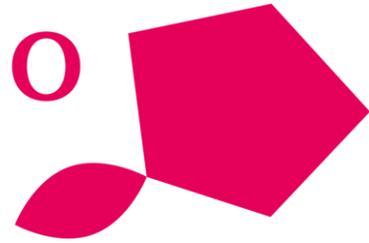


SHOBIDO



# 2022年9月期 決算説明会資料

2022年11月21日

**粧美堂株式会社**

(証券コード：7819)



# 2022年9月期 決算説明会サマリー

- ◆ 2022年9月期は、緊急事態宣言の解除に伴う消費回復の流れを受けながら前期より進めてきた商品力のアップ、取引先・商品を中心とした「選択と集中」、業務効率化、固定費の圧縮などの経営基盤強化が着実に進展し、大幅な増収増益となりました。
- ◆ 商品戦略については「粧美堂」ブランド価値向上とニッチ分野での重点カテゴリーを定めた商品開発の両面を推進しました。また販売戦略については重点販売先に対する取組み強化が奏功し、売上拡大と営業効率の向上に寄与しておりますが、今後は各小売業界のトップ企業との深いつながりをさらに活かした「モノづくりのパートナー」としての地位を築いて参ります。
- ◆ 2023年9月期については円安による売上原価の上昇を主因に現時点では減益を予想しておりますが、重点販売先への更なる営業強化による売上の拡大、コスト上昇分の商品価格への転嫁、仕入れ先の見直し、デリバティブを活用した外貨調達手段の多様化など多岐にわたる対策を検討、実践し収益向上を目指して参ります。

# 2022/9期決算の概要



(百万円)	21/9期		22/9期		対前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	14,125	100.0%	17,280	100.0%	122.3%
自社企画商品	10,943	77.5%	13,620	78.8%	124.5%
売上総利益	4,098	29.0%	4,804	27.8%	117.2%
販売管理費	3,743	26.5%	4,169	24.1%	111.4%
営業利益	355	2.5%	635	3.7%	178.8%
経常利益	387	2.7%	616	3.6%	159.0%
親会社株主に帰属する純利益	207	1.5%	511	3.0%	246.6%

◆ **売上高**は緊急事態宣言の解除に伴う消費回復の流れを受けたことと、重点販売先への積極的な営業が奏功したことなどから対前年比3,154百万円 (+22.3%) の増収となり、**自社企画商品売上高**も対前年比2,677百万円と大幅に増加した。

◆ **売上総利益**については、4,804百万円 (+17.2%) と大幅な増益になったが返品リスクがない一方で粗利益率が低いO E M商品の割合が増加したことや年度後半にかけて大幅な円安傾向となったことから売上原価が上昇し**売上総利益率**は27.8%と前年同期比1.2ポイント低下。

◆ **販売管理費**は、商流の大幅な回復に伴い物流費などは増加したものの、引き続き固定費の抑制的な運営を継続し、販管費比率は24.1%と2.4ポイント低下。**営業利益**は対前年比279百万円増の635百万円となった。

売上高と営業利益の推移 (百万円)



\* 上記グラフの18/9期から20/9期の各計数については新収益認識基準の調整を行っておりません

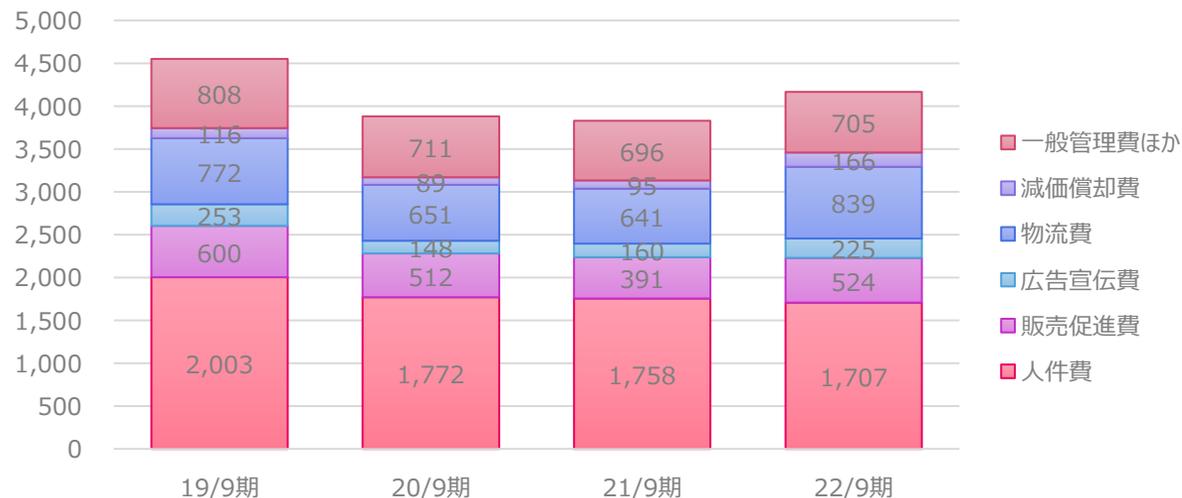
# 販売管理費



(百万円)	21/9期	22/9期	前年比
人件費	1,758	1,707	97.1%
販売促進費	391	524	134.0%
広告宣伝費	160	225	140.6%
物流費	641	839	131.0%
減価償却費	95	166	174.4%
一般管理費ほか	696	705	101.4%
<b>販売管理費</b>	<b>3,743</b>	<b>4,169</b>	<b>111.4%</b>

- ◆ 販売管理費は、商流が大幅に回復し販売促進費・物流費などの変動費が増加したことを主因に前年比で11.4%増の4,169百万円となった。
- ◆ 人件費は、メリハリをつけた人事評価運営を行いながらも従業員の人員減などから前年比で2.9%減の1,707百万円となった。
- ◆ 広告宣伝費は、重点販売商品について積極対応を行い前年比で40.6%増の225百万円となった。
- ◆ 減価償却費は、その一部を賃貸の用に供していた箕面の物流施設を自社利用に切り替えたことを主因として前年比74.4%増の166百万円となった。

販売管理費内訳推移 (百万円)



# B/S&キャッシュフロー

(百万円)		21/9末	22/9末	差
B/S	流動資産	10,232	11,483	1,251
	棚卸資産	1,291	1,552	261
	固定資産	3,792	3,274	-518
	資産合計	14,025	14,757	732
	有利子負債	5,780	5,179	-601
	その他負債	3,005	3,598	593
	負債合計	8,785	8,777	-7
	純資産合計	5,239	5,980	740
		21/9期	22/9期	差
キャッシュフロー	税金等調整前純利益	306	778	472
	減価償却費	194	206	12
	その他増減	104	-653	-758
	営業CF	605	331	-273
	投資CF	-905	895	1,800
	フリーCF	-299	1,227	1,526
	財務CF	-268	-734	-465

## B/S

- ◆ 流動資産は商流の改善に伴い売掛金ならびに商品および製品が増加し、前期末比1,251百万円増加。
- ◆ 固定資産は、葛西物流センターを売却したことなどにより▲518百万円減少。
- ◆ 有利子負債は、必要な運転資金の借入を継続する一方で計画的に返済を進め財務体質の改善に努め▲601百万円となった。

## C/F

- ◆ 営業CFは商流の拡大に伴う売上債権ならびに棚卸資産の増加などから前年比▲273百万円減の331百万円となった。
- ◆ 投資CFは不動産の売却、投資有価証券の償還などにより895百万円となった。
- ◆ 財務CFは長期借入金の返済等により▲734百万円となった。

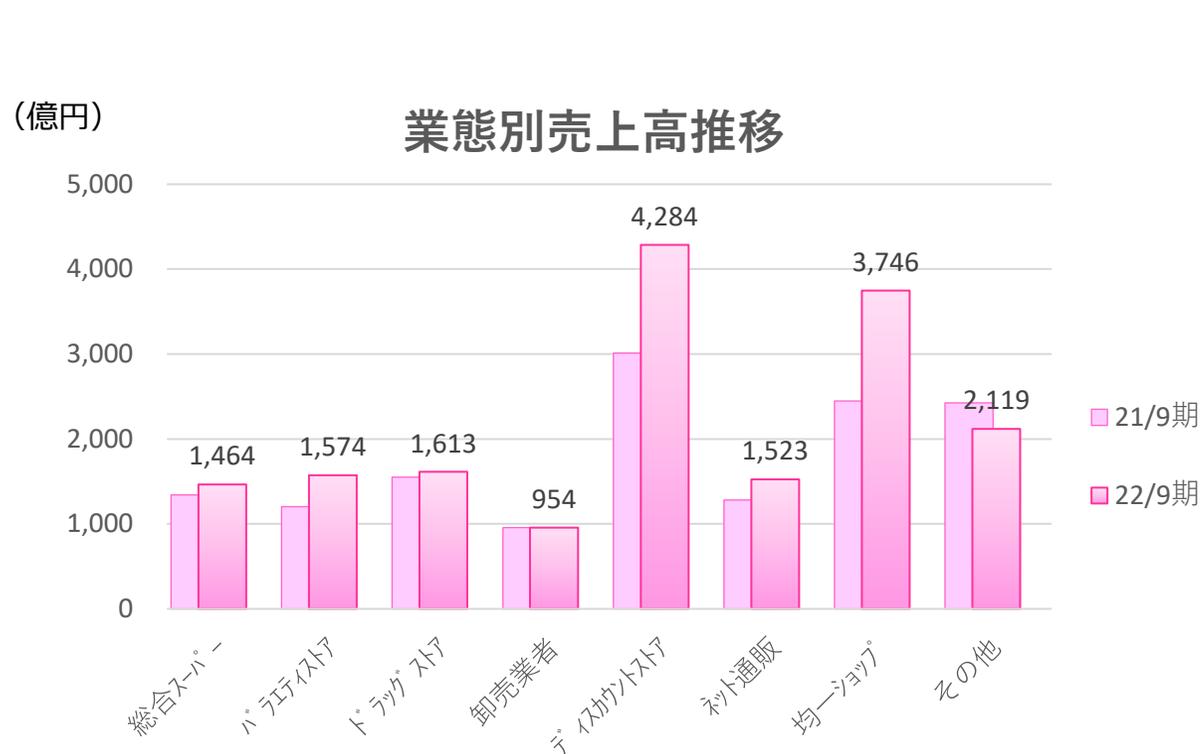


# 2022/9期レビュー



# 業態別売上高 総括

- ◆ ほぼすべての業態で増収となったが、均一ショップ・ディスカウントストア・バラエティストアは重点販売先に対する取組み強化が奏功し大幅増収となった。



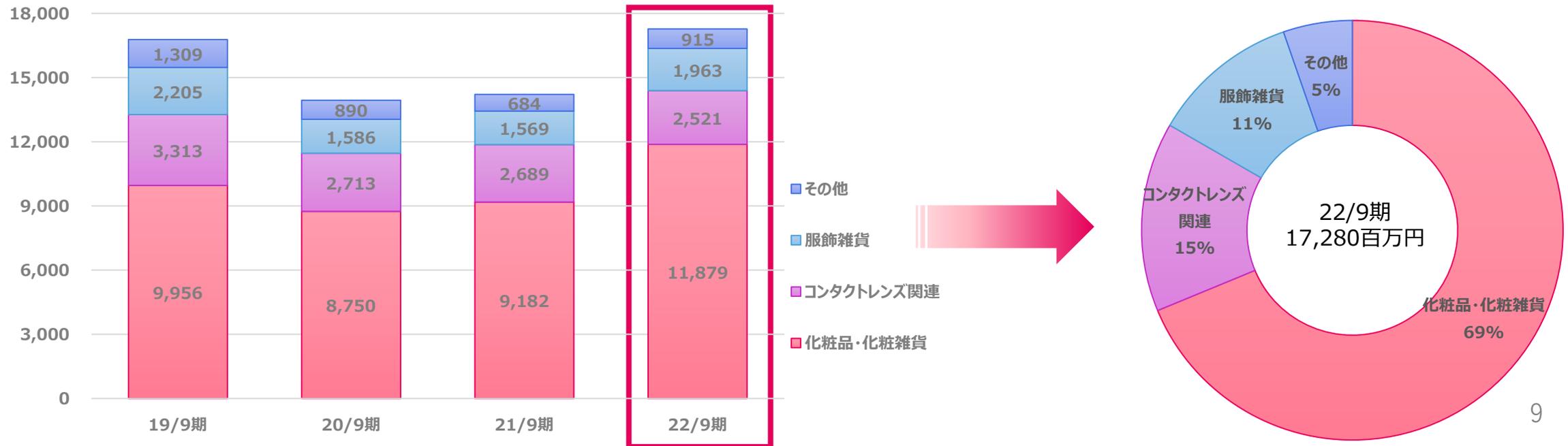
(百万円 %)

業態別	21/9	22/9	前年比
総合スーパー	1,339	1,464	9.3%
バラエティストア	1,202	1,574	30.9%
ドラッグストア	1,551	1,613	4.0%
卸売業者	954	954	0.0%
ディスカウントストア	3,012	4,284	42.2%
ネット通販	1,191	1,523	27.9%
均一ショップ	2,448	3,746	53.0%
その他	2,424	2,119	-12.6%

# 商品別売上げ動向

- ◆ 主力の化粧品・化粧雑貨は緊急事態宣言等の解除に伴い当社商品のメインユーザーである若年層の外出機会が増加した流れを受けて、好調を持続しました。注力カテゴリーであるメイクアップ、ネイル、キッズ、ヘアケアなどが順調に推移し11,879百万円（対前年同期比29.4%増）と大幅増収となりました。
- ◆ コンタクトレンズ関連は国内市場では増収を確保した一方で、海外市場でのカラーレンズの需要は戻らず、2,521百万円（対前年同期比6.2%減）となりました。
- ◆ 服飾雑貨は重点販売先からの受注が増えたことやテーマパークの営業が正常化したことからキャラクターをあしらったバッグ、ポーチ類が好調に推移し1,963百万円（対前年同期比25.1%増）となりました。

商品別売上高推移（百万円）



# 商品力の強化①

SHOBIDO



## メイクアップ

---



## キッズ



# 商品力の強化③

SHOBIDO



## ヘアケア

髪をやさしく守る、しっとりシルク

おやすみ  
ヘアキャップ  
SILK NIGHT CAP

洗濯OK Washable   シルク100% Soft Touch   ツヤ髪 Glossy

Silk night cap

おやすみ中もしっとりシルクナイトキャップ

気になる!  
あほ毛  
瞬間リペア

気になる部分にサッと塗るだけ!

大きめブラシタイプ  
●広範囲にリペア  
●手が汚れない

あほ毛  
おくれ毛  
前髪

44mm

ナチュラルな仕上がり   速乾   ベタつかない

QUICK REPAIR BRUSH クイックリペアブラシ SHOBIDO

これ1本でニュアンスヘアに

オイルで  
シースルー  
バング

# ツヤ感  
# 透け感前髪

マスカラタイプで調節しやすい!

キープ剤in

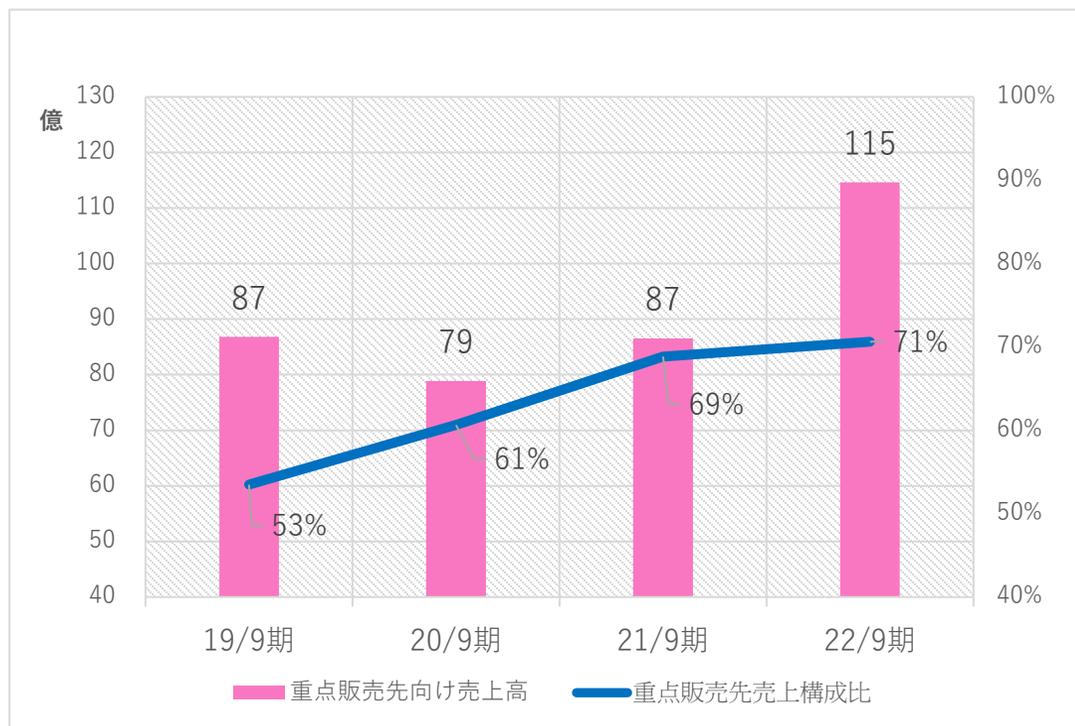
シースルーバングオイルマスカラ SHOBIDO



# 「モノづくりのパートナー」としての重点販売先戦略

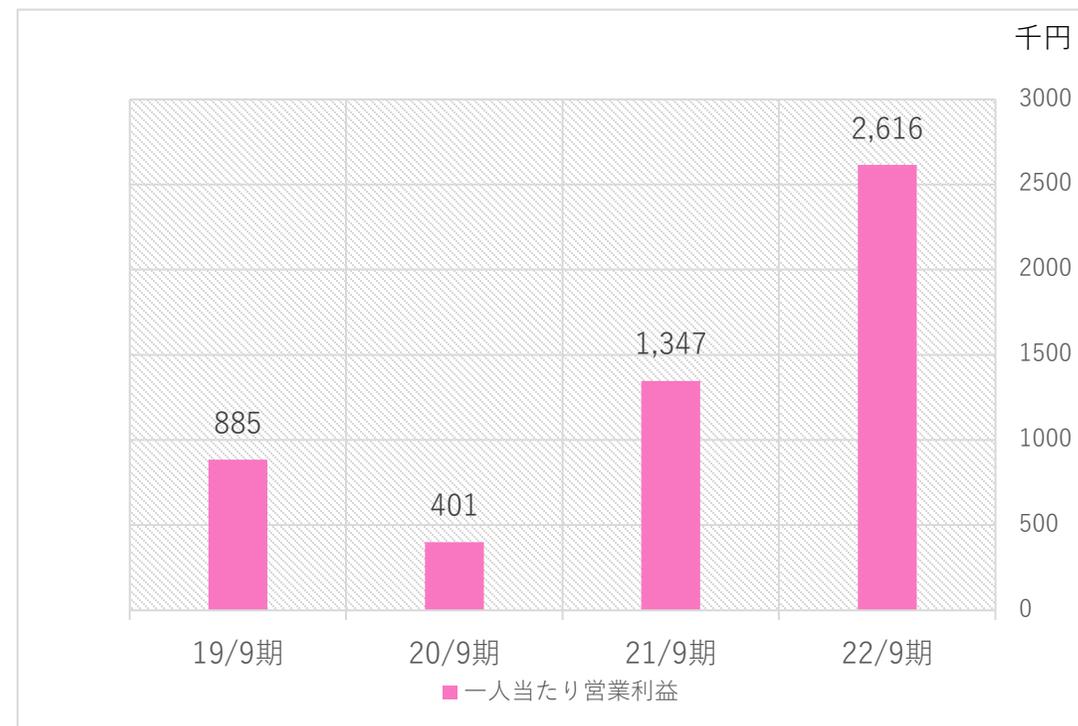
- ◆ 高い売上高成長と営業効率の向上を両立させる戦略で前期から大きな成果が表れています

## 重点販売先 20 社向け売上高と構成比



国内のみ（ビューティードア社除く）

## 社員一人当たりの営業利益





マーケティングから企画・デザイン・開発・販売・物流の全てに **一気通貫で対応可能な総合企画メーカー**  
重点販売先のバイヤー様から**モノづくりのパートナー**として**ファーストコール**して頂ける存在を目指す

幅広い小売業態におけるPOS情報へのアクセス

各小売業態のトップ企業との太いパイプ

消費者ニーズを見据えた次の企画

豊富なキャラクターライセンス

## マーケティング・商品企画・デザイン

- ・ マーケティング・企画・デザイン47名
- ・ ライセンサー 25社
- ・ 許諾IP 80以上

●●● 充実した研究開発・品質管理体制

●●● 国内外の幅広い調達先

## 商品開発・仕入

- ・ 研究開発子会社 2社
- ・ 国内外協力工場 100社
- ・ 仕入メーカー 80社

## 販売

- ・ BtoBチャネル 220社
- ・ 15,000店舗以上
- ・ BtoCチャネル 8店舗

## 物流

- ・ 物流拠点 2ヶ所
- ・ 委託物流拠点 5ヶ所

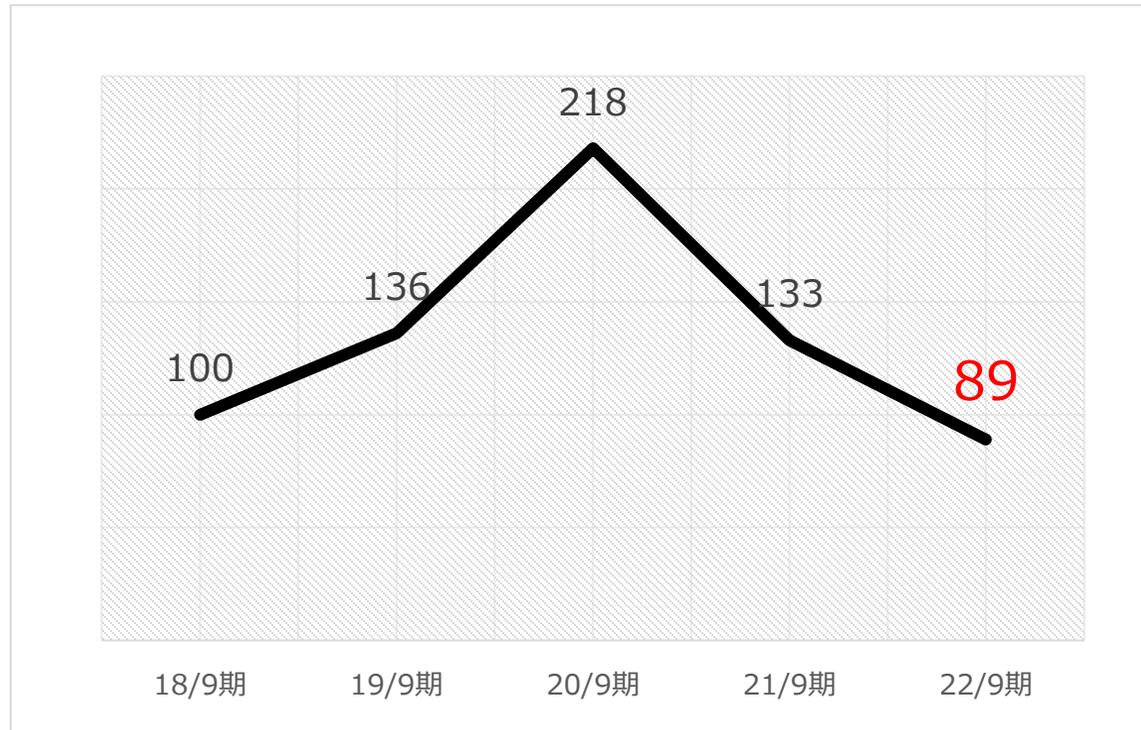
自社物流で数千店舗規模の各店配送も可能



# 継続的な健全性の確保

- ◆「選択と集中」ならびにOEMビジネスの強化は、在庫の廃棄率低減につながり健全性も大幅に改善しています

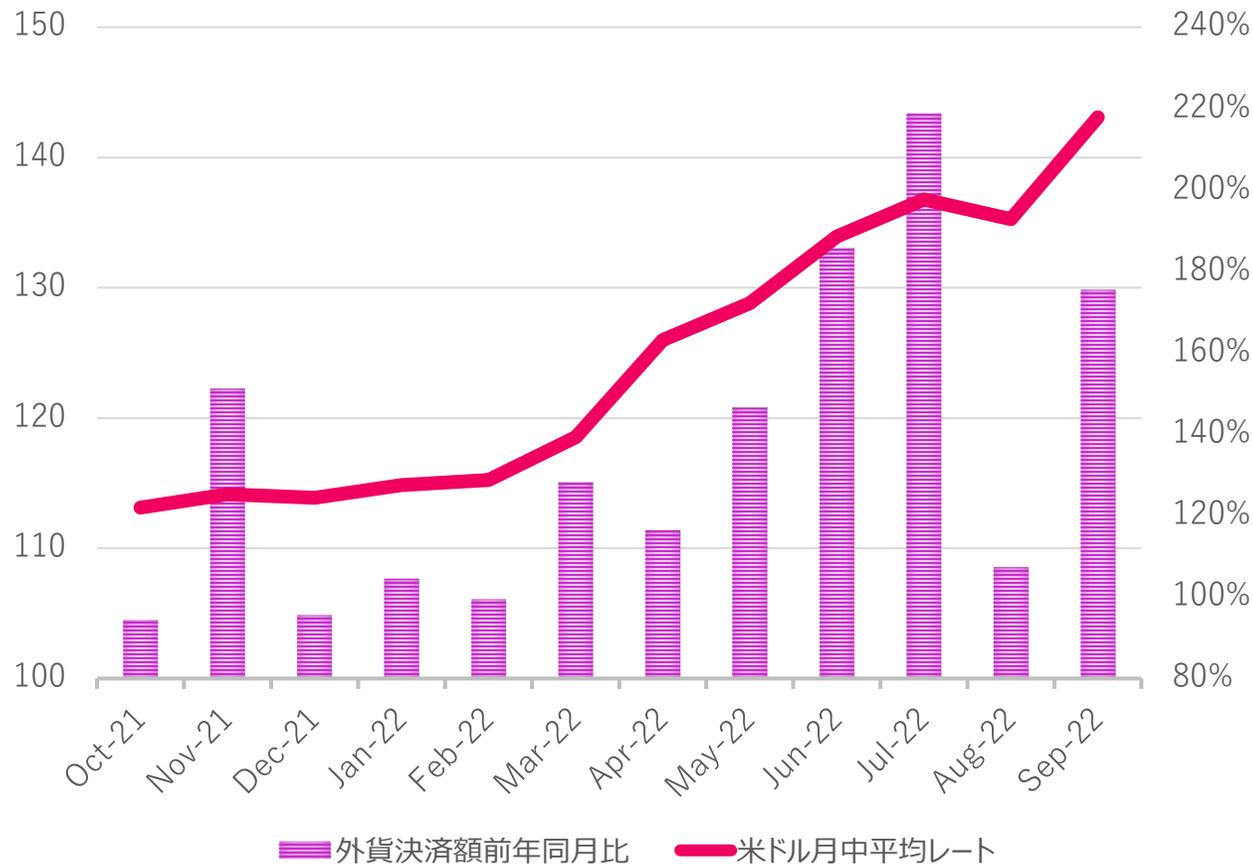
在庫廃棄金額の推移（2018/9期 = 100）



2020年9月期は、コロナ禍による影響、ならびにコンタクトレンズ販売をECに移行したことにより、廃棄金額が一時的に大きく拡大。

# 【ご参考】為替影響について

- ◆ 下期の急激な円安の進行ならびに重点販売先からの想定以上の発注量の拡大から例年以上の為替影響



## 2022/9期

- ◆ グループ合算外貨決済額34百万ドル (@116円)
- ◆ 前期と比較した為替影響は▲359百万円

## 2023/9期

- ◆ グループ合算外貨決済額を好調なトップライン収益から前期比約20%増の40百万ドルと見込む
- ◆ 必要な外貨決済予定額の約6割の為替予約を締結済み (@125円)

# 23/9期業績見込み



# 23/9期業績見込み

(百万円)	21/9期		22/9期		23/9期予	
	金額	対前年比	金額	対前年比	金額	対前年比
売上高	14,125	1.3%	17,280	22.3%	18,400	6.5%
営業利益	355	219.2%	635	78.8%	400	▲37.0%
経常利益	387	161.2%	616	59.0%	380	▲38.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	207	241.0%	511	146.6%	210	▲59.0%
一株当たり利益	15.62	-----	38.75	-----	15.90	-----

- ◆ 現時点では、為替の円安傾向による売上原価の上昇を要因として減益を見込む。
- ◆ 重点販売先への更なる営業強化による売上高の拡大、コスト上昇分の商品価格への転嫁、仕入れ先の見直し、デリバティブを活用した外貨調達手段の多様化など多岐にわたる対策を検討、実践し収益向上を目指します。

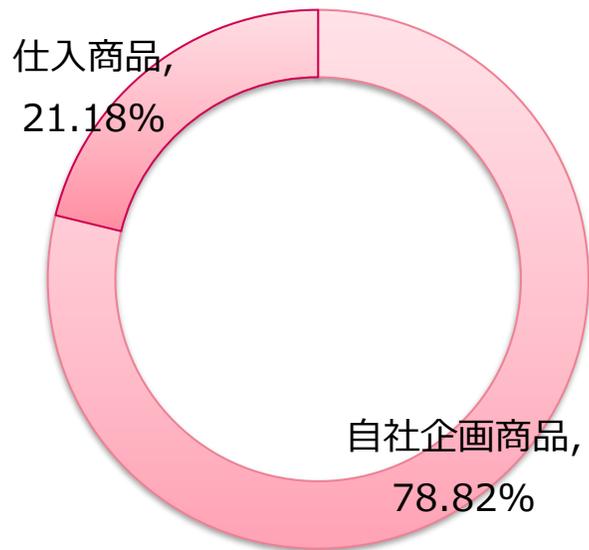


# ご参考

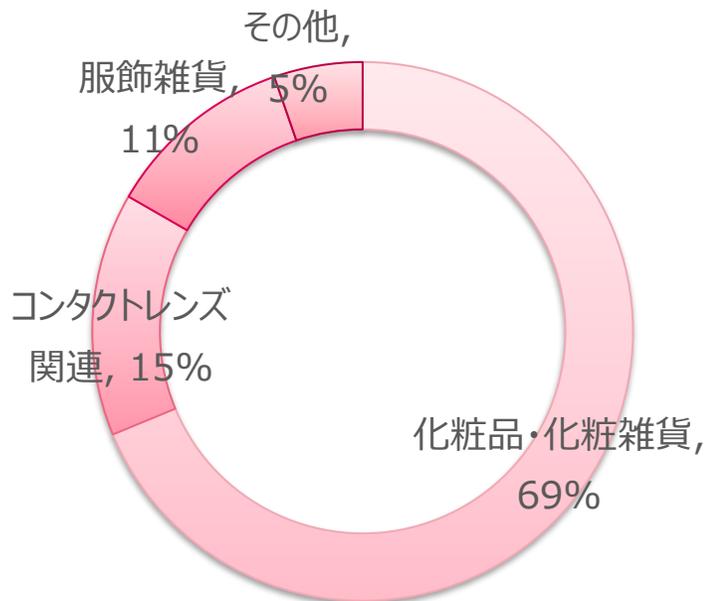
1. 過年度データ
2. 株価チャート

# 売上構成 (2022/9期)

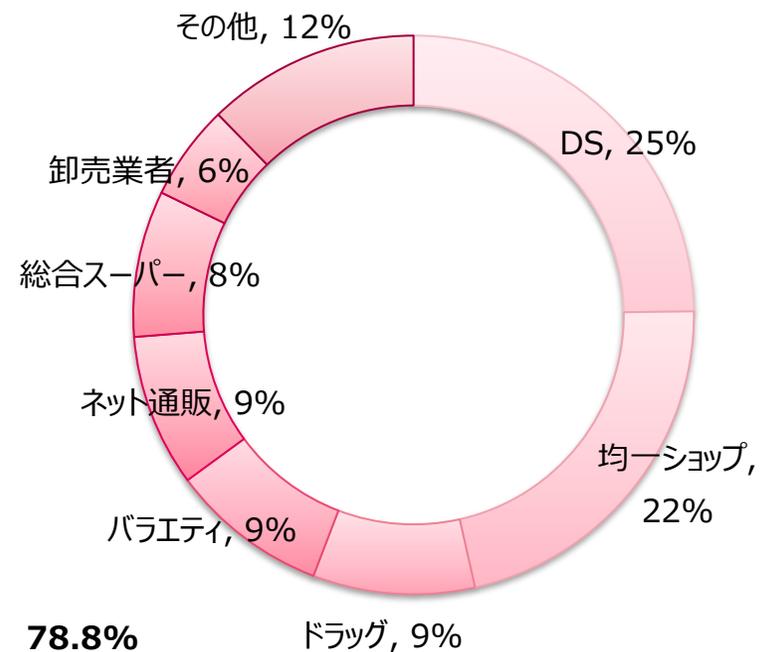
## 自社企画商品売上比率



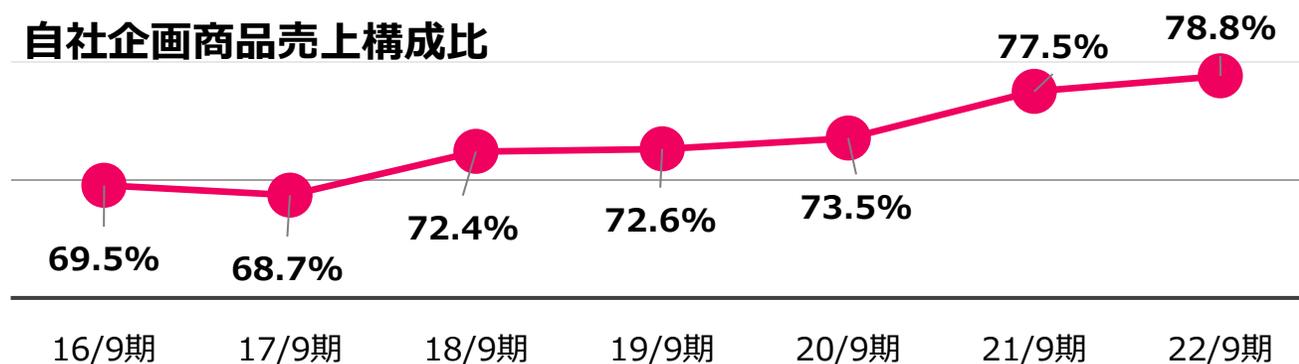
## 商品分類別売上構成比



## 業態別売上構成比



## 自社企画商品売上構成比



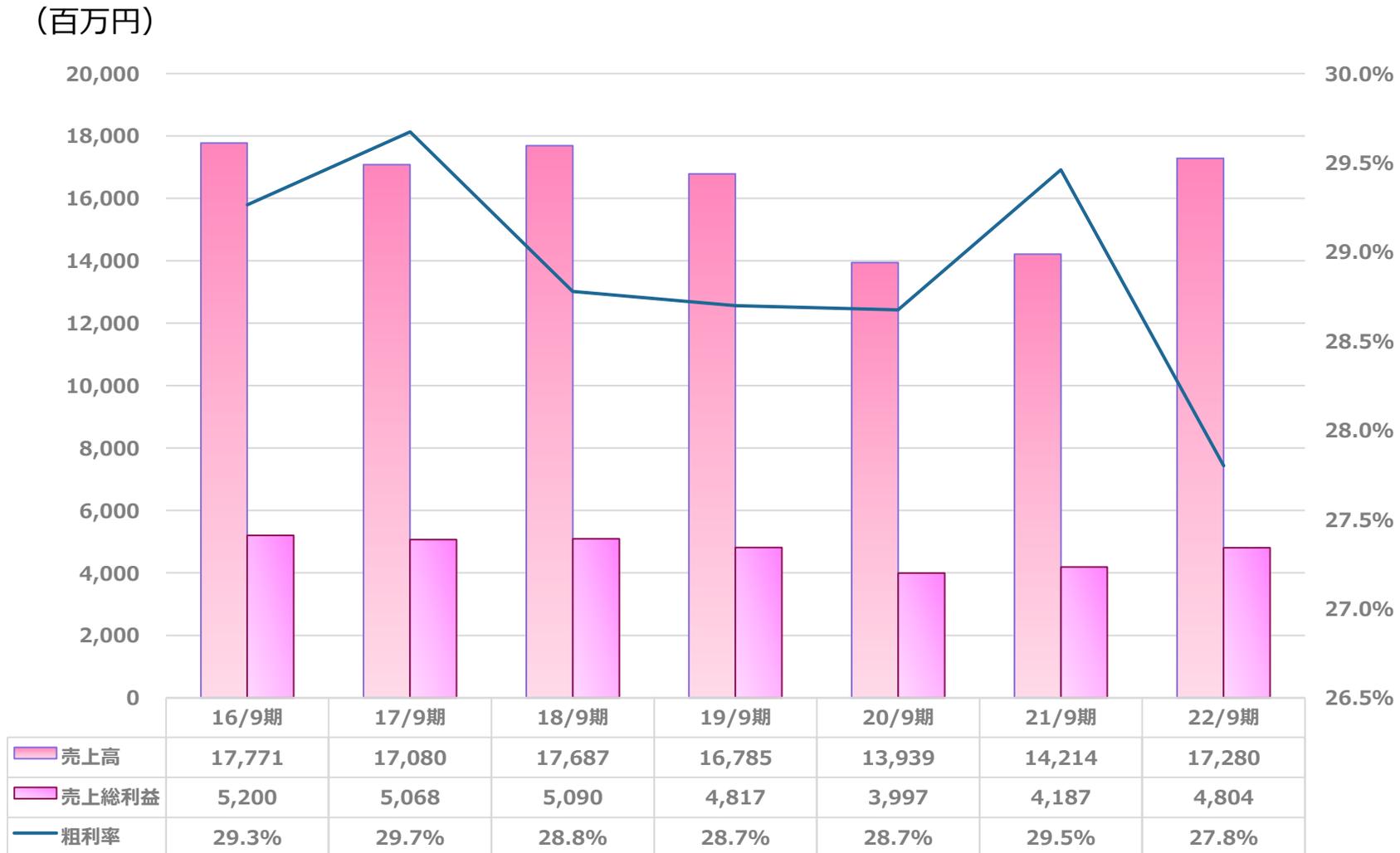


# 売上構成 (連結)

(百万円)	16/9	17/9	18/9	19/9	20/9	21/9	22/9
<b>売上高計</b>	17,771	17,080	17,687	16,785	13,940	14,215	17,280
<b>自社企画商品</b>	12,357	11,734	12,806	12,189	10,249	10,946	13,620
<b>自社企画商品比率</b>	69.54%	68.70%	72.40%	72.62%	73.52%	77.01%	78.82%
<b>製品及びサービス別</b>							
<b>化粧雑貨</b>	9,909	9,513	9,833	9,956	8,750	9,182	11,879
<b>コンタクトレンズ関連</b>	3,549	3,506	3,856	3,314	2,714	2,689	2,521
<b>服飾雑貨</b>	3,105	2,740	2,671	2,205	1,586	1,570	1,963
<b>その他</b>	1,207	1,321	1,327	1,310	890	773	915
<b>業態別</b>							
<b>総合スーパー</b>	2,158	2,041	1,907	1,775	1,441	1,339	1,464
<b>バラエティストア</b>	2,339	2,429	2,400	2,321	1,488	1,202	1,574
<b>ドラッグストア</b>	3,182	2,598	2,722	2,719	2,090	1,551	1,613
<b>卸売業者</b>	2,189	1,958	1,825	1,585	1,119	955	954
<b>ディスカウントストア</b>	3,154	3,326	3,158	2,705	2,492	3,013	4,284
<b>ネット通販</b>	1,718	1,728	1,967	1,746	1,261	1,280	1,523
<b>均一ショップ<sup>○</sup></b>	1,537	1,530	1,937	2,183	2,049	2,449	3,746
<b>その他</b>	1,491	1,471	1,771	1,750	1,999	2,425	2,119



# 売上高、粗利額、粗利率推移（通期）



# 株価チャート (2021/10-2022/11)

SHOBIDO



2022/11/18  
355



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。

SHOBIDO



お問い合わせ先  
総務人事部 IR担当  
TEL : 03-3472-7890