

SHOBIDO

2024年9月期第2四半期 決算説明会資料

2024年5月31日

粧美堂株式会社

(証券コード：7819)

2024年9月期第2四半期 決算説明会サマリー



- ◆ 2024年9月期第2四半期連結累計期間（2023年10月1日～2024年3月31日）は個人消費の回復ならびにインバウンド需要の増加もあり、前期に引き続き当社業績は好調に推移し増収増益を確保することができました。
- ◆ 今期は、成長のための戦略（商品力強化による「粧美堂」ブランド価値向上、重点販売先の「モノづくりのパートナー」地位獲得、ECビジネス推進）を引き続き注力しております。また全社横断的な組織であるDX推進室をこの1月から立ち上げ社内のDX化を推進し、一層の生産性向上に取り組んでおります。
- ◆ 海外の協力工場で製造した商品を輸入している当社にとって、前年同期比10円以上の円安は大きな逆風ですが、販売単価の上昇と販売数量の増加によって打ち返すことができました。これは当社の商品力強化とトレンドを捉えた売れる商品を短期間で企画、開発、上市する高回転型のビジネススタイルによるものと自己分析をしております。

2024/9期第2四半期決算の概要

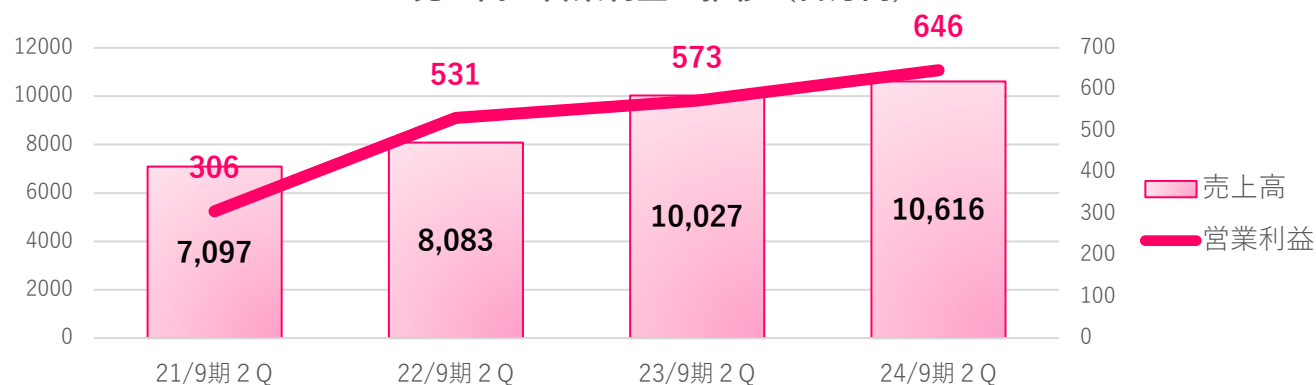
(百万円)	23/9期2Q		24/9期2Q		対前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	10,027	100.0%	10,616	100.0%	+5.9%
うち自社企画商品	8,166	81.4%	8,926	84.1%	+9.3%
売上総利益	2,679	26.7%	2,787	26.3%	+4.0%
販売管理費	2,106	21.0%	2,140	20.2%	+1.6%
営業利益	573	5.7%	646	6.1%	+12.8%
経常利益	482	4.8%	633	6.0%	+31.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	312	3.1%	513	4.8%	+64.2%

◆ 個人消費の回復傾向やインバウンド効果など外部環境が好転したことに加えて、戦略的に進めてきた各種施策（粧美堂ブランドの価値向上、重点販売先に対する営業強化など）により、売上高は10,616百万円と対前年同期比5.9%の増収となり売上総利益は2,787百万円と対前年同期比4.0%増となりました。

◆ 営業利益は円安の大幅な進行により、海外生産の自社企画商品の売上原価は上昇したものの、販売単価上昇と数量増加効果により646百万円と対前年同期比12.8%増となりました。

◆ 経常利益は前年同期に計上した為替デリバティブ取引の評価損が消滅したこと、四半期純利益は中国の連結子会社の持分譲渡に伴う売却益を計上したことにより、それぞれ31.2%増、64.2%増と大幅な増益となりました。

売上高と営業利益の推移（百万円）



販売管理費

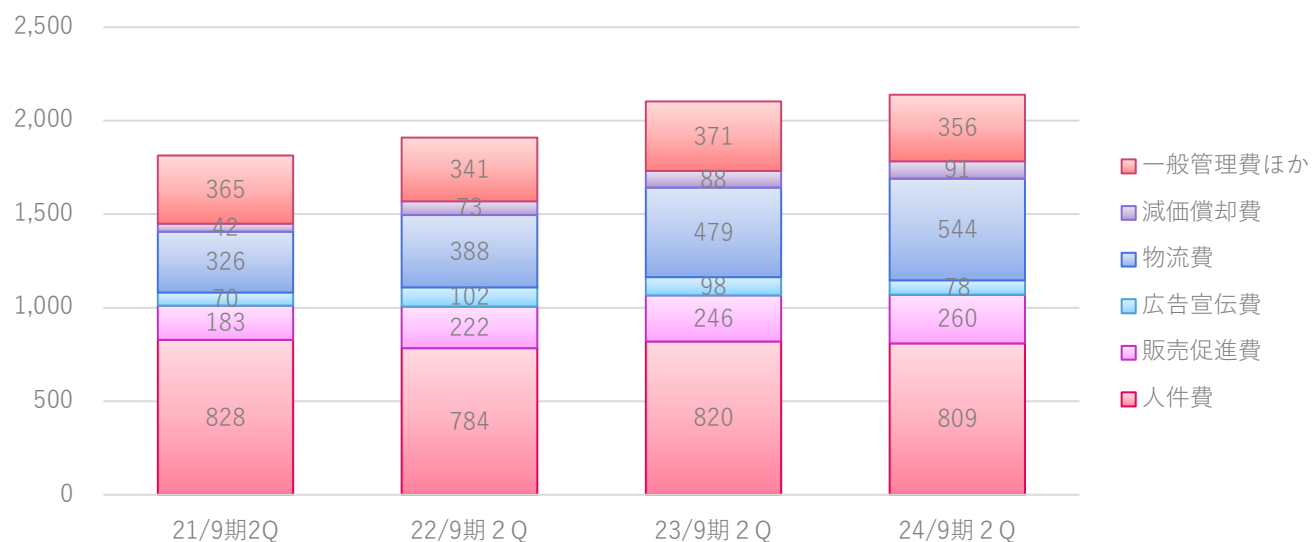
(百万円)	23/9期2Q	24/9期2Q	対前年比
人件費	820	809	-1.4%
販売促進費	246	260	+5.6%
広告宣伝費	98	78	-20.9%
物流費	479	544	+13.5%
減価償却費	88	91	+4.0%
一般管理費ほか	371	356	-4.2%
販売管理費	2,106	2,140	+1.6%

◆ 販売管理費は、特に物流費、販売促進費を中心に各種コストが上昇したものの、効率的な業務運営を行い2,140百万円と対前年比1.6%の微増となりました。

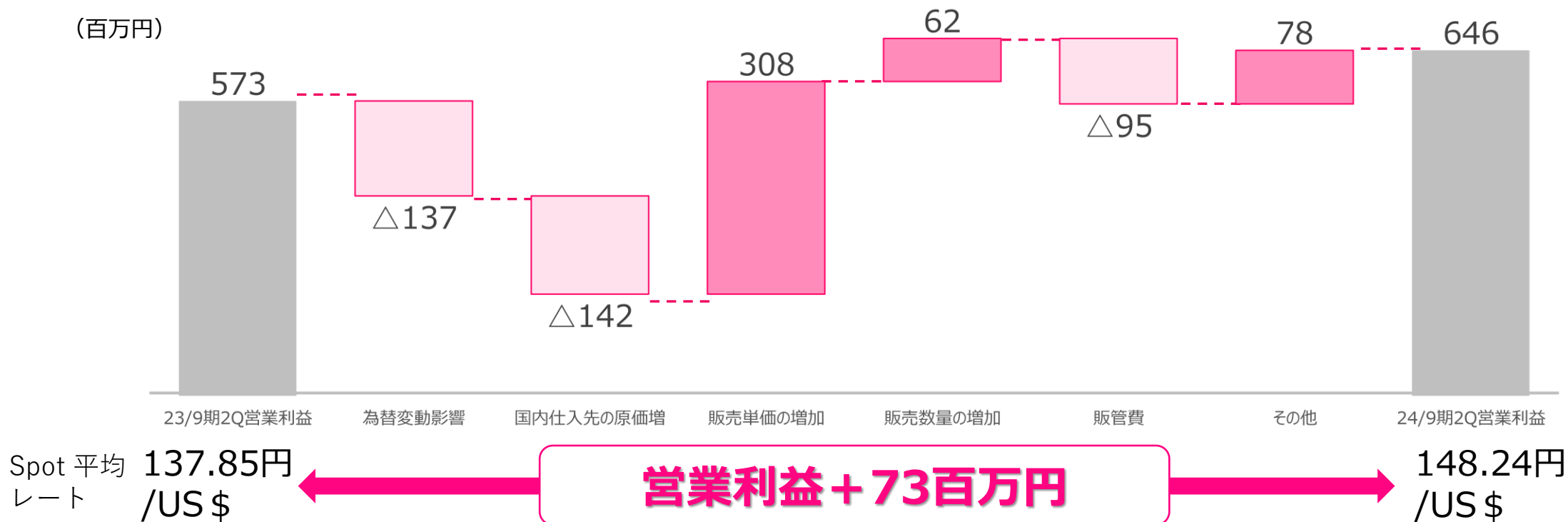
◆ 人件費は、全体の従業員数はコントロールしながらも、成果主義に基づくメリハリをつけた報酬制度により対前年比1.4%減の809百万円とほぼ横ばいとなりました。

◆ 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メリハリをつけた運営とし対前年比で20.9%減の78百万円となりました。

販売管理費内訳推移 (百万円)



連結営業利益の昨対増減要因



為替変動影響
外貨建て仕入に係る
レート差の影響分

国内仕入先の原価増
円建て仕入に係る商品
原価上昇の影響分

販売単価上昇
自社企画商品の
単価上昇分

販売数量増加
販売数量の増加に
伴う増収分

販管費
物流費など変動費の
増加分

その他
その他決算処理
に伴うもの

* 上記試算は社内管理用数値を一定の前提の下で用いており、財務上の数値とは必ずしも一致しません。

B/S&C/F

(百万円)		23/9期	24/9期2Q	差
B/S	流動資産	12,003	12,251	247
	棚卸資産	1,944	2,165	220
	固定資産	3,193	3,699	505
	資産合計	15,197	15,950	753
	有利子負債	5,227	5,910	683
	その他負債	3,669	3,281	-388
	負債合計	8,897	9,191	294
	純資産合計	6,300	6,758	458

		23/9期2Q	24/9期2Q	差
C/F	税金等調整前純利益	482	734	251
	減価償却費	92	95	3
	その他増減	-1,548	-731	816
	営業CF	-972	98	1,071
	投資CF	-42	16	59
	フリーCF	-1,015	115	1,130
	財務CF	920	523	-396

B/S

- ◆ 流動資産・棚卸資産は商品および製品、為替予約が増加し、前期末比それぞれ247百万円、220百万円増加しました。
- ◆ 有利子負債は、運転資金の追加借入を行ったことで683百万円増加しました。

C/F

- ◆ 営業CFは税金等調整前純利益を734百万円計上する一方で減価償却費95百万円、売上債権減少130百万円、棚卸資産増加307百万円などの要因により98百万円となりました。
- ◆ 財務CFは借入金を16億円借り入れた一方で、返済を917百万円行い、配当金を158百万円支払ったことにより523百万円となりました。

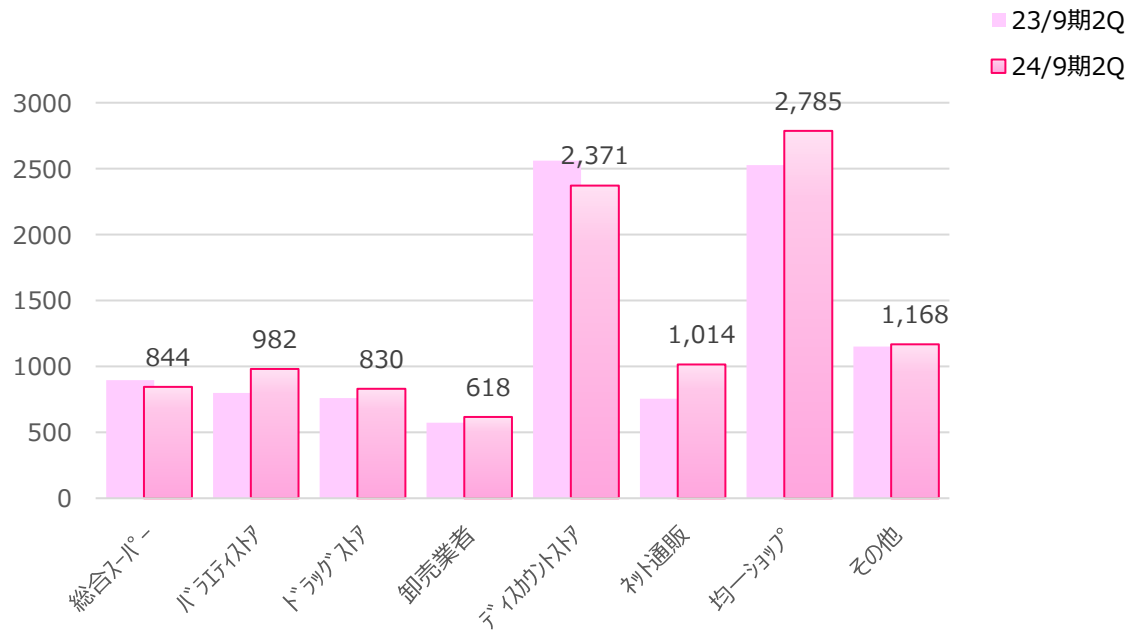
2024/9期第2四半期レビュー

業態別売上高 総括

- ◆ 総合スーパー、ディスカウントストア以外は対前年同期比増収を確保。
- ◆ ネット通販、バラエティストア、均一ショップの増加率が大きく、ネット通販については自社EC強化の効果が出始め、バラエティストア、均一ショップについては重点販売先に対する取組み強化が奏功。
- ◆ ディスカウントストアについては、一部の取引先に対する新商品の導入の遅れから減収。

業態別売上高推移（百万円）

（百万円 %）

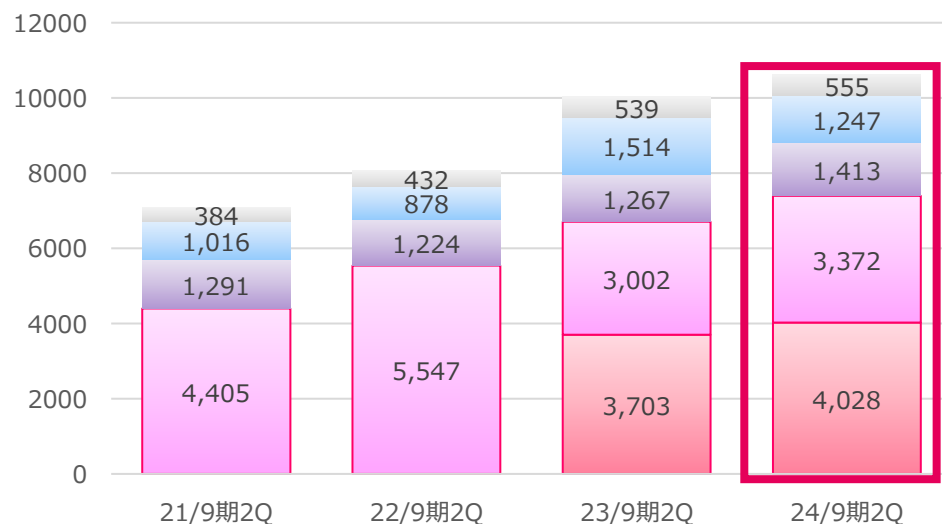


業態別	23/9期2Q	24/9期2Q	対前年比
総合スーパー	896	844	-5.8%
バラエティストア	800	982	+22.8%
ドラッグストア	761	830	+9.2%
卸売業者	574	618	+7.6%
ディスカウントストア	2,561	2,371	-7.4%
ネット通販	755	1,014	+34.3%
均一ショップ	2,526	2,785	+10.2%
その他	1,151	1,168	+1.5%

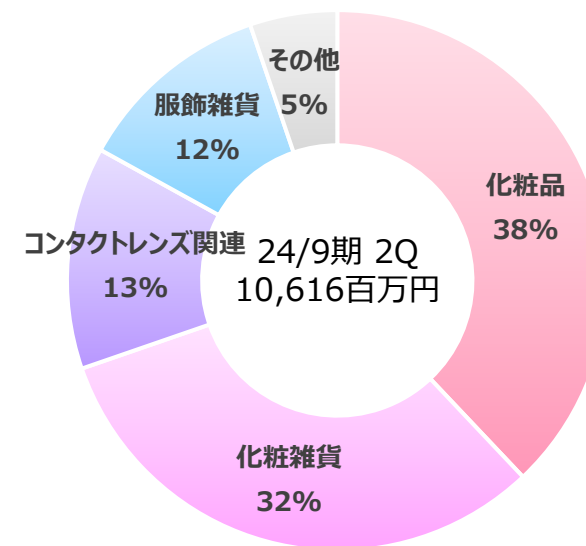
商品別売上げ動向

- ◆ 化粧品は、重点販売先への営業強化により、前期に引き続き均一ショップ向けのメイク関連化粧品やバラエティショップ向けの人気キャラクターをあしらったスキンケア用品、キッズコスメなどが好調に推移し4,028百万円（対前年同期比8.8%増）となりました。
- ◆ 化粧雑貨は化粧品同様に重点販売先への営業強化により、ヒートカーラーやネイル関連商材などが好調に推移し3,372百万円（対前年同期比12.3%増）となりました。
- ◆ コンタクトレンズ関連は好採算のカラーレンズが好調に推移し1,413百万円（対前年同期比11.5%増）となりました。
- ◆ 服飾雑貨は一部の重点販売先に対するバッグ・ポーチ類の導入の遅れなどから1,247百万円（対前年同期比17.7%減）となりました。

商品別売上高推移（百万円）



■ その他
 ■ 服飾雑貨
 ■ コンタクトレンズ関連
 ■ 化粧雑貨
 ■ 化粧品



※22/9期2Q以前は「化粧品」と「化粧雑貨」は「化粧品・化粧雑貨」として同一カテゴリで開示していました

24/9期業績見込み

24/9期業績見込み

(百万円)	22/9期		23/9期		24/9期予	
	金額	対前年比	金額	対前年比	金額	対前年比
売上高	17,280	+22.3%	20,443	+18.3%	21,000	+2.7%
営業利益	635	+78.8%	869	+36.9%	1,000	+15.0%
経常利益	616	+59.0%	972	+57.7%	990	+1.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	511	+146.6%	475	-7.1%	720	+51.4%
一株当たり利益	38.75	-----	35.99	-----	54.51	-----

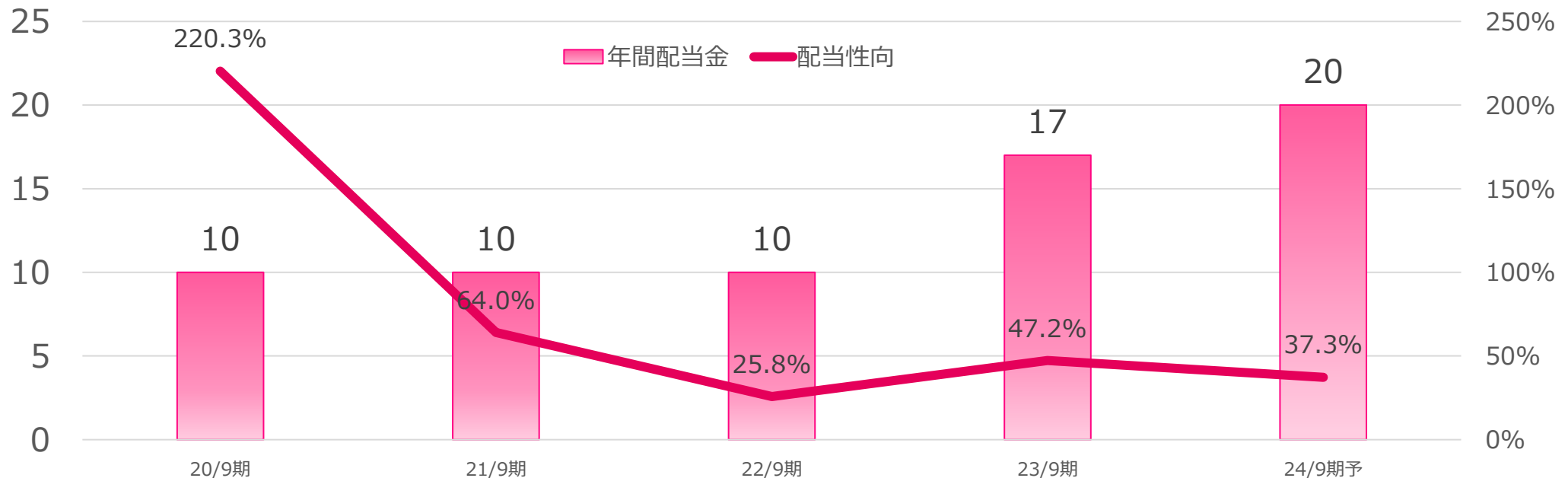
- ◆ 商品力強化ならびに、重点販売先への更なる営業強化による売上高の拡大、円安等によるコスト上昇分の商品価格への転嫁、仕入れ先の見直しによる原価低減など多岐にわたる対策を検討、実践し収益向上を目指します。

<ご参考> 配当について

配当方針について

- ◆ 当社は特別な事由が生じた場合を除いて、配当性向40%を目途とし、今後の利益成長に合わせて積極的に株主還元を行っていく方針です。

配当推移と配当性向について



当社成長戦略の進捗について

1

粧美堂ブランド価値向上（NB）

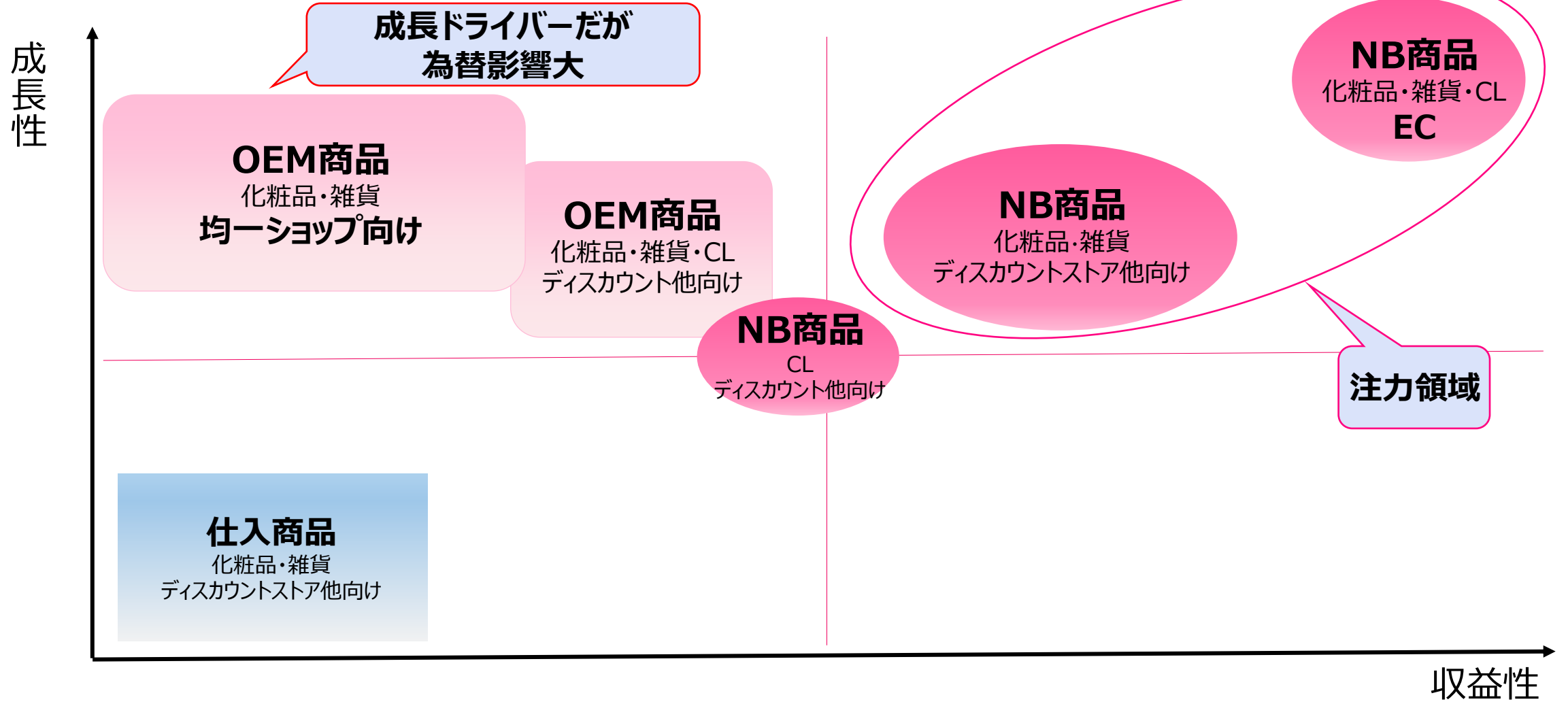
2

モノづくりのパートナー戦略（PB）

3

ECビジネスの拡充

当社事業ポートフォリオ



当社が得意としている商品カテゴリー

SHOBIDO

化粧品



化粧雑貨



キッズ

アンチエイジング

人気キャラクターによる差別化



◆ 当社の商品力 × 人気キャラクターで差別化を図る

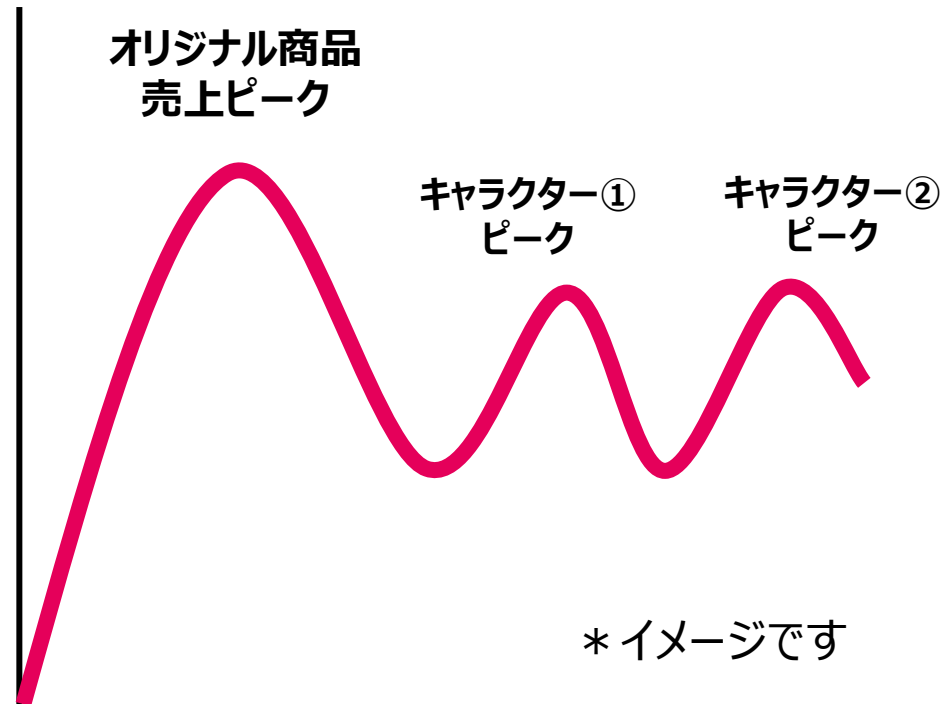
人気商品「気になる！あほ毛瞬間リペア」の例



人気キャラクターをあしらった商品は

- ① 他社との差別化に寄与
- ② 商品のライフサイクルを伸ばし
- ③ 新しい顧客の需要を喚起します

オリジナル商品
売上ピーク



* イメージです

人気キャラクターによる差別化



◆ 国内外の人気キャラクターライセンスを網羅的に契約



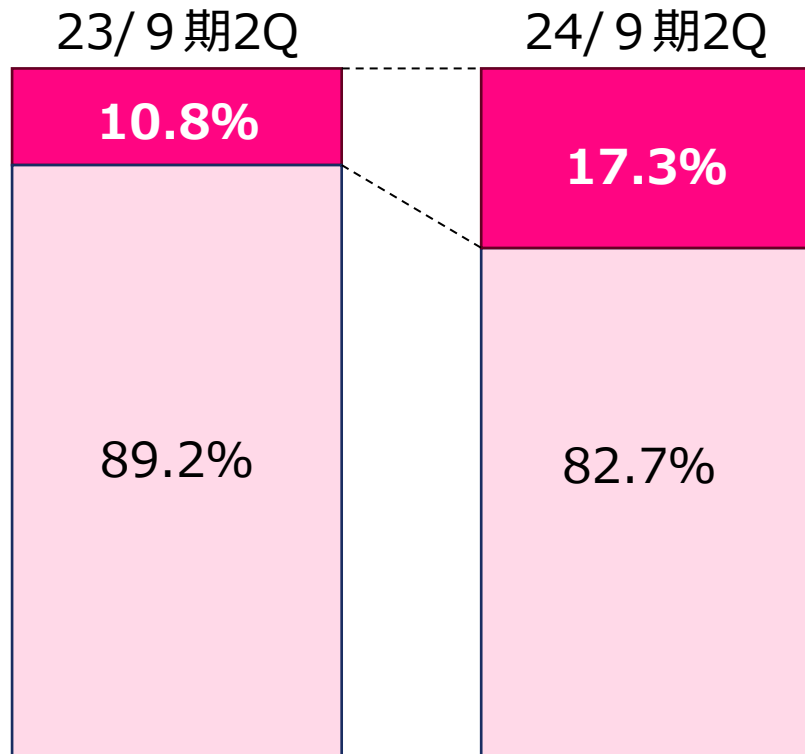
許諾IP80社以上

商品単価の向上について



- ◆ 当該期間でも自社商品の価格向上を図る

ペット関連商品等の新規投入もあり、販売単価1000円以上の商品の比率は17.3%と前年同期比6.5%増加。



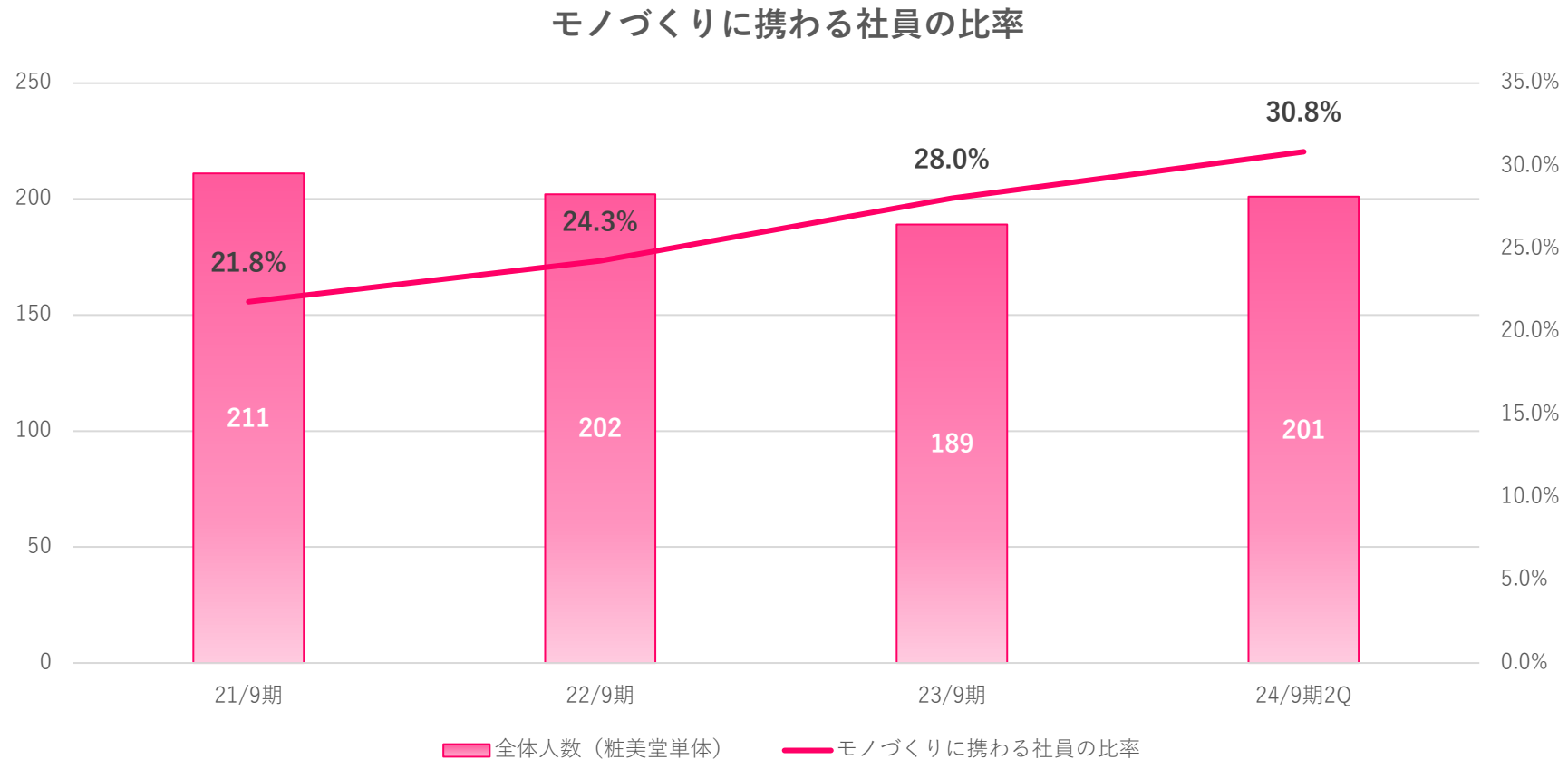
■ 当社販売単価千円以上の商品



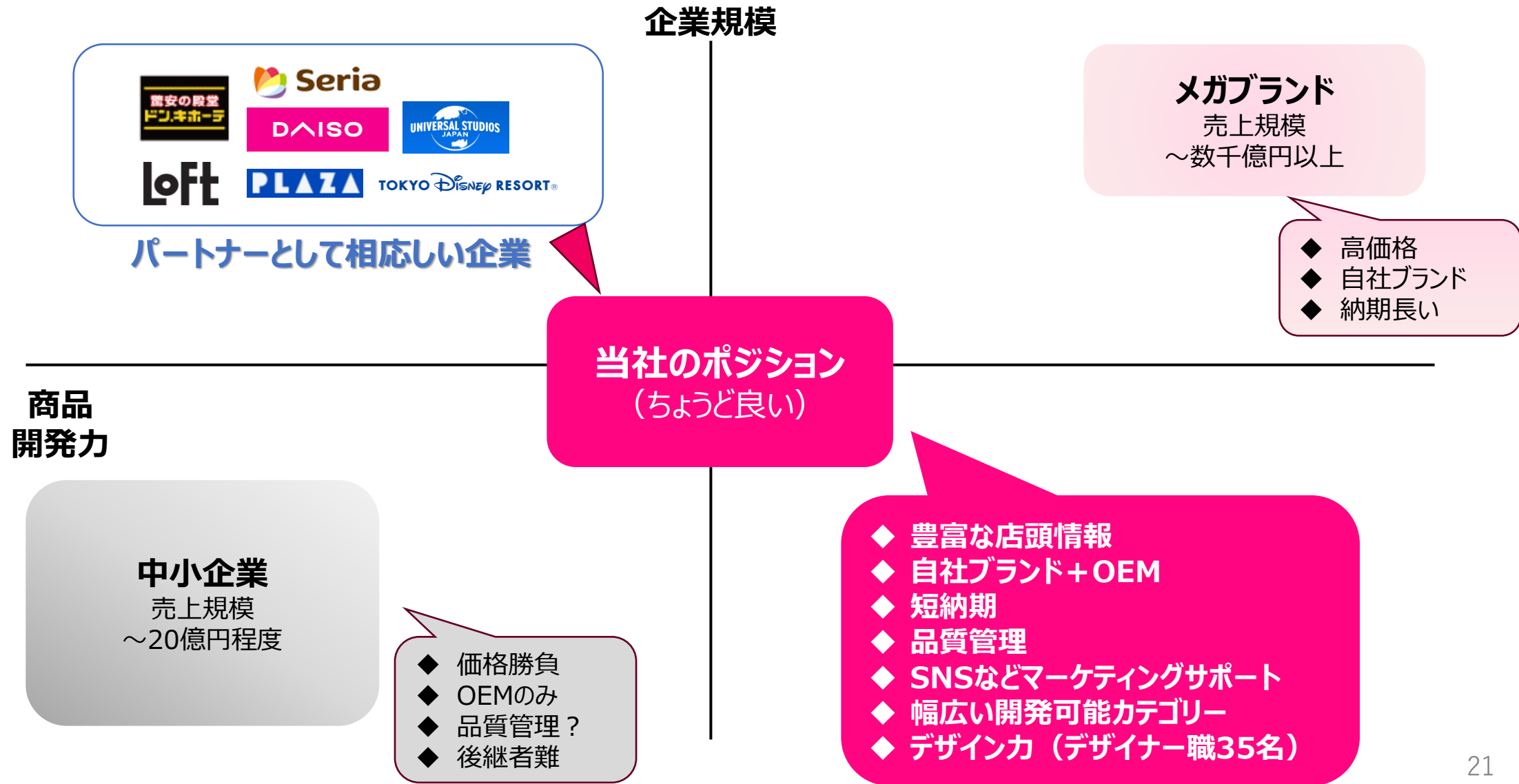
NB商品力を支える体制の強化



- ◆ 全体の社員の人数をコントロールしながら、成長の源泉であるモノづくりに携わる人材（商品企画担当者やデザイナー職）の採用を積極化することによって、商品力の強化に努めています。



重点販売先から当社が選ばれる理由

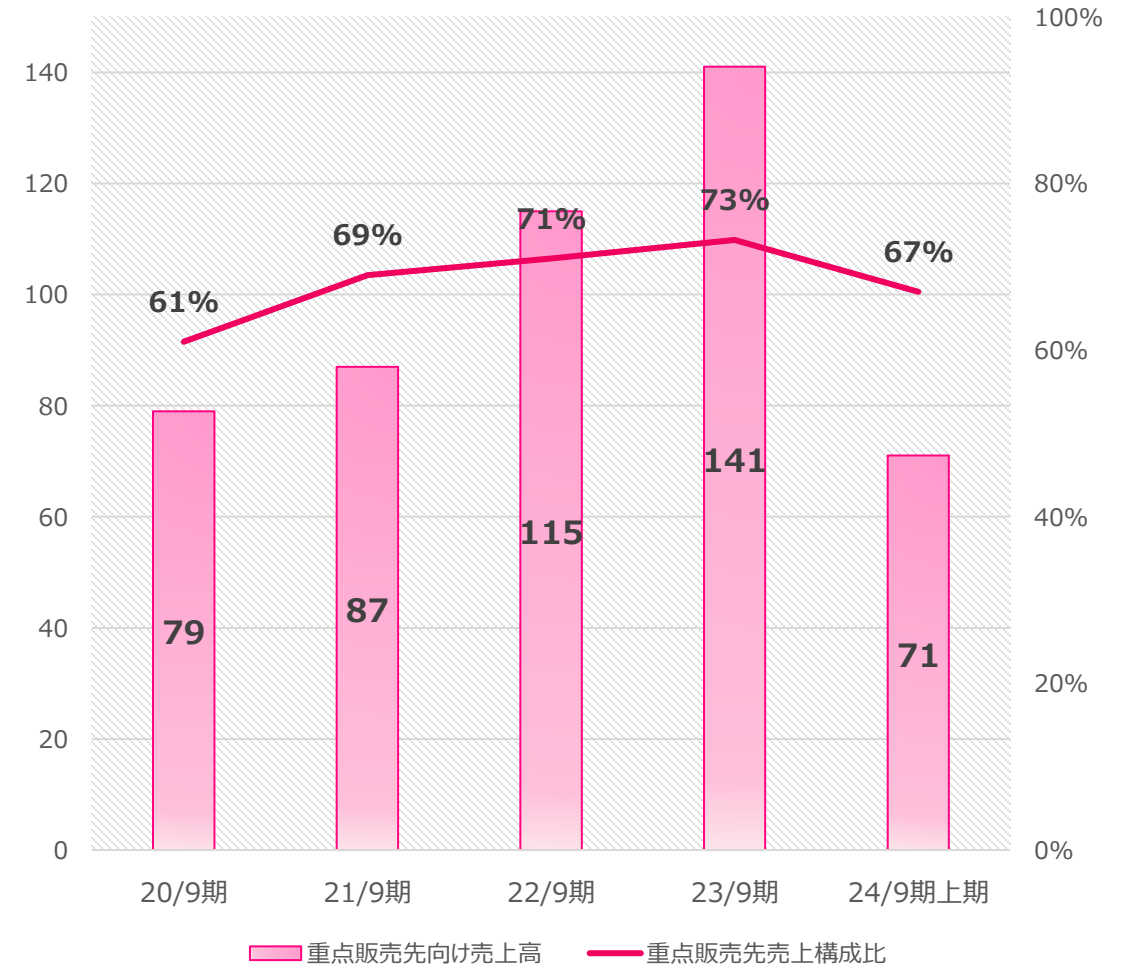


重点販売先売上推移



◆ 重点販売先20社向け売上高は引き続き増加

一部取引先での商品導入が遅れた一方で、重点販売先以外の均一ショップ向けや新規OEM先、自社EC販売の拡大があり、重点販売先20社向け構成比は低下。



OEMビジネスの成長可能性



重点販売先上位4社売上原価

約1.1兆円

当社シェア0.8%

	各社向け 売上高	各社売上 原価	当社 シェア
4社合計	92億円	1.1兆円	0.8%

上記試算には当社推定による前提条件を含みます



3

内部環境

当社の強みと弱み

強み	弱み
高い商品力 (高感度、高品質、低価格)	自社内での商品開発力、企画力の不足

出所：

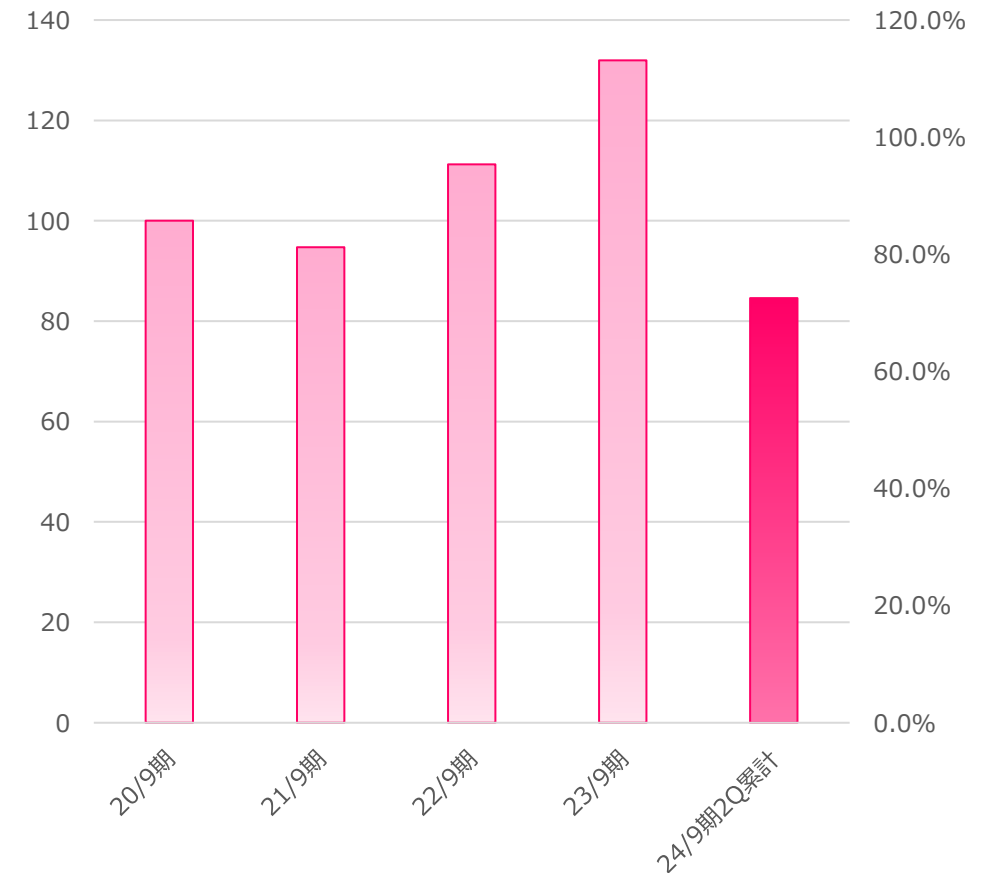
- ◆PPIHレポート
(株式会社パン・パシフィックインターナショナル・ホールディングス様)
- ◆長期経営計画2030
(株式会社しまむら様)

自社EC販売に注力



- ◆ 中国コンタクトレンズEC事業の撤退に伴い、一時下降するも足元上昇傾向へ。
自社ECサイト名を『粧美堂ONLINE STORE』に改め今後取扱い商品の充実を図る。
- ◆ 人気キャラクターを使用した商品展開等でSNSとも連動し、サイト認知度向上を狙う。

ECビジネス売上高の推移（20/9期 = 100）



コンタクトレンズ サブスクビジネスの動向

- ◆ 会員数は順調に拡大する一方で、解約率は遡減傾向

お得な定額制プラン

ザコンタクトプラン

定額制で圧倒的お得



月額 **1,900円** (税込)
会員価格

1箱あたり **950円** (税込) 2箱セット 1箱30枚入



55%
含水率



1 DAY
装着期間

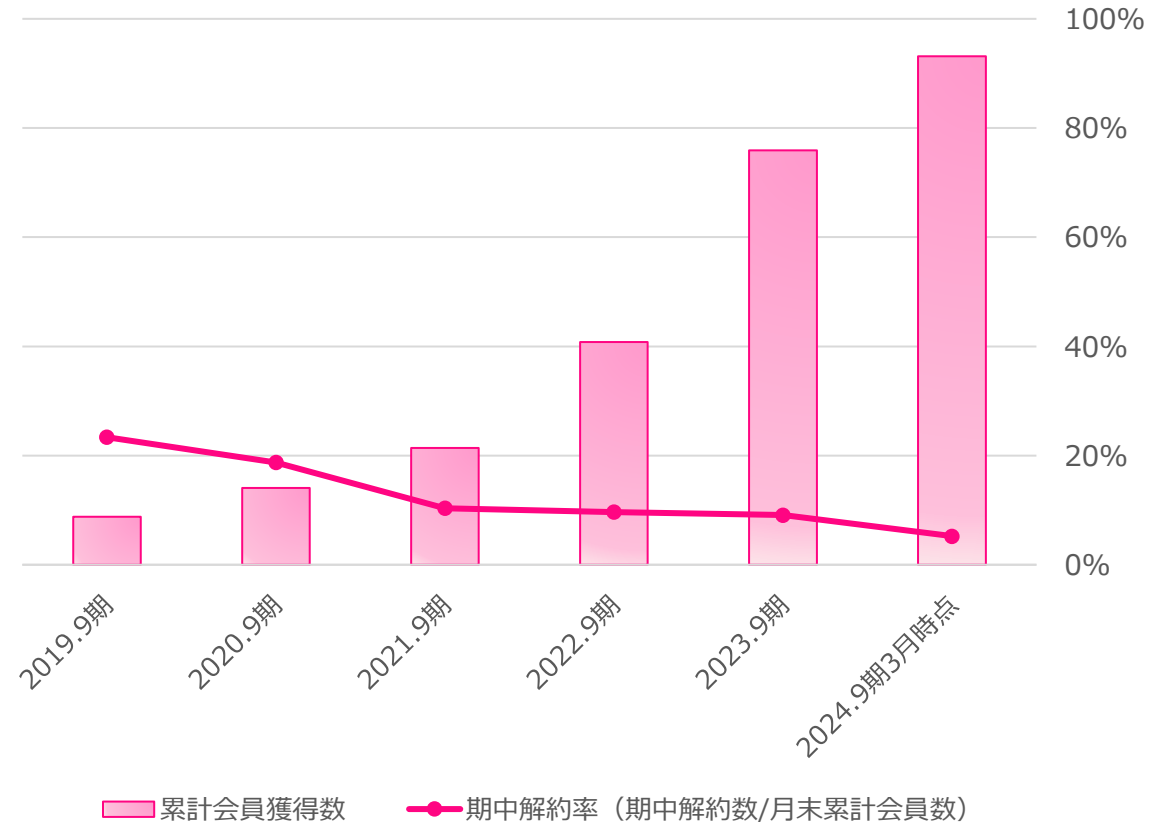


UV CUT



MOIST

ザコンタクトプラン会員数推移と解約率

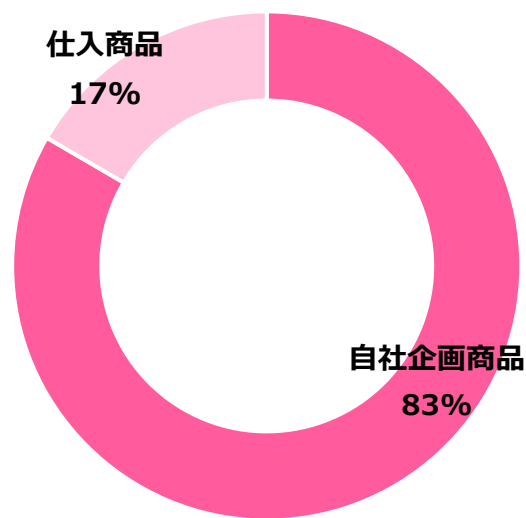


ご参考

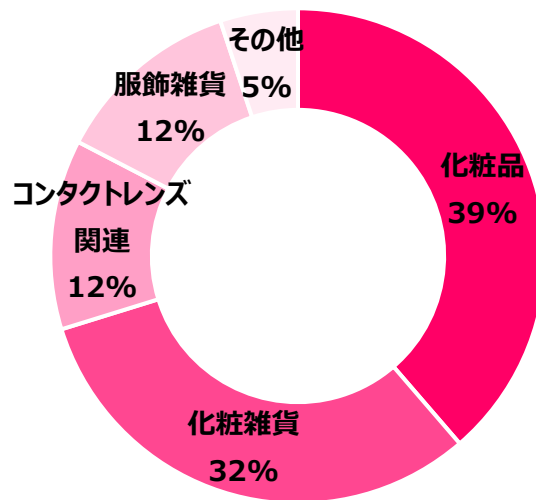
1. 過年度データ
2. 株価チャート

売上構成 (2023/9期)

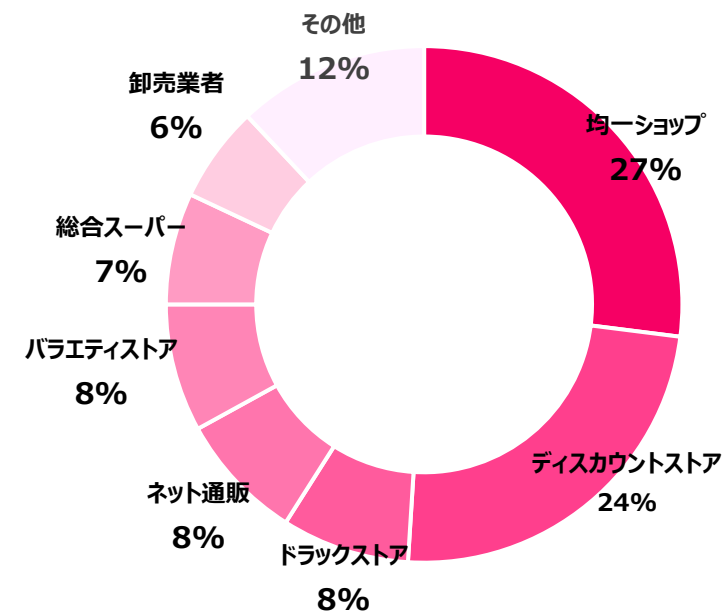
自社企画商品売上比率



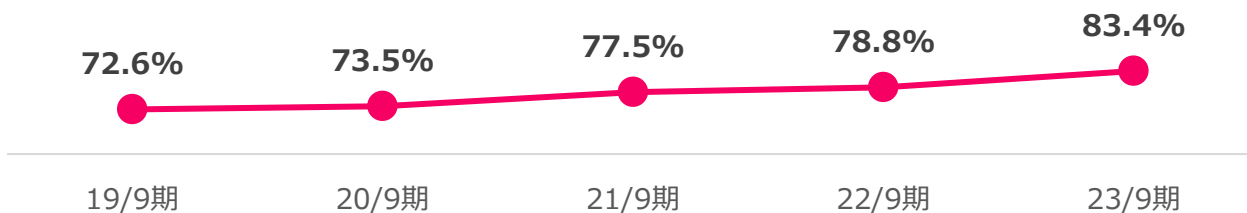
商品分類別売上構成比



業態別売上構成比



自社企画商品売上構成比



年一回更新

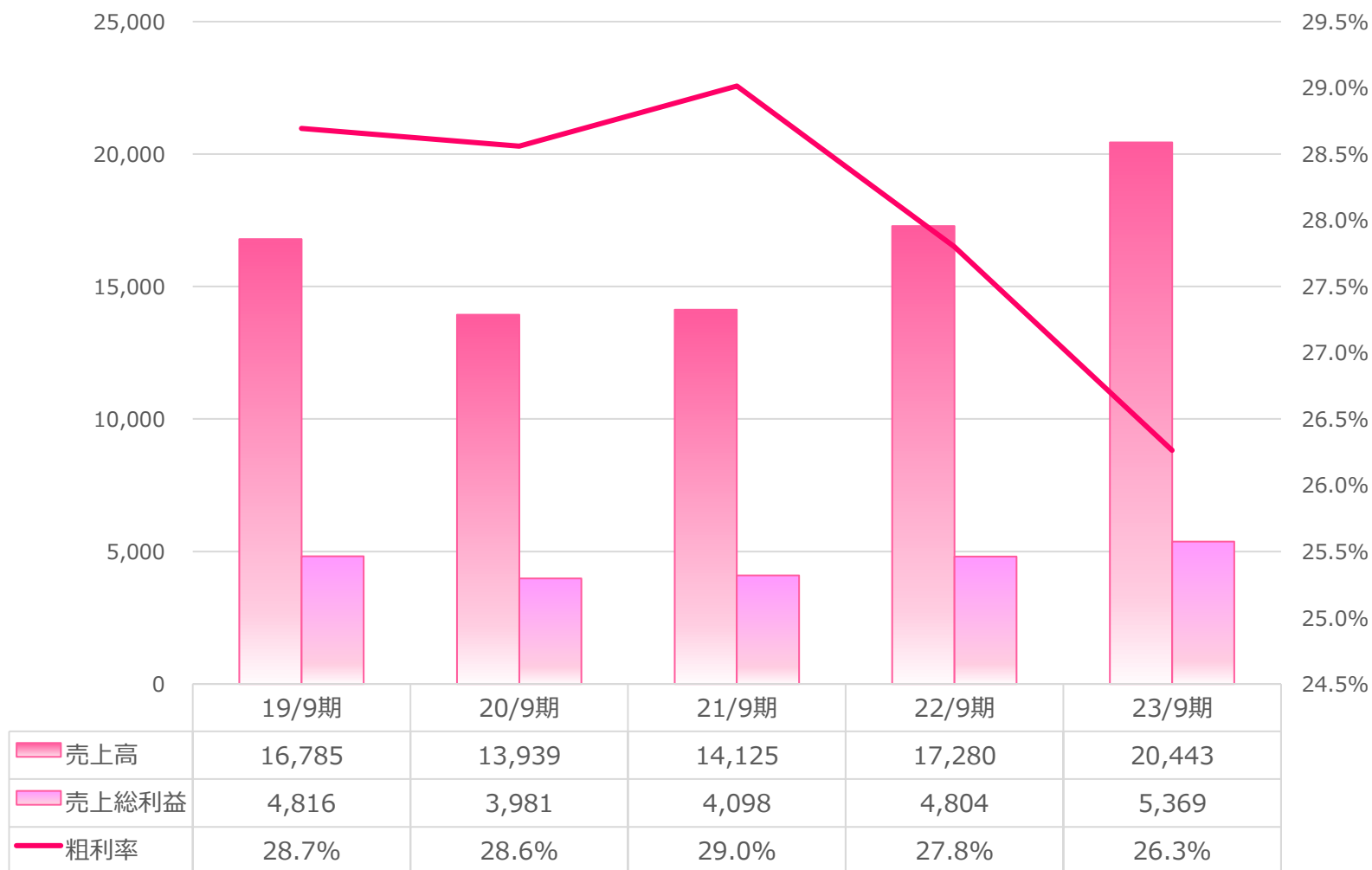
売上構成（連結）

(百万円)	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期	23/9期
売上高計	16,785	13,939	14,125	17,280	20,443
自社企画商品	12,189	10,249	10,943	13,620	17,048
自社企画商品比率	72.62%	73.52%	77.47%	78.82%	83.39%
製品及びサービス別					
化粧品	3,638	3,424	4,277	6,105	7,906
化粧品雑貨	6,317	5,325	4,904	5,774	6,449
コンタクトレンズ関連	3,313	2,713	2,689	2,521	2,535
服飾雑貨	2,205	1,586	1,569	1,963	2,514
その他	1,309	890	684	915	1,038
業態別					
総合スーパー	1,775	1,441	1,339	1,464	1,526
バラエティストア	2,320	1,488	1,202	1,574	1,635
ドラッグストア	2,719	2,090	1,551	1,613	1,633
卸売業者	1,585	1,118	954	954	1,125
ディスカウントストア	2,705	2,492	3,012	4,284	4,931
ネット通販	1,745	1,260	1,191	1,523	1,576
均一ショップ	2,182	2,049	2,448	3,746	5,561
その他	1,750	1,999	2,424	2,119	2,453

年一回更新

売上高、粗利額、粗利率推移（通期）

（百万）



株価チャート (2023/5-2024/5)



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 © 2024 SHOBIDO Corporation All Rights Reserved.



お問い合わせ先
総務人事部 IR担当
TEL : 03-3472-7890