

SHOBIDO

2023年9月期第2四半期 決算説明会資料

2023年5月26日

粧美堂株式会社

(証券コード：7819)



2023年9月期第2四半期 決算説明会サマリー

- ◆ 2023年9月期第2四半期は、コロナ禍後の消費の正常化の流れの中で前期より進めてきた商品企画力の向上、取引先・商品を中心とした「選択と集中」により大幅な増収となりました。
- ◆ 上記のような大幅な増収効果に加えて計画策定時と比較して、円安傾向が一服したことやここ数年進めてきた経営基盤強化策が寄与し利益水準が回復し、通期業績について上方修正を行うことと致しました。
- ◆ 商品戦略については「粧美堂」ブランドの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引き続き推進いたします。
- ◆ 販売戦略については重点販売先に対する取組み強化が、売上拡大と営業効率の向上に寄与しておりますが、今後はこうした各小売業態のトップ企業さまとの深いつながりをさらに推進し「ものづくりのパートナー」を目指してまいります。



2023/9期第2四半期決算の概要

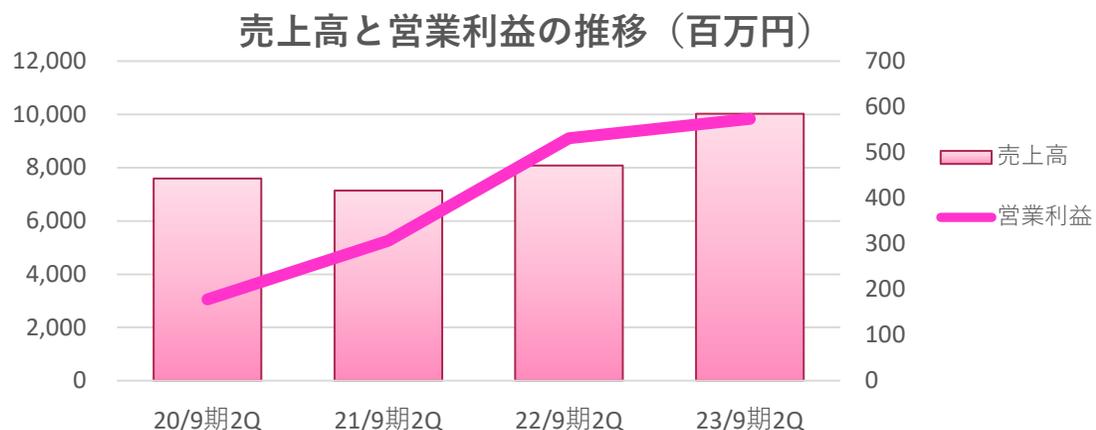


(百万円)	22/9期2Q		23/9期2Q		対前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	8,083	100.0%	10,027	100.0%	24.1%
うち自社企画商品	6,129	75.8%	8,166	81.4%	33.2%
売上総利益	2,444	30.2%	2,679	26.7%	9.6%
売上総利益率	30.2%	-----	26.7%	-----	-3.5%
販売管理費	1,913	23.7%	2,106	21.0%	10.1%
営業利益	531	6.6%	573	5.7%	8.0%
経常利益	529	6.6%	482	4.8%	-8.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	321	4.0%	312	3.1%	-2.7%

◆ 当社商品のメインユーザーである若年層の女性の外出機会が正常化に向かったことや戦略的に進めてきた重点販売先に対する営業強化が引き続き奏功し、売上高は10,027百万円と対前年同期比24.1%の大幅増収となり売上総利益は2,679百万円で対前年同期比9.6%増となりました。

◆ 売上総利益率は表面的な利益率は低いものの受注生産のため返品がなく安定的/効率的に利益が残るOEMビジネスの売上が大幅に伸びたこと、円安の影響により海外生産の自社企画商品の売上原価が上昇したことを主因に26.7%と対前年同期比3.5ポイント低下しました。

◆ 経常利益は為替デリバティブ取引の時価評価に伴う評価損を営業外費用に計上したことなどをを受けて対前年同期比8.8%減の482百万円となりました。



* 上記グラフの20/3期・21/3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)	22/9期2Q	23/9期2Q	前年比
人件費	784	820	4.6%
販売促進費	222	246	11.1%
広告宣伝費	102	98	-3.4%
物流費	388	479	23.4%
減価償却費	73	88	19.2%
一般管理費ほか	341	371	9.0%
販売管理費	1,913	2,106	10.1%

◆ 販売管理費は、売上高が大幅に回復したことに伴い販売促進費・物流費などの変動費が増加したことを主因に前年比で10.1%増の2,106百万円となりました。

◆ 人件費は、全体の従業員数はコントロールしながらも、前年度より導入した成果主義に基づく新人事制度により社員向けのインセンティブが増加し前年比4.6%増の820百万円となりました。

◆ 広告宣伝費については、重点販売商品について積極対応を行いながらも厳選し前年比で3.4%減の98百万円となりました。

販売管理費内訳推移 (百万円)



B/S&C/F



(百万円)		22/9末	23/3末	差
B/S	流動資産	11,483	12,091	607
	棚卸資産	1,552	1,940	387
	固定資産	3,274	3,215	-58
	資産合計	14,757	15,306	548
	有利子負債	5,179	6,166	987
	その他負債	3,598	3,335	-262
	負債合計	8,777	9,502	724
	純資産合計	5,980	5,804	-175
		22/9期2Q	23/9期2Q	差
C/F	税金等調整前純利益	499	482	-16
	減価償却費	99	92	-7
	その他増減	-409	-1,548	-1,138
	営業CF	190	-972	-1,162
	投資CF	-128	-42	85
	フリーCF	61	-1,015	-1,077
	財務CF	-132	920	1,052

B/S

- ◆ 流動資産・棚卸資産は商流の改善に伴い受取手形、売掛金及び商品および製品が増加し、前期末比それぞれ607百万円、387百万円増加。
- ◆ 有利子負債は、売上の大幅な増加に伴う収支ズレ拡大から増加運転資金の借入を行いました。

C/F

- ◆ 営業CFは売上好調に伴い意図的に在庫を厚めに維持したことなどを要因として▲972百万円となりました。
- ◆ 投資CFは物流設備の増強のための支出などにより、▲42百万円となりました。
- ◆ 財務CFは前述のとおり売上好調に伴う増加運転資金を借り入れたことにより920百万円となりました。

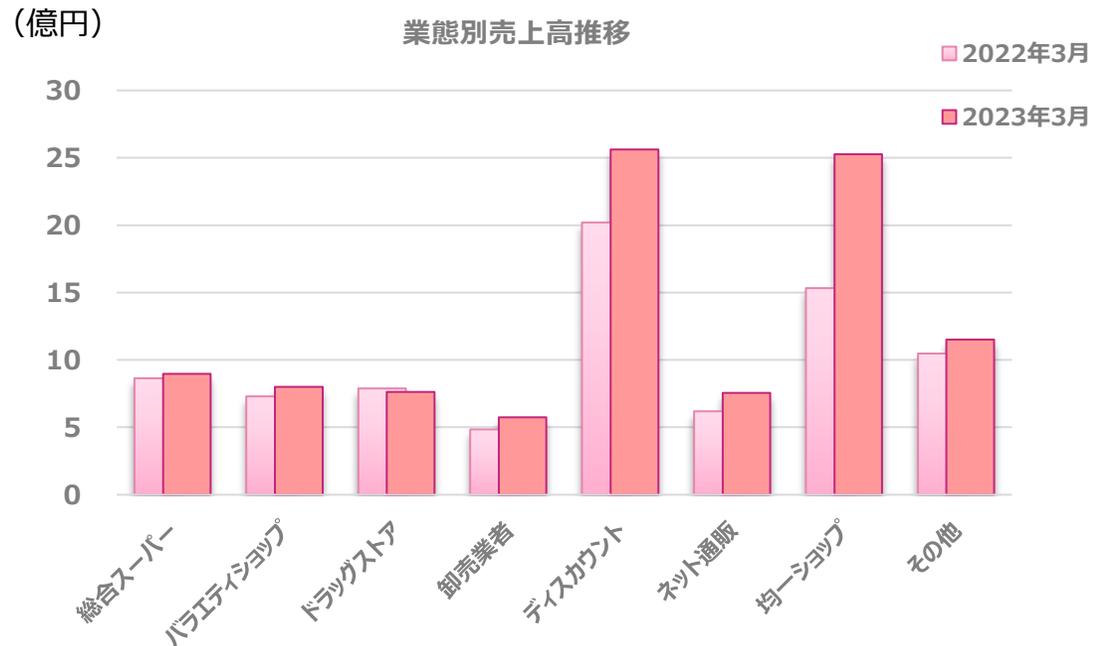


2023/9期第2四半期レビュー

業態別売上高 総括

- ◆ ほぼ全業態で好調に推移
- ◆ 特に均一ショップ・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
- ◆ ドラッグストアについては、取引採算を重視し低採算の仕入れ商品の取り扱いを一部終了したことにより減収となりました

(百万円 %)

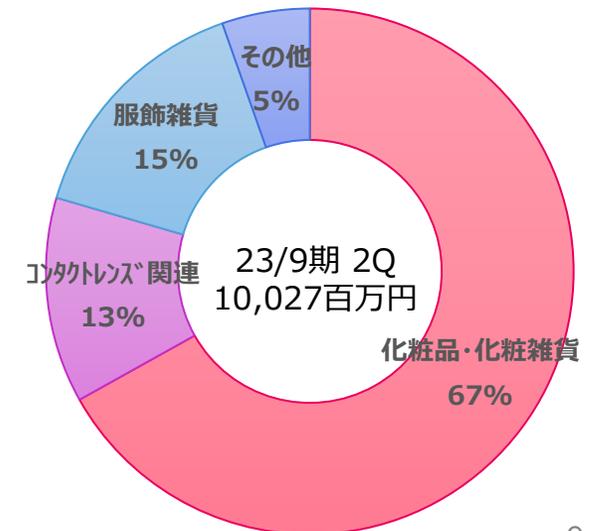
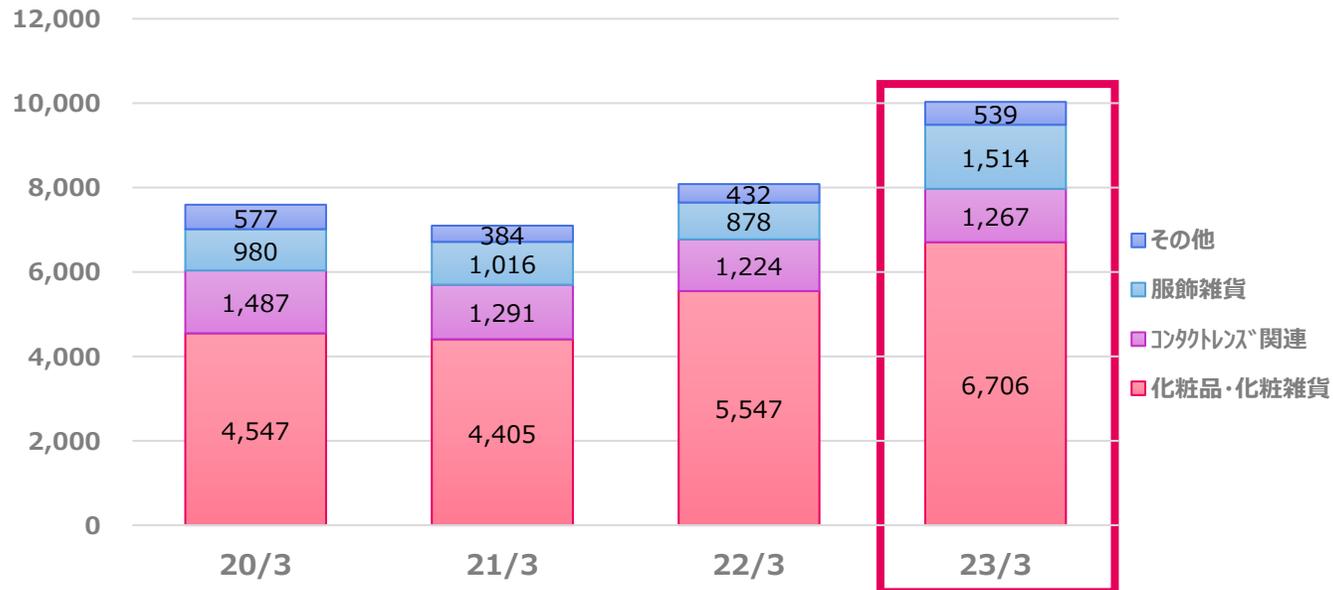


業態別	22/9期2Q	23/9期2Q	前年比
総合スーパー	863	896	3.9%
バラエティストア	729	800	9.7%
ドラッグストア	788	761	-3.5%
卸売業者	483	574	18.9%
ディスカウントストア	2,020	2,561	26.8%
ネット通販	618	755	22.2%
均一ショップ	1,532	2,526	64.8%
その他	1,047	1,151	9.9%

商品別売上げ動向

- ◆ 主力の化粧品・化粧雑貨はコロナ禍後の消費の正常化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、好調を維持しました。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6,706百万円（対前年同期比20.9%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は好調に推移した一方で、中国市場でのカラーレンズの需要は戻らず、1,267百万円（対前年同期比3.5%増）となりました。
- ◆ 服飾雑貨は重点販売先に対して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たことや仕様変更に伴い単価が上昇したことなどから1,514百万円（対前年同期比72.4%増）となりました。

商品別売上高推移（百万円）



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	修正前	修正後	対前年比
売上高	14,125	1.3%	17,280	22.3%	18,400	19,000	10.0%
営業利益	355	219.2%	635	78.8%	400	650	2.4%
経常利益	387	161.2%	616	59.0%	380	630	2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	207	241.0%	511	146.6%	210	380	-25.8%
一株当たり利益	15.62	-----	38.75	-----	15.90	28.77	-----

- ◆「選択と集中」ならびに「ニッチ市場No.1」戦略を継続（ネイル・ヘアケアなど10カテゴリーに注力）
- ◆ 営業外費用に計上した為替デリバティブ取引の時価評価に伴う評価損は今期中に消滅
- ◆ 原材料費高騰・円安による売上原価上昇がリスク要因



〈ご参考〉 配当方針について

- ◆ 当社は配当性向40%を目途とし、今後の利益成長に合わせて増配を積極的に行っていく予定

	2022/9期実績	営業利益10億円 の場合	営業利益15億円 の場合	営業利益20億円 の場合
連結売上高（百万円）	17,280	-----	-----	-----
営業利益（百万円）	635	1,000	1,500	2,000
当期利益（百万円）	511	550	825	1,100
EPS（円）	38.75	41	61	82
配当性向	26%	40%	40%	40%
配当（円）	10.00	16.00	24.00	33.00

* 2022/9期は固定資産売却益として特別利益192百万円を計上しております



1

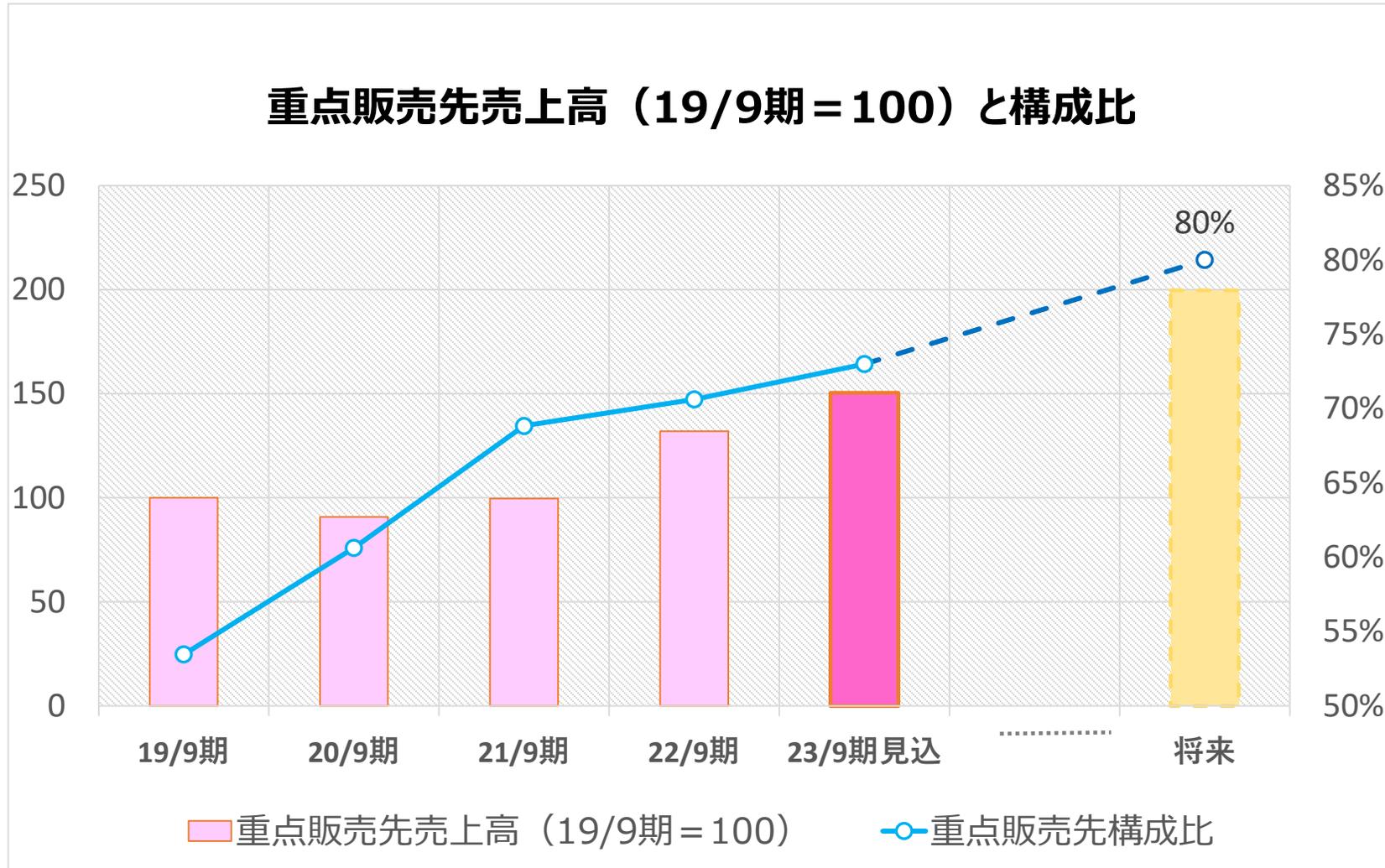
重点販売先戦略の進捗について

2

≡ TWOOL 当社の新しいブランドプロモーション

3

新しい物流戦略について



DAISO

Seria

ドン.キホーテ

しまむら

Loft

PLAZA

西松屋

 ・
 ・
 ほか計20社



重点販売先の戦略とともに成長機会をうかがう

大手量販店さまの「モノづくりのパートナー」

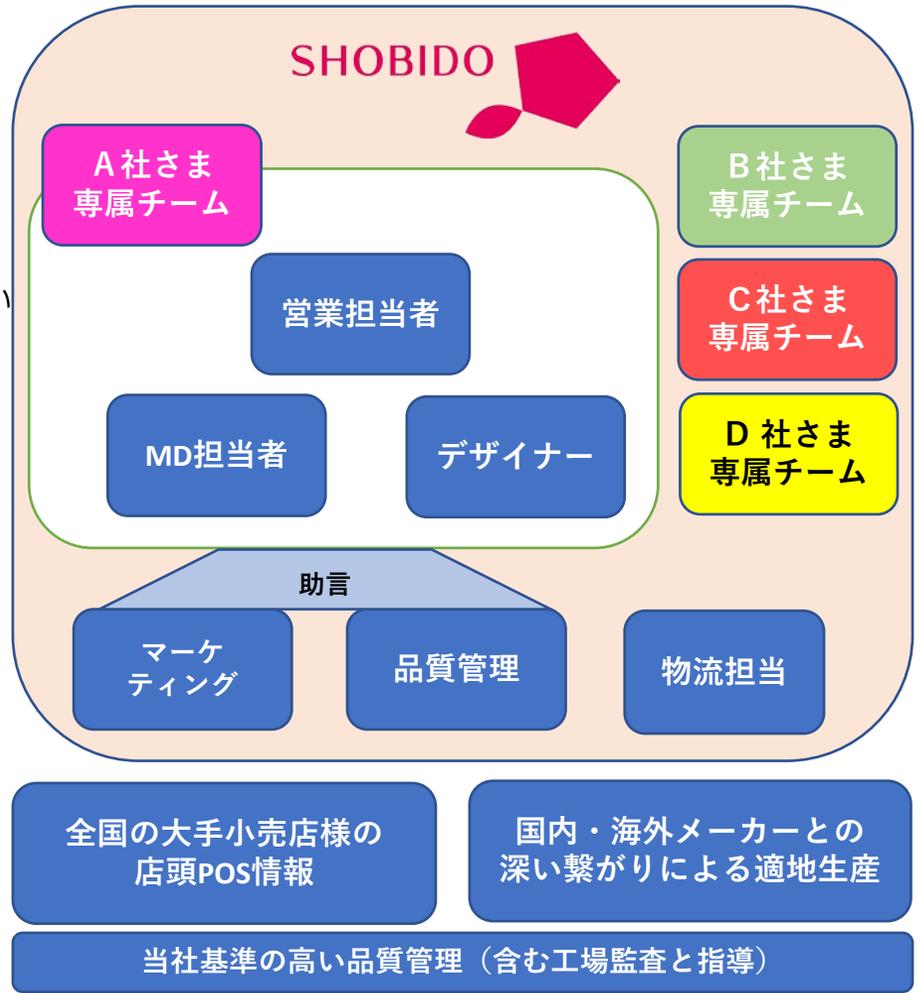
お客さま
(例) 全国展開されている
大手均一ショップ A社さま

商品企画ご担当

- 商品力強化
- PB商品注力
- 適正な利益確保
- ミスが許されない品質管理
- 企画から納品まで短納期

世の中のトレンドは？
企画段階から相談したい
スピード感！

ご提案A
ご提案B
ご提案C



重点販売先各社の戦略・課題 ＜各社ともPB・SPA推進＞

ドン.キホーテ

PPIH流SPA推進
PB比率を25%へ

しまむら

課題：自社内での商品開発力・企画力の不足

Seria

顧客層拡大を狙いとした商品開発に注力

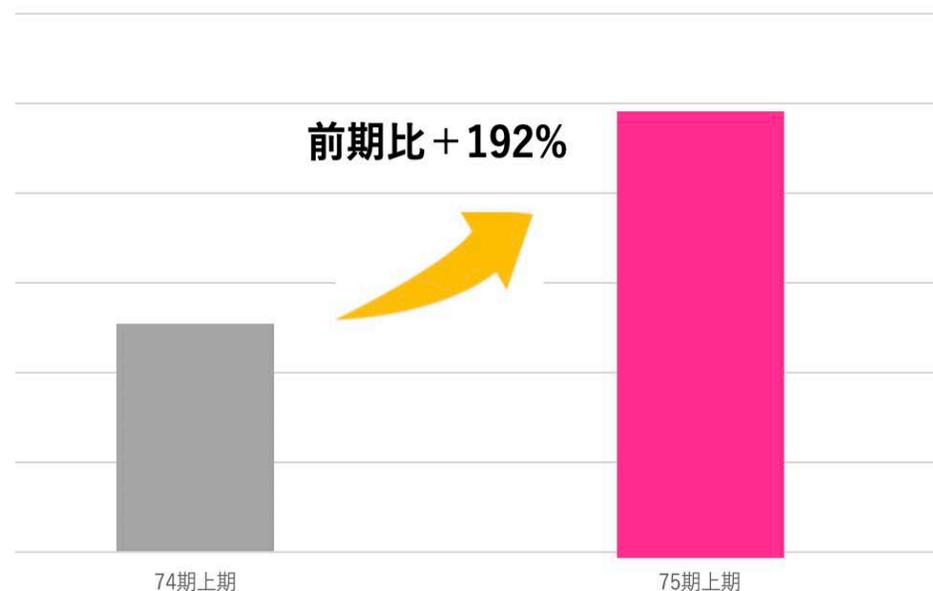
各社IR資料より抜粋



■ 開発背景

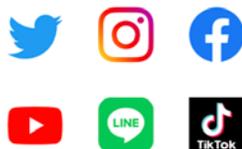
ふたえアイテムに対する従来のネガティブなイメージを払拭し、【ふたえアイテムを、ふたえコスメへ】そんな思いから、3年に及ぶ開発期間を経て、発売に至りました。

TWOOL 売上高



■ 戦略

商品認知向上に加え、商品に興味関心を持っていただくために、SNS・インフルエンサー施策に特化した、デジタルプロモーションに集中しています。



TWOOL プロモーションカレンダー

2022年

2023年

プロモーション

商品

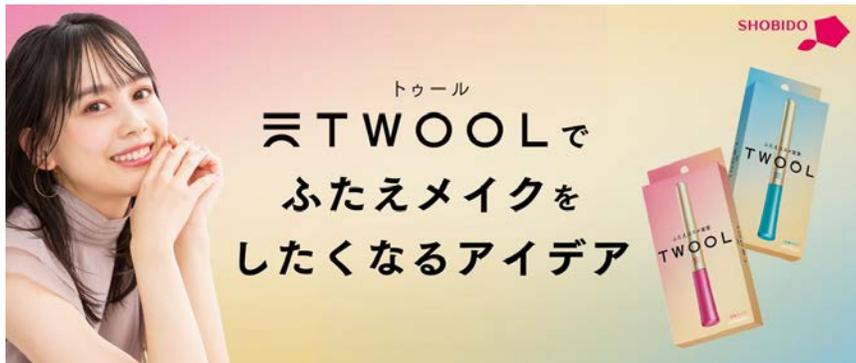


≡ TWOOL トピックス

① 『日本パッケージデザイン大賞 2023』 ボディ&ヘルスケア部門にて入選



② コピーライターの登竜門である 第 60 回 宣伝会議賞 中高生部門 グランプリ・準グランプリ W 受賞



③ 世界3大デザイン賞のひとつ

「Red Dot in the Red Dot Design Award 2023」受賞

2021年9月の発売より1周年を迎え、1周年限定パッケージを発売。環境配慮素材であるモールド素材を採用し、リサイクル素材で発色を担保するという過酷な条件の中、TWOOLのプロダクトカラーでもあるピンクとブルーをヴィヴィットに再現することにチャレンジしました。



3

新しい物流戦略について

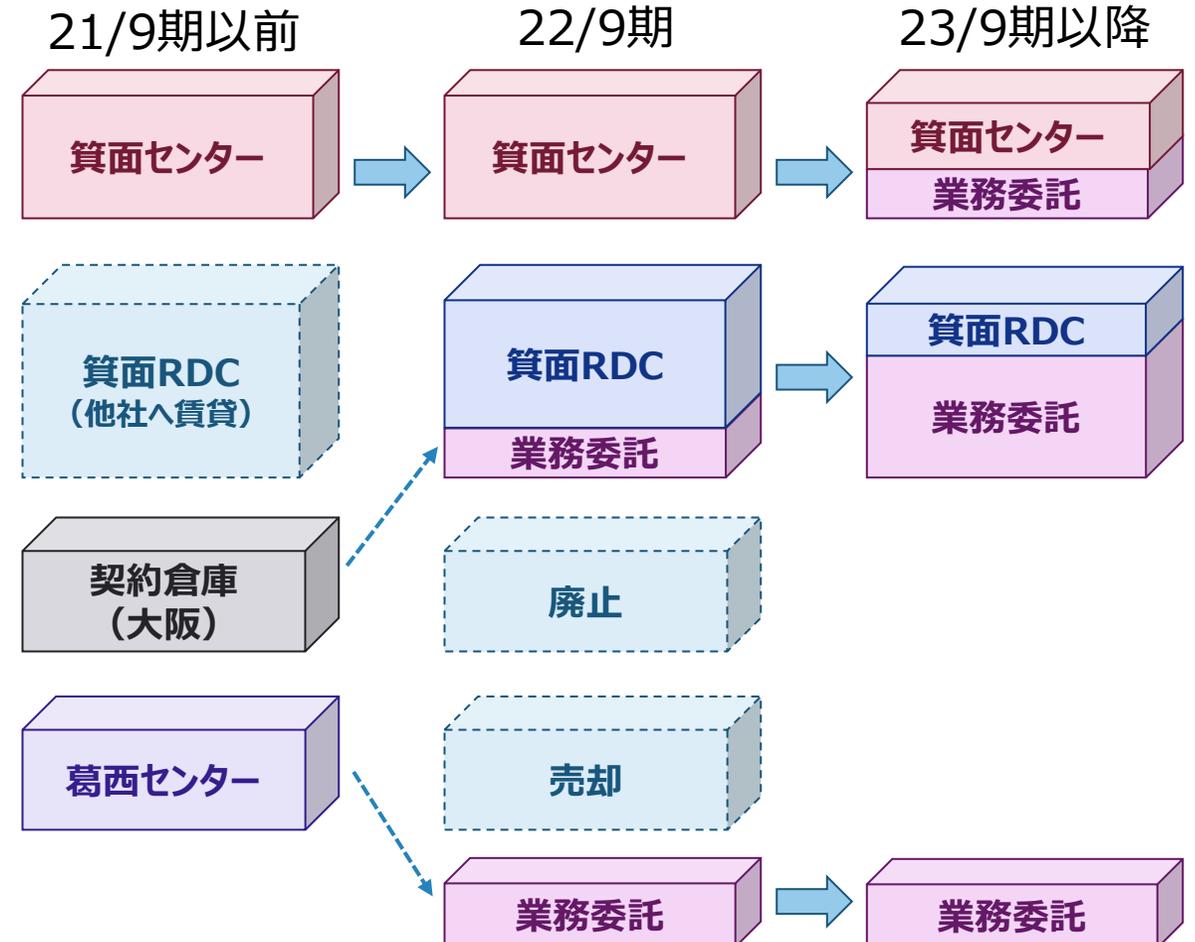
当社の課題

- ◆ 自前で物流設備を持つことで売上高の増減に伴う効率的なコストコントロールが難しい
- ◆ 施設の老朽化に伴い今後多額の設備投資が必要となる可能性が高く資本効率が悪化
- ◆ 今後の当社の業容拡大によっては、自前の設備では拡張性に制限あり

当社の対応

上記のような課題への対応策として、出荷業務等を専門事業者（3PL）に業務委託することで物流費を変動費化し、将来の業容拡大へ備え

物流体制再構築



物流経費圧縮の推進

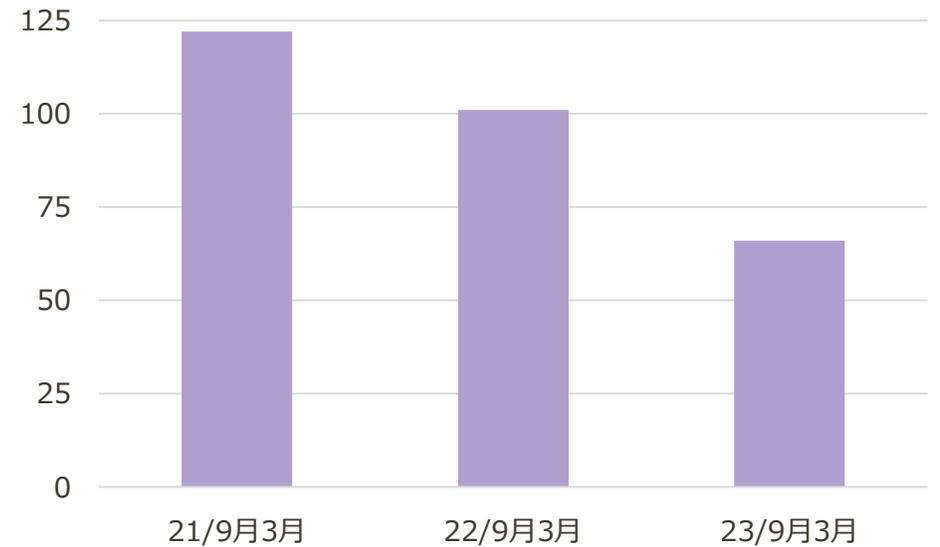


物流費と物流経費率



上記は社内の管理上の数値につき、財務上の数値とは整合しません

物流人員



物流人員にはパート社員を含む



ご参考

1. 当社事業の季節性
2. 過年度データ
3. 株価チャート

当社事業の季節性



過去4年間の四半期毎の売上高・営業利益比率 (%)

	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	27%	24%	24%	25%
営業利益	47%	41%	27%	-15%

・年末年始イベントが多い

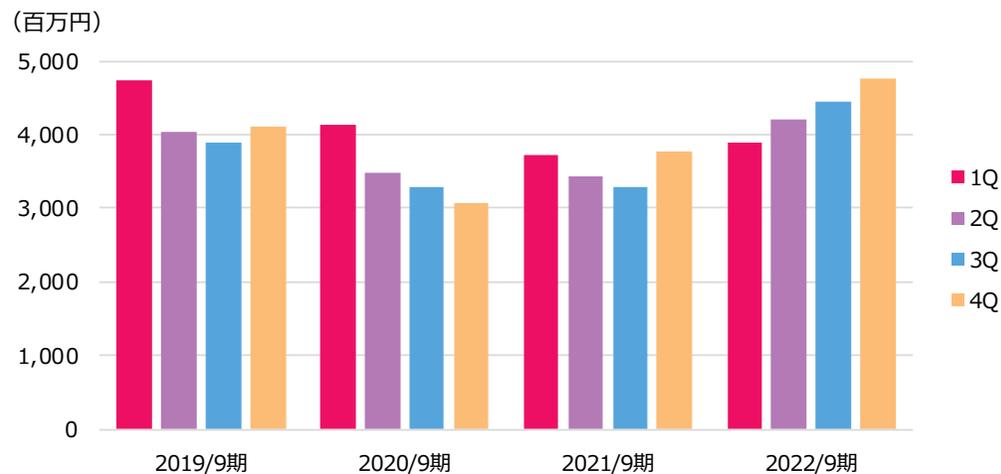
・新入園・入学対応

・商売の閑散期

・健全性を保つための在庫処分

・決算賞与

売上高



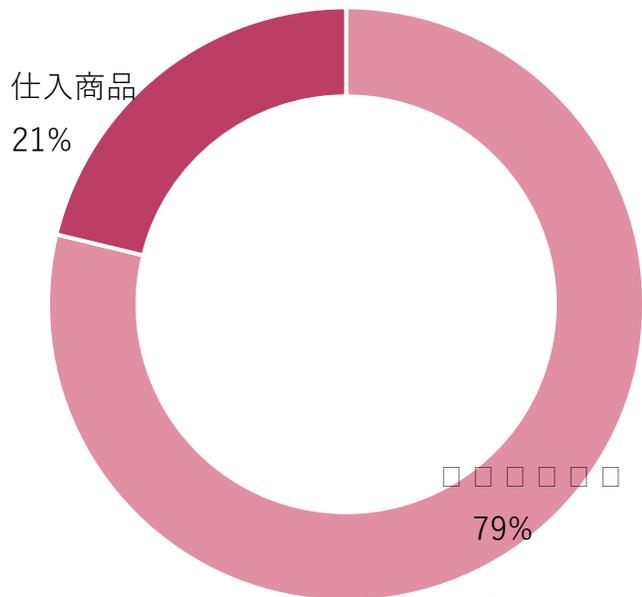
営業利益



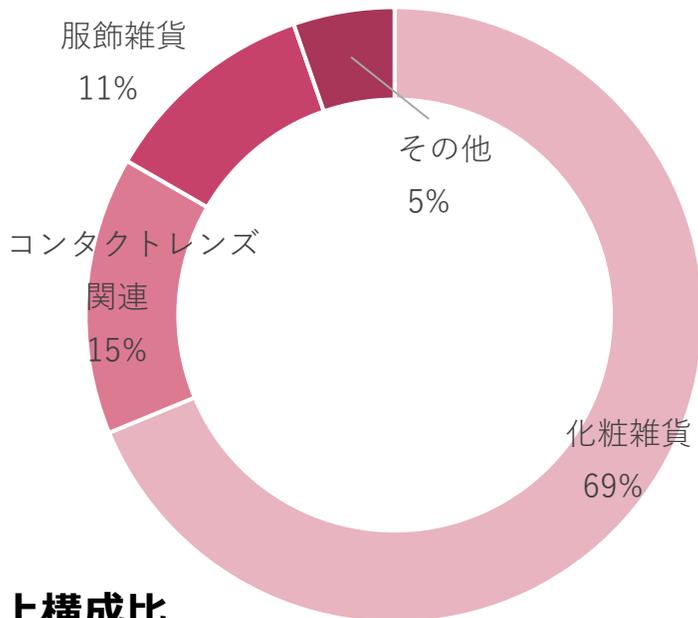
売上構成 (2022/9期)



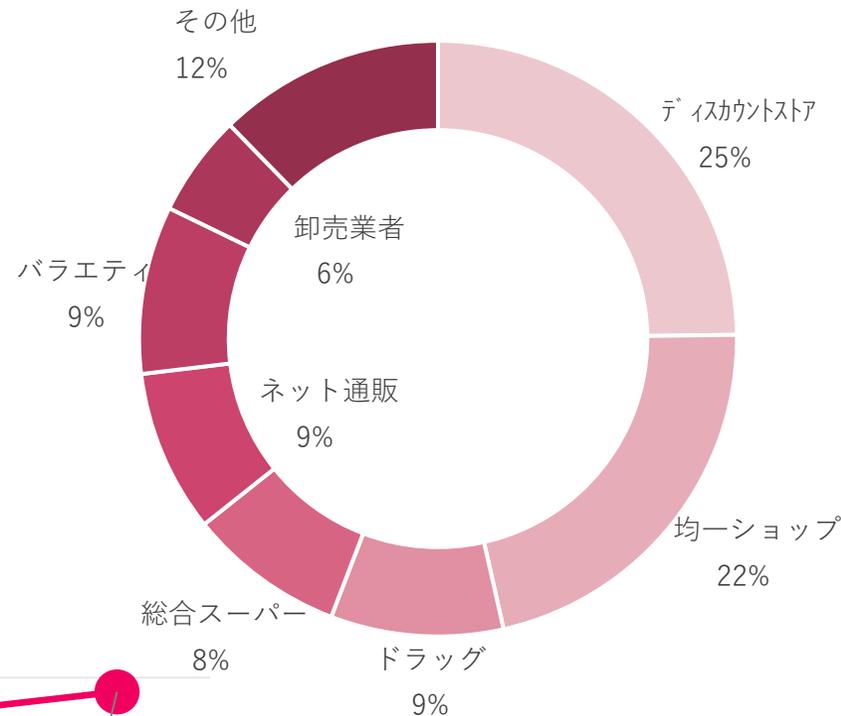
自社企画商品売上比率



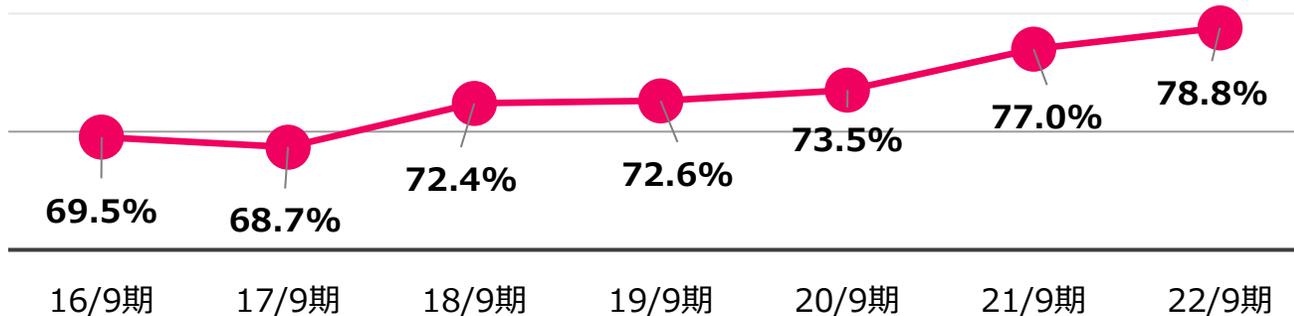
商品分類別売上構成比



業態別売上構成比



自社企画商品売上構成比



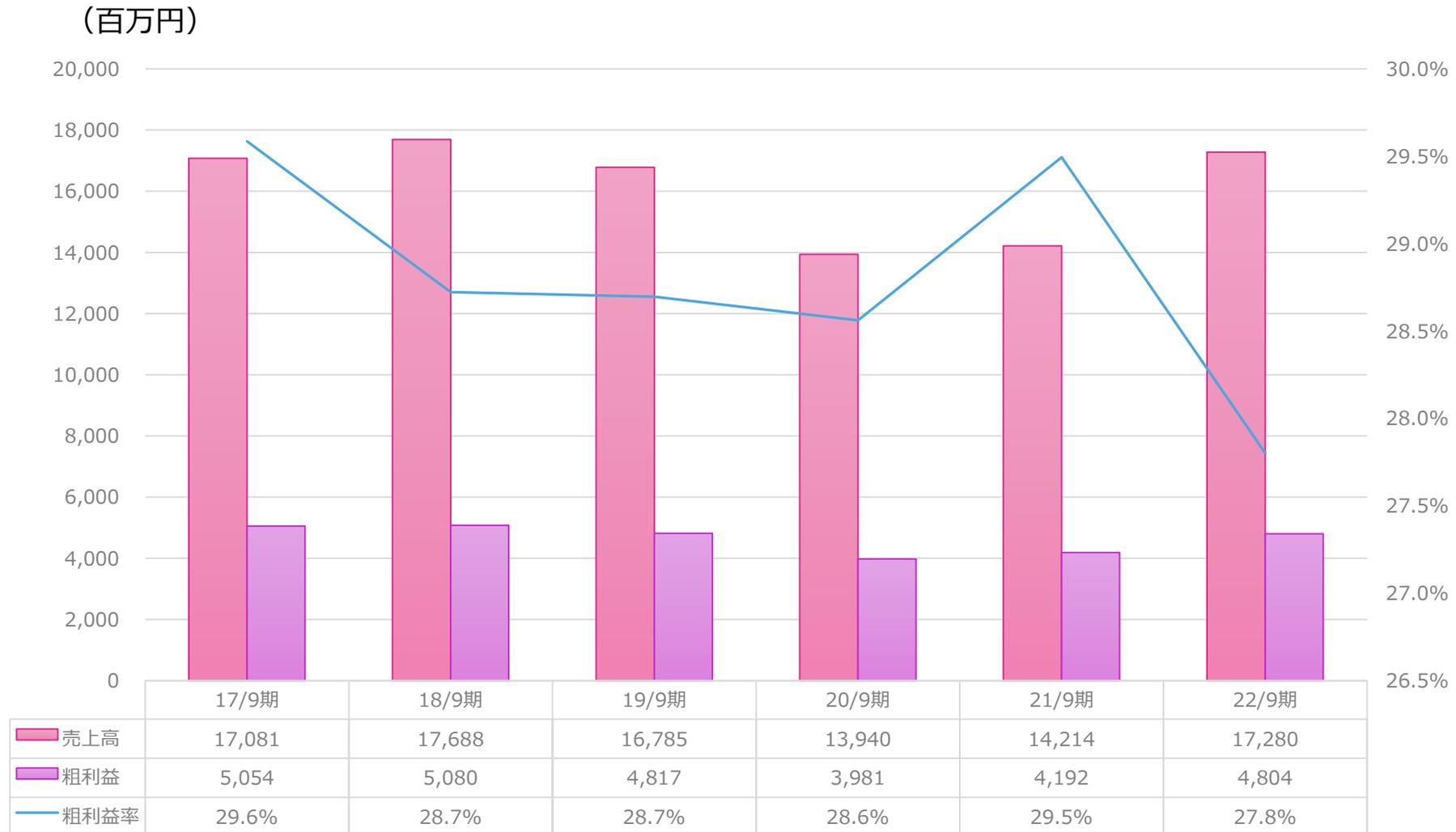
年一回更新

売上構成（連結）

(百万円)	16/9	17/9	18/9	19/9	20/9	21/9	22/9
売上高計	17,771	17,080	17,687	16,785	13,940	14,215	17,280
自社企画商品	12,357	11,734	12,806	12,189	10,249	10,946	13,614
自社企画商品比率	69.54%	68.70%	72.40%	72.62%	73.52%	77.01%	78.78%
製品及びサービス別							
化粧雑貨	9,909	9,513	9,833	9,956	8,750	9,182	11,879
コンタクトレンズ関連	3,549	3,506	3,856	3,314	2,714	2,689	2,521
服飾雑貨	3,105	2,740	2,671	2,205	1,586	1,570	1,963
その他	1,207	1,321	1,327	1,310	890	773	915
業態別							
総合スーパー	2,158	2,041	1,907	1,775	1,441	1,339	1,464
バラエティストア	2,339	2,429	2,400	2,321	1,488	1,202	1,574
ドラッグストア	3,182	2,598	2,722	2,719	2,090	1,551	1,613
卸売業者	2,189	1,958	1,825	1,585	1,119	955	954
ディスカウントストア	3,154	3,326	3,158	2,705	2,492	3,013	4,284
ネット通販	1,718	1,728	1,967	1,746	1,261	1,280	1,523
均一ショップ ^o	1,537	1,530	1,937	2,183	2,049	2,449	3,746
その他	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 (2022/5-2023/5)

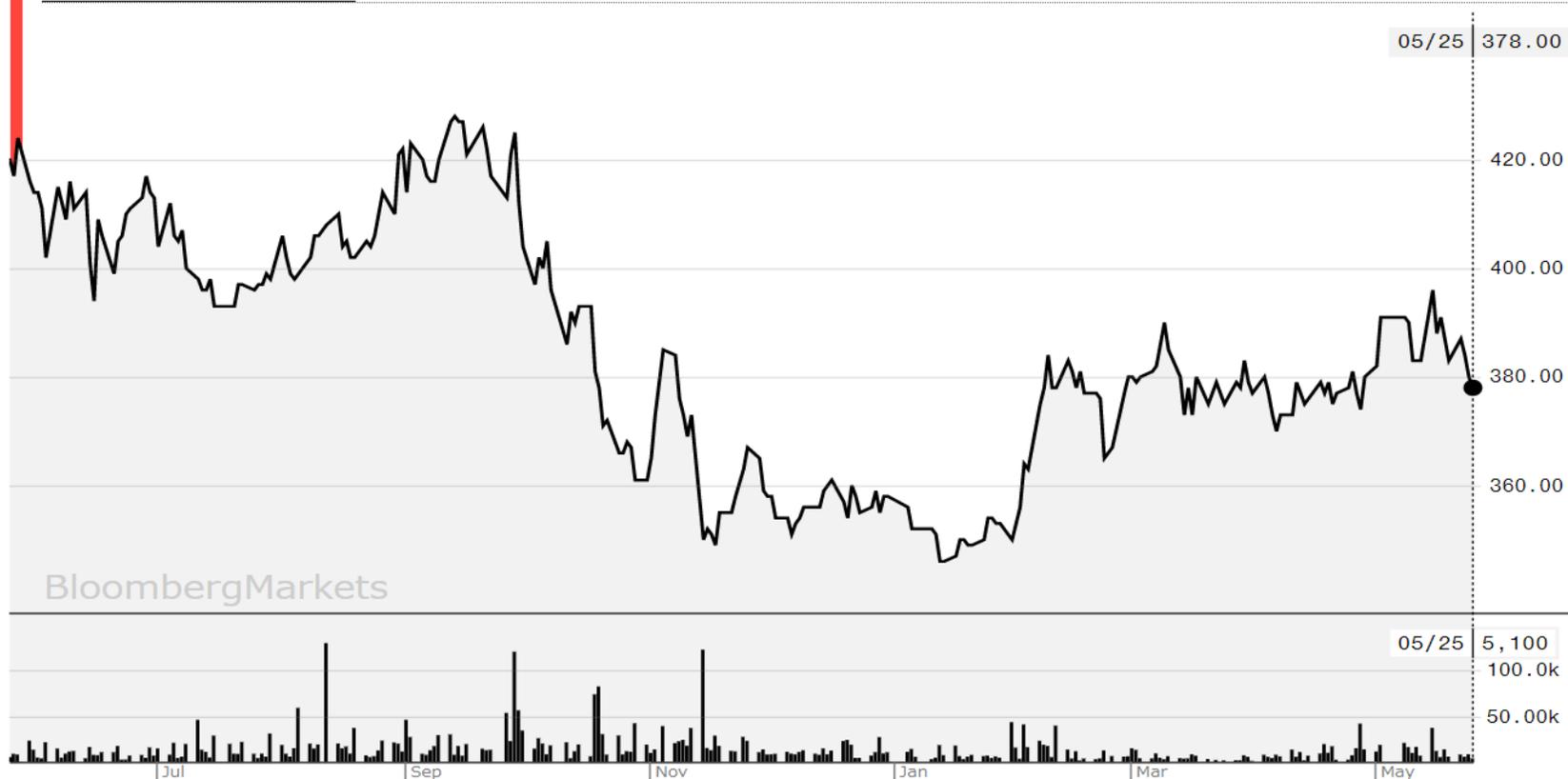
SHOBIDO



7819:JP Tokyo
SHOBIDO Corp [COMPANY INFO](#)

378.00 JPY -2.00 -0.53% ▼

1D 1M 6M YTD **1Y** 5Y



2023/5/25
378

笑顔を、咲かせよう。

SHOBIDO



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。

Copyright © 2023 SHOBIDO Corporation All Rights Reserved.

SHOBIDO



お問い合わせ先
総務人事部 IR担当
TEL : 03-3472-7890