

2024年3月期（第77期）

# 第2四半期 決算説明会

2023年11月9日

エステー株式会社

代表執行役社長 上月 洋



## ① 決算概要のご報告

## ② 通期業績見通し

## ■ 減収減益

■ エアケア事業は堅調、衣類ケア事業減少

■ 原材料高騰・為替変動が想定以上

■ マーケティング費を抑制し、  
注力事業投資のズレにより販管費減少

## 内容物が漏れ出す現象の発生



洗淨力 モコ泡わトイレクリーナー

洗淨力 モコ泡わトイレクリーナー (デザイン缶)

## 減収減益

	連結	売上比	計画比	前年比
売上高	229億円	-	96.7%	97.7%
営業利益	13億円	6.0%	83.1%	83.2%
経常利益	18億円	7.9%	97.8%	98.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12億円	5.3%	96.7%	99.1%
親会社株主に係る 包括利益	13億円			

配当21円 (前期20円)

# 2024.3期2Q 業績ハイライト <連結>



	2024.3期2Q		
	実績	売上比	前年比
売上高	229億円	-	97.7%
売上原価	139億円	60.9%	99.4%
売上総利益	89億円	39.1%	95.3%
販売管理費	75億円	33.1%	97.8%
営業利益	13億円	6.0%	83.2%

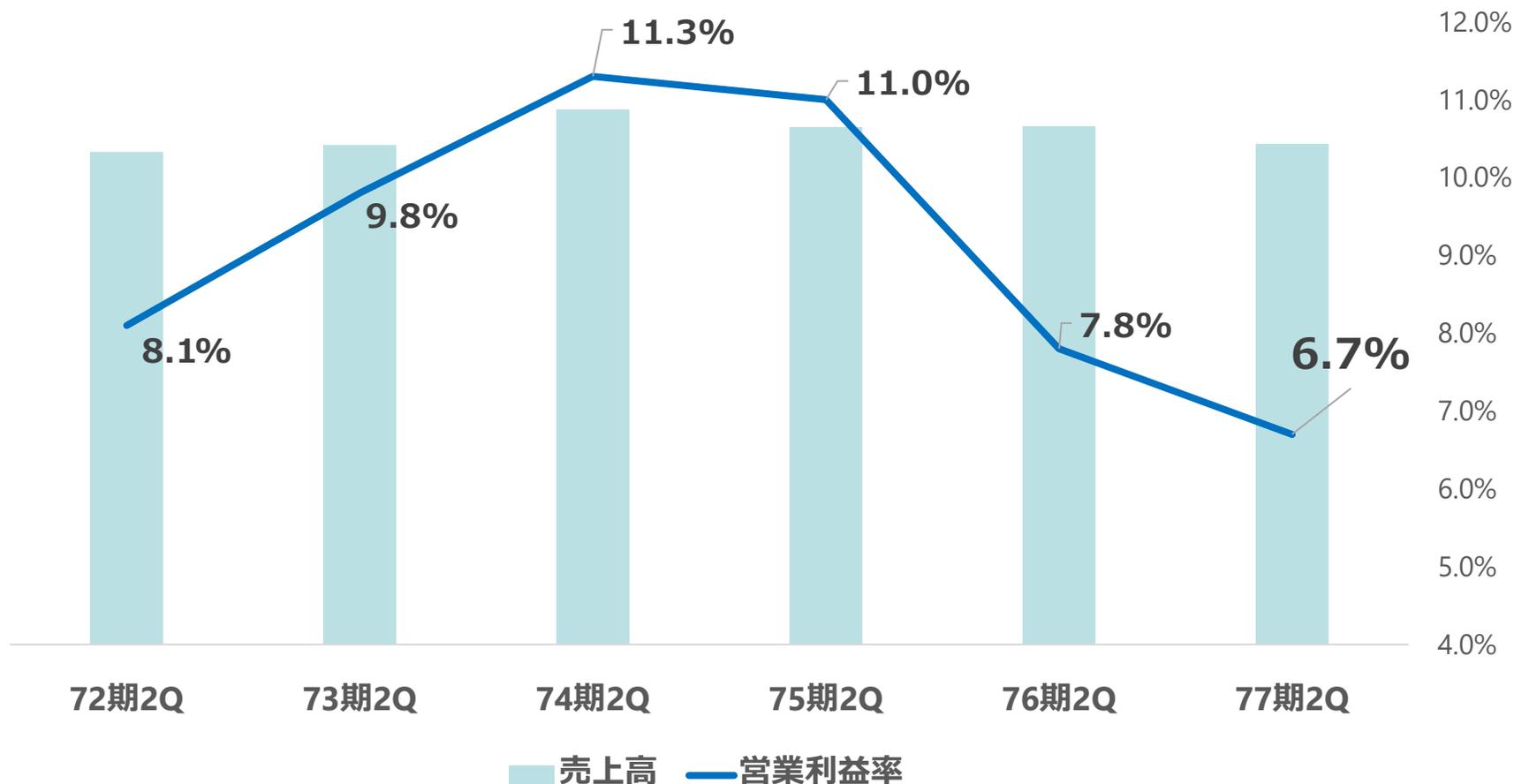
# 2024.3期2Q 業績ハイライト <カテゴリー別売上高>



カテゴリー		売上高	構成比	前年比
エアケア	(消臭芳香剤)	107億円	47%	100%
衣類ケア	(防虫剤)	40億円	18%	91%
サーモケア	(カイロ)	12億円	5%	110%
ハンドケア	(手袋)	25億円	11%	89%
湿気ケア	(除湿剤)	19億円	8%	99%
ホームケア	(その他)	24億円	11%	103%
合 計		229億円	100%	98%

## 原価高騰や為替の影響で 営業利益率減

収益認識基準適用前



## 営業利益の増減 2.7億円減少

### 増加要因

販売価格引上げによる増加

マーケティング費用の減少

購買・製造原価等の低減

廃棄損・棚卸資産評価損等の減少

785

450

161

126

### 減少要因

原材料価格の上昇等

-728

販売数量の減少

-687

その他販管費等の増加

-283

販売価格引下げによる減少

-102

単位：百万円

**既存コア事業に集中し高収益化**

**原価高騰対策の取組み**

**成長領域への取組みは継続**

**ESG時代を生き抜くための基盤作り**

## 高付加価値品を中心に復調

Premium Aromaシリーズが121%と伸長

企画品・新製品が寄与

既存品も堅調に推移



## For Sleep 貢献度プラス

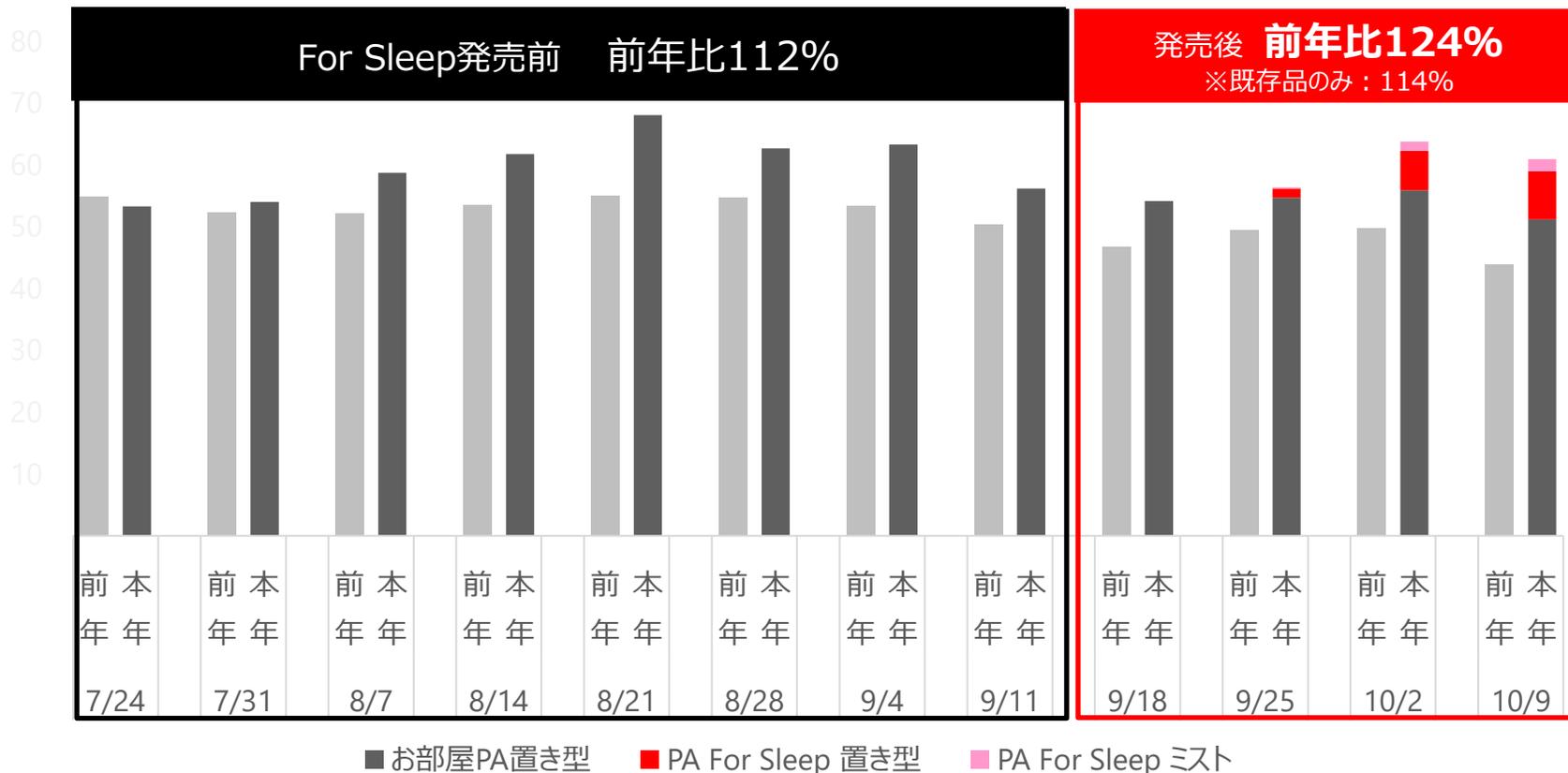
### ● 室内用 Premium Aroma 推計販売規模 (金額)

DS: (株) インテージ SRI+W

7月24日～10月15日

消臭芳香剤 (車含む) 指標: 推計販売規模 (金額)

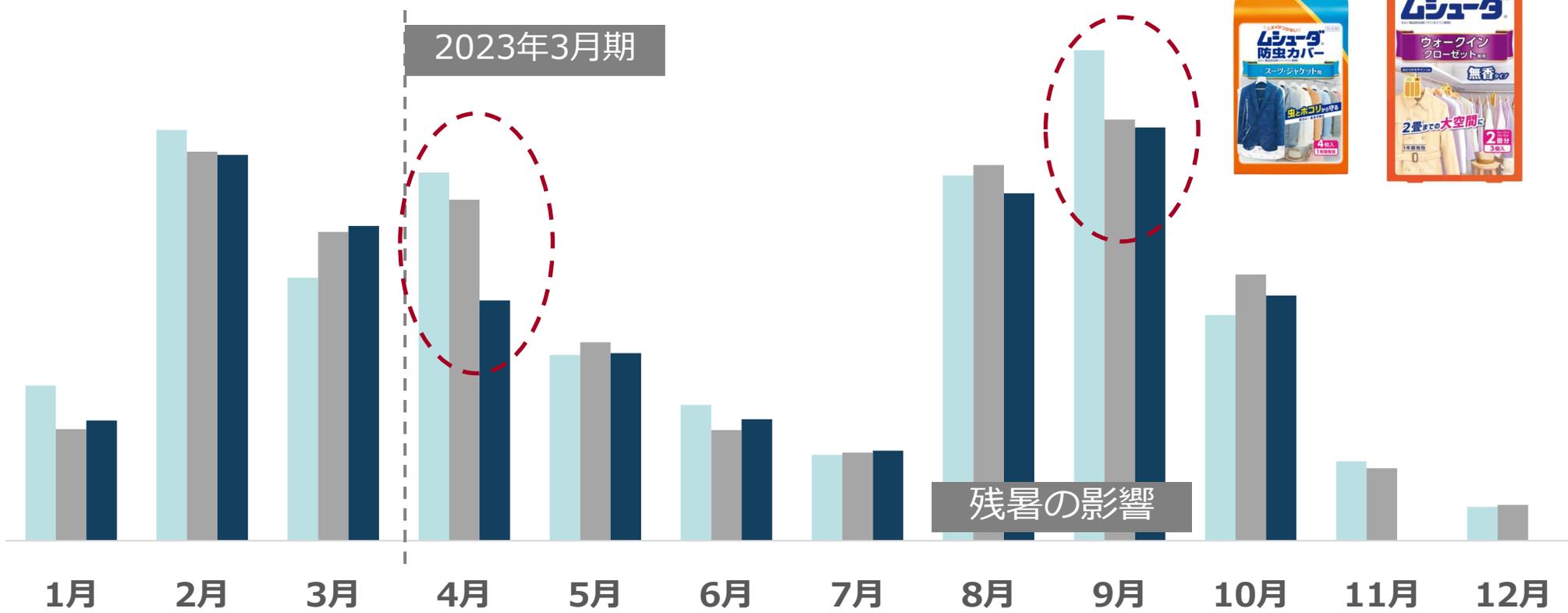
※衣類用、ウイルス対策、二酸化塩素発生を除く



## 外部環境による 衣替え時期の変化

エステー 防虫剤月別出荷金額

■ 2021年 ■ 2022年 ■ 2023年



春の衣替えシーズン  
マーケット 前年比 91.1%

秋の衣替えシーズン

# 米唐番・クリーナー関連は引き続き堅調

脱臭炭売上高

前年比 97.5%

米唐番売上高

前年比 110.5%

洗たく槽クリーナー売上高

前年比 105.9%



米唐番TVCMより



## 中国旗艦店をオープン 実績貢献は下期

### 海外売上高の推移(連結)

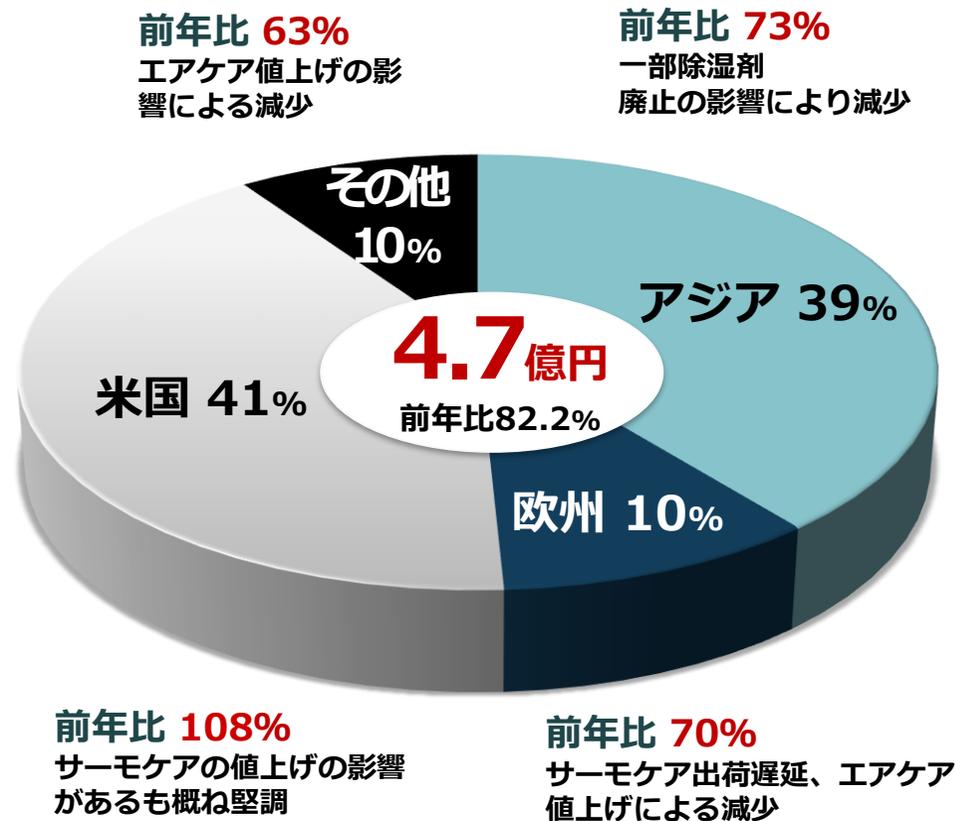
単位:億円

収益認識基準適用前

■ 海外売上高(億円)    ● 海外売上高比率(%)



### 海外輸出売上高の構成比(個別)



**売価引き上げも 想定以上に上昇**

## 売上原価率

**59.9%**

(2023.3期2Q)



**60.9%**

(2024.3期2Q)

**商品ミックス悪化・原材料高騰・為替変動**

## 原材料高・為替変動への対応

### 商品値上げ

### コストダウンの取組み

### 高単価・高付加価値品の拡売



① 決算概要のご報告

② 通期業績見通し

**既存コア事業に集中し高収益化**

**原価高騰対策の取組み**

**成長領域への取組みは継続**

**ESG時代を生き抜くための基盤作り**

## 新規高付加価値品で攻めに転じる

# Premium Aroma For Sleepの育成 高付加価値品の新製品、 企画品の投入

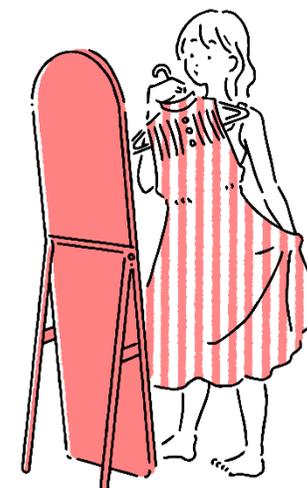


## 買い替え促進策強化で巻き返し

’23秋季 後半の需要取り込み

’24春季 マス×デジタル×店頭

ライトユーザーへ新製品発売



## 成長分野であるペット事業の育成

### 認知拡大と新規顧客の獲得

### 専用消臭剤のラインナップ強化



保護ネコ応援  
プロジェクト

## 更なる コストアップ吸収策

### SKU削減×商品ミックス改善

### 来年2月から一部製品の値上げ

### コストダウンの取り組み



## ESG時代を生き抜くための 企業価値向上経営へ

**商品開発体制の強化**

**人的資本経営の推進**

**ガバナンス体制の強化**

**サステナビリティ経営への体制整備**

**データドリブン経営**

## 増収増益

	連結	前年比
売上高	463億円	101.7%
営業利益	24億円	101.4%
経常利益	28億円	102.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19億円	103.9%

### 配当 42円 予定

\*配当性向 49.2%

## 社内の熱量を中期計画に込める



キャリア×プロパー  
若手×シニア  
= 化学反応で新しい発想

テーマに合わせた分科会  
= 部署連携の加速

社内の知恵×外部リソース活用  
= ノウハウの蓄積

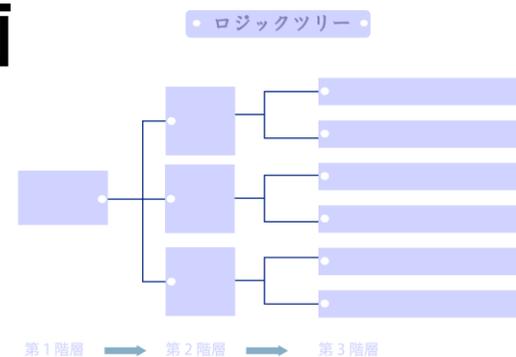


## エステーらしい企業文化を生かす

存在意義を全社員で考える

中長期のあるべき姿

事業ポートフォリオ戦略に基づく実行計画



**明るく、元気に、チャレンジする！**



**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。