



令和5年8月7日

各位

上場会社名 株式会社 アイビー化粧品
 代表者 代表取締役社長 白銀 浩二
 (コード番号 4918)
 問合せ先責任者 取締役 経営管理部 部長 中山 聖仁
 (TEL 03-6880-1201)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、令和5年5月11日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

● 業績予想の修正について

令和6年3月期第2四半期(累計)個別業績予想数値の修正(令和5年4月1日～令和5年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	1,540	160	150	140	25.22
今回修正予想(B)	1,600	210	200	190	34.20
増減額(B-A)	60	50	50	50	
増減率(%)	3.9	31.3	33.3	35.7	
(ご参考)前期第2四半期実績 (令和5年3月期第2四半期)	1,414	△62	△64	△59	△15.30

令和6年3月期通期個別業績予想数値の修正(令和5年4月1日～令和6年3月31日)

	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
前回発表予想(A)	3,000	260	250	220	38.33
今回修正予想(B)	3,100	330	320	300	52.77
増減額(B-A)	100	70	70	80	
増減率(%)	3.3	26.9	28.0	36.4	
(ご参考)前期実績 (令和5年3月期)	2,942	△18	△21	△384	△85.19

修正の理由

業績修正理由につきましては、令和5年6月に発売しました新製品の洗顔シリーズ「アイビーアトラクティ」(全品医薬部外品)が、好評を博しており、当社が想定していた予算(上代金額※ 292百万円)の2倍を超える注文が入ったことです。当該製品につきましては、製造数を上回る注文数だったために当第1四半期累計期間に用意した数では足りず、増産を行っております。その追加分は当第2四半期累計期間に出荷する予定です。今回発売しました「アイビーアトラクティ」シリーズにつきましては、「新規のお客様にも訴求力が高い」といった声が寄せられております。「アイビーアトラクティ」シリーズにより、既存のご愛用者様への訴求、新規の開拓を行なえると考えております。

令和5年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症分類が2類から5類に引き下げになり、観光業や飲食業の賑わいも次第に戻りつつあり、同様に化粧品業界も鋭角的に需要が回復しつつあると考えております。当社においても、令和5年5月より「Good-byeコロナ禍」運動を始め、「脱マスク! 笑顔の愛用者づくり」に取り組んでおります。営業施策においても、3年間開催を見送っていた「アーチストセミナー」が活況を呈し、各地で開催される「ホームパーティ」も好調に開催されていることから、次第に状況は良くなってきております。当第1四半期累計期間においても、売上高が前年同四半期累計期間比で47.8%増と急激な需要回復に向かっていくことから、販売員の販売意欲の醸成及び育成等を図る機会も拡大してきております。

一方、原価管理、損益状況につきましても、在庫削減、原価管理の徹底、経費節減を継続して取り組んでおります。当第1四半期累計期間において、売上高が増収になりましたが、経費は前年同四半期累計期間比で138百万円(△23.1%)下げることができております。この経費節減効果は、通期を通じて効果があります。当事業年度においては、予算設定損益分岐点を下げており、収益が出やすい構造となっております。(当第1四半期累計期間における営業損益に与えたインパクトは、増収および原価コントロールによる売上総利益は前年同四半期累計期間比で64百万円増、経費節減によるインパクトは前年同四半期累計期間比で138百万円増でした。)

以上のような状況から、当第2四半期累計期間の業績見通しについて、売上高1,600百万円、営業利益210百万円、経常

利益200百万円、四半期純利益190百万円に予想を上方修正致します。

また、通期見通しにつきましても、各種集合研修を実施し、上記「アイビーアトラクティ」シリーズ等を切口に、アイビーを伝えてくれる仲間づくりやご愛用者様づくりに力を入れていくことにより、引き続き増収で推移すると考えており、売上高3,100百万円、営業利益330百万円、経常利益320百万円、当期純利益300百万円に予想を上方修正致します。

なお、海外事業につきましては、当第2四半期会計期間より出荷を予定しており、上記業績予想のうち、売上高として22百万円、営業利益として3百万円を見込んでおります。

※上代金額とは、製品の定価ベースで引き直した金額で、当社の売上高(下代金額)とは異なります。当社は、売上に対する利益のレバレッジが高いという特徴を持っているため、目標売上高の達成を最重要視しております。当社は、販売会社と小売価格ベースである上代売上を目標を共有しております。通常、上代売上に対する商品売上(下代売上)の平均掛率は36~40%です。この掛率は、販売契約で定めておりますので、大きく変動することは少ないですが、総じて上代売上高の好調な時は低く、上代売上高が不調な時は高くなる傾向があります。会計上の売上は、商品売上(下代売上)から売上割戻額を引いて算出いたします。

(将来に関する記述等についての注意点)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上