

2019年3月期（第72期）

決算説明会

2019年4月26日

エステー株式会社

代表執行役社長 鈴木 貴子



① 決算概要のご報告

② 新年度の経営戦略

2019.3期 業績ハイライト <連結>



減収減益

	連結	計画比	前年比
売上高	477億円	96%	98%
営業利益	28億円	96%	82%
経常利益	27億円	96%	78%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18億円	97%	75%
親会社株主に係る 包括利益	10億円		

配当 36円

*前年 31円

2019.3期 業績ハイライト <連結>



	2018.3期		2019.3期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	486億円	-	477億円	-
売上原価	285億円	58.7%	281億円	59.0%
売上総利益	200億円	41.3%	195億円	41.0%
販売管理費	165億円	34.1%	167億円	35.0%
営業利益	34億円	7.2%	28億円	5.9%

2019.3期 業績ハイライト <カテゴリー別売上高>



カテゴリー		売上高	前年比	構成比
エアケア	(消臭芳香剤)	208億円	102%	44%
衣類ケア	(防虫剤)	91億円	98%	19%
サーモケア	(カイロ)	51億円	80%	11%
ハンドケア	(手袋)	57億円	104%	12%
湿気ケア	(除湿剤)	30億円	102%	6%
ホームケア	(その他)	39億円	102%	8%
合 計		477億円	98%	100%

2019.3期 営業利益の増減要因 <連結>

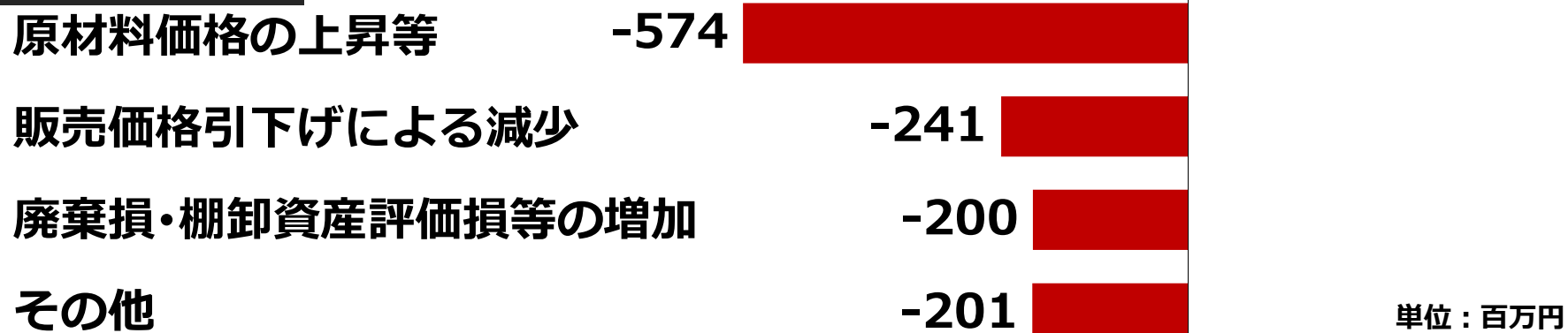


営業利益の増減 6.4億円減少

増加要因



減少要因



2019.3期 配当 <連結>

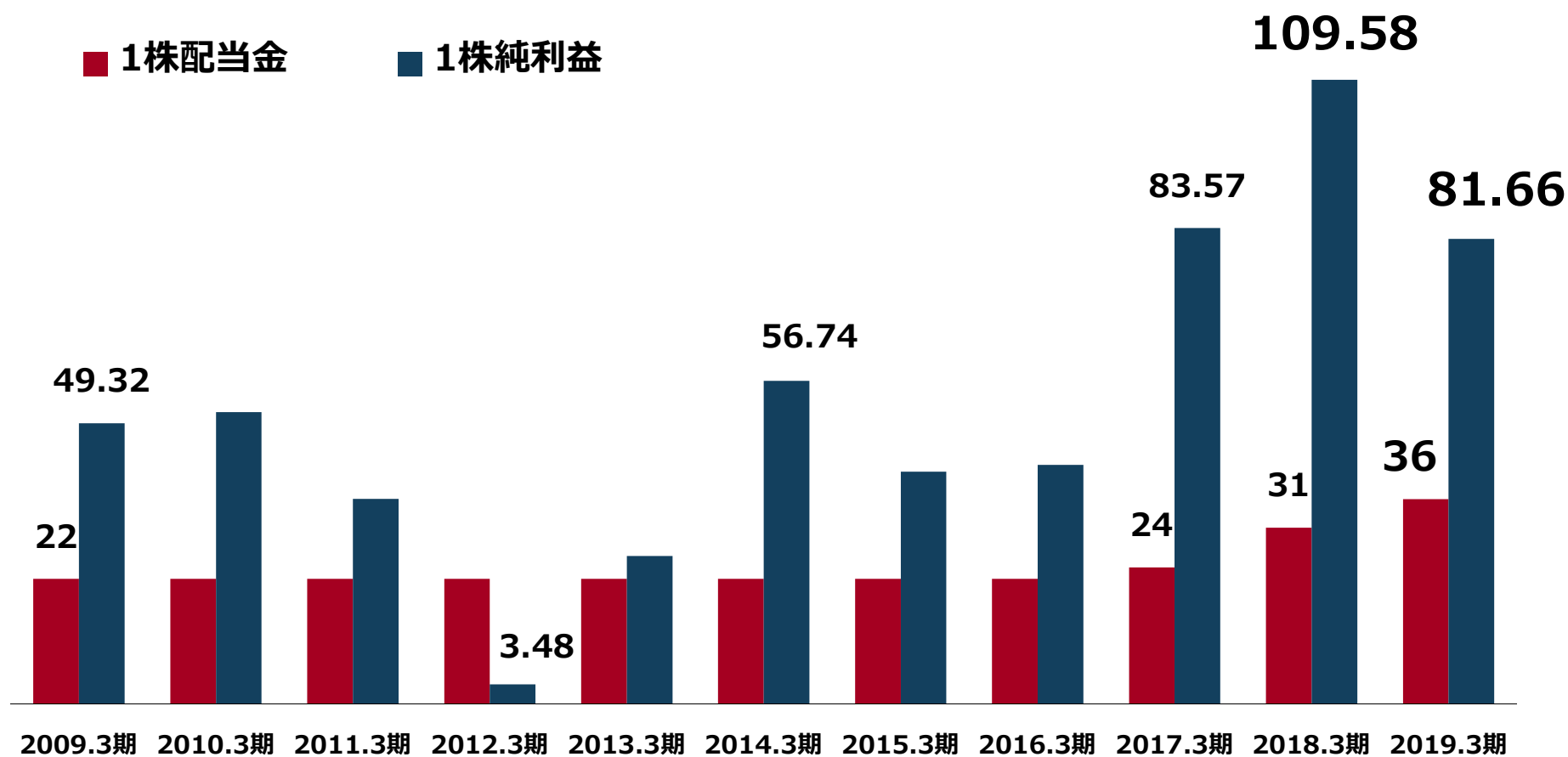


年間配当 5円増配

*配当性向44.1%

■ 1株配当金

■ 1株純利益



単位：円

高単価・高付加価値品が伸長

エアケア売上高 102%

(前年比)

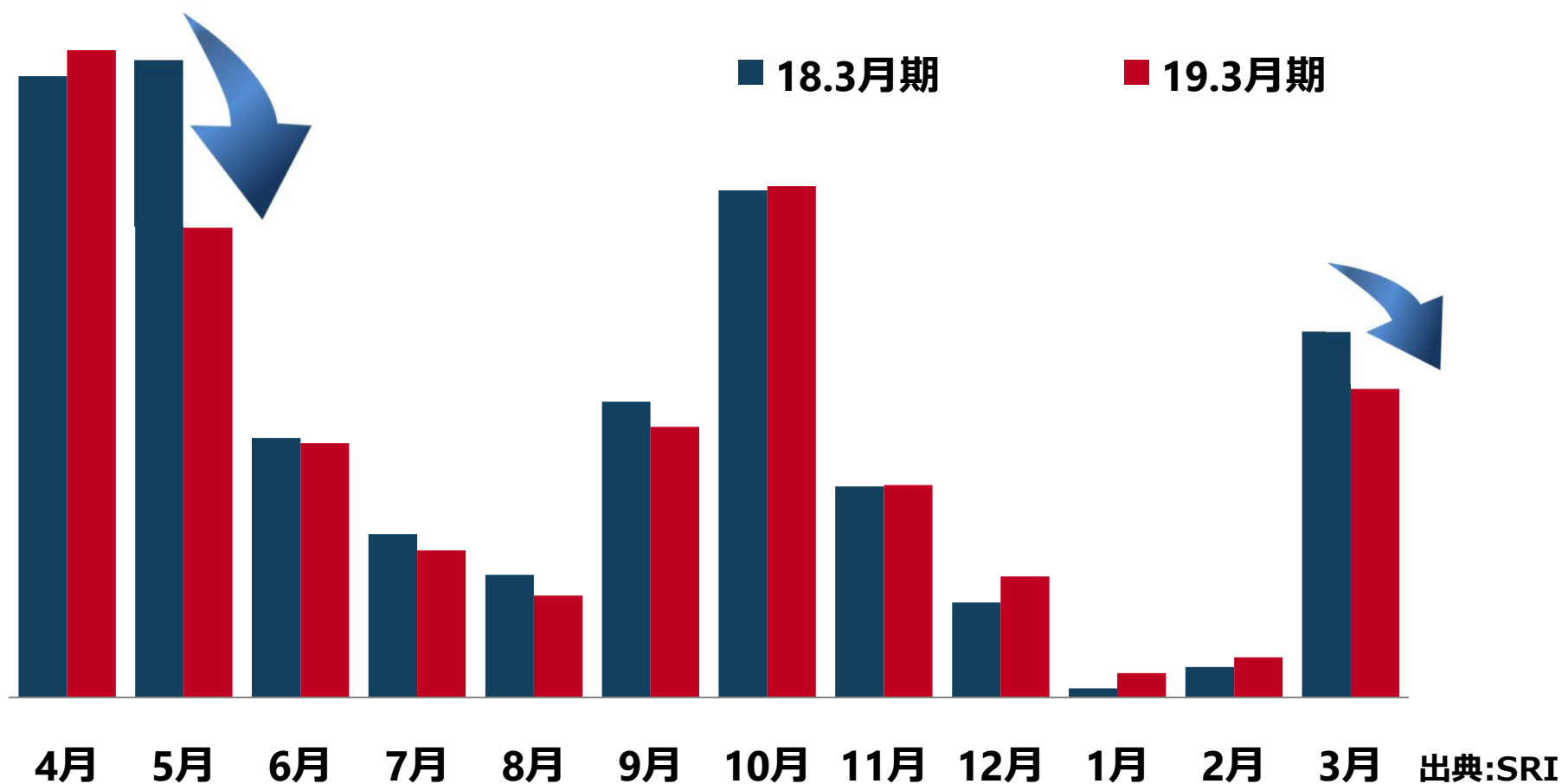


高付加価値品の伸長



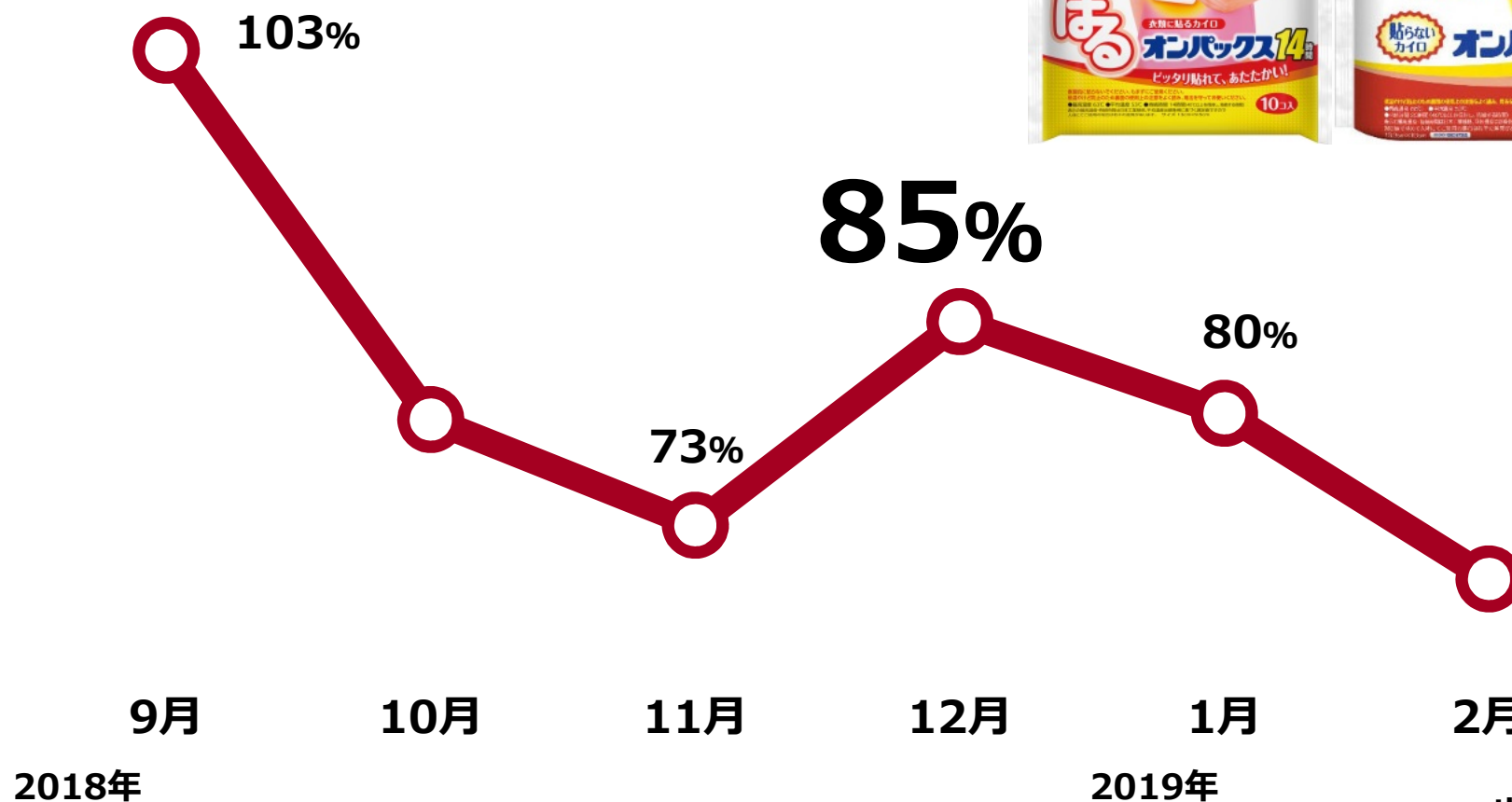
春シーズンは季節要因による期ズレ

防虫剤販売金額前年比較



記録的な暖冬でカイロ市場低調

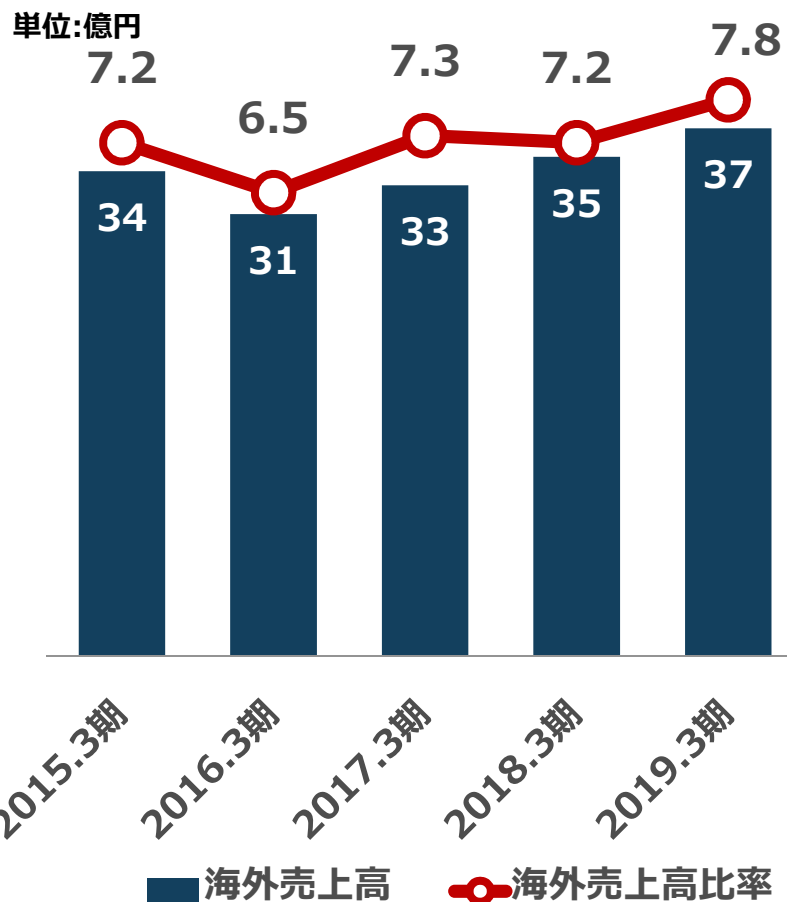
使いすてカイロの販売金額前年比



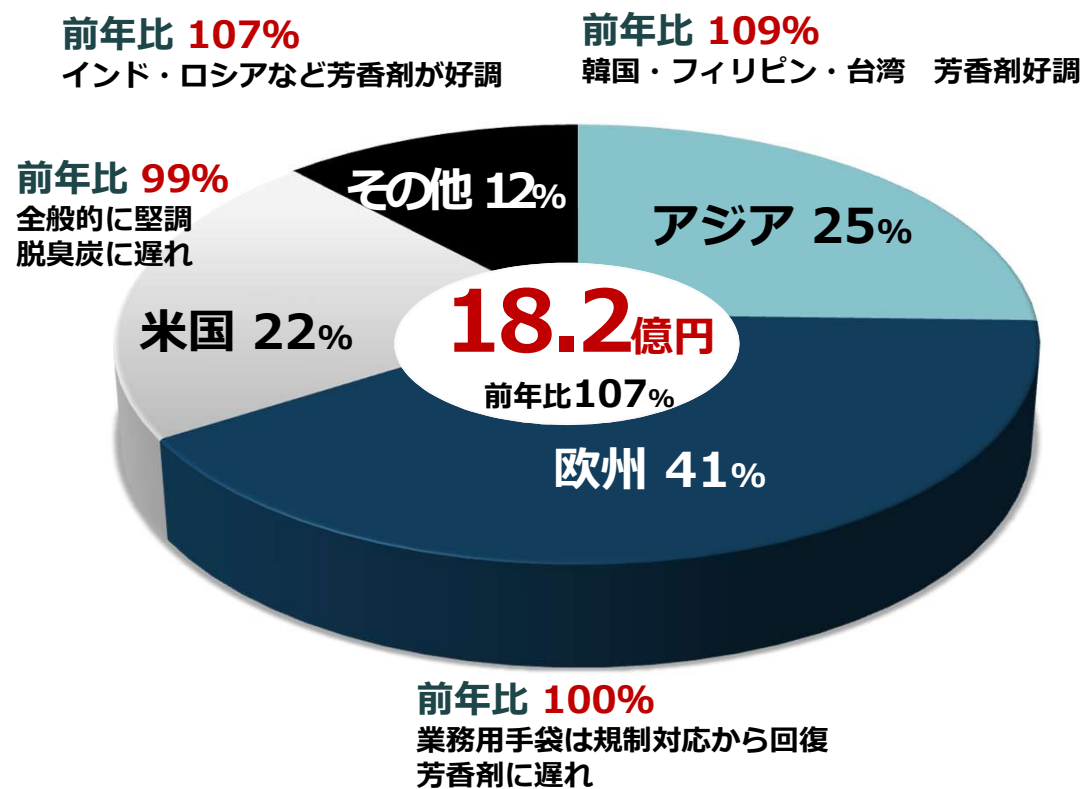
出典:SRI

タイの展開遅れによる計画未達

海外売上高の推移(連結)



海外売上高の構成比(個別)



売上原価率は微増

売上原価率

58.7%

(2018.3期)



59.0%

(2019.3期)

エアケア・海外事業の計画未達

カイロ暖冬の影響

成長投資を吸収できず

一部原材料費の上昇

① 決算概要のご報告

② 新年度の経営戦略

主力ブランド育成・強化

新分野・新市場

海外 成長への基盤づくり

サーモケア成長事業へ

成長に向けた体制づくり

主カブランドの強みを活かす

消臭力

既存主力品の売上安定化
高付加価値品の育成

SHALDAN

市場におけるプレゼンス確立



No.1メーカーとして市場拡大

ムシューダ

お客様との接点拡大

特定エリア攻略による市場開拓

若年層ユーザーの開拓

クリーニング店向け業務用防虫カバー



国内新分野へチャレンジ

エールズ 売場の活性化継続



クリアフォレスト B to B オープンイノベーション



タイ事業巻き返しへ

前期の課題解決

成長への基盤づくり



サーモケア元年

カイロからサーモケアへ

既存 平年並みの計画

新規 ヘルスケア商品の拡充

海外 新規エリアへの参入準備

体制 新工場稼働・R & D体制始動



利益構造の改革を継続

成長の為の設備投資を継続

内製化による原価低減

調達体制の刷新

物流コストの効率化



未来へ向けた体制構築

ワークスタイル変革

多様性による組織活性化

人材育成・グローバル対応



ブランド筋力増強で脱皮

成長への基盤づくり

	連結	前年比
売上高	495.0億円	103.6%
営業利益	29.0億円	102.1%
経常利益	28.5億円	104.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18.0億円	100.0%

配当 36円 予定 *配当性向44.2%

愛される会社を目指して

本日はありがとうございました。



エステー株式会社 <http://www.st-c.co.jp/>

【見通しに関する注意事項】 当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。