

2021年3月期（第74期）

第2四半期 決算説明会

2020年10月28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 下期の取り組み

環境激変の今こそ「脱皮」

■ 増収増益

■ 新型コロナウイルス感染拡大に伴う
需要変化で、売上伸長

■ 成長投資の下期シフトにより、計画
を上回る増益

増収増益

	連結	当初計画比	前年比
売上高	254億円	102.7%	104.2%
営業利益	28億円	148.1%	120.0%
経常利益	28億円	145.7%	116.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19億円	152.4%	116.3%
親会社株主に係る 四半期包括利益	25億円		

配当18円 (前年同期18円)

2021.3期Q2 業績ハイライト <連結>



	2020.3期Q2		2021.3期Q2	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	244億円	-	254億円	-
売上原価	133億円	54.7%	138億円	54.3%
売上総利益	110億円	45.3%	116億円	45.7%
販売管理費	86億円	35.5%	87億円	34.3%
営業利益	24億円	9.8%	28億円	11.3%

2021.3期Q2 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)	115億円	101%	45%
衣類ケア	(防虫剤)	54億円	101%	22%
サーモケア	(カイロ)	7億円	90%	3%
ハンドケア	(手袋)	31億円	123%	12%
湿気ケア	(除湿剤)	23億円	114%	9%
ホームケア	(その他)	21億円	103%	9%
合 計		254億円	104%	100%

営業利益の増減 4.8億円増加

増加要因

販売数量増加等による増加

購買・製造原価等の低減

マーケティング費の減少

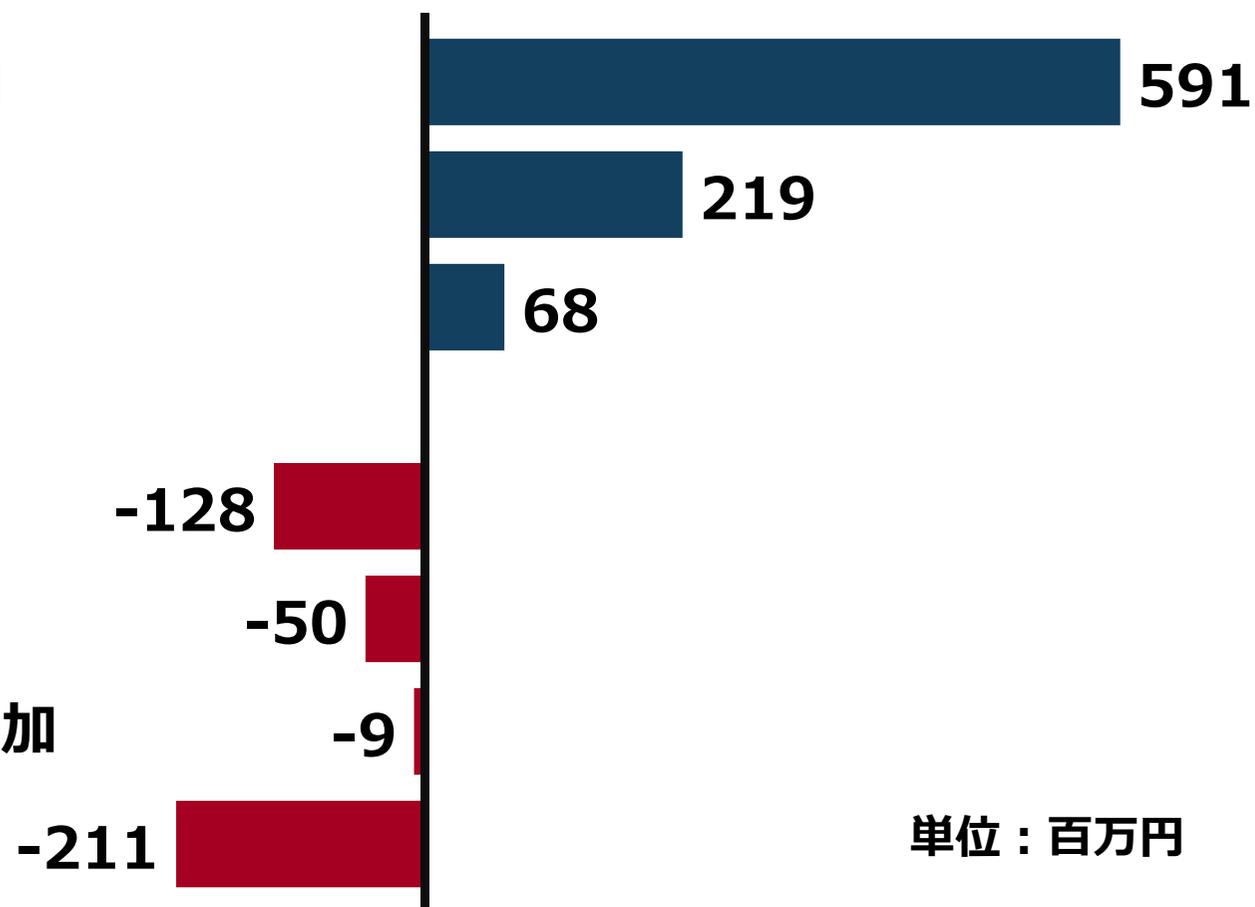
減少要因

販売価格引下げによる減少

原材料等の価格の上昇

棚卸評価損・廃棄損等の増加

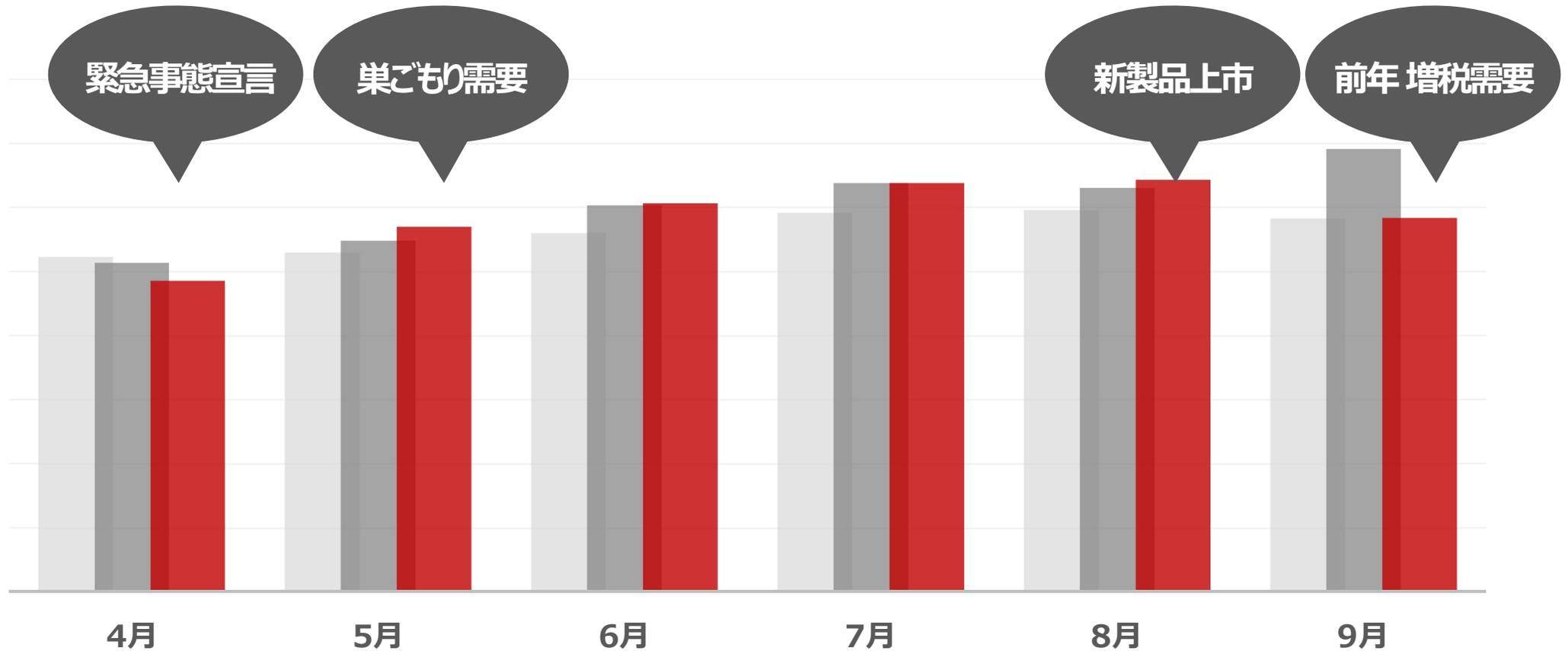
その他



単位：百万円

巣ごもり需要で5月以降市場回復

【4-9月 前年比】市場97.3% **エステー99.0%**



出典：株式会社インテージ S R I
消臭芳香剤・車含む
推計販売規模（金額）

■ 2018年 ■ 2019年 ■ 2020年

Copyright © S.T. Corporation. All rights reserved.

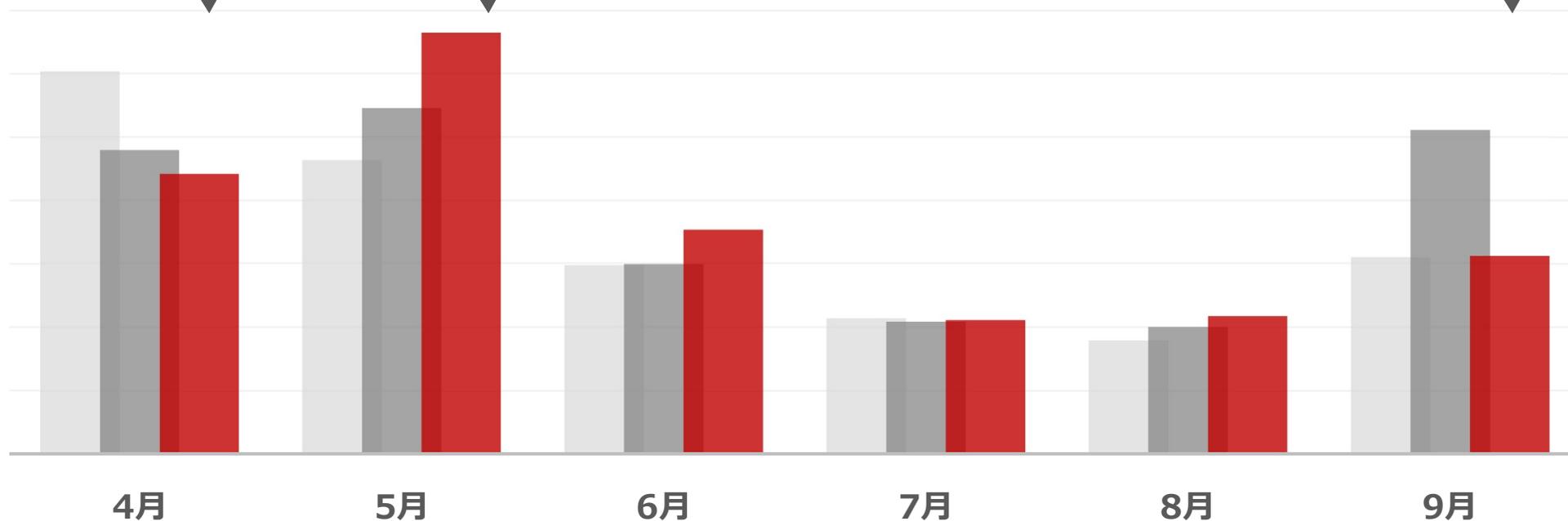
巣ごもり時間増 衣替え需要が増加

【4-9月 前年比】市場98.0% **エステル97.3%**

緊急事態宣言

巣ごもり需要

前年増税需要



出典：株式会社インテージ S R I
防虫剤（人形用除く）
推計販売規模（金額）

■ 2018年 ■ 2019年 ■ 2020年

衛生・巣ごもり需要関連が伸長

手袋 売上高

前年比 123%

脱臭炭 売上高

前年比 108%

米唐番 売上高

前年比 111%

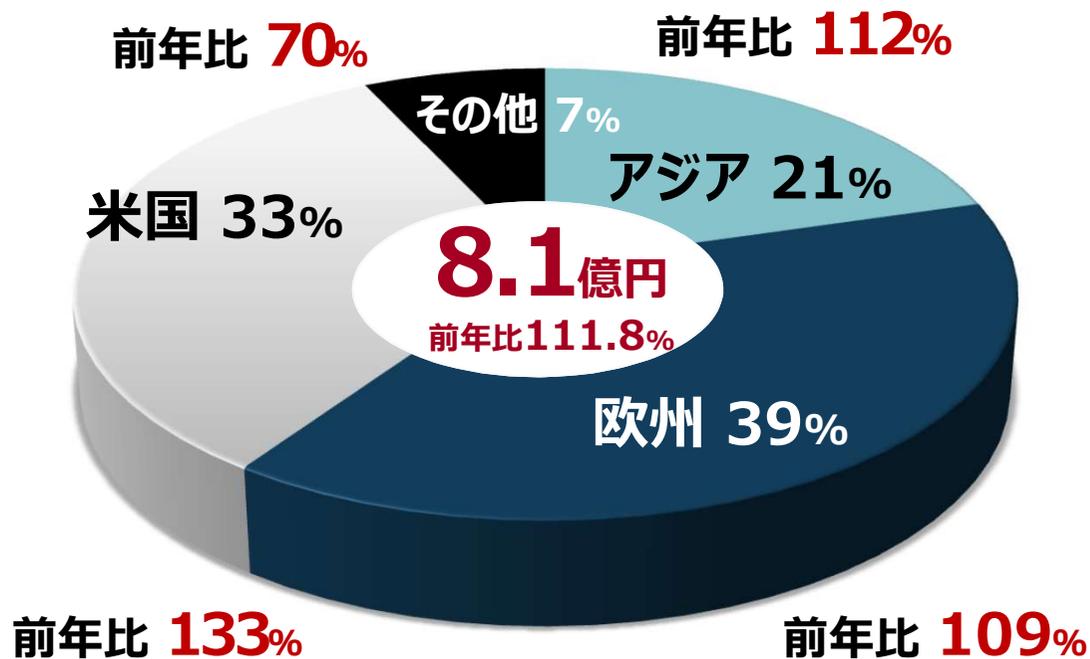
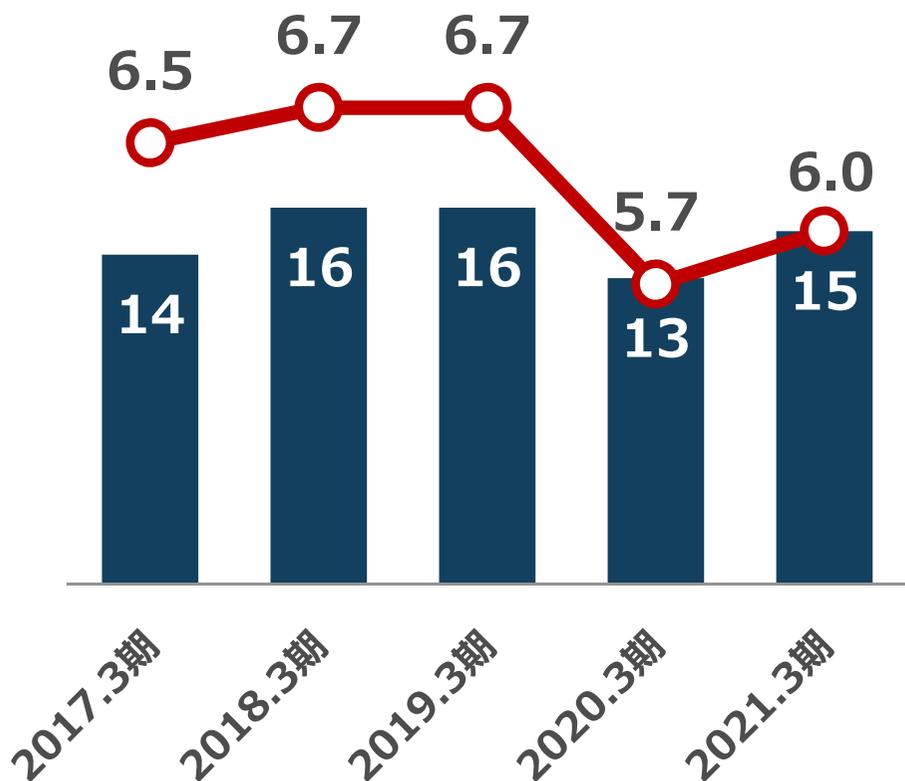


構造改革の中、手袋輸出は伸長

海外売上高の推移(連結)

輸出売上高の構成比(個別)

■ 海外売上高 (単位:億円) ● 海外売上高比率 (単位:%)



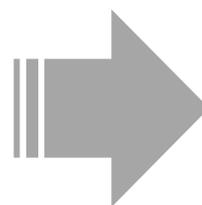
衛生意識の高まりで全般的に手袋が伸長

売上原価率 改善

売上原価率

54.7 %

(2020.3期Q2)



54.3 %

(2021.3期Q2)

① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

既存事業の「深化」 新分野・新市場の「探索」

主力ブランドのさらなる深化

新分野・新市場の探索

サーモケア 成長への基盤づくり

海外事業 構造改革

成長に向けた体制づくり

高付加価値品の強化

消臭力

既存主力品の売上安定化

新製品とCMで市場を活性化



ムシューダ

ムシューダダニよけの市場浸透

高まった防虫意識の継続促進



トップ主導で新規事業を牽引

クリアフォレスト
オープン・イノベーションは継続
自社ブランドのラインアップ拡充

MoriLabo.



トップ主導で新規事業を牽引

「エステーPRO」

業務用除菌剤市場に参入

ホテル客室向け消臭芳香剤は商談再開

フードデリバリー専用温熱シートを開発



ヘルスケア ラインアップ拡充

ヘルスケア 通年商品「On Style」拡充 「首肩ポイント温熱」発売

調達・生産・物流の効率化



「改善」でなく「徹底した構造改革」

「見切り」と「本命事業創造」



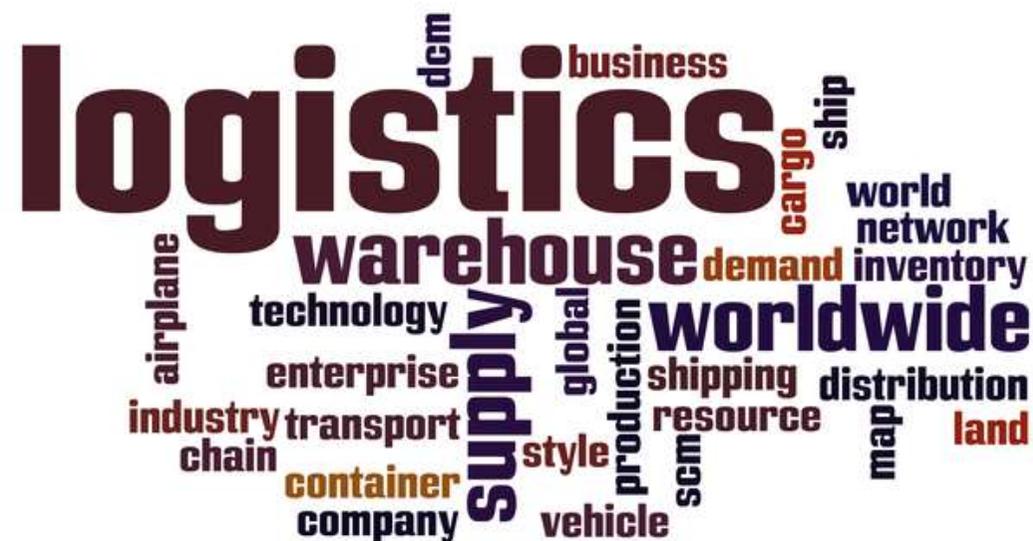
「利益構造改革」を継続

成長の為の設備投資

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



未来へ向けた投資は計画通り実施

基幹システム投資による業務改革加速

成長へ向けた研究開発の投資

海外ビジネスの構造改革



ESG取組みの推進



テラサイクル社が展開するリユースシステム「Loop」はコロナ禍で遅延するも、対応商品の開発は進行中



営業利益計画 0.2億円

増加要因

販売数量増加等による増加

1,316

原価コストダウン

345

売価の引き上げ

287

減少要因

原価コストUP

-651

マーケティング費の増加

-206

その他

-1,065

単位：百万円

※4/30公表の「その他」は▲714百万円となります。

持続可能な経営基盤へ「脱皮」

	連結	前年比
売上高	495億円	104.1%
営業利益	34億円	100.8%
経常利益	33億円	100.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	23億円	101.7%

配当 36円 予定 *配当性向34.7%



愛される会社を目指して



エステー株式会社 <https://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。