



2021年9月22日

各 位

上場会社名 株式会社ダブルユー
代表者名 代表取締役 肖 俊偉
(コード番号：7683 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 丁 蘊
(TEL.03-5423-3601)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2021年9月22日 15:00～16:00
開催方法	対面による実開催
開催場所	株式会社ダブルユー 本社 三富ビル 住所：東京都渋谷区恵比寿1-20-18 10階
説明会資料名	株式会社ダブルユー2022年1月期 第2四半期補足説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



株式会社ダブルエー 2022年1月期 第2四半期 補足説明資料

2021年9月22日



東証マザーズ
証券コード：7683



I	決算概要	P.3
II	直近の取組について	P.10
	APPENDIX	P.17

■連結概要

2022/1期2Q累計 連結売上高7,419百万円 経常利益385百万円
新型コロナウイルス感染拡大の影響による緊急事態宣言が継続する中でも黒字に転換。

■出店状況

2022/1期2Q累計で9店舗出店、3店舗退店。

■直近の取組について

- ORiental TRafficの公式アプリをリニューアル。EC・実店舗と会員情報を共有しCRMを強化。
- 履き心地にこだわった「跳べるパンプス」を企画開発。
- 本革をメインとしたブランド「NICAL」あべのハルカス近鉄本店に初出店。
- 卑弥呼 ECサイトリニューアル。
- 卑弥呼 初のEC連動型旗艦店を明治神宮前にオープン。

I 決算概要

直近の国内営業状況

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>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>
	6月	<p>5月16日～6月20日 北海道・岡山県・広島県</p>	
	7月	<p>第4回緊急事態宣言発出※</p> <p>7月12日～9月30日 東京都</p> <p>8月2日～9月30日 埼玉県・千葉県・神奈川県・大阪府</p>	
3Q	8月	<p>8月20日～9月30日 茨城県・栃木県・静岡県・京都府・ 兵庫県・福岡県</p>	<p>長期的な店舗休業は実施されていないが、都度 各ディベロッパー・百貨店で、新型コロナウイルス 陽性者の発生に応じ、休業を実施している状況。</p> <p>各ディベロッパー・百貨店の客数減少傾向は未だに 継続している。</p>
	9月	<p>8月27日～9月12日 宮城県・岡山県</p> <p>8月27日～9月30日 北海道・愛知県・三重県・滋賀県・ 広島県</p>	

※2021年9月22日時点

連結実績

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2021/1期 2Q累計※	2022/1期 2Q累計	増減額	増減率
売上高	5,298	7,419	2,120	40.0%
営業利益	△270	371	642	—
経常利益	△282	385	667	—
四半期純利益	△149	238	388	—

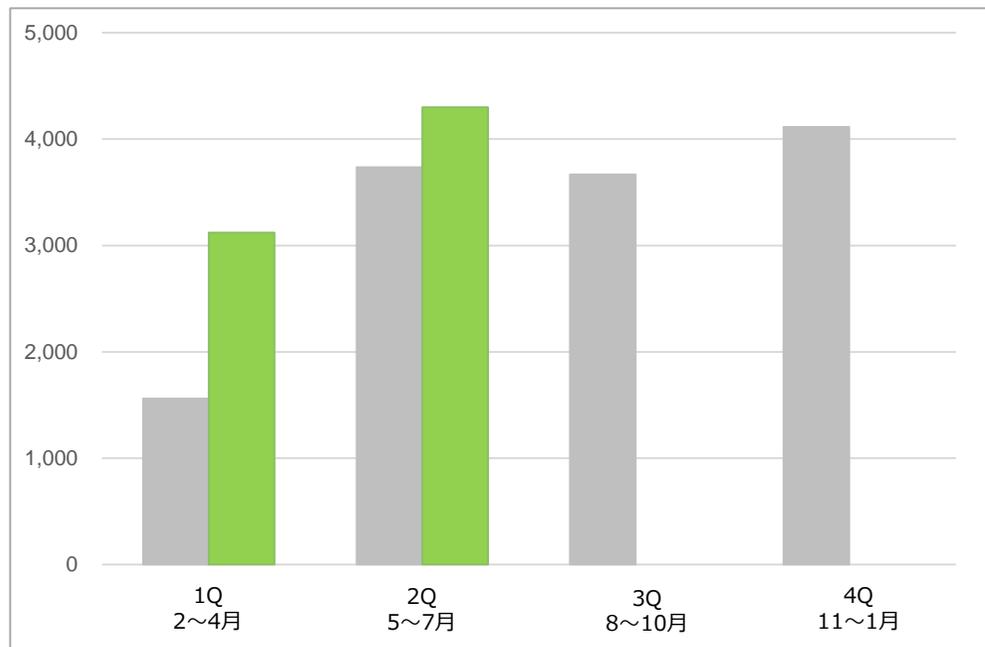
- ・ 前2Q累計期間中約2ヶ月間全店舗休業に対し、当2Q累計期間は全国的な休業は実施されず、実店舗の営業を実施した結果、売上高は対前年同期比40.0%増加。
- ・ 客数が減少する中、客単価を重視する施策に注力した結果、経常利益は385百万円。対前年同期比667百万円増加し、黒字転換。

※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（2～4月）は連結実績に含まれておりません。

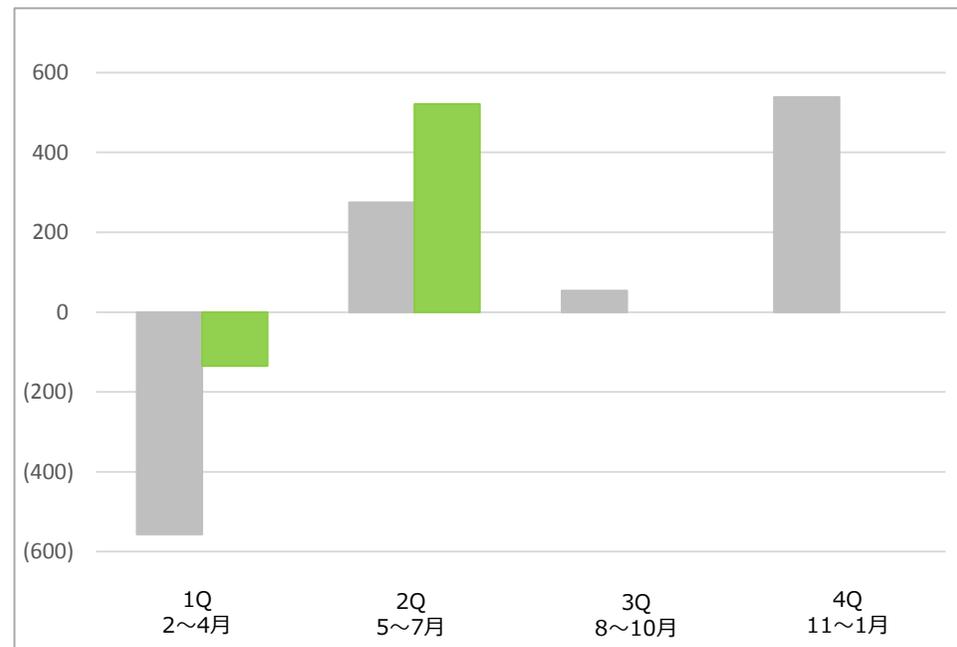
2022年1月期 四半期別 前期比較

単位：百万円（百万円未満切捨て）

売上高



経常利益



■ 2022/1期

■ 2021/1期

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	4,299		
	2021/1期	1,562	3,736	3,666	4,115
経常利益	2022/1期	△135	521		
	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				負債			
科目	2021/1期	2022/1期 2 Q	増減額	科目	2021/1期	2022/1期 2 Q	増減額
流動資産	6,336	7,003	667	流動負債	1,139	1,542	403
現金及び預金	2,714	3,150	436	買掛金	345	449	103
売掛金	918	1,369	450	固定負債	523	526	2
たな卸資産	2,373	2,349	△23	負債合計	1,663	2,069	406
固定資産	2,670	2,679	8	純資産			
資産合計	9,006	9,683	676	純資産合計	7,343	7,613	269
				負債純資産合計	9,006	9,683	676

出店状況

		実店舗数				EC 2022/1期 2 Q末
		2021/1期末	2021年2～7月		2022/1期 2 Q末	
			出店	退店		
	ダブルエー	104	4	△1	107	10
	卑弥呼	50	5	△2	53	5
国内合計		154	9	△3	160	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	9	△3	182	17



2022/1期2Q末時点 182店舗（国内160店舗・海外22店舗※）

5月：【ダブルエー】WA!KARU吉祥寺店をORTR吉祥寺店に屋号変更。

6月：【卑弥呼】キラリナ吉祥寺店 出店。

7月：【ダブルエー】流山おおたかの森店・イオンモール白山店に出店。

※ 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は除く

単体販売形態別 売上内訳

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2021/1期 2Q累計		2022/1期 2Q累計		増減率
	売上高	構成比	売上高	構成比	
店舗販売	2,658	63.0%	3,766	70.4%	41.7%
EC販売	1,015	24.1%	1,078	20.1%	6.1%
その他 <small>※他社コラボ販売等</small>	545	12.9%	507	9.5%	△6.9%
合計	4,218	100.0%	5,351	100.0%	26.9%

- 単体売上高…1,132百万円増加、26.9%増加。
- 前2Q累計期間…店舗が大幅休業した中、ECの需要が高まり売上高構成比は24.1%。
- 当2Q累計期間…店舗の営業が再開された事で店舗販売の構成比が向上。
- EC売上高は前年同期間を上回り伸長傾向にあり、構成比2割超を実現。

Ⅱ 直近の取組について

ORiental TRaffic 公式アプリリニューアル

ORiental TRaffic 公式アプリ



SHOP LIST

位置情報よりお近くの店舗を
簡単検索



ONLINE STORE

公式オンラインストアでの
お買い物がラクラク



MEMBERS

店舗にてポイントカードとして
ご利用いただける会員証を発行



- 2021年8月27日リリース
- 実店舗と自社ECサイト共通で使えるポイントサービスを導入。
→実店舗・自社ECサイトとの連携を行い、相互送客・CRMの強化を実施。

APP DOWNLOAD



跳べるパンプス



- 体操元日本代表選手 田中理恵さんを監修にむかえ、長時間履いても靴擦れしにくく足にフィットする「跳べるパンプス」を企画開発。返りの良いソール・クッション・素材にこだわり「走って跳べる」を実現。
- 需要の高い5cmヒール・7cmヒールの2型を提案。

■特設ページ <https://ec.wa-jp.com/ext/toberupumps.html>

トピックス 20代女性の好きな靴ブランド3位に

年収400万の20代後半女性が好むブランドは？小遣いは月5万円超

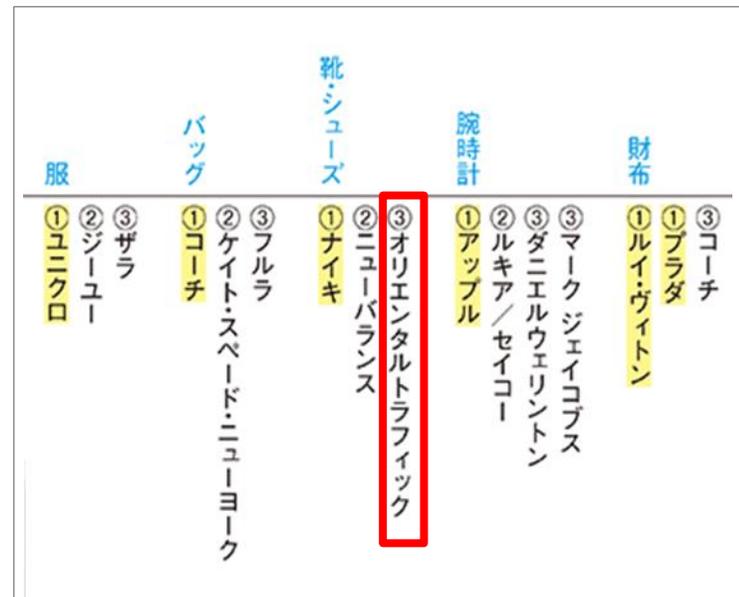
マクロミルブランドデータバンクが約3万3000人に実施した最新の調査結果（2021年1月実施）から、25～29歳の女性のうち個人年収400万円以上の人々の調査結果に着目した。

25～29歳女性の月の平均小遣いは3万134円だ。対して、年収400万円以上の25～29歳女性は平均5万6405円で、自由に使える金額が毎月2万6000円ほど多いことになる。

1位「4°C」、2位「ティファニー」、3位「ete」。服は1位「ユニクロ」、2位「ジーユー」、3位「ザラ」となった。靴・シューズは、1位「ナイキ」、2位「ニューバランス」、3位「オリエンタルトラフィック」だ。

これらのなかで、この層の女性が特に好むのが、いずれも3位にランクインしたete、ザラ、オリエンタルトラフィックで、どれも高価なブランドではない。

スキンケアにはお金をかけるが、ファッションはトレンドを押さえられればいい。使えるお金に余裕はあるもののメリハリのある消費を心がけているようだ。



ブランドのメインターゲットである20代女性の需要にマッチし、婦人靴ブランドとして認知されている。

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。

→百貨店形態への出店により、新たな顧客層の獲得・ブランド認知拡大を狙う。



ORiental TRaffic

5,500~10,800円

NICAL

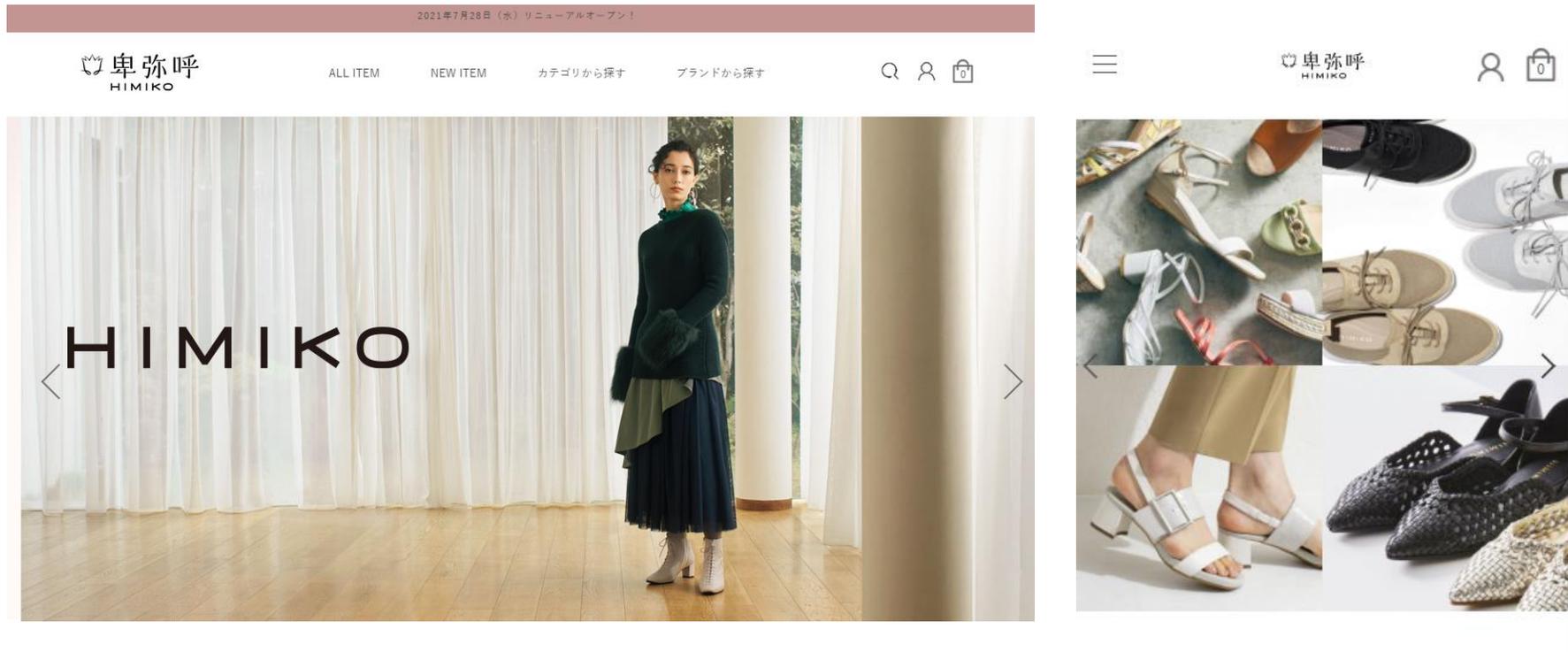
10,800~17,800円

HIMIKO 卑弥呼

19,800~41,800円

ORiental TRafficと卑弥呼の間の価格帯層を補填し、トレンド重視のブランドとしての確立を狙う。

卑弥呼 ECサイト リニューアル



- 2021年7月28日 株式会社卑弥呼 自社ECサイトをリニューアルオープン。
- 今まで課題であった表示速度の改善・ユーザビリティの向上を図り、スムーズに買い物のできる環境を提供。引き続き改善を重ね、更に使いやすいサイトを目指す。

■ URL : <https://himiko.jp/>

卑弥呼 初のEC連動型旗艦店として明治神宮前店 オープン



2階 フィッティングサロン

- 2021年9月15日に卑弥呼 明治神宮前店がオープン。
 - 今シーズン展開している商品の全てのサイズを店頭でご試着可能、EC連動型ショップとしてご自宅に配送を実施。
 - シューフィッターが在籍し、2階は予約制フィッティングサロンとしてお客様の足を計測させて頂きながら商品のご提案を行う。
- 特設ページ：<https://himiko.jp/item/SALON.html>

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

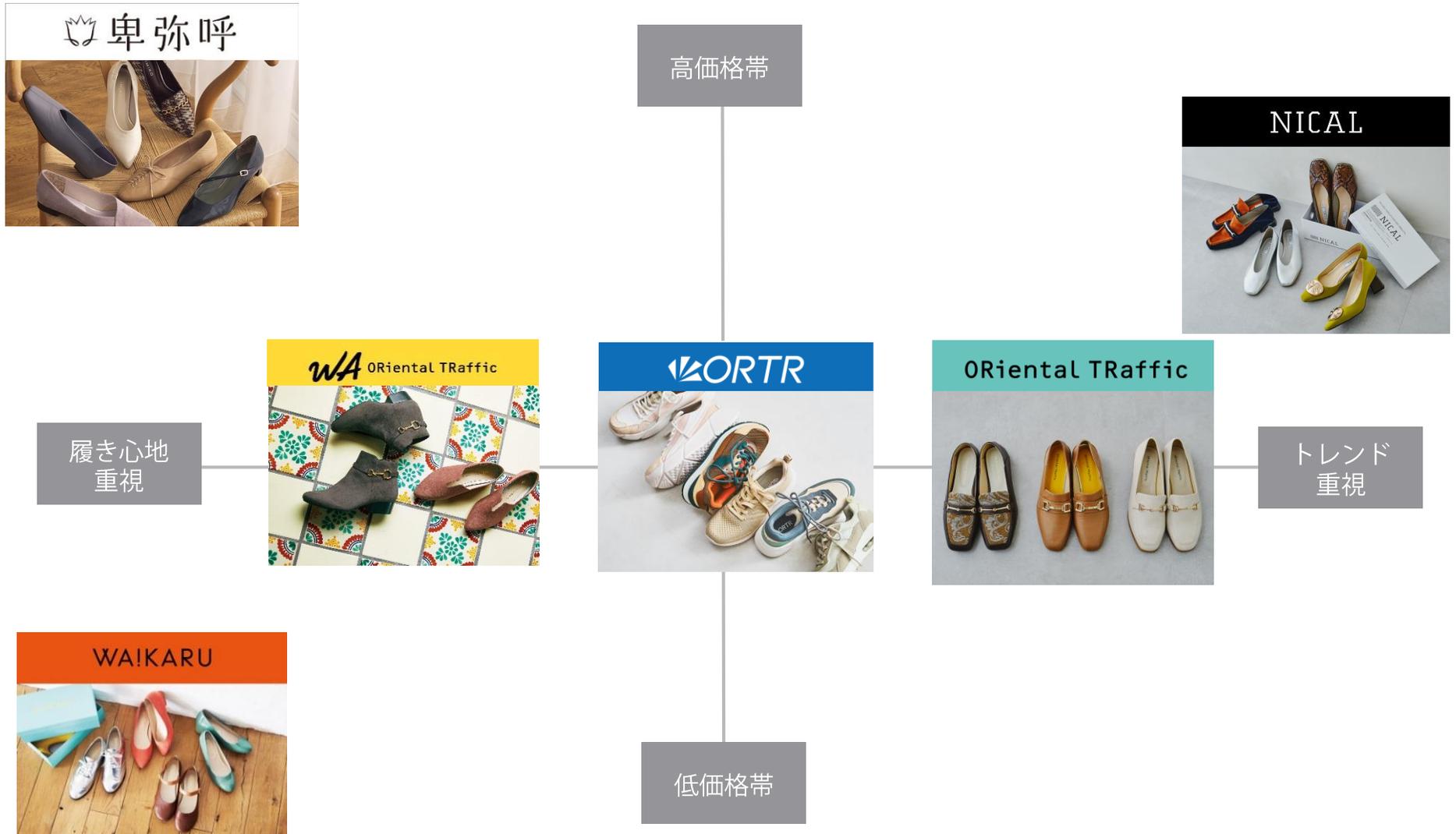


卑弥呼 HIMIKO

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]

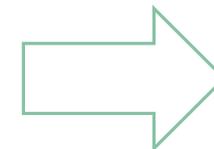
サイズ 22.0cm～26.0cm(S,M,L,LL) 展開

※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

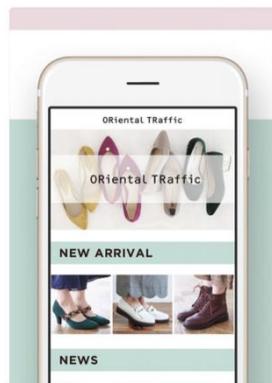
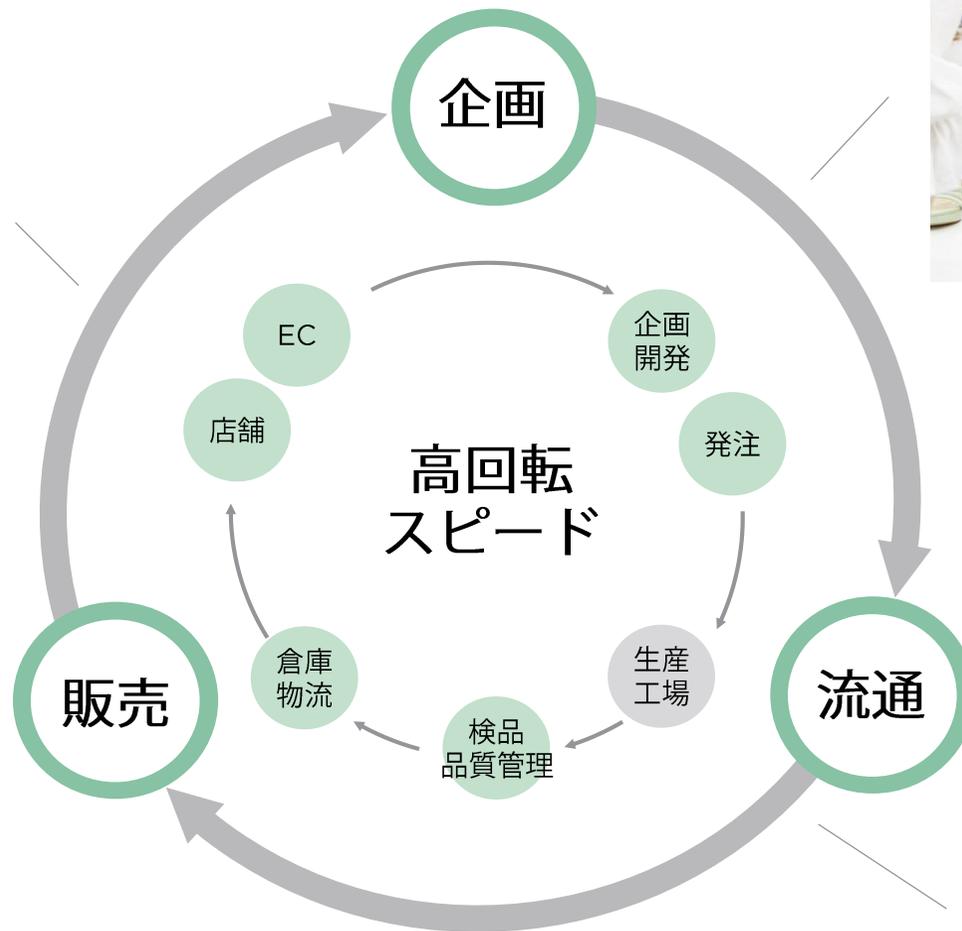


ご不要になった当社の靴をいつでも下取りし、1足につき ¥500クーポンと交換いたします。

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

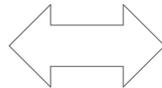
企画担当者が販売・商品企画・生産・品質管理をワンストップで担当

本社 商品部 が一気通貫で担当



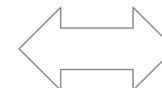
店舗

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

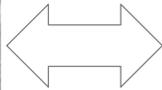
シーズン内での売れ筋商品の欠品・サイズ欠けが多い
シーズン終了後売れ残り在庫が多い

ダブルエー

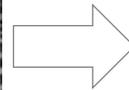
仲介業者を介さず工場との直接連携によりシーズン内の追加生産が可能に
売るべき最適なタイミングで店頭で販売



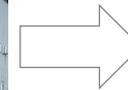
流通部



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



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7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	16億4,616万円
店舗数	実店舗194店 (国内160店・香港19店・中国1店・マカオ2店・台湾12店) 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/>