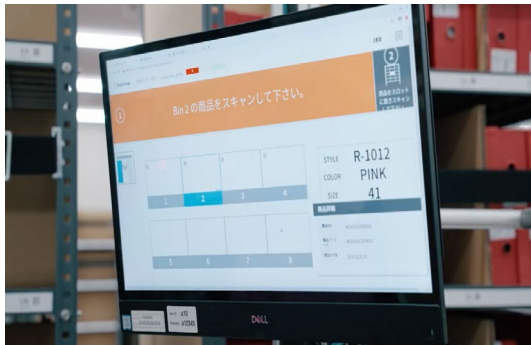
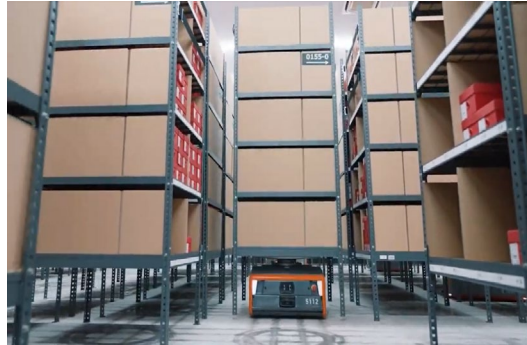
2022年3月16日 阪神梅田本店 OPEN

→店舗の出店を行い、引き続き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/>

自動ピッキングロボットによる高度な流通体制の構築

第1フェーズで店舗向け商品発送での運用テストを重ね、今期から通信販売やオムニチャネル発送のロボット運用をスタート。



少子高齢化による人手不足、EC売上増加に伴う物流需要の増加
⇒キャパシティの逼迫・物流コスト増加

自動ピッキングロボット導入により、「オペレーションの標準化による生産性の向上と作業品質の維持」、
「人とロボットの協働により歩行距離削減などの労働環境の改善」を実現。

物流コストの高騰を抑制しながら、キャパシティの向上に努め、成長を支える為の持続可能な流通体制づくりに取り組んでいる。

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



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



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

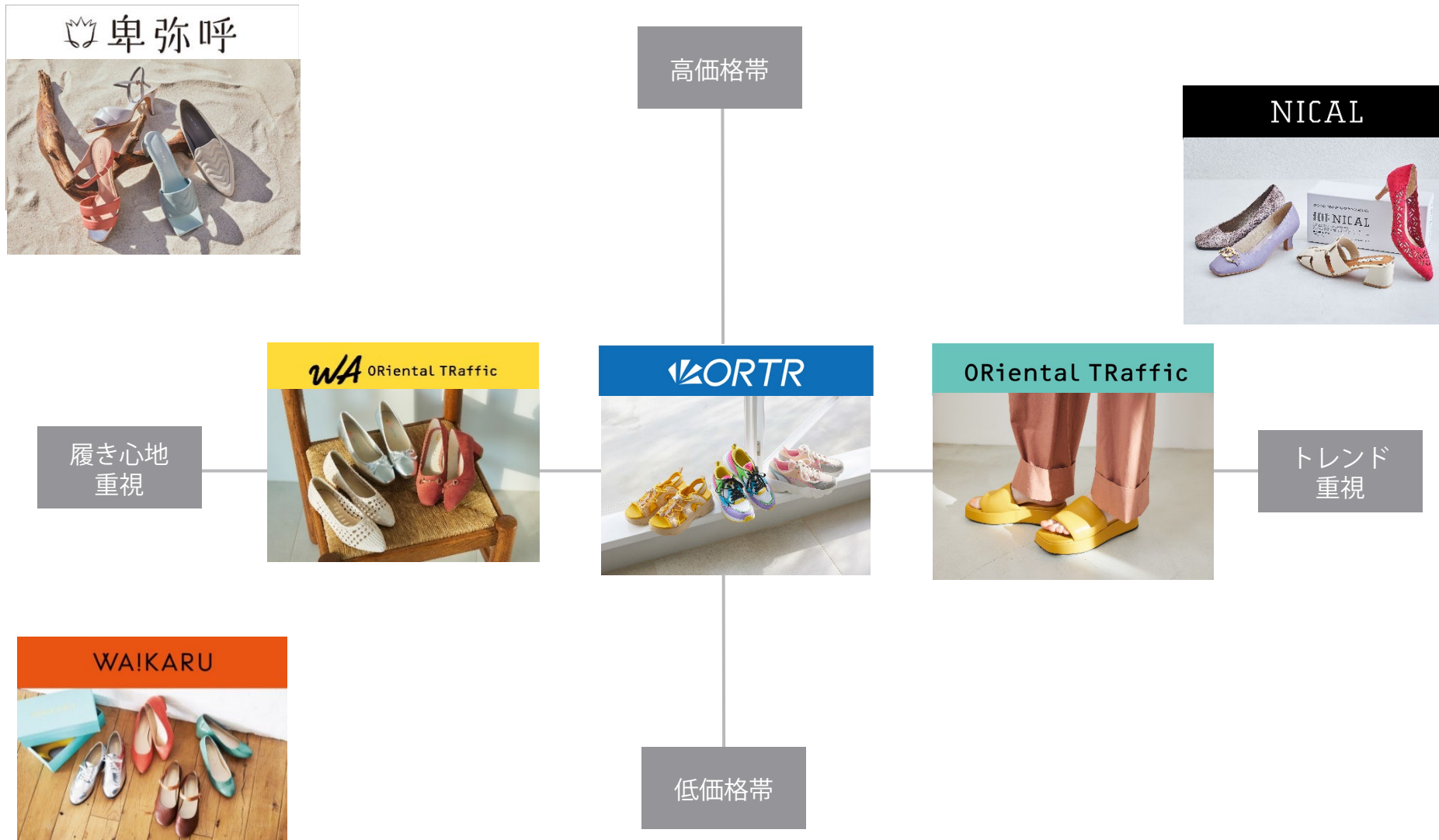


卑弥呼 HIMIKO

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]

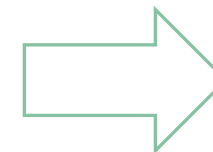
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

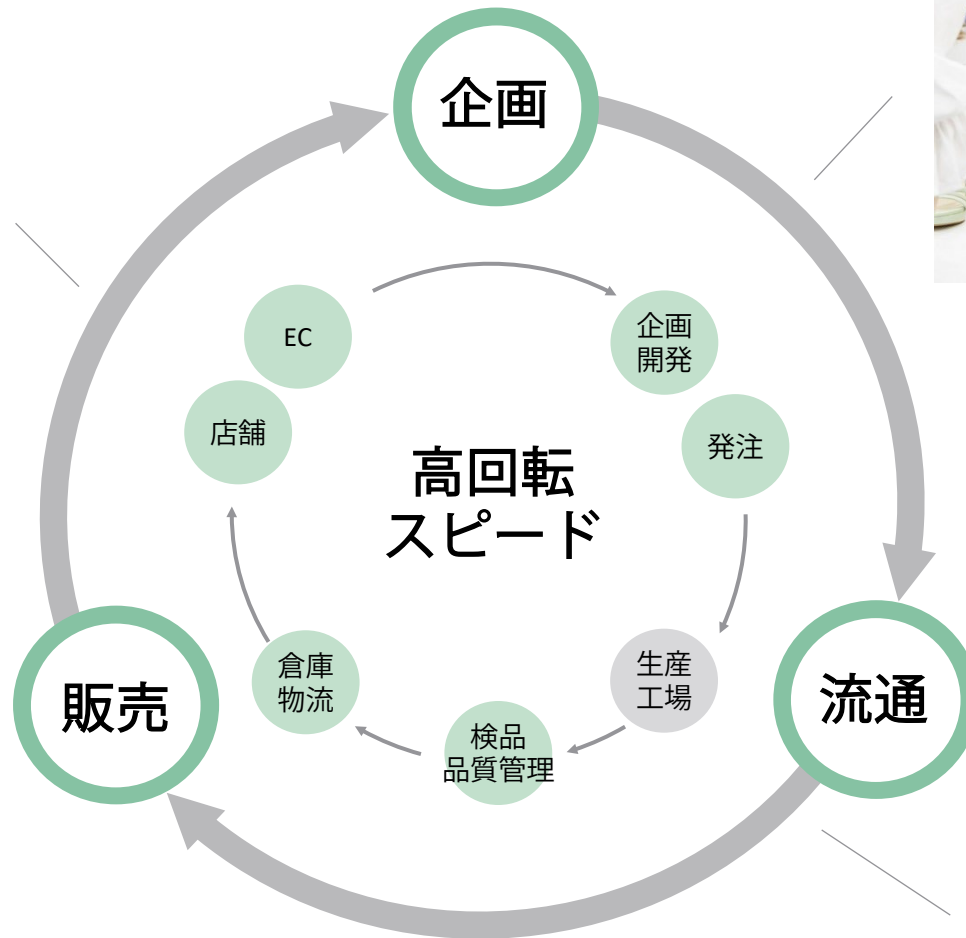
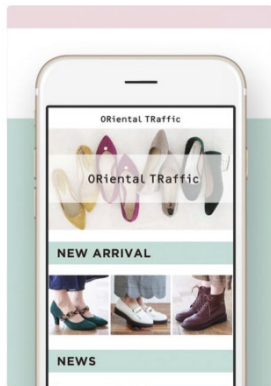


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

再来店・リピーターの獲得

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

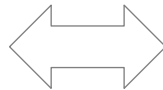
企画担当者が販売・商品企画・生産・品質管理をワンストップで担当

本社 商品部 が一気通貫で担当



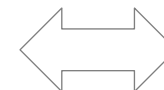
店舗

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

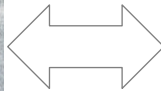
シーズン内での売れ筋商品の欠品・サイズ欠けが多い
シーズン終了後売れ残り在庫が多い

ダブルエー

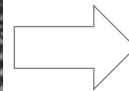
仲介業者を介さず工場との直接連携によりシーズン内の追加生産が可能に
売るべき最適なタイミングで店頭で販売



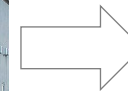
流通部



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



会社概要

顧客目線に徹底的にこだわる婦人靴のSPA

2022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	16億4,919万円
店舗数	実店舗196店 (国内163店・香港18店・中国1店・マカオ2店・台湾12店) EC 18店 (国内16店・中国1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/>