

2022年3月期（第75期）

第2四半期 決算説明会



2021年10月28日

エステー株式会社

代表執行役社長 鈴木 貴子

前年比較は、「収益認識に関する会計基準」をもとに推計

① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

「言った事を成す」組織へ

- 減収減益
- 新型コロナウイルス感染症に伴う需要は一服するも底上げ
- 高付加価値商品の伸長と手袋の価格政策により粗利率が改善

減収減益

| | 連結 | 当初計画比 | 前期に新基準を適応したと仮定した増減率 |
|----------------------|-------|--------|---------------------|
| 売上高 | 234億円 | 95.4% | 99.0% |
| 営業利益 | 25億円 | 99.4% | 98.1% |
| 経常利益 | 27億円 | 100.6% | 96.0% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 18億円 | 102.5% | 93.5% |
| 親会社株主に係る 四半期包括利益 | 13億円 | | |

配当19円

(前年同期18円)

2022.3期Q2 業績ハイライト <連結>



| | 2022.3期Q2 | | 前期に新基準を 適応したと 仮定した売上比 |
|-------|-----------|-------|-----------------------------|
| | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 234億円 | - | - |
| 売上原価 | 135億円 | 57.6% | 58.8% |
| 売上総利益 | 99億円 | 42.4% | 41.2% |
| 販売管理費 | 73億円 | 31.4% | 30.1% |
| 営業利益 | 25億円 | 11.0% | 11.1% |

2022.3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 | 構成比 | 前期に新基準を 適応したと 仮定した増減率 |
|-------|---------|-------|------|-----------------------------|
| エアケア | (消臭芳香剤) | 106億円 | 46% | 99% |
| 衣類ケア | (防虫剤) | 47億円 | 20% | 100% |
| サーモケア | (カイロ) | 9億円 | 4% | 101% |
| ハンドケア | (手袋) | 29億円 | 12% | 97% |
| 湿気ケア | (除湿剤) | 19億円 | 8% | 87% |
| ホームケア | (その他) | 22億円 | 10% | 112% |
| 合 計 | | 234億円 | 100% | 99% |

営業利益の増減 0.4億円減少

増加要因

販売価格引上げによる増加

419

購買・製造原価等の低減

222

その他

182

減少要因

原材料等の価格の上昇 -376

マーケティング費の増加

-243

棚卸評価損・廃棄損等の増加

-152

販売数量減少による低下

-101

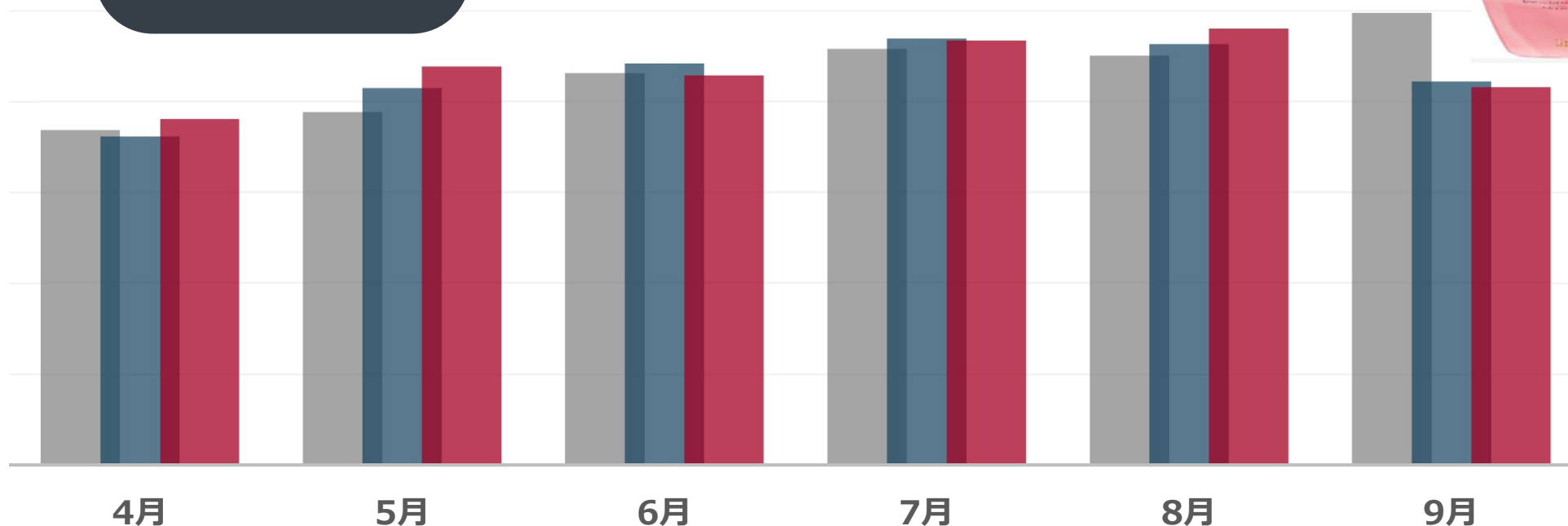
単位：百万円

高付加価値品が堅調に推移

【4-9月 前年比】 市場101.5% **イステー103.5%**



新用途拡大



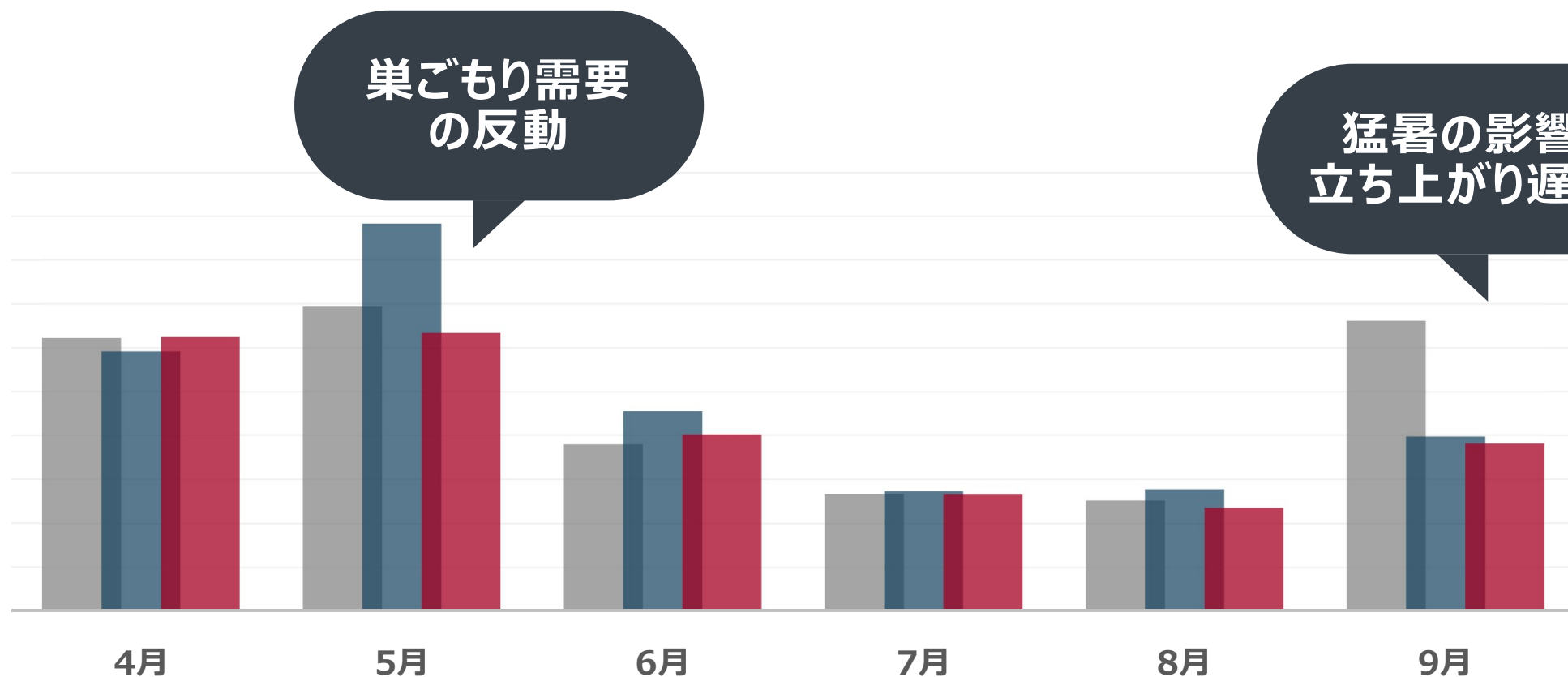
出典：株式会社インテージ S R I +
消臭芳香剤・車含む
推計販売規模（金額）

■ 2019年 ■ 2020年 ■ 2021年

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

巣ごもり需要は落ち着き 平年並みに

【4-9月 前年比】 市場88.3% **エスター89.2%**



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）

■ 2019年 ■ 2020年 ■ 2021年

衛生・巣ごもり需要は 一服するも底上げ

手袋



売上高前期比

95.7%

前々年比117.3%

脱臭炭



売上高前期比

94.7%

前々年比103.6%

米唐番



売上高前期比

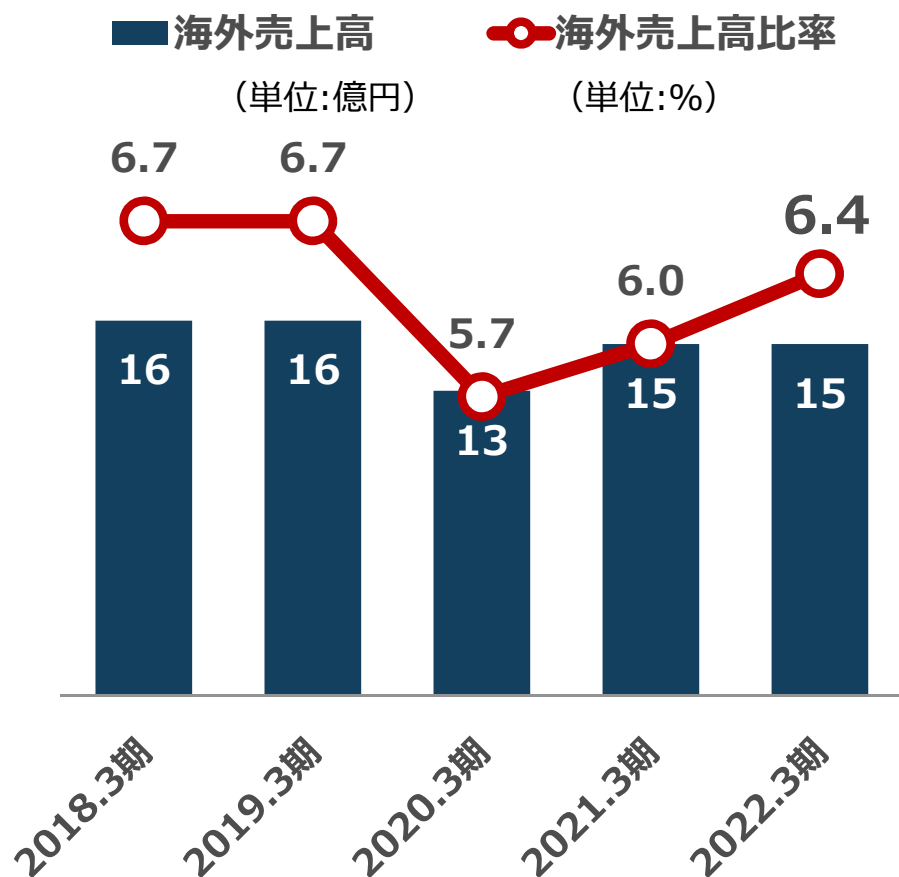
98.8%

前々年比110.1%

収益認識基準適用前

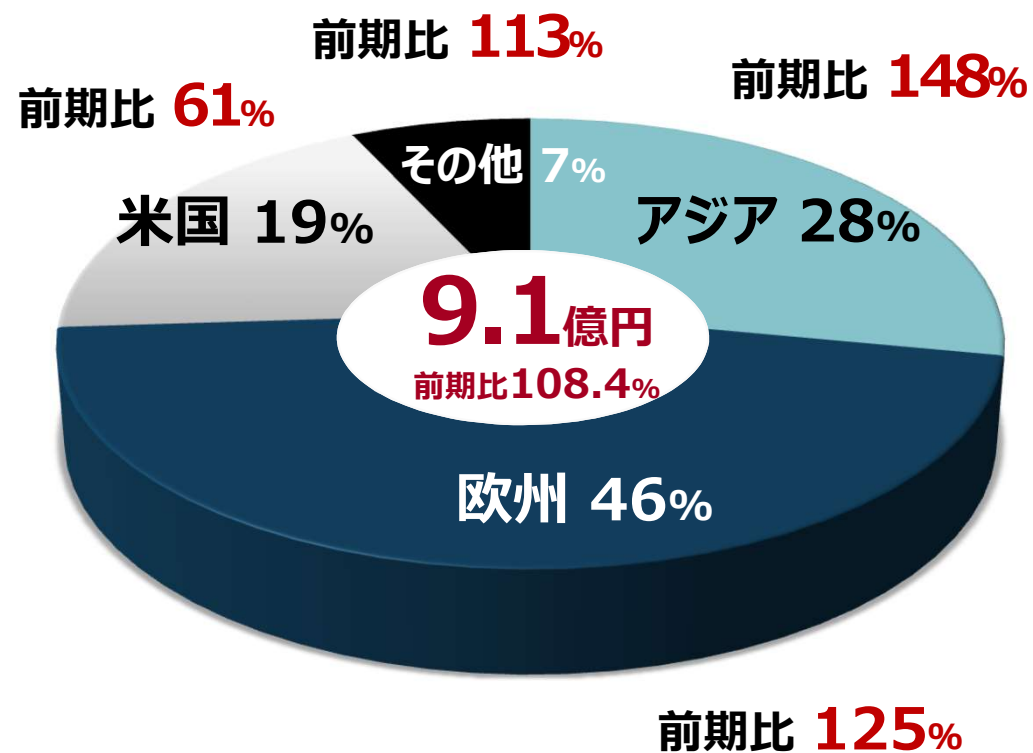
構造改革の中 手袋輸出が牽引

海外売上高の推移(連結)



収益認識基準適用前

輸出売上高の構成比(個別)



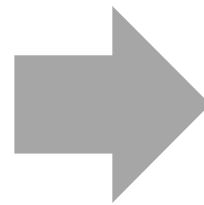
売上原価率 改善

売上原価率

58.8%

(2021.3期Q2)

新基準を適応したと
仮定した場合の原価率



57.6%

(2022.3期Q2)

① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

既存事業収益構造の盤石化

成長エンジンへのリソース強化

新分野・新市場への参入・育成

DXとESG経営で経営基盤の強化

組織能力の向上

既存事業シェアNo.1 利益最大化

エアケア

高付加価値・高機能化・ラインナップ強化



衣類ケア

隣接カテゴリーでのプレゼンスアップ



原価率低減・コストカット

海外・B2B・EC・サーモケア



海外

構造改革中



B2B

事業構造見直し
体制強化



EC

EC向け専売品
展開・販促強化



サーモケア

フェムテック商品
NB強化

将来への種まき

1

クリアフォレスト 新事業始動



2

業務用除菌剤市場 での販路拡大



3

未来型エアケア 商品開発に着手



次世代に向けた経営基盤構築

1 基幹システム本稼働で
業務改革始動へ

2 DXで生産性向上

3 時代に合わせた
ワークスタイル変革

4 ESG推進室始動
取組み活動加速

ESGの取り組み

空気をかえようAction2030

〈環境〉

「みんなの地球の
空気のために」

- ・脱炭素化の推進
- ・再資源化の推進

〈社会〉

「明るく元気なくらしのために」

- ・誰もが明るく元気になる
取り組みの推進
- ・働く社員が明るく元気になる
取り組みの推進

〈ガバナンス〉

「誰に対しても、
『誠実』で最も信頼される
会社であるために」

- ・透明性と実効性のある
体制の構築

持続的成長に向けて



- ① マーケティング人材開発
- ② 人事構造改革による組織力強化
- ③ 多様性によるイノベーション創出

前期に新基準適応と仮定 増減率106.3%

増加要因

売価の引き上げ

販売数量増加等による増加

購買・製造原価等の低減

減少要因

原材料価格の上昇等

マーケティング費の増加

その他

-1,431

-345

-693

1,568

656

460

単位：百万円

収益認識に関する会計基準 適用後

実質、増収増益へ

| | 2022.3期 | 前年比 | 前期に新基準を 適応したと 仮定した増減率 |
|---------------------|---------|-----|-----------------------------|
| 売上高 | 475億円 | - | 103.2% |
| 営業利益 | 38億円 | - | 106.3% |
| 経常利益 | 39億円 | - | 104.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 27億円 | - | 107.3% |

配当 38円 予定 *配当性向 31.2%

「言った事を成す」組織へ

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。