

2022年6月期 決算追加補足説明資料

株式会社壽屋（7809）

2022年9月7日

※この決算追加補足説明資料は、2022年8月12日に公表した2022年6月期 決算発表後以降において、株主・投資家の皆様やアナリスト・機関投資家の方々との1on1ミーティングにていただいた主なご質問に対応する形で『2022年6月期 決算補足説明資料』を一部加筆するものであります。

I. 2022年6月期 決算概要

実績	・・・P3
地域別売上高	・・・P4
販路・製品カテゴリー別売上高	・・・P5
貸借対照表	・・・P6

II. 2023年6月期 業績予想

業績予想のポイント (計画値、計画値の前提情報について)	・・・P7
追加記載あり	
業績予想のポイント (地域別売上高、販路・製品カテゴリー別売上高、配当計画)	・・・P8

III. 今後の成長戦略

基本方針	追加資料	・・・P11
重点施策	追加資料	・・・P12

実績

単位：百万円

	2021年6月期 実績		2022年6月期 計画値 (※1)		2022年6月期 実績		計画比 (増減率)	前年同期比 (増減率)
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	金額	売上高比率		
売上高	9,543	100.0%	13,800	100.0%	14,292	100.0%	492 (3.6%)	4,748 (49.8%)
営業利益	987	10.3%	2,050	14.9%	2,337	16.4%	287 (14.0%)	1,349 (136.7%)
経常利益	989	10.4%	2,017	14.6%	2,332	16.3%	315 (15.6%)	1,343 (135.8%)
当期純利益	679	7.1%	1,400	10.1%	1,621	11.3%	221 (15.8%)	941 (138.4%)

※1 計画値は2022年5月13日の修正計画

■ 前年同期との業績比較

- ▶ フィギュアにおいては、人気コンテンツのアニメ「呪術廻戦」、アニメ「遊☆戯☆王 デュエルモンスターズ」、プラモデルにおいては、自社IPの「メガミデバイス」「創彩少女庭園」や新IPの「アルカナディア」関連アイテムが販売好調であり、売上高、収益性ともに大きく向上している。
- ▶ 北米地域の販路チャネル拡大が奏功し、同地域の売上、特にフィギュア製品の販売が好調であったことや中国を中心としたアジア地域について、順調な需要確保ができたことを要因として、海外売上が大きく伸長している。
- ▶ 年間を通じて需要は旺盛であり、1アイテムの生産数量・販売数量が大きく伸長したことにより収益性が大幅に向上している。

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

地域別売上高

単位：百万円

	2021年6月期 実績		2022年6月期 実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
日 本	6,248	65.5%	8,649	60.5%	2,400	38.4%
ア ジ ア	1,997	20.9%	2,599	18.2%	601	30.1%
北 米	1,077	11.3%	2,497	17.5%	1,420	131.9%
欧 州	191	2.0%	482	3.4%	291	152.4%
そ の 他	28	0.3%	63	0.4%	34	120.2%
売 上 高	9,543	100.0%	14,292	100.0%	4,748	49.8%
海外売上高	3,294	34.5%	5,642	39.5%	2,347	71.3%

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

販路・製品カテゴリー別売上高

単位：百万円

		2021年6月期 実績		2022年6月期 実績		前年同期比	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	フィギュア	1,147	12.0%	1,789	12.5%	642	56.0%
	プラモデル	2,353	24.7%	2,962	20.7%	609	25.9%
	雑貨	191	2.0%	206	1.4%	15	8.2%
	国内合計	3,691	38.7%	4,959	34.7%	1,267	34.3%
海外	フィギュア	2,103	22.0%	3,569	25.0%	1,466	69.7%
	プラモデル	1,147	12.0%	2,037	14.3%	889	77.5%
	雑貨	7	0.1%	5	0.0%	▲1	▲25.3%
	海外合計	3,258	34.1%	5,612	39.3%	2,354	72.2%
卸売販売		6,950	72.8%	10,571	74.0%	3,621	52.1%
小売販売		2,494	26.1%	3,596	25.2%	1,102	44.2%
その他		99	1.0%	123	0.9%	24	24.8%
合計		9,543	100.0%	14,292	100.0%	4,748	49.8%

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

貸借対照表

単位：百万円

	2021年6月期 期末時点		2022年6月期 期末時点		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
流動資産	4,898	57.8%	6,998	65.9%	2,100	42.9%
固定資産	3,569	42.2%	3,621	34.1%	52	1.5%
総資産	8,467	100.0%	10,620	100.0%	2,152	25.4%
流動負債	1,927	22.8%	2,514	23.6%	587	30.5%
固定負債	3,299	39.0%	3,325	31.3%	25	0.8%
純資産	3,240	38.3%	4,780	45.0%	1,539	47.5%
負債純資産合計	8,467	100.0%	10,620	100.0%	2,152	25.4%

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

業績予想のポイント

(1) 計画値

2023年6月期の業績予想（2022年7月1日～2023年6月30日）

（%表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円		百万円		百万円		百万円		円 銭
予想	16,000	▲11.9%	1,800	▲23.0%	1,760	▲24.5%	1,222	▲24.6%	467.05

計画値の前提情報について

追加記載

中国委託工場の人件費・原材料費等の製造コストが増加傾向

為替相場が円安に推移することによる中国委託工場からの仕入コスト増加

将来の成長を目的とした人的投資の充実

当社及び当社製品の更なる認知向上のため、リアルイベントを拡大

売上原価・製造原価の増加の主たる要因

販売費及び一般管理費の増加の主たる要因

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

業績予想のポイント

(2) 地域別売上高

単位：百万円

	2022/6期 実績		2023/6期 予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
日 本	8,649	60.5%	10,540	65.9%	1,890	21.9%
ア ジ ア	2,599	18.2%	2,610	16.3%	10	0.4%
北 米	2,497	17.5%	2,520	15.8%	22	0.9%
欧 州	482	3.4%	300	1.9%	▲182	▲37.8%
そ の 他	63	0.4%	30	0.2%	▲33	▲52.6%
売 上 高	14,292	100.0%	16,000	100.0%	1,707	11.9%
海外売上高	5,642	39.5%	5,460	34.1%	▲182	▲3.2%

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

業績予想のポイント

(3) 販路・製品カテゴリー別売上高

単位：百万円

		2022/6期 実績		2023/6期 予想		前期比	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
国内	フィギュア	1,789	12.5%	1,820	11.4%	30	1.7%
	プラモデル	2,962	20.7%	3,600	22.5%	637	21.5%
	雑貨	206	1.4%	124	0.8%	▲81	▲39.5%
	国内合計	4,959	34.7%	5,544	34.7%	585	11.8%
海外	フィギュア	3,569	25.0%	2,969	18.6%	▲600	▲16.8%
	プラモデル	2,037	14.3%	2,485	15.5%	447	22.0%
	雑貨	5	0.0%	5	0.0%	-	-
	海外合計	5,612	39.3%	5,460	34.1%	▲152	▲2.7%
卸	販売	10,571	74.0%	11,004	68.8%	433	4.1%
小売	販売	3,596	25.2%	4,890	30.6%	1,293	36.0%
その他		123	0.9%	104	0.7%	▲18	▲15.1%
合計		14,292	100.0%	16,000	100.0%	1,707	11.9%

(4) 配当計画

2023年6月期（予想） 年間配当金 70円00銭 配当性向15.0%

※記載金額は単位未満を切り捨てとしており、各比率は円単位での計算後、小数点第2位以下を四捨五入しております。

Ⅲ. 今後の成長戦略

- 成長戦略における基本方針は以下の通りです。

1

自社IP拡充に向けた
投資・育成

- 美少女・ロボットカテゴリーにおいて長期的にキャラクターを投下できるシリーズを創り出す、他メディアを活用したビジネスモデルを確立させる
- これらを可能にする社内外のリソースを確保、ケイパビリティの底上げを図る

2

海外展開・EC機能
の強化

- 海外における新たな顧客を獲得するため、海外ディストリビューターとの関係強化、マーケティング活動強化、ショールーム出店、ECサイト機能拡充を図る
- 海外展開を見据えた採用を実施、定着に向けて各種諸制度を整備する

3

サプライチェーンの拡充

- 販売数量および商品数増加に向けて、既存の協力会社（製造工場・原型師）との更なる関係強化、加えて有力な新規取引先の開拓を進める
- 高品質な商品を安定的に供給できる体制の整備に取り組む

4

プラモデル・フィギュア
に続く新領域の確立

- 新領域の事業分野への参入と、プラモデル・フィギュアに誘引するビジネスモデルを確立する
- メタバース関連事業参入に向けてパートナーを開拓、商品開発に着手する

5

経営基盤の強化と
人的資本投資の拡充

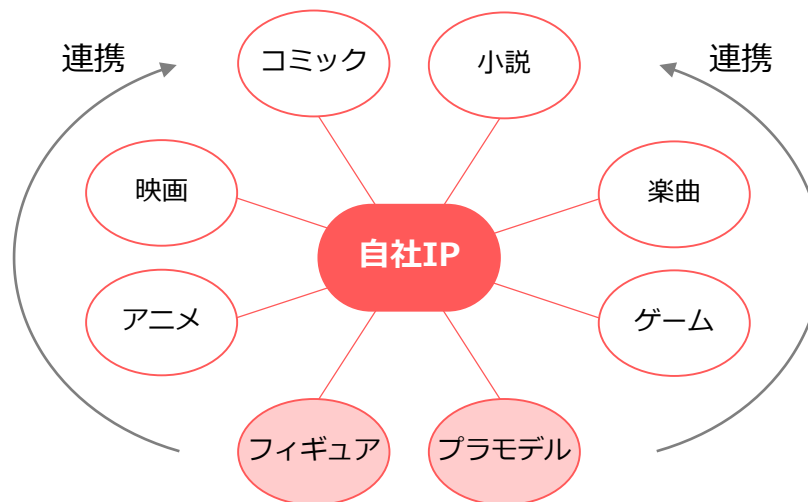
- 経営管理高度化（管理指標集計の自動化・効率化）を見据えた基幹系システムのリプレイス、ECサイト、開発環境等におけるセキュリティレベルの向上
- 階層別・職種別・テーマ別育成プログラムの整備、これら育成システムに連動する新人事制度導入による人的資本投資の拡充

- 顧客の心を掴むキャラクターやストーリー、世界観、これらをゼロから創り出すことができるのが、当社の大きな魅力です。クリエイターや協力会社と共に、顧客のニーズに応えるシリーズを生み出していきます。

有力自社IP

- ・フレームアームズ
- ・フレームアームズ・ガール
- ・メガミデバイス
- ・創彩少女庭園
- ・ヘキサギア
- ・アルカナディア 等

メディアミックス展開に向けたパートナー開拓



重点施策

- フィギュア・プラモデル共に一定規模の年間生産予定数の商品を投下するためのリソース（外部協力会社・協力者含む）の確保、開発環境の整備
- メディアミックス展開を前提とした企画開発およびパートナー企業の開拓

- 世界各国に商品・サービスが行き届くよう各地域のディストリビューターとの関係を強化、ショールーム・ECサイト等のネットワークを構築していきます。
- 海外展開を効果的に進めるため各地域におけるマーケティングを強化します。

海外ディストリビューターの展開



アジア・北米・欧州に展開

重点施策

- 中国、アメリカのディストリビューターとの関係を強化。現地ディストリビューターとの協業を通じてショールーム、ECサイトの運営を進める
- インド、中南米等営業未開拓市場への流通網拡大
- 海外展開強化・ECサイト機能拡充を見据えた人材の採用と定着に向けた各種諸制度の整備

- 現在のクオリティを維持・向上させながら、商品数・販売数量を増やす為、既存の協力会社との関係を強固にするのに加えて、新たな有力な協力会社を開拓し、高品質の商品を安定的に供給できる体制を整えます。

協力会社との関係強化と開拓

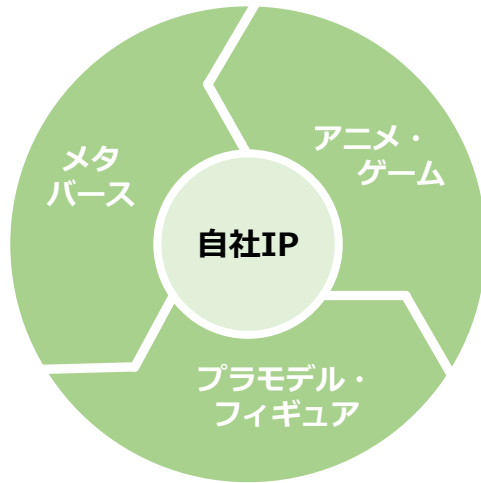


重点施策

- 高いクオリティを発揮されている製造工場、原型師との一層の連携・協働
- 当社のものでづくりに対するこだわりを共感できる、新たな製造工場・原型師の開拓（地政学的リスク・為替動向等を鑑み国内の製造工場も視野に）
- 将来有望な社外の原型師たちが魅力に感じる環境や仕組みの整備

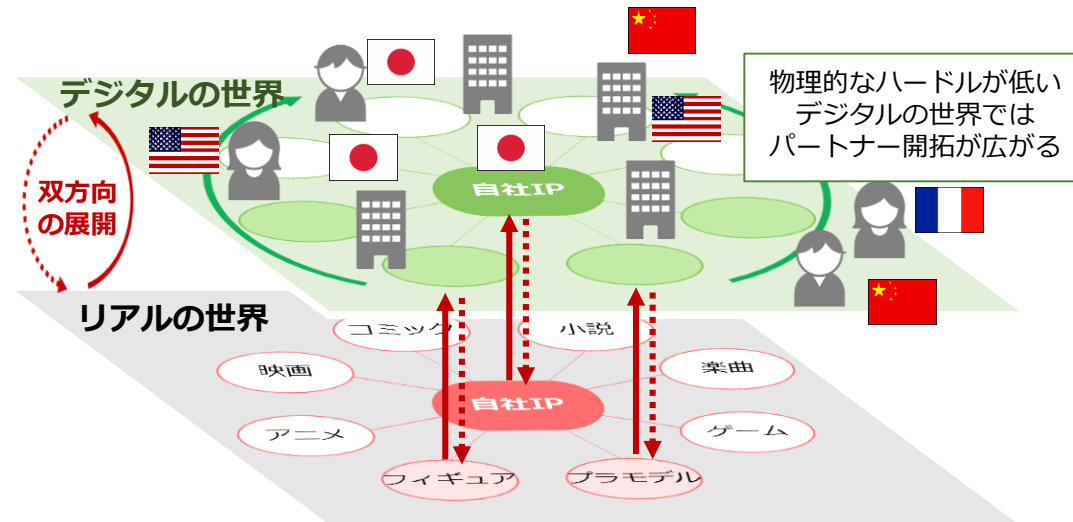
- 当社の強みは、顧客に支持される「高品質の商品をゼロから創り出す」ところです。その強みは、プラモデル・フィギュア以外の領域でも発揮できる可能性があり、現状に甘んじることなく新領域の確立に挑戦していきます。

新領域との親和性



プラモデル・フィギュアで確立した
自社IPを新領域に展開

デジタルコンテンツへの投資とその魅力



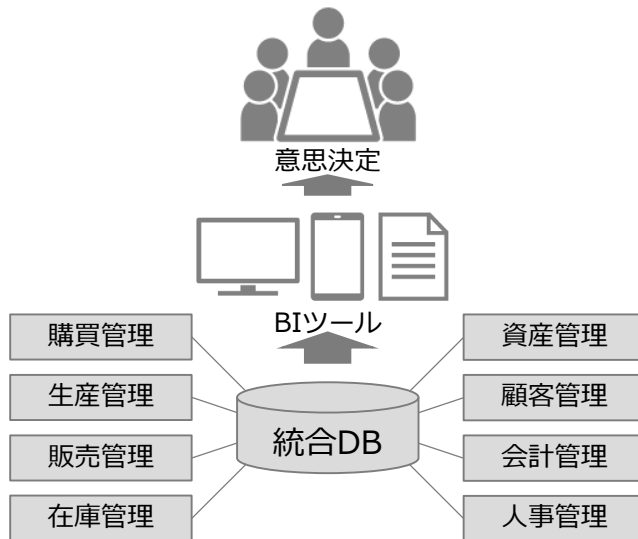
継続的な投資を行い、自社IP活用の領域・可能性を広げ、
グローバルで多様なパートナーと協業を目指す

重点施策

- プラモデル・フィギュア開発時のデジタルデータの利活用拡大（AR・VR等デジタルコンテンツへの転用、他社へのライセンス供与）
- アニメ制作、ソーシャルゲーム開発への参入、メタバースに係る基礎研究とトライアル商品の開発、これら新領域におけるビジネスパートナーの開拓

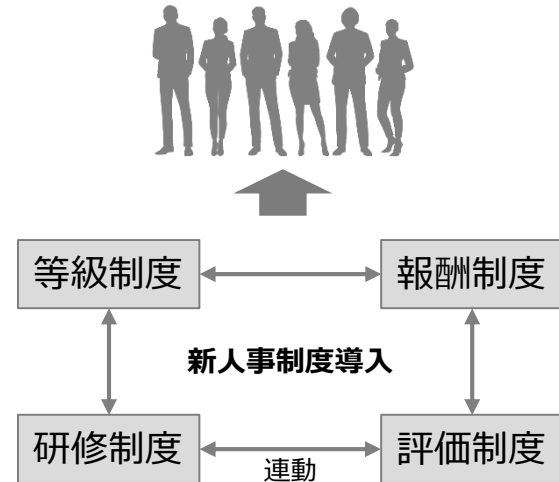
- より正確で精度の高い情報をより速く社内に展開し意思決定の質を高めるために基幹システムのリプレイスを行います。
- 体系的な育成プログラムを整備し、連動する新人事制度を導入することで従業員のエンゲージメントを高めていきます。

経営管理の高度化



人的資本投資の拡充

従業員のエンゲージメント向上



重点施策

- 意思決定の精度向上と迅速化・内部統制の強化を目指した基幹システムのリプレイス（同時に、セキュリティー強化、BCP策定にも対応）
- 階層別、職種別、テーマ別の各種育成プログラムの整備、育成プログラムに連動する評価・報酬体系（新人事制度）の導入

お問い合わせ先

株式会社 壽屋

管理業務本部

TEL : 042-522-9810

FAX : 042-512-8844

e-mail : soumu@kotobukiya.co.jp

本資料で記述しております業績予想並びに将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、需要動向などの業況の変化、為替レートの変動等、多分に不確実要素を含んでおります。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により業績予想と乖離することもありえますので、ご承知おきいただきますようお願いいたします。