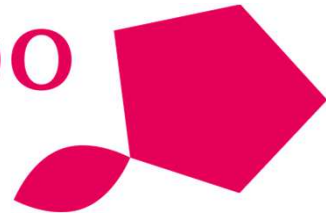


SHOBIDO



2021年9月期第2四半期 決算説明会資料

2021年5月

粧美堂株式会社

(証券コード：7819)

この度の新型コロナウイルスによる感染症に罹患された方と
ご家族、関係者の皆様にお見舞い申し上げますとともに、亡くなら
れた方々には心よりご冥福をお祈りいたします。

また、医療従事者の方々、感染拡大防止に日々ご尽力されている
皆様に深く感謝いたします。

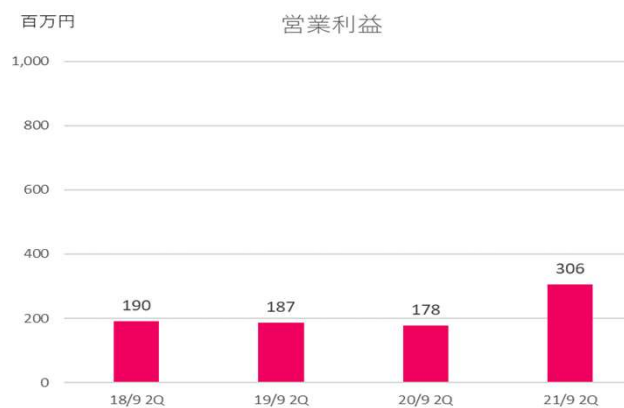
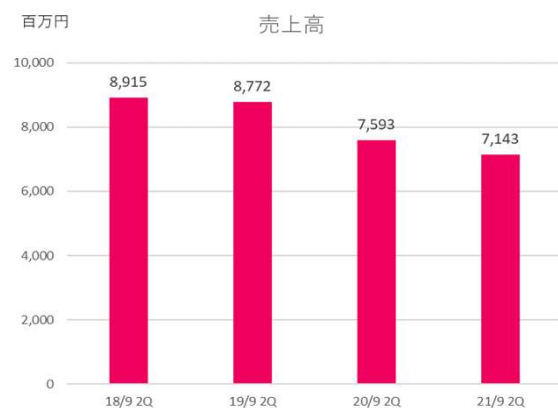
2021年9月期第2Q決算説明会サマリー



- ◆2021年9月期第2Qにおいては、取引先、商品を中心にすべての業務について「選択と集中」を進めて、業務効率化、固定費の圧縮などを推し進めた結果、減収増益決算となった。
- ◆商品戦略については「粧美堂」ブランドの価値向上と新しい商材による新しい取り組みに常にチャレンジし、アフターコロナに向けて着々と準備を行った。
- ◆コロナ禍が長期化する中で、ニューノーマル（新しい日常）の継続を前提として、Eコマースの一層の強化を積極的に推進する。
- ◆通期業績については、足許緊急事態宣言の延長など不確定要因が見通せないため、据え置きとさせて頂いた。

21/9期第2四半期決算の概要

(百万円)	20/9期 第2四半期		21/9期 第2四半期		前年同期比 (%)
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	
売上高	7,593	100.0	7,143	100.0	▲ 5.9
自社企画商品	5,434	71.6	5,429	76.0	▲ 0.1
売上総利益	2,216	29.2	2,161	30.3	▲ 2.5
販売管理費	2,038	26.8	1,854	26.0	▲ 9.0
営業利益	178	2.3	306	4.3	72.2
経常利益	185	2.4	321	4.5	73.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	101	1.3	199	2.8	96.4



- ◆ 売上高は、商品、取引先別に採算性を見直しを継続したことに加え、新型コロナウイルスの流行による消費停滞の結果、対前年同期比5.9%減の7,143百万円となった。
- ◆ 自社企画商品の売上高は5,429百万円とほぼ横ばいになり構成比は76.0%と前年比の71.6%から上昇した。
- ◆ 引き続き取扱い商品の見直しに取り組んだことで、売上総利益率は30.3%と前年同期比1.1ポイント改善。
- ◆ 販売管理費は、広告宣伝費・販促費の削減を中心に全般的に抑制を図った結果、前年同期比で9.0%減の1,854百万円となり、営業利益は前年同期比72.2%増の306百万円となった。

販売管理費

(百万円)	20/9期 2Q	21/9期 2Q	伸び率 (%)
人件費	891	828	▲ 7.1
販売促進費	265	221	▲ 16.8
広告宣伝費	90	70	▲ 21.8
物流費	353	326	▲ 7.7
減価償却費	43	42	▲ 2.5
一般管理費・その他	393	365	▲ 7.1
販売管理費	2,038	1,854	▲ 9.0

■人件 ■販促 ■広告 ■物流 ■減価 ■その他



百万円

- ◆ 販売管理費は、マクロ環境が厳しいことから全体的に抑制に努め、前年同期比9.0%減の1,854百万円となった。
- ◆ 人件費は、本体従業員の人員減などの影響もあり同7.1%減。
- ◆ 販売促進費・広告宣伝費については、費用対効果を考慮し積極的に圧縮をした結果、販売促進費、広告宣伝費合計で同18.0%減となった。
- ◆ 取引先の選別による物量の減少などにより物流費は同7.7%減となった。

B/S & キャッシュフロー

(百万円)		20/9期末	21/9期2Q	差
B/S	流動資産	9,599	10,073	474
	棚卸資産	1,450	1,490	39
	固定資産	3,656	4,447	790
	資産合計	13,255	14,520	1,264
	有利子負債	5,631	6,213	582
	その他負債	2,482	3,000	518
	負債合計	8,113	9,214	1,100
	純資産合計	5,142	5,306	164
		20/9期2Q	21/9期2Q	差
C/F	税金等調整前四半期純利益	185	254	68
	減価償却費	59	93	34
	その他増減	208	▲ 218	▲ 426
	営業キャッシュフロー	452	128	▲ 324
	投資キャッシュフロー	▲ 708	▲ 496	212
	フリーキャッシュフロー	▲ 255	▲ 367	▲ 111
	財務キャッシュフロー	1,796	257	▲ 1,538

B/S

- ◆ 期中意図的に現預金を厚めに維持したため流動資産は前期末比474百万円増加。
- ◆ 固定資産は、投資有価証券ならびにのれんの増加を主因に790百万円増加。
- ◆ 有利子負債は手元現預金を厚めに維持するため銀行借入を行い582百万円増加。

C/F

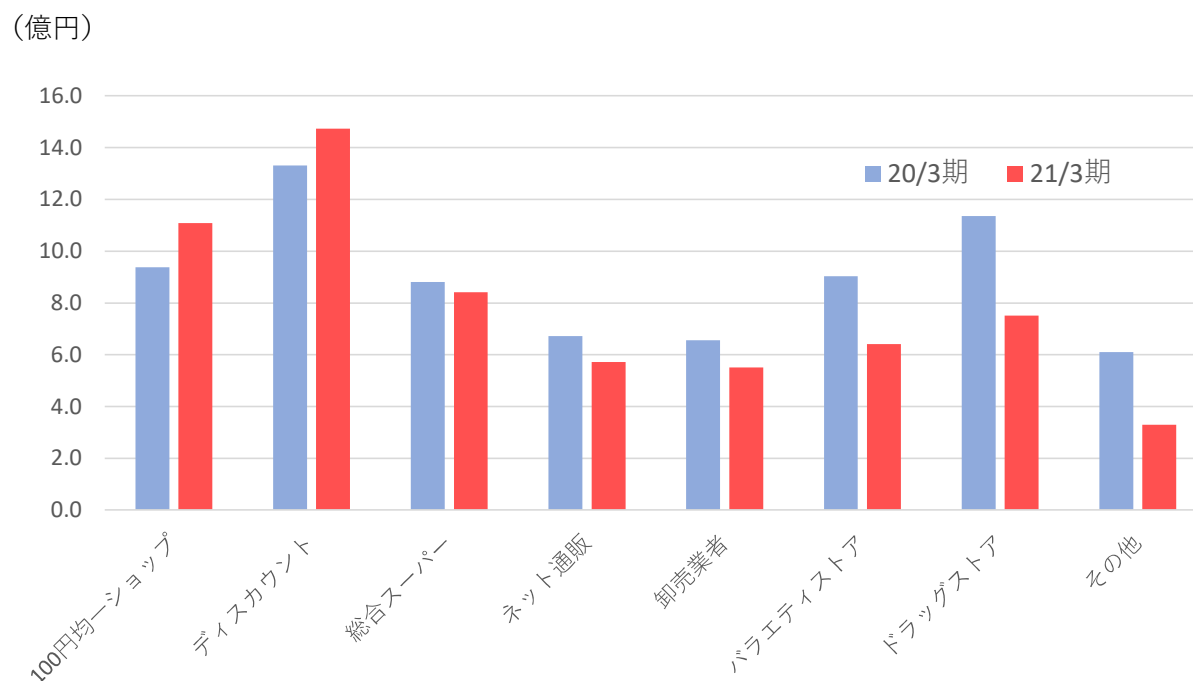
- ◆ 営業CFは128百万円と売上債権の増加などの要因で前年同期比324百万円減少。
- ◆ 投資CFは投資有価証券の取得により、▲496百万円となった。
- ◆ 財務CFは長期借入金の増加等により257百万円となった。

21/9期第2四半期レビュー

業態別売上高 総括



- ◆ 巣ごもり需要を取り込んだ 100円均一ショップ・ディスカウントとの取引は大きく伸長
- ◆ ドラッグストアについては、前年衛生関連商材が大きく伸びた反動から大幅減
- ◆ 業態別で最もコロナ禍の影響が大きかったバラエティストアも減少

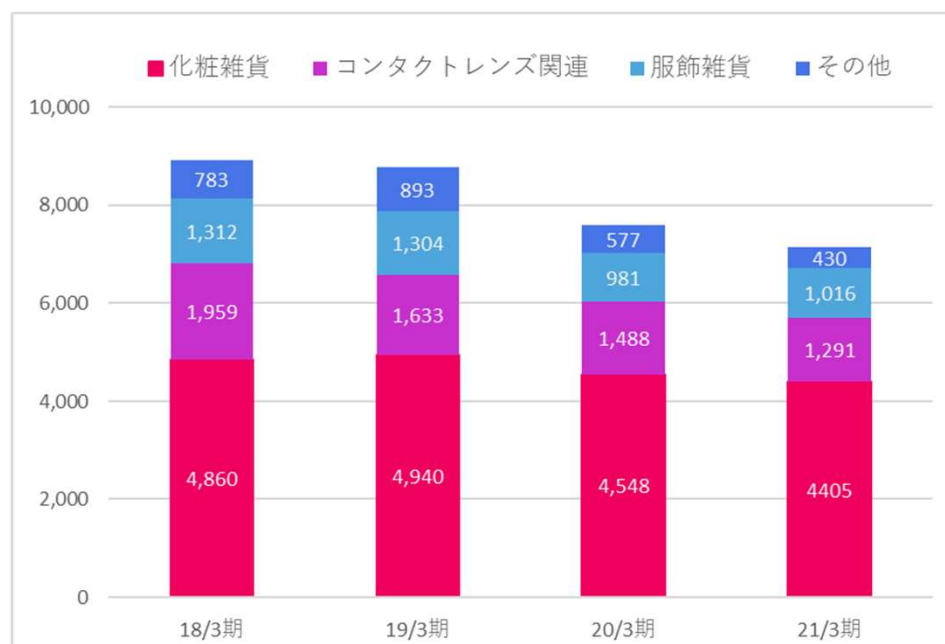


(億円 %)

	20/3期	21/3期	前年同期比
100円均一ショップ	9.4	11.1	118.2%
ディスカウント	13.3	14.7	110.7%
総合スーパー	8.8	8.4	95.5%
ネット通販	6.9	6.0	86.6%
卸売業者	6.6	5.5	83.9%
バラエティストア	9.0	6.4	71.0%
ドラッグストア	11.4	7.5	66.2%
その他	10.5	11.7	111.1%

商品別売上げ動向

- ◆ 主力の化粧雑貨は、新型コロナウイルス感染症予防に関連したマスク、ボトル類や、注力カテゴリーであるネイル関連が好調であったものの、外出自粛傾向が続いていることでパフ、メイクブラシなどメイク関連用品の不振が響き、4,405百万円（対前年同期比3.1%減）となりました。
- ◆ コンタクトレンズ関連は、海外でのコンタクトレンズ売上は拡大傾向が続くものの、国内では消費者の外出自粛が続いていること等からコンタクトレンズの需要が低迷したことにより、1,291百万円（対前年同期比13.2%減）となりました。
- ◆ 服飾雑貨では、エコバックやポーチ関連の売上が増加したことにより、1,016百万円（対前年同期比3.6%増）となりました。
- ◆ その他カテゴリーは、タオル類の売上が減少したほか、ギフト商品の企画数の絞り込みを継続したことから、430百万円（対前年同期比25.4%減）となりました。



新型コロナウイルスの影響

「新型コロナウイルス」の影響と当社の対応



◆取引先への影響

- ◆外出自粛・営業自粛による消費の低迷による売上減少
- ◆訪日外国人の減少による売上減少
- ◆イベント中止やテーマパークの営業停止によるOEM商品企画の延期

◆当社の対応

- ◆最終消費者のニーズ変化に対応して、新しい商品、新しい顧客の開発強化
- ◆ウィズコロナのニューノーマルに対応すべく、ECビジネスへの一層の注力
- ◆取引先に対する対面営業機会の減少をカバーするため、ウェブ商談の拡充やB2Bオンライン受注システムの開発

今後の方向性

今後の方向性

- ◆商品力を高め、「粧美堂」のブランド価値の向上と価格競争力の強化を図る
 - その為に
 - ◆ニッチ分野で「カテゴリーNo.1」となる商品を増やす（メイクアップ、キッズ、ハンドケアなど）
- ◆Eコマースビジネスへの一層の注力（21/9 2Q売上構成比:14.2%*）（*注:海外含む）
- ◆消費者に対するWEBコミュニケーションの強化
- ◆OEMビジネスの強化

ニッチ分野で「カテゴリーNo.1」となる商品を増やす



SHOBIDOブランドの化粧雑貨



濃密洗顔ブラシ「リッチホイップブラシSHINKA」

老舗企業が本気で作った

濃密洗顔ブラシ

心地よさを
追求して誕生した
とろける贅沢毛穴ケア



Success!

応援購入総額
8,865,300円
目標金額 300,000円

2955%

サポーター 2,176人

残り **終了**

商品化したリターンを見る

ニッチ分野で「カテゴリーNo.1」となる商品を増やす



キッズコスメ

キッズ マスク



キッズ 前髪クリップ

miffy BANGS Hair accessories



邪魔な前髪をまとめる **前髪クリップ**
止めやすい定番タイプと2種類のミフィーから選べる
ダイカットタイプ。安心な日本製。



- 前髪にあとがつかない
- メイクや洗顔時に。
- 邪魔な前髪をまとめてスッキリ!



ニッチ分野で「カテゴリーNo.1」となる商品を増やす



除菌ジェル



ハンドクリーム

ハンドソープ



Hand Cream



香りのハンドクリーム、手指のすみずみまでしっとりすべすべ肌に。

...や、桜・芍薬などの日本らしい花をチョイスしたハンドクリームです。パッケージには日本を感じさせる伝統文様をデザインしました。



Eコマースビジネスへの一層の注力 「B2BオンラインSHOPの始動」



- ◆ 選択と集中を進める中で、取引が小規模・遠隔地の取引先については、順次「B2BオンラインSHOP」に取引移管中

【取引先のメリット】

- ◆ 24時間いつでも発注可能
- ◆ 新商品情報などリアルタイムで取得
- ◆ ウェブ経由につき非接触で発注

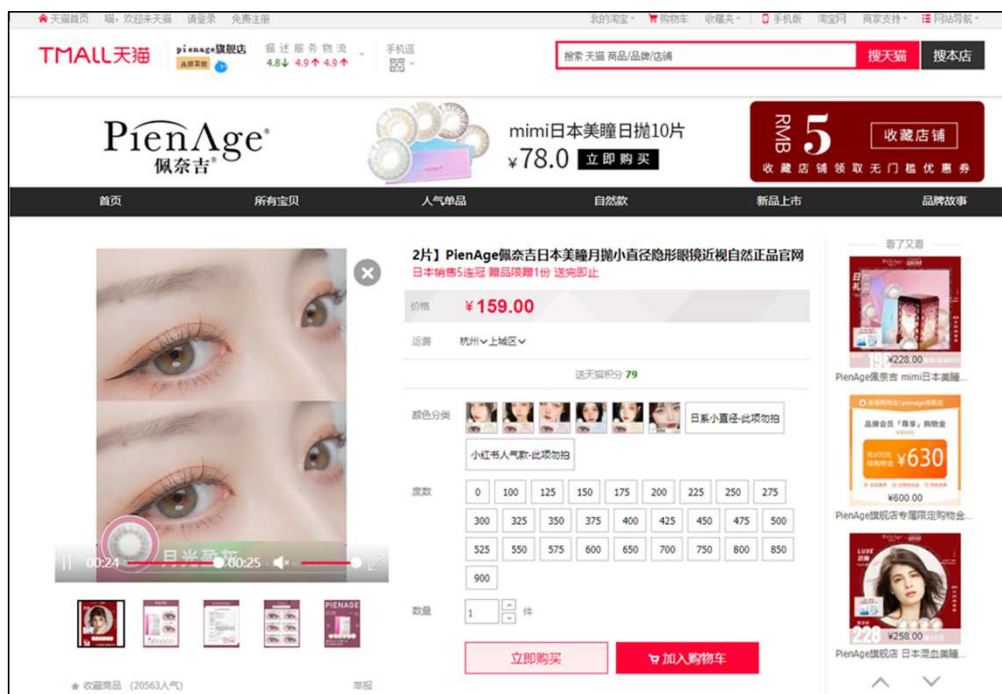
【当社のメリット】

- ◆ 人件費・交通費をかけずに営業活動
- ◆ 移管を契機に取引条件見直し（送料負担・返品可否）

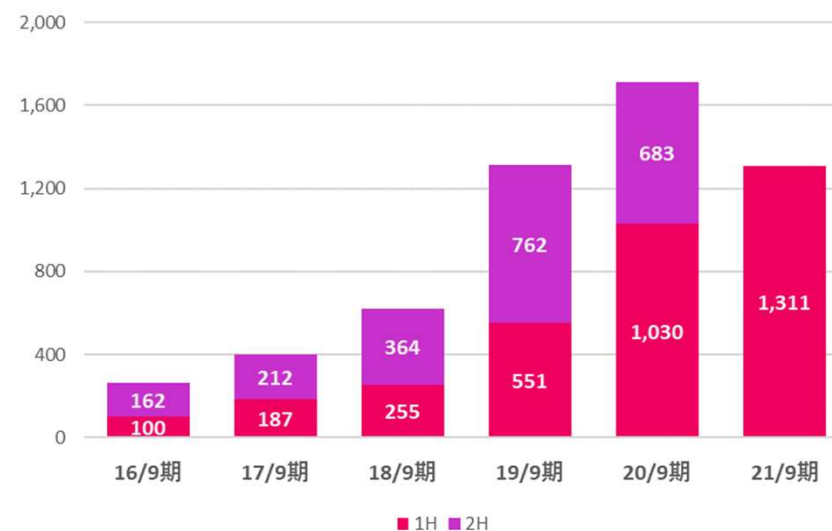
Eコマースビジネスへの一層の注力「コンタクトレンズビジネスの構造改革」



- ◆ 国内については、業態毎に販売先を見直した上で、実店舗向けの販売は高効率の店舗に絞り込み、EC向け販売主体への切り替えを実施。
- ◆ 海外については特に中国マーケットにおけるECに注力し、現地企業とアライアンスを組み、売上拡大を図るという方針に転換して順調に推移している。



中国ECビジネス売上推移
(2016/9上期 = 100)



全世界の100万人と繋がる。

●日本【2021/9期 2Q】

合計：145,025人(+12,535)

フォロワー数(SNS): 127,445人(+9,438)

EC会員数: 17,580人(+3,097)

【2020/9期】

合計：120,983人

フォロワー数(SNS)：111,855人

EC会員数：9,128人

●中国【2021/9期 2Q】

合計：427,334人(+17,210)

フォロワー数(SNS): 162,321人(+2,226)

EC会員数: 265,013人(+14,984)

【2020/9期】

合計：341,758人

フォロワー数(SNS)：157,648人

EC会員数：184,110人



●世界【2021/9期 2Q】

合計：572,359人(+29,745)

フォロワー数(SNS): 289,766人(+11,664)

EC会員数: 282,593人(+18,081)

【2020/9期】

合計：462,741人

フォロワー数(SNS)：269,503人

EC会員数：193,238人

2021年3月末時点

2021/9期 2Qはグループ全体で 29,745人 と新たに繋がりました。

OEMビジネスの強化



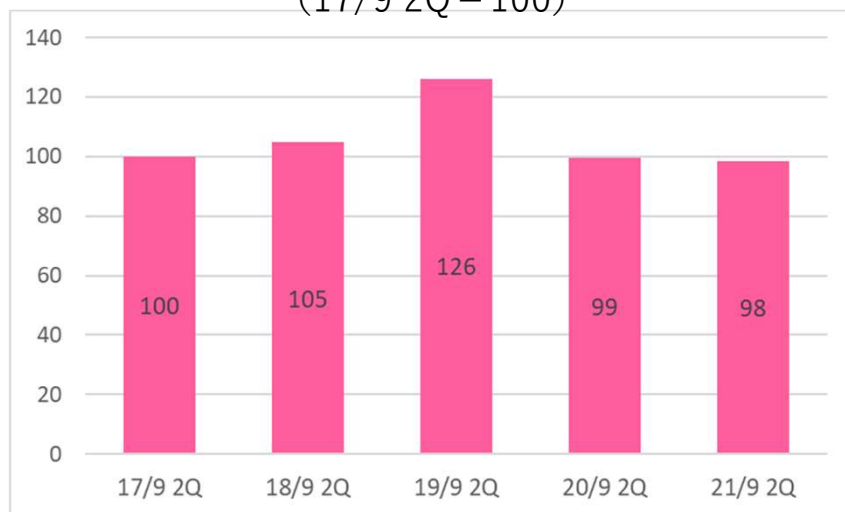
- ◆ OEMの主要取引先のうち100円均一ショップ向けについては順調に推移したものの、テーマパーク向けやイベント向けについてはコロナ禍の影響から低迷し売上高はほぼ横ばいに推移（売上比率は上昇）。
- ◆ 今後は、新しい商材を既存取引先向けに注力するとともに、新規取引先の開拓をより一層積極的に取組む方針。

OEM・別注
商品供給先
の一例

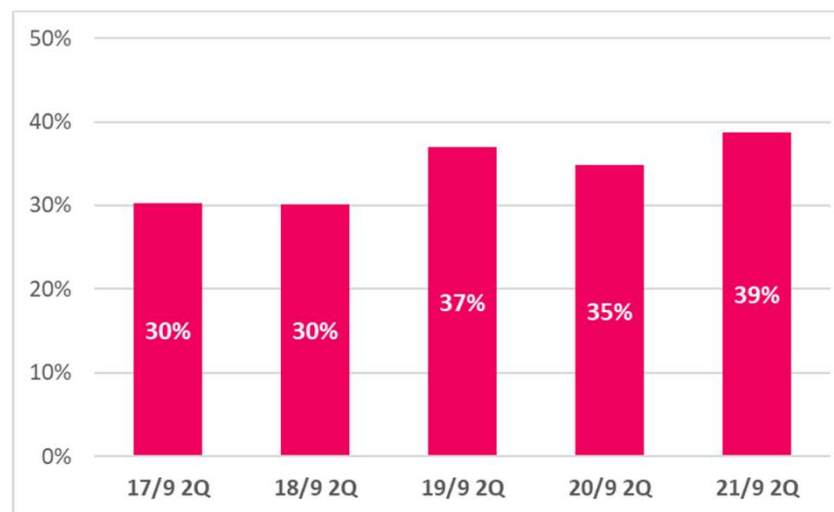
（順不同）



OEM商品売上推移
(17/9 2Q = 100)



国内売上に占めるOEM商品の比率



OEMビジネスの強化「OEM事業における新規顧客に対するアクセス」



- ◆ 当社のOEMの強みを得意先及び消費者にわかりやすく伝えるモノづくり自社サイトを新設
- ◆ コロナ禍に対応したオンラインOEM受注先を新規開拓



国内・海外のお客様ニーズに対応したOEM商談スタイル



365日24時間問い合わせ可能



お問い合わせフォームを通じて
有力見込み客からのアクセスに
期待

OEMビジネスの強化「ビューティードア社とのシナジー効果の追求」



◆ 2020年10月当社グループに迎えたビューティードア社とのシナジー効果を追求して参ります

●事業の概要

事業内容：化粧品・医薬部外品の受託製造販売

資本金：30百万円（*BD社）

経営成績（2021年9月期 2Q）

売上高 323百万円 営業利益 73百万円



●期待される効果

・ 今後は当社の企画力と*BD社の製造ノウハウを組み合わせ、SHOBIDOブランドの新たな化粧品を開発予定。また当社OEM事業においても製造工場を持つことで、より顧客ニーズに応える提案を実施していく見込み。

*BD社=ビューティードア社

21/9期業績見込み

21/9期 通期業績見込み



(百万円)	20年9月期		21年3月期 (半期)		21年9月期予		業績予想に 対する進捗率
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	%
売上高	13,939	100.0	7,143	100.0	14,400	100.0	49.6%
自社企画商品	10,249	73.5	5,429	76.0	11,000	76.4	49.4%
一般仕入商品	3,690	26.5	1,714	24.0	3,400	23.6	50.4%
売上総利益	3,997	28.7	2,161	30.3	4,310	29.9	50.1%
販売管理費	3,886	27.9	1,854	26.0	4,110	28.5	45.1%
営業利益	111	0.8	306	4.3	200	1.4	153.0%
経常利益	148	1.1	321	4.5	200	1.4	160.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	0.4	199	2.8	70	0.5	284.3%

◆ 利益面の業績予想に対する進捗は順調ながら、緊急事態宣言発出など下期におけるコロナ禍の影響が、見込みづらいため業績予想は据え置く

株主還元について

◆安定配当の堅持と積極的な自己株式取得による株主還元を実施

配 当

配当性向

目 途 = **40%**程度

予想配当金額(年間)

2021/9予: 中間配当**5**円、期末配当**5**円 計**10**円

自己株式買いについて

上限1億円または20万株を上限とした自己株式買いを実施中

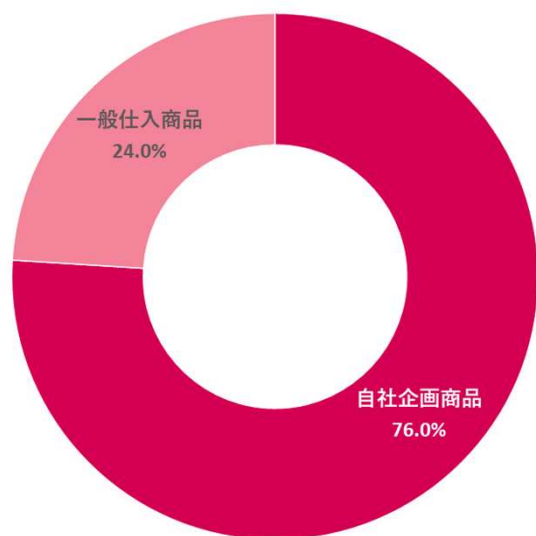
取得期間: 2020年11月12日～2021年6月30日(予)

(ご参考) 2021年4月30日現在: 累計取得株数164,400株 取得金額66,029,400円

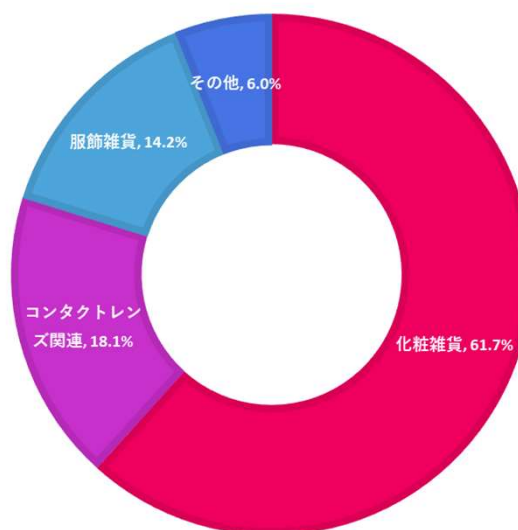
過年度データ

売上構成（半期）

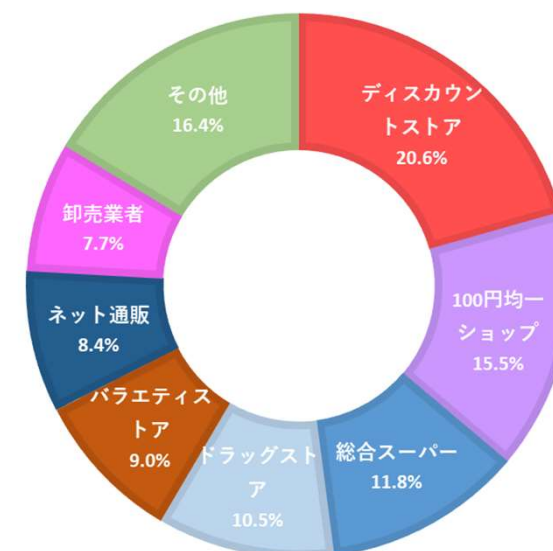
自社企画商品売上比率



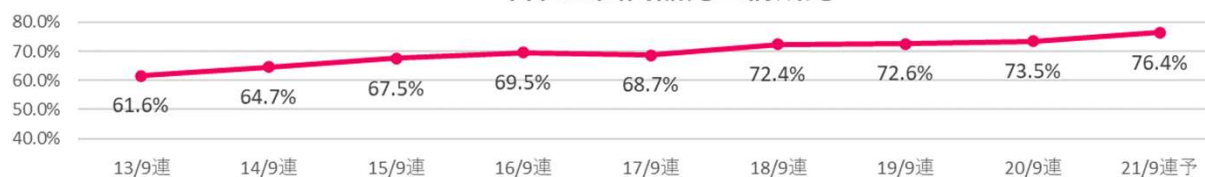
商品分類別売上構成比



業態別売上構成比



自社企画商品売上構成比

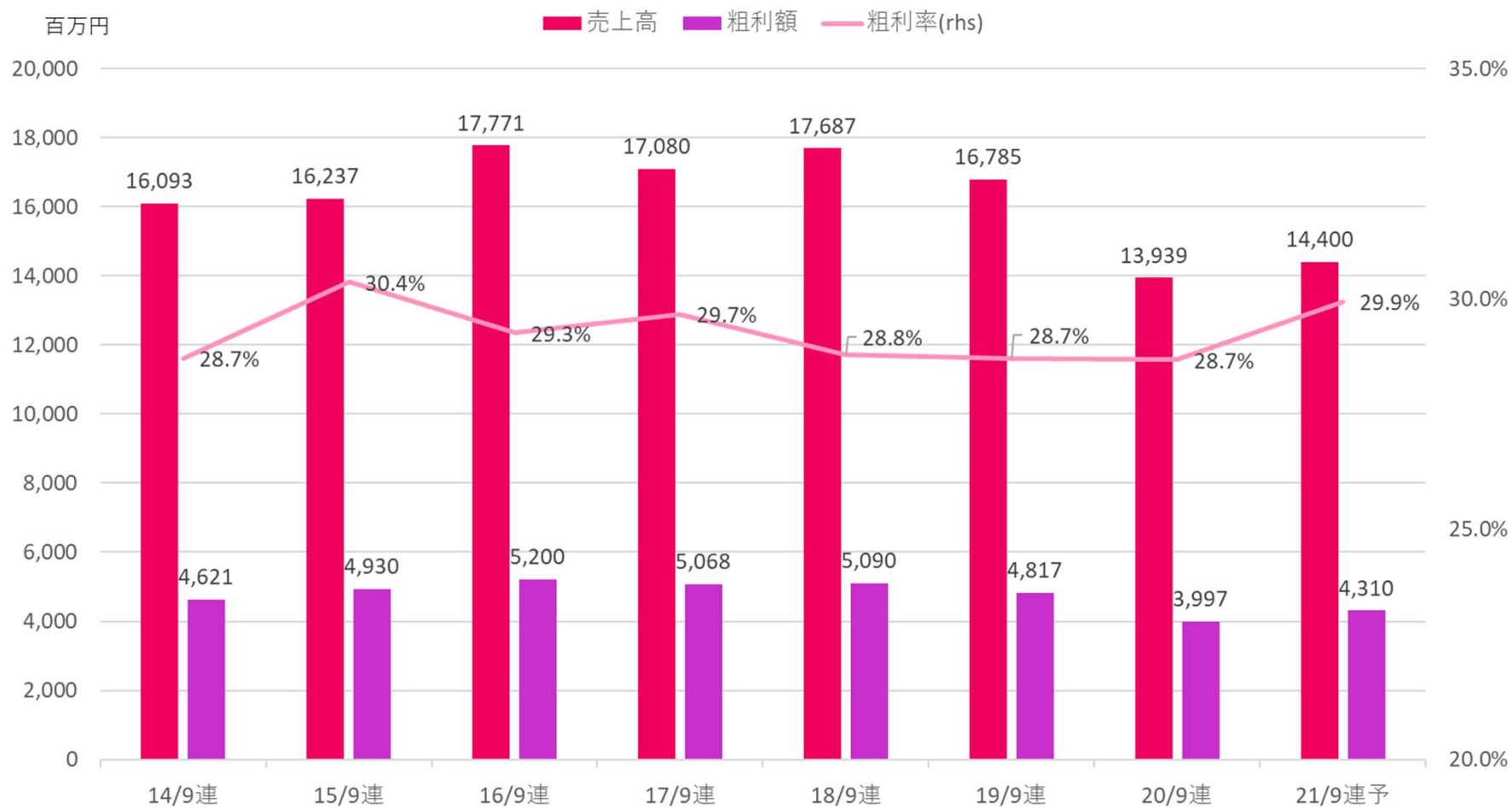


売上構成（連結）

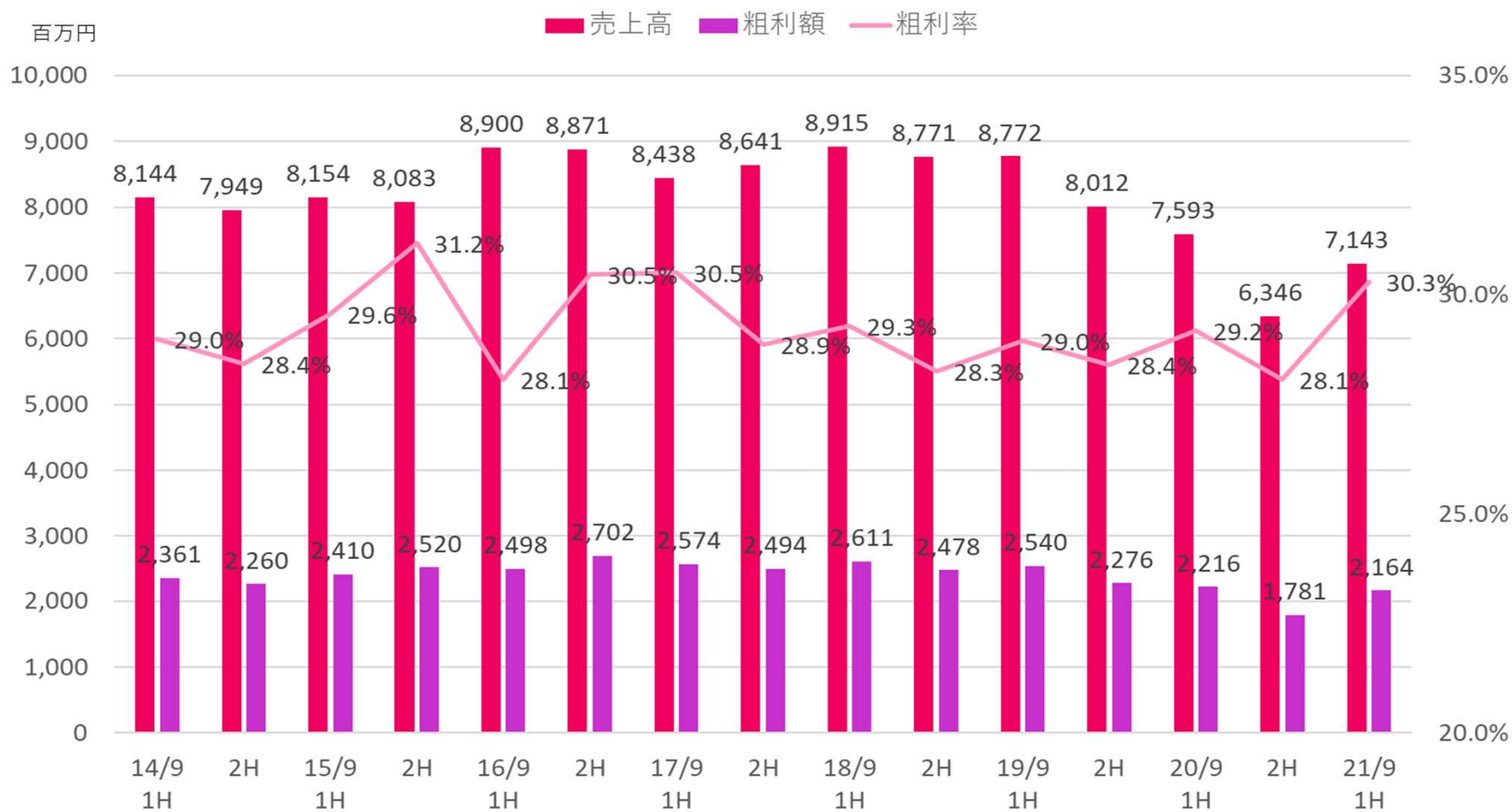


(百万円)	11/9単	12/9単	13/9	14/9	15/9	16/9	17/9	18/9	19/9	20/9
売上高計	13,419	13,811	13,781	16,093	16,237	17,771	17,080	17,687	16,785	13,939
自社企画商品	8,459	8,758	8,483	10,408	10,965	12,357	11,734	12,806	12,189	10,249
自社企画商品比率	63.0%	63.4%	61.6%	64.7%	67.5%	69.5%	68.7%	72.4%	72.6%	73.5%
製品及びサービス別										
化粧雑貨	9,808	10,238	9,859	9,720	9,424	9,909	9,513	9,833	9,956	8,750
コンタクトレンズ関連	0	0	1,075	2,992	3,215	3,549	3,505	3,856	3,313	2,713
服飾雑貨	1,805	1,826	1,530	1,962	2,506	3,105	2,740	2,670	2,205	1,586
その他	1,805	1,746	1,316	1,417	1,091	1,207	1,320	1,327	1,309	890
業態別										
総合スーパー	3,477	3,332	2,828	2,930	2,482	2,158	2,041	1,906	1,775	1,441
バラエティストア	2,170	2,059	1,799	2,137	2,099	2,339	2,428	2,400	2,320	1,488
ドラッグストア	2,317	2,610	2,507	2,604	2,795	3,182	2,597	2,721	2,719	2,090
卸売業者	1,724	1,676	2,406	2,120	1,930	2,189	1,958	1,825	1,585	1,118
ディスカウントストア	1,485	1,860	1,799	2,052	2,371	3,154	3,325	3,157	2,705	2,492
ネット通販	0	0	280	1,844	1,820	1,718	1,728	1,967	1,745	1,260
100円均一ショップ	1,402	1,399	1,432	1,445	1,508	1,537	1,530	1,937	2,182	2,049
その他	840	873	728	957	1,228	1,491	1,471	1,771	1,750	1,999

売上高、粗利額、粗利率推移（通期）



売上高、粗利額、粗利率推移 (半期)



株価チャート (2020/5-2021/5)



本資料で使用したデータは、社内管理用の数値が含まれ、その正確性・他データとの整合性を保証するものではありません。

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

お問い合わせ先

総務人事部 IR担当
TEL : 03-3472-7890