

株式会社ダブルエー

2023年1月期 第3四半期

補足説明資料

2022年12月15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.13</u>
	<u>APPENDIX</u>	<u>P.20</u>

I 決算概要

売上高

12,443百万円

前年同期比 **14.5% 増**

営業利益

658百万円

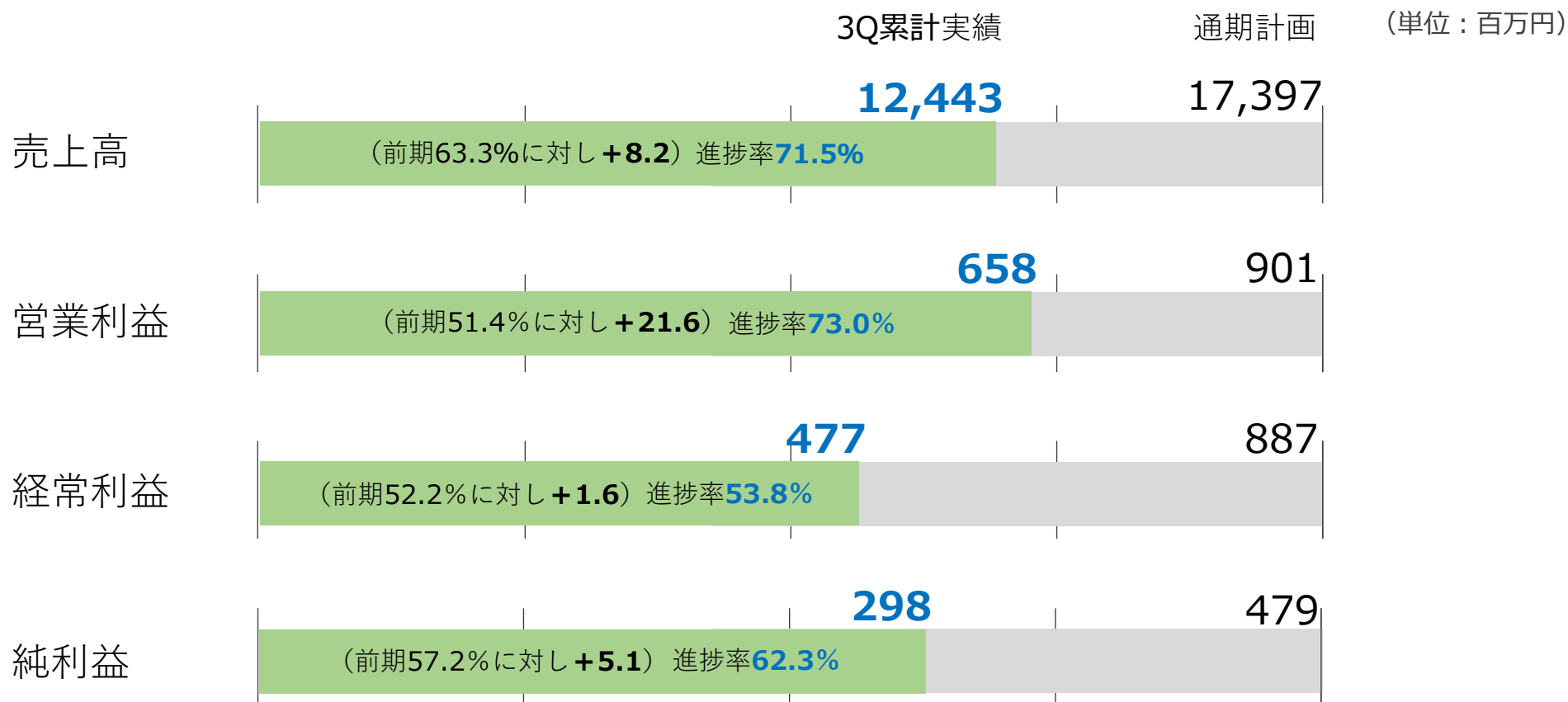
前年同期比 **25.9% 増**

- 前年同期比**14.5%増収**、**25.9%増益**と好調に推移。
- 4Q（11月～1月）が売上高のハイシーズンとなるため、3Qでの通期計画に対する進捗率は、例年6割程度。今期は**3Q時点で売上高から営業利益までは7割を超え良好に推移**。
- 原材料など高騰の影響も、SPAの特徴を生かした自社での対策が進んでいることに加え、**販促を抑えてプロパー価格での販売に注力したことより、粗利率は前年同水準を維持**。
- **EC販売は、前年同期比で24.6%増加**。実店舗での売上高も上昇していることから、当社ブランドの訴求力UPに加え、**ユーザーのニーズに応じた販売スタイルも着実に進展**。
- テレビCMの放映等に伴う広告宣伝費が発生したが、営業利益は前年同期を上回った。
- 卑弥呼は好調に推移。店舗売上増に加え、**ECも好評**。
- **香港は好調**。中国は行動制限の緩和の傾向から今後は回復の見込み。
- 出退店は**3Q時点で実店舗14店出店**、10店舗退店、**純増4店舗**。

業績進捗について

通期計画に対し、**売上高71.5%の進捗**。営業利益は、**約73%進捗の状況**。

4Q（11月～1月）がハイシーズンとなるため、例年、売上高、営業利益ともに3Q時点の進捗は**6割程度**になる中、当期は好調な進捗率となっている。



2023年1月期 第3四半期(累計・連結)

円安等により商品仕入原価が大幅に上昇したが、販促を抑えてプロパー価格での販売に注力したことで**粗利率は前年同水準を維持**した。

(単位：百万円)

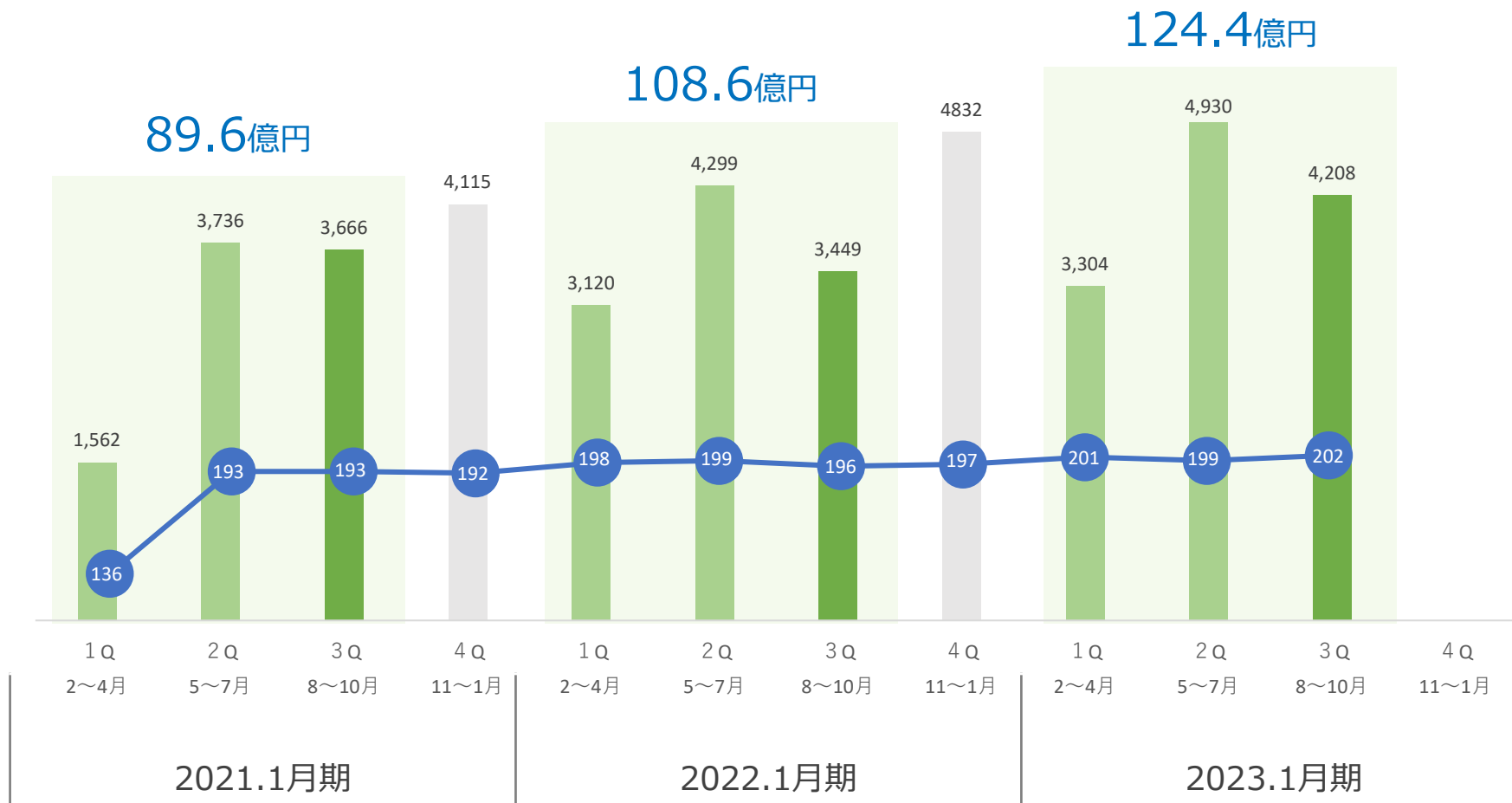
連結	2022.1月期		2023.1月期				
	3Q累計		3Q累計			通期	
	実績	率	実績	率	前年同期比	期初計画	進捗率
売上高	10,869	100.0%	12,443	100.0%	14.5%	17,397	71.5%
原価	3,745	34.5%	4,300	34.6%	14.8%	—	—
売上総利益	7,123	65.5%	8,143	65.4%	14.3%	—	—
販管費	6,600	60.7%	7,485	60.2%	13.4%	—	—
営業利益	522	4.8%	658	5.3%	25.9%	901	73.0%
経常利益	523	4.8%	477	3.8%	-8.8%	887	53.8%
純利益	320	2.9%	298	2.4%	-6.8%	479	62.3%
EPS (円)	67.30	—	62.64	—	-6.9%	100.4	—

売上高 四半期推移（会計期間）

EC販売の売上増に伴い各四半期単位において増収基調。
 当期は四半期単位では**最高売上高の達成**を継続。

（単位：百万円）

— : 店舗数（EC含）



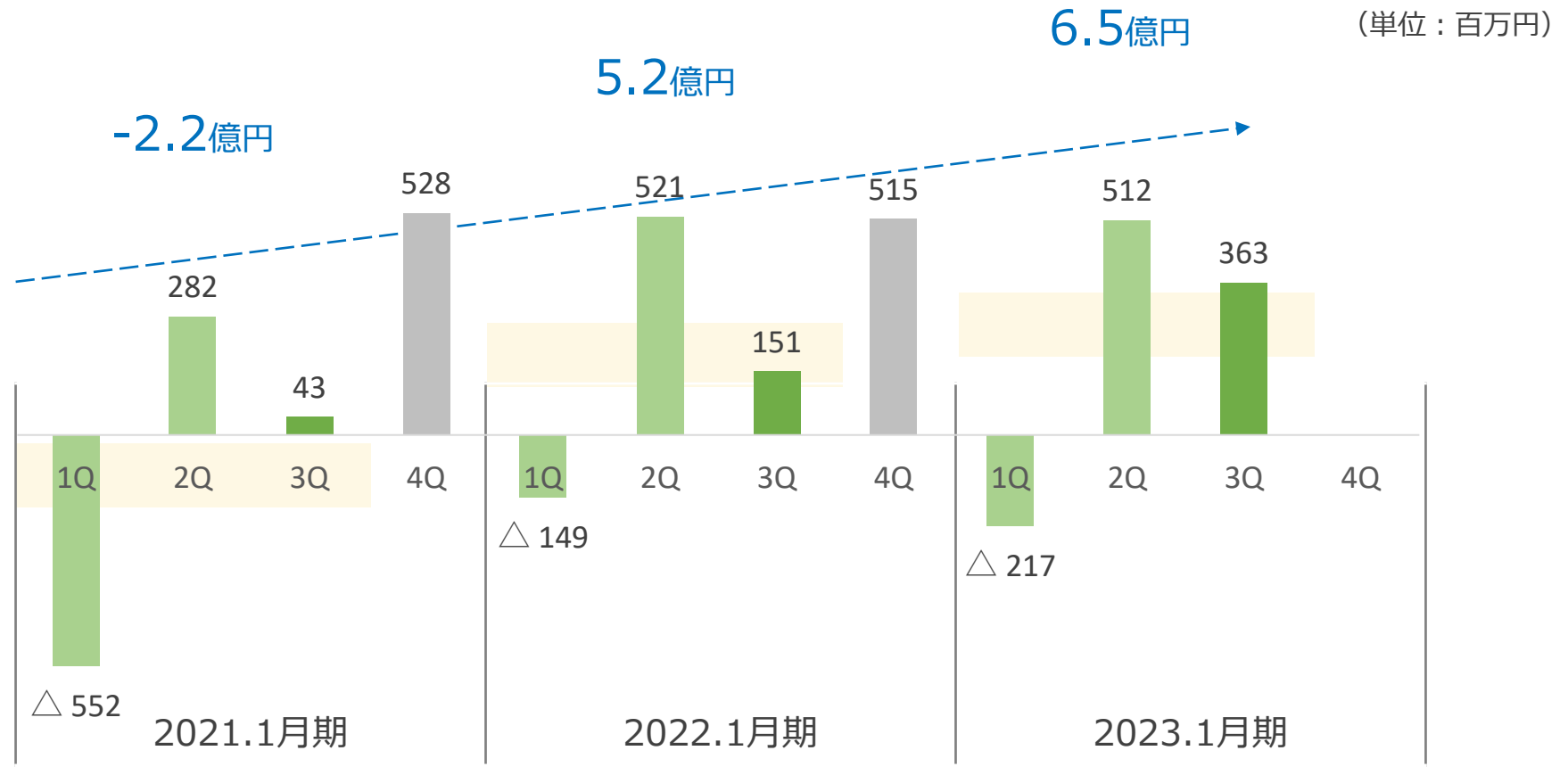
WA単体 売上高月次推移

7月第7波の際に実店舗の販売が低迷した際は、EC売上高が上昇。



営業利益四半期推移（会計期間）

円安に伴う仕入原価の上昇及びテレビCM放映等に伴う広告宣伝費が発生したが、**営業利益は増益**。

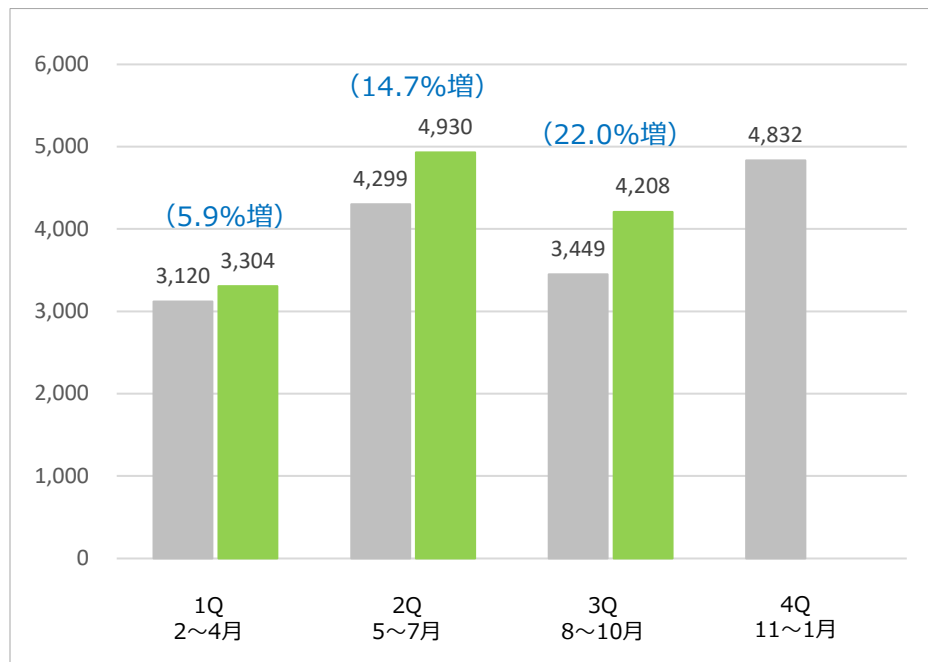


四半期別の前期比較

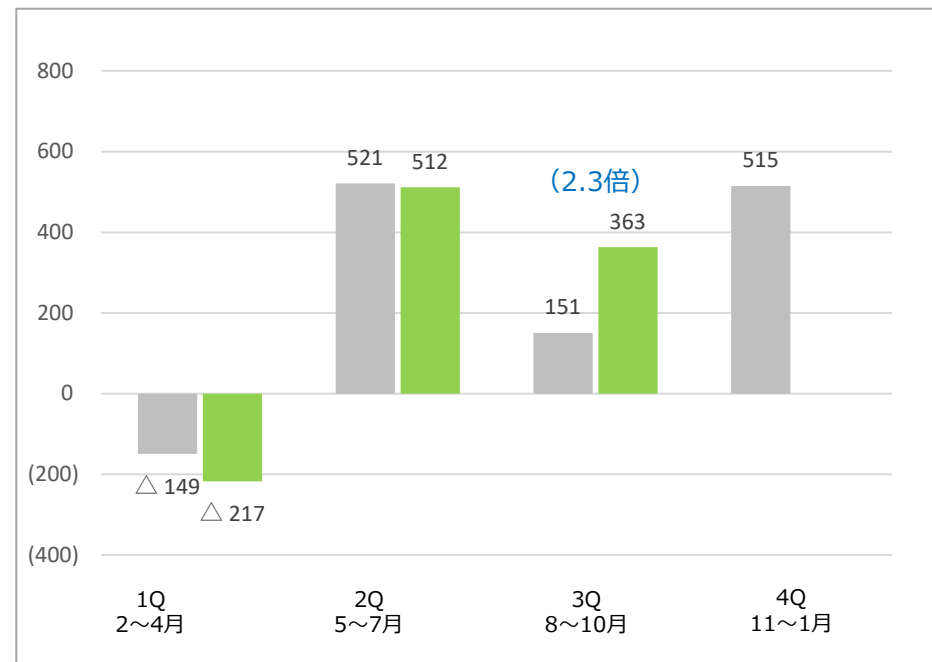
前年同期比較で、3Qは22%増収。利益は2.3倍に増益。
年間売上高の4割弱を占める4Qもこの傾向が継続する見込み。

(単位：百万円)

連結売上高 前期対比



連結営業利益 前期対比



2022/1期

2023/1期

WA単体 販売形態別 売上内訳

全ての販売形態で売上高が増加。EC販売は**25%**上昇し引き続き好調。実店舗とEC店舗、両販売形態での購入者も増加。

(単位：百万円)

WA単体	2022/1期 3Q累計		2023/1期 3Q累計		増減額	増減率	構成比 増減率
	売上高	構成比	売上高	構成比			
実店舗販売	5,501	70.1%	6,037	66.8%	536	9.7%	△3.3%
EC販売	1,643	20.9%	2,053	22.7%	410	25.0%	1.8%
その他 ※委託販売等	704	9.0%	952	10.5%	248	35.2%	1.5%
合計	7,849	100%	9,043	100%	1,194	15.2%	—

出退店状況

3Q時点で実店舗14店舗出店。10店舗退店。純増4店舗。

国内は、各ブランドの高い訴求性から順調な出店。

海外は、コロナによる影響もあり微減。尚、今後の退店は減少する見込み。

		実店舗				EC店舗
		2022/1期末	2022年2～10月		2023/1期 3Q末	2023/1期 3Q末
			出店	退店		
	ダブルエー	106	11	△3	114	11
	卑弥呼	53	2	△4	51	5
国内合計		159	13	△7	165	16
	香港	19	1	△2	18	—
	中国	1	—	△1	0	1
	マカオ	2	—	—	2	—
海外合計		22	1	△3	20	1
グループ合計		181	14	△10	185	17



WA ORiental TRaffic イオンモール名取店



NICAL 大丸梅田店

※ 海外販売ライセンス契約に基づき展開されている台湾13店舗は除く

財政状態

(単位：百万円)

連結	2022/1期末		2023/1期3Q末		増減
		構成比		構成比	
流動資産	7,477	74.3%	8,258	74.9%	780
現預金	3,699	36.7%	2,765	25.1%	△933
棚卸資産	2,571	25.5%	3,968	36.0%	1,396
固定資産	2,591	25.7%	2,772	25.1%	181
有形固定資産	1,101	10.9%	1,277	11.6%	175
無形固定資産	86	0.9%	68	0.6%	△18
投資その他	1,403	13.9%	1,427	12.9%	23
総資産	10,069	100.0%	11,030	100.0%	961
負債	1,955	19.4%	2,560	23.2%	604
借入金	-	-	-	-	-
純資産	8,113	80.6%	8,470	76.8%	356

Ⅱ 直近の取組について

ORTR WEBCM実施

3型
人気スニーカーのサイズが増えました！

22.0 ~ 27.5cm



22.0 ~ 26.0cmまでだったスニーカー3型のサイズが拡大！
26.5cm・27.0cm・27.5cmが追加されました♪



ORTR 吉祥寺店

〒180-0004
東京都武蔵野市吉祥寺本町1-15-1 トクタケビル1F
TEL: 0422-27-2016
営業時間: 11:00 - 21:00
JR / 京王井の頭線 北口からすぐ！

吉祥寺店にて特大ビジュアルを掲出中！
ぜひご覧ください♪

トレンドランキング

最新

3時間前

6時間前

1

ortr 急上昇

660件のツイート

2

イタリア総選挙

164件のツイート

3

飛行機雲

1,312件のツイート

WEBCM配信当日にはTwitterの
トレンドランキングで1位！

WEBCM『キミらしい毎日が、動き出す。』篇を9月26日から放映を実施。

新CMには、人気急上昇中のアイドルグループHiHi Jets(ジャニーズJr.)がメンバー5名全員揃って出演。
CMで登場する3型のスニーカーは、サイズ展開を27.5cmまで拡大。

ORTR吉祥寺店にてHiHi Jetsメンバー5名の特大ビジュアル掲出、各店舗では店頭のモニターでCMを放映し、
多くのお客様の来店とスニーカーの購入に繋がり、ORTRのブランド認知も向上した。

店舗受け取りサービス実施状況

NEW - お買い物をもっと便利に -
店舗受け取りサービス



ONLINE STOREでお買い物 → 近くの店舗で受け取り

24時間いつでも注文OK! 送料無料

- ◆WEB限定サイズやアイテムも店舗で受け取り可能◆
- ◆帰り道や用事のついでに受け取って時間を有効活用◆

店舗受け取りサービスのポイント

POINT.1

配送料(通常500円)が**無料!**

POINT.2

ONLINE STOREで**24時間いつでも注文可能。**

POINT.3

WEB限定サイズやアイテムも店舗受け取りができる。

POINT.4

ONLINE STOREで**事前決済**だから時間を有効活用。
帰り道や用事のついでに受け取れる!

9月末よりORiental TRaffic公式オンラインストアにて事前に購入した商品を店舗で受け取ることができる「店舗受け取りサービス」を開始。

サービスを開始してからオンラインストア注文のうち、約**11%**のユーザーが店舗受け取りサービスを利用。

新宿駅、池袋駅、横浜駅、大宮駅、名古屋駅、梅田駅などのターミナル駅だけではなく、五反田駅、高田馬場駅にある店舗での受け取り利用者数も多い状況。

このサービスを導入したことで、今まで認知が低かった店舗の認知度向上が実現。

引き続きお客様満足の向上と共に、オンラインストアと店舗の売上増加の相乗効果を図る。

NICALの状況



NICAL そごう横浜店



NICAL 西武池袋本店 POP UP SHOP



NICAL アトレ恵比寿 POP UP SHOP

NICALの出店拡大継続

- ・ そごう横浜店（10月4日）へ出店
 - ・ POP UP SHOPとして西武池袋本店（10月28日）、アトレ恵比寿（11月12日～11月29日）へ出店
- 3Q末時点、実店舗で計8店舗まで拡大。

引き続きNICALのブランド認知度の向上と出店に注力していく。

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。

卑弥呼の状況

スニーカー販売好調

スニーカーの展開を開始し、全4型の販売を10月より開始。
ORTRで培ったスニーカーのノウハウを活かし、
今までの卑弥呼にはない新ラインを取り入れた。

既存顧客だけではなく、新規顧客の獲得にも繋がり、
販売数は好調に推移している。

モデル・女優として活躍する林田岬優さんを起用したことで
販売促進に繋がり、10月の全商品ランキング3位にランクイン
した。

スニーカーのラインナップを今後も拡大していく。



卑弥呼の状況

「ショップチャンネル」にて販売を実施し好評



ジュピターショップチャンネル株式会社が運営する「ショップチャンネル」のテレビショッピングにて3型の販売を実施。

累計で3,400足を販売し、好評を頂いた。

1時間の生放送の中で、商品の作りや履き心地を説明することで商品のメリットを直接視聴者へ伝えることができ、買い上げにも繋がった。

9月に実施したショップチャンネルでの跳べるパンプスの販売が好評を頂き、卑弥呼に取り入れた。

ショップチャンネルでの販売は今後も取り組みを行う。

3月1日 MISCH MASCH(ミッシュマッシュ)事業吸収

これまで「婦人」と「靴」をキーワードとして成長してきました。2020年5月には、「靴」に注目し、株式会社卑弥呼を子会社化して企業再生を成功させました。今回、当社は、「婦人」に注目し、ミッシュマッシュ事業を取得する方針を決定いたしました。

MISCH MASCH(ミッシュマッシュ)は、全国有数の駅ビルや地下街を中心に20店舗、ECサイト5店舗を展開し、「女性の柔らかさを感じさせるフェミニンスタイル」をブランドイメージとして圧倒的な知名度で顧客拡大に取り組んでいます。

今回、当社は、MISCH MASCH(ミッシュマッシュ)事業の全部を譲り受け、マーチャндаイズの再構成を図ることにより、更なる事業拡大が可能になるものと考えております。

当社の商圈における顧客層については、MISCH MASCH(ミッシュマッシュ)事業と共通の駅ビル及びショッピングモールへの出店が多く、親和性があるため、顧客層の拡大及びシナジー効果の創出が期待できます。



MISCH MASCHブランドコンセプト

-大人可愛いエレガンスカジュアル-

ライフスタイルをそれぞれの価値観でエンジョイする思考へと変化している今日、MISCH MASCH と過ごす特別な時間をお届け致します。

着るだけで気分も美人度もUP！

女性の柔らかさを感じさせるフェミニンスタイルに、今旬エッセンスをプラス。

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]

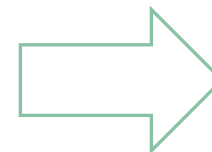
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

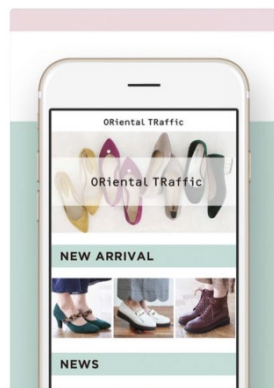
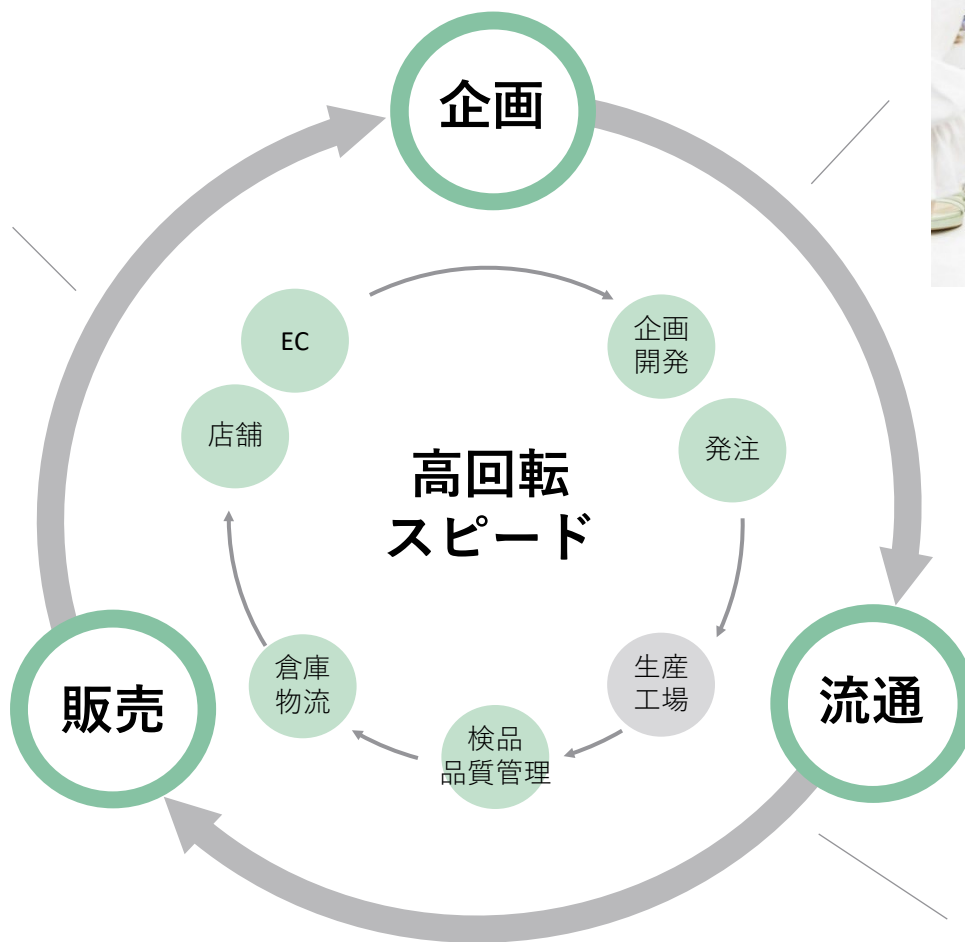


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

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

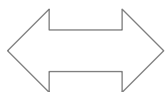
企画担当者が販売・商品企画・生産・品質管理 をワンストップで担当

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

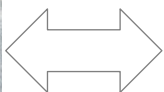
シーズン内での売れ筋商品の欠品・サイズ欠けが多い
シーズン終了後売れ残り在庫が多い

ダブルエー

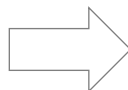
仲介業者を介さず工場との直接連携によりシーズン内の追加生産が可能に
売るべき最適なタイミングで店頭で販売



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 16億4,944万円

店舗数 実店舗197店
(国内165店・香港18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/>