



(令和 2 年)2020年 9 月期第 3 四半期  
決算補足説明資料

2020年 8 月 6 日

新日本製薬 株式会社  
証券コード：4931  
東証マザーズ

## 売上高

**売上高** **25,573百万円**(前年同期比+0.8% 通期見通し進捗率73.1%)

- 計画進捗は下回るが化粧品売上の伸長により前年同期比では増収
- 消費増税と新型コロナウイルス感染症の影響は限定的
- 国内ECは好調を維持し、海外ECでは中国を中心に回復基調

## 利益

**営業利益** **2,552百万円**(前年同期比▲1.6% 通期見通し進捗率81.0%)

- 前年同期比は減益ではあるが、計画に対しては好調に進捗
- オペレーションコストの効率化は順調に推移
- 消費者動向を見極めるためマーケティング投資を一時的に抑制
- 通期見通しは据え置き（当期純利益は前期比+10%で着地の見通し）

## 成長戦略

### 新たな成長戦略

- シワ改善と美白効果のオールインワンジェルを今秋発売予定
- アフターコロナの新時代に向け、新たに「Smart Health Care事業」を立ち上げ

- 1 第3四半期決算概要
- 2 2020年9月期決算見通し
- 3 事業の概況
- 4 成長戦略
- 5 ESGへの取り組み

APPENDIX



# 1. 第3四半期決算概要

- 売上高は前年同期比1.9億円の増収（増減率+0.8%）となりました
- 新型コロナウイルス感染症による影響は限定的で、化粧品売上が堅調に推移しました
- 損益面では、上期にマーケティング投資を強化したことにより、営業利益は前年同期比▲1.6%となりましたが、**通期見通しに対しては好調に進捗しています**

（単位：百万円）

項目	2019/9期 3Q	2020/9期 3Q	前年同期比		2020/9期 通期見通し	通期見通しに 対する進捗率
			差異	増減率		
売上高	25,376	25,573	+196	+0.8%	35,000	73.1%
化粧品	23,066	23,542	+475	+2.1%	32,607	72.2%
ヘルスケア商品	2,310	2,030	▲ 279	▲12.1%	2,392	84.9%
営業利益	2,592	2,552	▲ 40	▲1.6%	3,150	81.0%
経常利益	2,546	2,549	+3	+0.1%	3,130	81.5%
経常利益率	10.0%	10.0%	0.0p	—	8.9%	—
当期純利益	1,573	1,593	+19	+1.2%	2,010	79.3%

## 第3四半期決算概要-補足データ

- チャンネル別売上高では、直営店舗・卸売販売、海外販売が新型コロナウイルス感染症の影響を一部受けましたが、影響を受けていない通信販売がけん引しました
- 国内外EC売上高では、特に**国内ECが売上拡大をけん引し、前年同期比+22%**となりました
- 4月以降は消費者動向を見極めるため、マーケティング投資を計画に対して一時的に抑制しました
- オペレーションコストは、**FFコスト\*、コールセンターコスト共に効率化が計画通りに進捗しました**

(単位：百万円)

項目	2019/9期 3Q	2020/9期 3Q	前年同期比		2020/9期 通期見通し	通期見通し に対する 進捗率
			差異	増減率		

### <チャンネル別売上高>

通信販売	23,366	23,540	+173	+0.7%	31,794	74.0%
直営店舗・卸売販売	1,563	1,546	▲17	▲1.1%	2,443	63.3%
海外販売	446	487	+40	+9.1%	762	63.9%

### <国内外EC売上高>

国内外EC売上高	2,070	2,539	+469	+22.7%	3,235	78.5%
----------	-------	-------	------	--------	-------	-------

### <マーケティング投資>

広告宣伝費	7,470	7,643	+172	+2.3%	10,993	69.5%
-------	-------	-------	------	-------	--------	-------

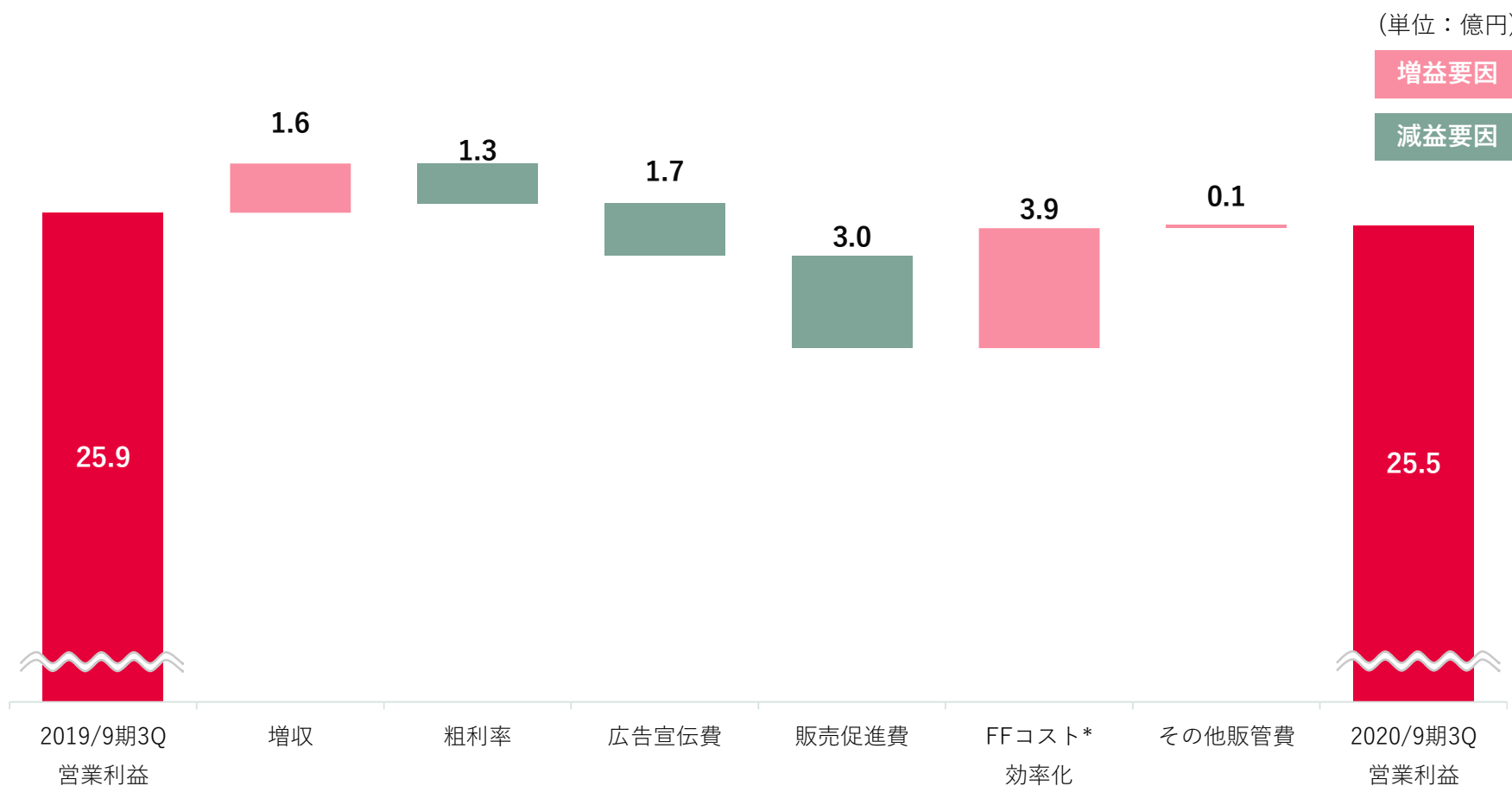
### <オペレーションコスト>

FFコスト*	3,684	3,200	▲483	▲13.1%	4,219	75.9%
コールセンターコスト	2,356	2,219	▲137	▲5.8%	3,102	71.5%

\*：FFコスト＝フルフィルメントコスト

# 第3四半期決算概要-営業利益増減要因分析

- 化粧品の売上拡大による増収効果とFFコスト削減による効率化が増益に貢献しました
- 広告宣伝費などのマーケティング投資は、売上拡大に向けて上期に積極的に実施した一方、第3四半期は消費者動向を見極めるため一時的に抑制した結果、営業利益は前年とほぼ同等の着地となりました



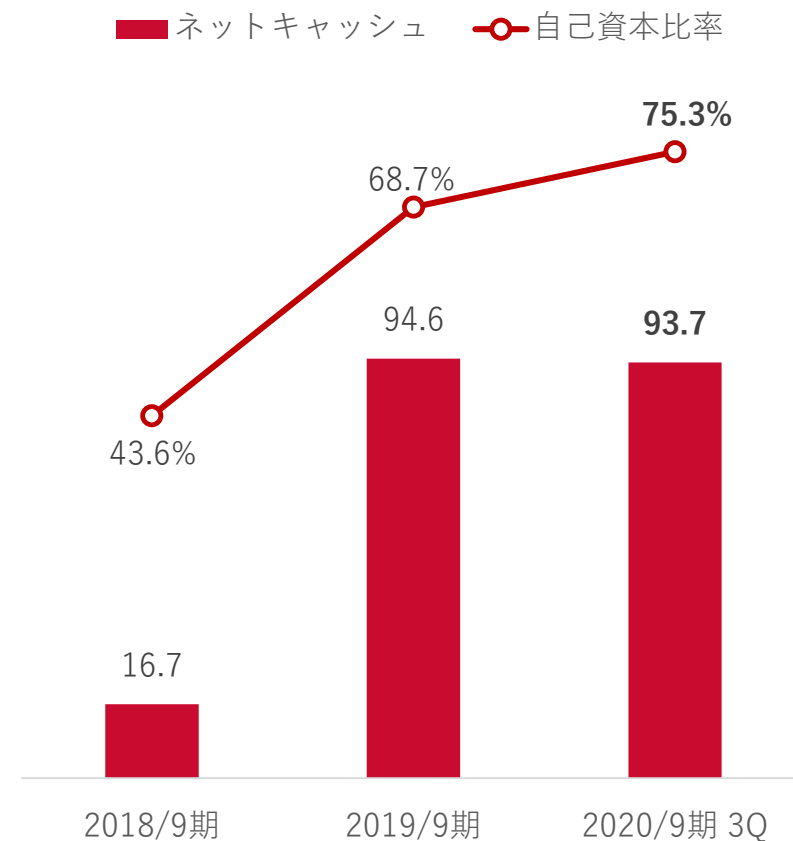
\*：FFコスト＝フルフィルメントコスト

- 自己株式の取得を5/14～6/23に取得総額299百万円分、実施しました
- ネットキャッシュ93億円と、**成長投資に向けた潤沢な現預金を保有しています**
- 100億円の当座貸越及びコミットメントライン契約を締結し、**安定的な資金調達に備えています**

(単位：百万円)

項目	2018/9期 期末	2019/9期 期末	2020/9期 3Q末時点	前期末比 差異
流動資産	6,094	14,693	<b>14,362</b>	▲ 330
現預金	2,954	10,576	<b>10,354</b>	▲ 221
売掛債権	2,099	2,913	<b>2,730</b>	▲ 183
棚卸資産	901	1,063	<b>1,168</b>	104
固定資産	3,397	3,882	<b>3,793</b>	▲ 89
総資産	9,491	18,575	<b>18,156</b>	▲ 419
負債	5,299	5,817	<b>4,438</b>	▲ 1,378
買入債務	360	416	<b>268</b>	▲ 147
有利子負債	1,284	1,109	<b>979</b>	▲ 129
純資産	4,191	12,758	<b>13,717</b>	958
自己株式	—	—	<b>▲299</b>	▲ 299
負債純資産合計	9,491	18,575	<b>18,156</b>	▲ 419

(単位：億円)





## 2. 2020年9月期決算見通し



- 通期見通しは当初予想を据え置きます
- 商品カテゴリー別では、通信販売チャネルの化粧品の売上伸長を想定しています
- 節約意識の高まりや、マスク着用の習慣化など新しい生活様式の定着により手軽に賢くスキンケアができるオールインワン化粧品の需要拡大を見込んでいます
- ヘルスケア商品は、健康維持や免疫力向上への関心の高まりから需要拡大を見込んでいます

(単位：百万円)

項目	2018/9期	2019/9期	2020/9期		通期見通しの 前期比 増減率	通期見通しに 対する 進捗率 (①÷②)
			3Q実績 (①)	通期見通し (②)		
売上高	31,210	33,570	25,573	<b>35,000</b>	+4.3%	73.1%
化粧品	27,209	30,575	23,542	<b>32,607</b>	+6.6%	72.2%
ヘルスケア商品	4,001	2,994	2,030	<b>2,392</b>	▲20.1%	84.9%
営業利益	2,493	2,864	2,552	<b>3,150</b>	+10.0%	81.0%
経常利益	2,499	2,828	2,549	<b>3,130</b>	+10.7%	81.5%
経常利益率	8.0%	8.4%	10.0%	<b>8.9%</b>	+0.5p	—
当期純利益	1,751	1,824	1,593	<b>2,010</b>	+10.2%	79.3%

- 第3四半期実績を踏まえたチャネル別売上高の通期見通しの前提に変更はありません
- マーケティング投資は獲得効率を基に媒体を選定し、特に好調な国内ECへの投資を拡大する予定です
- オペレーションコストは、FFコスト\*効率化を計画通りに進める予定です

(単位：百万円)

項目	2018/9期	2019/9期	2020/9期		通期見通しの 前期比 増減率	通期見通し に対する 進捗率 (①÷②)
			3Q実績 (①)	通期見通し (②)		

## <チャネル別売上高>

通 信 販 売	29,080	30,804	23,540	<b>31,794</b>	+3.2%	74.0%
直営店舗・卸売販売	1,703	2,151	1,546	<b>2,443</b>	+13.5%	63.3%
海 外 販 売	426	614	487	<b>762</b>	+24.2%	63.9%

## <国内外EC売上高>

国 内 外 E C 売 上 高	2,490	2,816	2,539	<b>3,235</b>	+14.9%	78.5%
-----------------	-------	-------	-------	--------------	--------	-------

## <マーケティング投資>

広 告 宣 伝 費	9,763	10,245	7,643	<b>10,993</b>	+7.3%	69.5%
-----------	-------	--------	-------	---------------	-------	-------

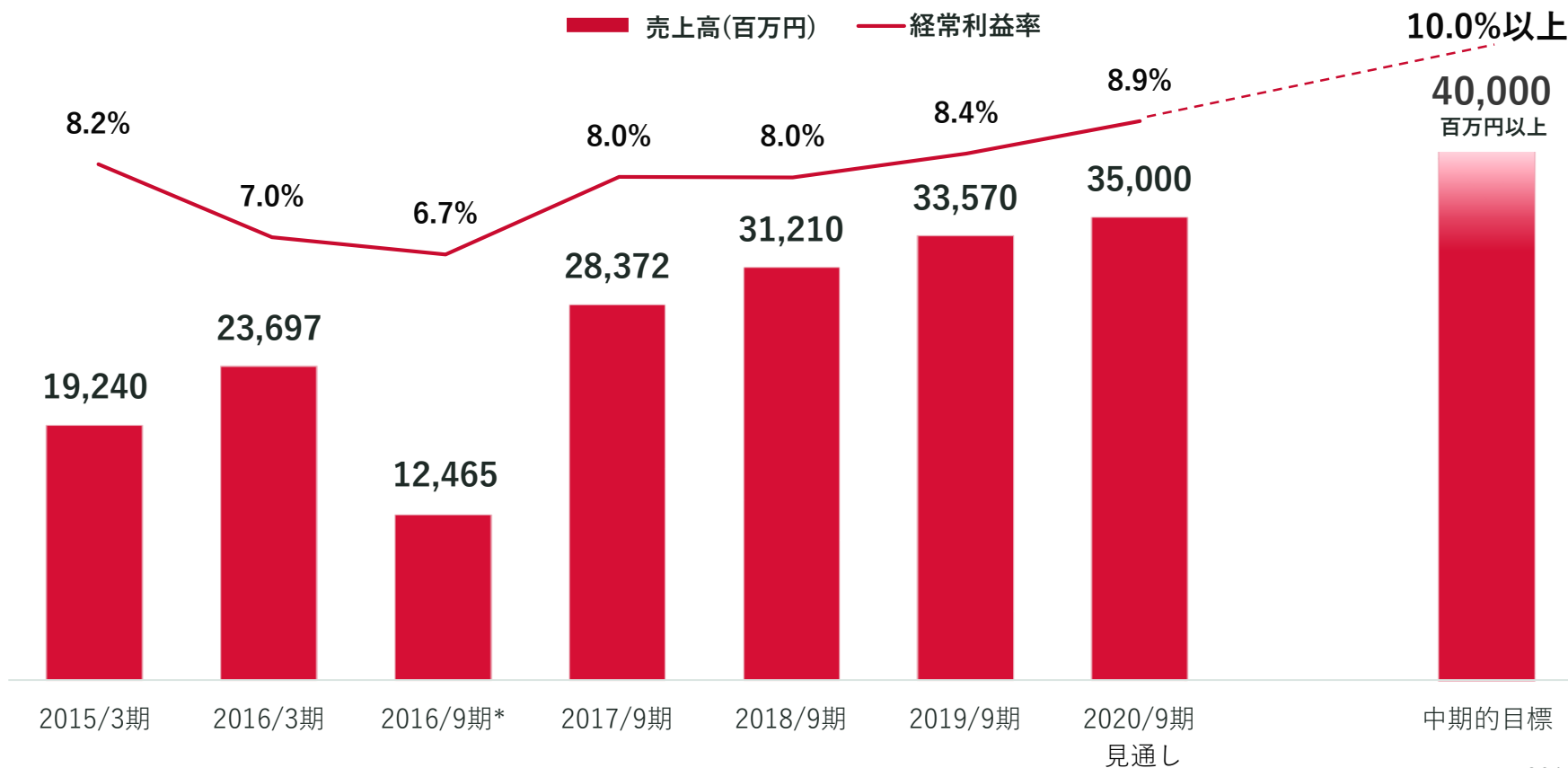
## <オペレーションコスト>

F F コ ス ト *	4,497	4,575	3,200	<b>4,219</b>	▲7.8%	75.9%
コールセンターコスト	2,957	3,082	2,219	<b>3,102</b>	+0.6%	71.5%

\*：FFコスト＝フルフィルメントコスト

売上高 **400億円以上**  
経常利益率 **10%以上**

の早期達成を実現し、さらなる成長をめざしてまいります



\* : 2016/9期は6カ月決算

### 3. 事業の概況

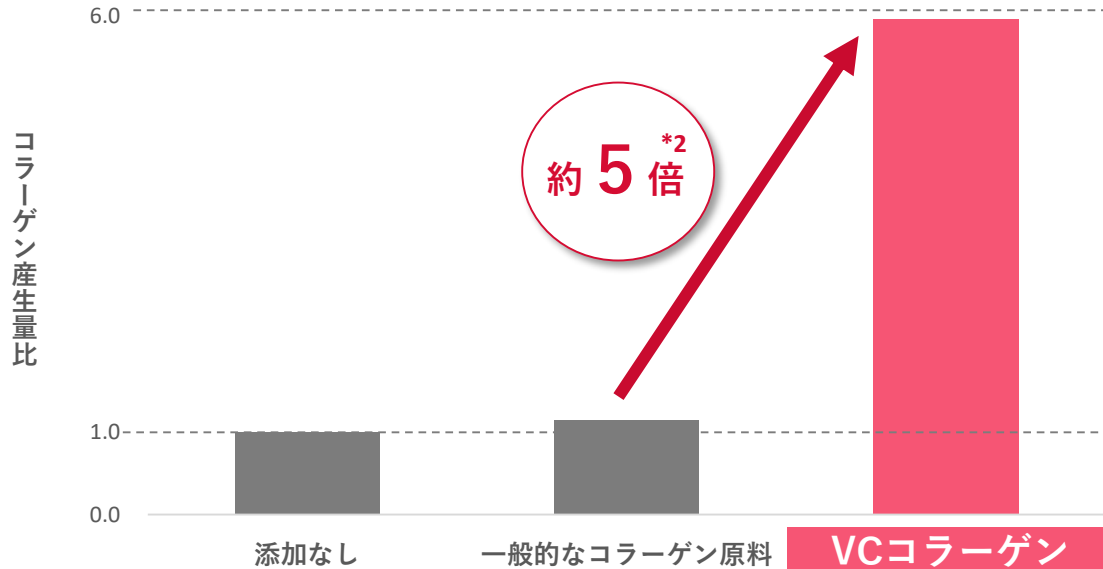
- 新たな機能性コラーゲン原料製造方法の特許取得
- 在宅時間増加に伴うご提案効果の高まり
- 季節限定商品の販売目標数量を3カ月連続で達成
- ECの新規顧客獲得が好調
- 直営店舗・卸売販売の近況
- 海外事業の近況



# 新たな機能性コラーゲン原料製造方法の特許取得\*1 ～世界初・新日本製薬オリジナル原料「VCコラーゲン」～

- 生体内でコラーゲンをつくるために必要な補酵素「ビタミンC」と美しい肌をつくり出す「コラーゲン」を結合させた**新たな機能性コラーゲン原料「VCコラーゲン」**の開発に成功しました
- コラーゲンが持つ保湿作用とビタミンCが持つ抗酸化作用に加え、一般的なコラーゲン原料と比較して、**約5倍\*2の「コラーゲン産生促進作用」を持つ**ことを確認しました

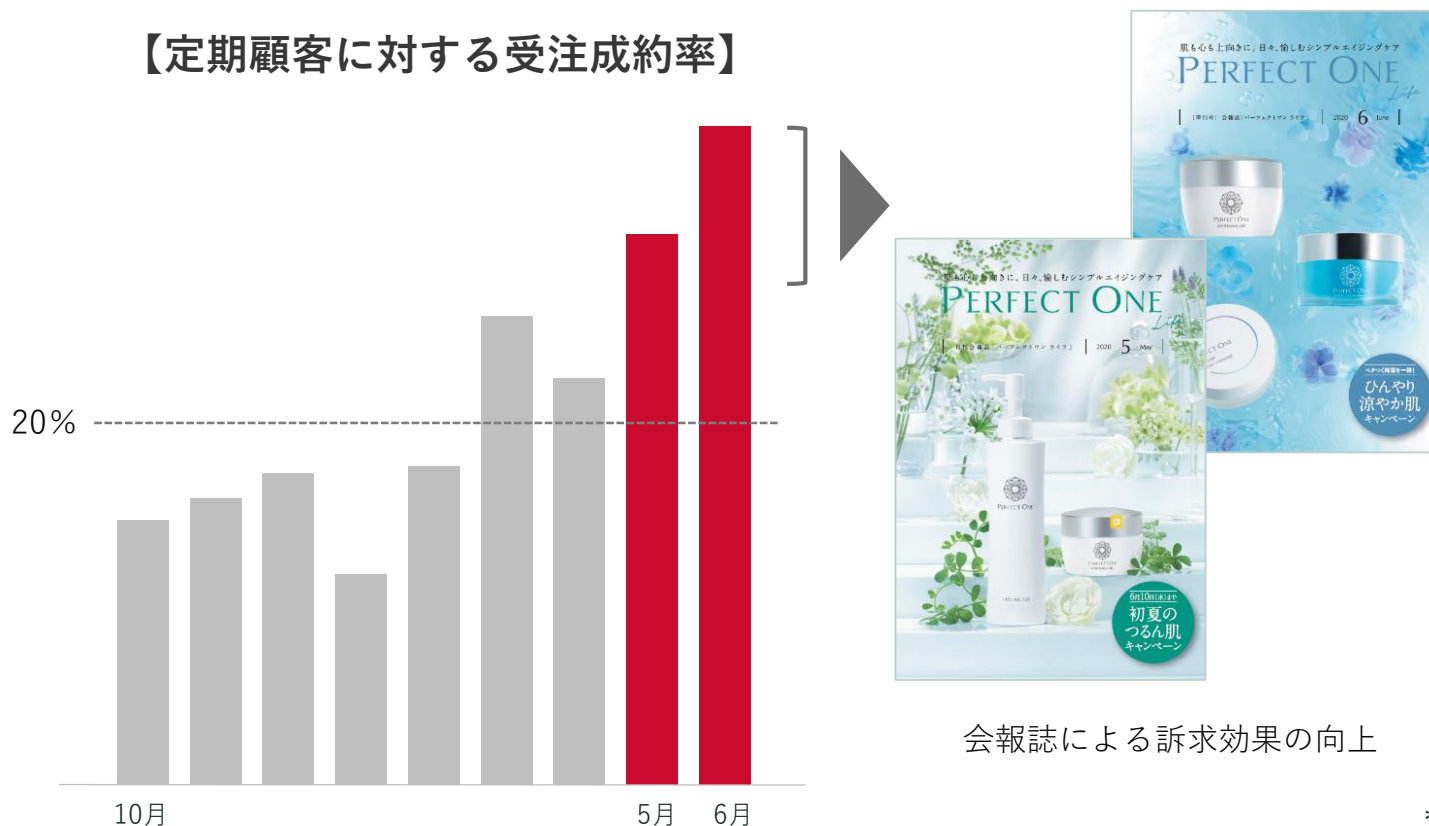
線維芽細胞のコラーゲン産生量の比較  
(添加なしを1としたときの比率)



※イメージ

- コールセンターにおける定期顧客に対する受注成約率\*が5、6月に2カ月連続で過去最高値を更新いたしました
- 在宅時間の増加に伴い会報誌による訴求効果が高まったことが要因と考えられます
- コミュニケーターによるお客さまとの対話を重視した商品提案の質と機会が向上したことも要因と考えられます

## 【定期顧客に対する受注成約率】



コミュニケーターの提案

\* : 有効受電件数に対する商品の追加購入件数の割合

- リピーターのお客さまへ、パーフェクトワンブランドより発売した季節限定商品のクロスセルが好調に推移し、**販売目標数量を達成**いたしました
- マスク着用による肌荒れなどのお悩みや、季節特有のお悩みに合わせた商品展開により、多くのお客さまにご好評いただきました

## 【4月】

### SPバリアミスト



2層の潤いバリアで花粉やほこりから肌を守り、メイク崩れもブロックするミスト状化粧水

## 【5月】

### SPピーリングジェル



古い角質を手軽に洗浄・除去し、キメの整ったクリアな肌へ整える洗浄料

## 【6月】

### SPスキンケアスノーパウダー



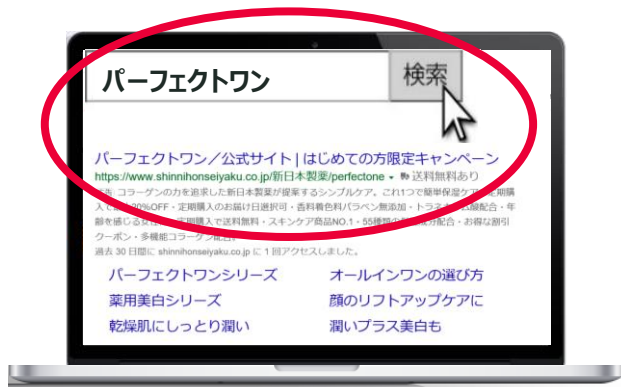
昼も夜も24時間使用でき、肌に清涼感を与えながら、汗や皮脂を抑えるスキンケアパウダー

\*：メラニンを含む古い角質による



- リスティング広告による新規顧客獲得が好調に推移しております
- また、オフライン通販の広告枠を有効活用したオンライン・オフライン連携による新規顧客獲得も引き続き順調に推移しております

## 【リスティング広告の実例】



## 【オンライン・オフライン連携施策の実例】



QRコードを読み込み商品購入WEBページを表示

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、直営店舗および一部の取扱店舗が休業しておりましたが、5月後半より徐々に営業を再開いたしました
- 直営店舗では休業中に、**お客さまとのリレーションシップ対策**として、顧客データベースに基づくDMの送付やお電話でのご注文受付など、ご利用促進を行いました

## 【直営店舗における販売促進施策】

〒0000-0000



### 代引き送料無料キャンペーン

**本状ご到着後～2020年 〇月〇日 まで**  
 ※代引きにつき millennia ポイントは付きません。あらかじめご了承ください。

日頃よりパーフェクトワンそごう横浜店をご愛顧いただいている皆さまへ  
 配送料無料のキャンペーンを実施しております。  
 ご来店が難しい、長時間のご滞在が困難な場合は、是非お気軽にご連絡くださいませ。  
**直通: ×××-×××-××××**  
 ※お支払いは、代金引換配送にて承ります。  
 皆さまのご利用を心よりお待ちしております。

パーフェクトワンそごう横浜店 スタッフ一同

〒0000-0000



### Spring coffret

春の乾燥・紫外線対策コフレを華やかなポーチでお届け!  
**保湿&プロテクトコフレ**

①専用ホワイトニングジェル [医薬部外品] 75g  
 ○お好きなジェルに変更可能

②専用ホワイトニングBBクリーム 25g [SPF40 PA+++] [医薬部外品] #1

③SPFリアスタ 48mL (限定品)  
 [メイク崩れにも壊れも癒える] プロテクトミストです。

④オリジナルポーチ

**税別 税込8,580円**  
 ※上記価格は基準でホワイトニングジェルとセットでご購入いただく場合の価格です。

2020年4月1日(水)～なくなり次第終了

※1 メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ、肌を潤いを守る。

トリートメントシャンプーが、本音で評価する雑誌「LDK the Beauty(2020年11月号)」にて  
**コスメ・オブ・ザ・イヤーを受賞!** 総合評価「A+」獲得!

※2 加水分解コラーゲンPGプロピルメチルシランシオール(保湿成分) ※3 当社製薬品比較(2019年9月発売品との比較)

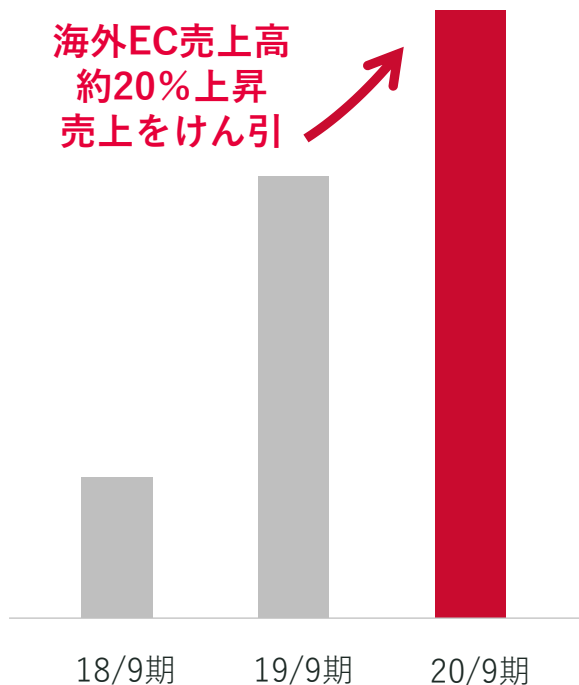
ご来店が難しいお客さまへ  
 商品お届けキャンペーンのご案内送付

販売促進DMの送付

- 各国とも4月以降の経済活動の再開に伴い、**海外EC販売の売上伸長がけん引**し新型コロナウイルス感染症の影響から徐々に回復しております
- 中国の大型ECイベント「618」は堅調な売上となりました
- 6月1日には、**ベトナムでの展開を開始いたしました**

## 【海外販売EC売上伸長率】

海外EC売上高  
約20%上昇  
売上をけん引



## 【中国】



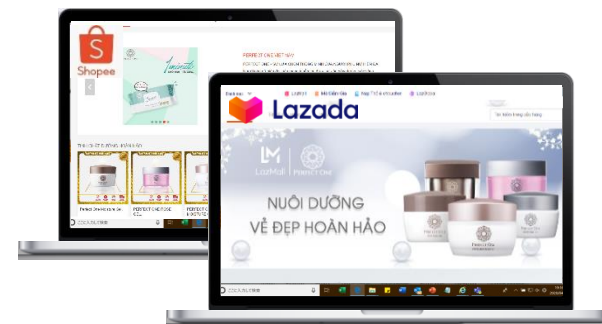
天猫  
PERFECT ONE購入ページ



出店ECモール



## 【ベトナム】



ECモールでの販売  
Lazadaベトナム、Shopee

## 4. 成長戦略

- パーフェクトワンブランドのさらなる成長
- 新たなヘルスケア事業の立ち上げ
- EC・デジタル展開の加速
- 海外事業の拡大



# パーフェクトワンブランドのさらなる成長 シワ改善と美白効果のオールインワンジェル

- 4年連続市場シェアNo.1\*のオールインワンジェルシリーズから、今秋、新商品を発売予定です
- 機能性化粧品市場でのシェア拡大と、パーフェクトワンブランドのさらなる成長へ向けて発売以降に積極的な広告投資を実施し、販売拡大をめざします

 PERFECT ONE

シワ改善

美白



[医薬部外品 (承認申請中)]

シワ改善と美白効果のオールインワンジェル

発売時期 : 2020年秋頃発売予定

\* : ※富士経済「化粧品マーケティング要覧2017/2018/2019/2020」

(モイスター部門およびオールインワン部門/メーカー、ブランドシェア2016/2017/2018/2019実績)

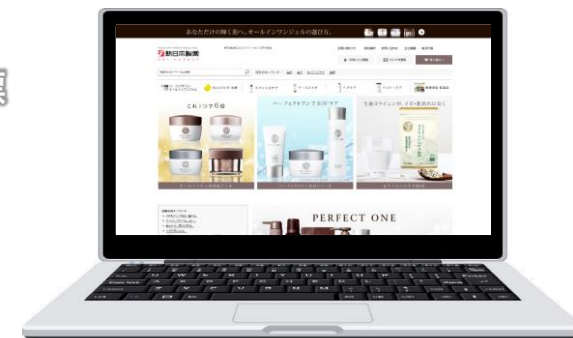
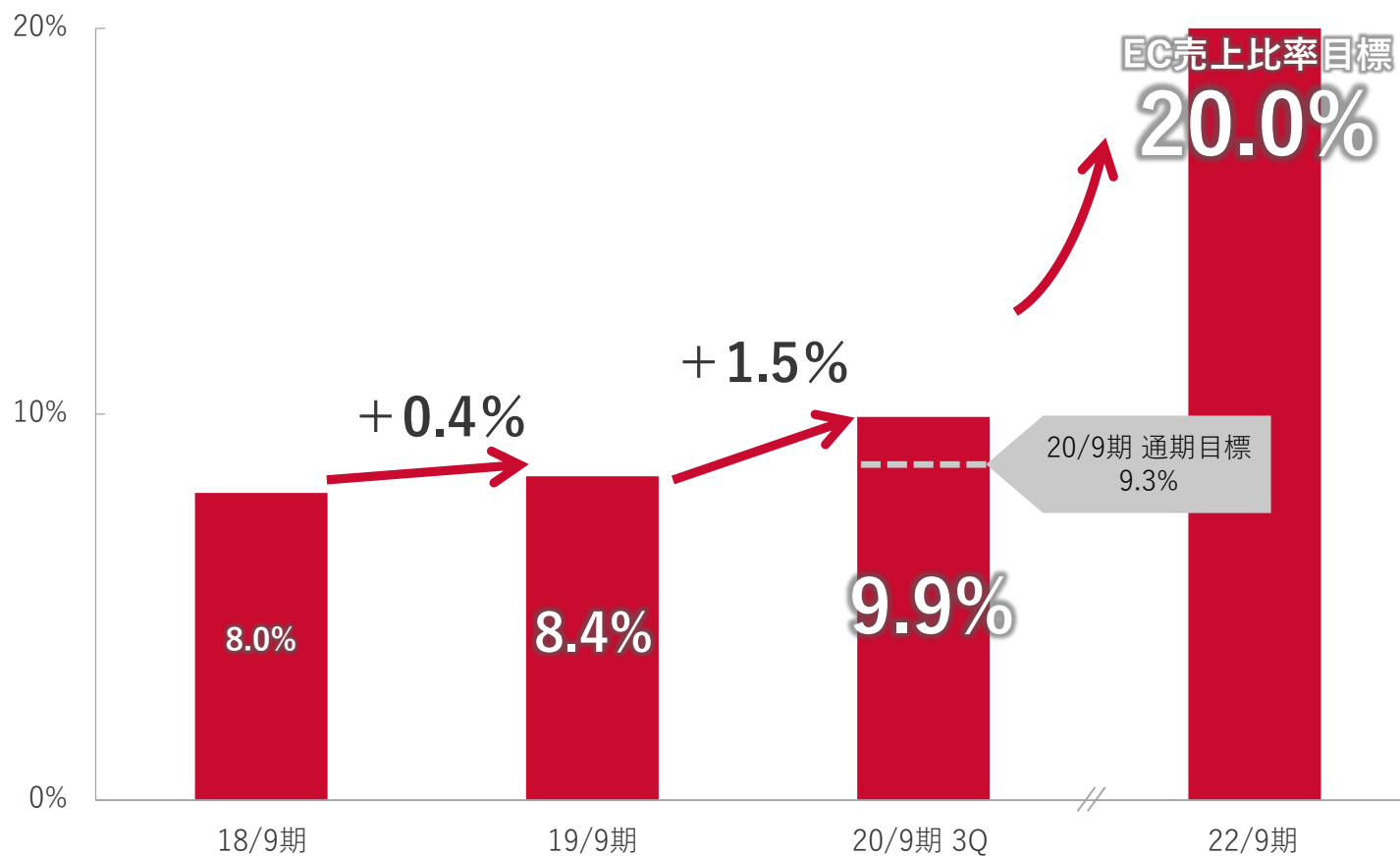
- 新型コロナウイルスの経験を経て、個人の価値観は“自律”へと大きくシフトし、ヘルスケア領域では、自身で予防する「セルフディフェンス」がテーマになっています
- 当社はアフターコロナの新時代に向け、個人の“自律したヘルスケア”を支える新たな事業を今秋、開始予定です

## 革新的なメソッドでブランドを構築



2020年秋より順次ローンチ予定

- 今般のホームショッピング習慣の定着を追い風として、EC化をさらに加速させるための施策を拡大します
- 自社ECサイトや自社スマートフォンアプリを活用し、ECの新規顧客獲得を進めてまいります



# 海外事業の拡大

- 世界の経済活動状況に留意しつつ、中国を中心として海外事業をさらに拡大させ、グローバルスタンダードブランドへの成長をさらに加速させてまいります



New! Viet Nam 2020/6~



China 2018/3~



Next! United States



Thailand 2018/11~



Taiwan 2016/12~



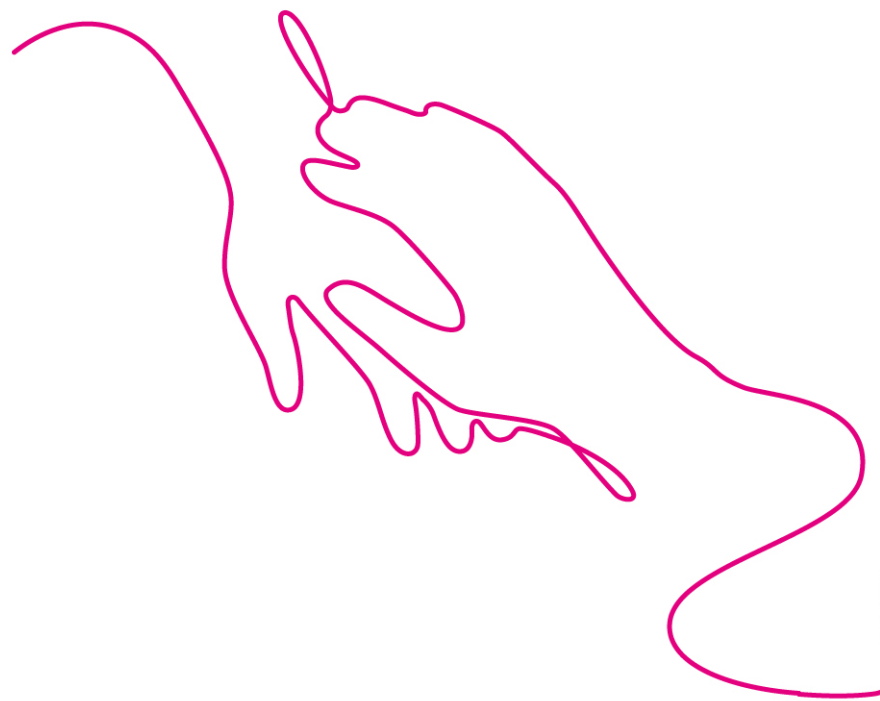
Singapore 2019/9~



Hong Kong 2018/6~



## 5. ESGへの取り組み



- 当社は、“社会に貢献する企業”という理念のもとに、今、私たちにできることから取り組んでまいります
- MAKE IT BLUE JAPAN実行委員会の活動に賛同し、新型コロナウイルス感染症の脅威の最前線でたたかう医療従事者の皆さまに、青のライトで感謝とエールを送る「#LIGHT IT BLUE」に参加し、本社のエントランスのライトを青に変更しました
- 同様に、医療・介護従事者の皆さまにエールを送る福岡市の取り組み「#FridayOvation」に参加し、毎週金曜日の正午に感謝の拍手をおくりました
- 福岡市および福岡市社会福祉協議会へマスクと当社商品を寄贈しました
- 令和2年7月豪雨被害への義援金を、各自治体を通じて被災者の方へ寄贈しました
- 国際医療ボランティア団体「ジャパンハート」の令和2年7月豪雨被害における活動を支援するための募金を社内で実施しました



本社ビルを青くライトアップした様子



社内で実施した募金の様子



義援金贈呈式の様子

# APPENDIX



社名	新日本製薬株式会社		
代表者	代表取締役社長 後藤 孝洋		
設立年月	1992年3月		
本社所在地	福岡県福岡市中央区大手門一丁目4-7		
資本金	3,826百万円〔2020年6月30日現在〕		
役員構成	代表取締役社長 後藤 孝洋	取締役(社外)	柿尾 正之
	常務取締役 福原 光佳	取締役(社外)	村上 晴紀
	取締役 羽鳥 成一郎	常勤監査役(社外)	善明 啓一
	取締役 田上 和宏	監査役(社外)	田邊 俊
		監査役(社外)	中西 裕二
事業内容	化粧品、健康食品、医薬品の企画及び通信販売・店舗販売・卸売販売		
売上高	335.7億円〔2019年9月期〕		
拠点	福岡（本社）、東京オフィス、直営店12店舗、吉塚オフィス、物流センター		
総資産	181億円〔2020年6月30日現在〕		

## ビジョン

---

世界中の人々の健やかで心豊かな暮らしを創造します

## 経営理念

---

お客さまには最高の満足と信頼を  
社員には幸せと未来への夢を  
私たちは社会に貢献する企業として  
限りなく幅広い発展をめざします

## ドメイン

---

**One to One** health & beauty-care.

---

データベースマーケティングによる  
美と健康のライフスタイル創造カンパニー

年月	概要
1992年 3月	福岡県大野城市東大利に生活用品の企画・販売会社として株式会社新日本リビング（現 当社）を設立（資本金10,000千円）
1994年 7月	健康食品の通信販売を開始
1996年 6月	福岡県大野城市乙金東に本店を移転
2000年12月	基礎化粧品の通信販売を開始
2002年 4月	株式会社新日本リビングが新日本製薬株式会社に商号変更
2003年 3月	物流センターを福岡県福岡市博多区吉塚に開設
4月	福岡県福岡市博多区吉塚に本店を移転
2005年 5月	化粧品ブランド「R A f f I N E(ラフィネ)シリーズ」を発売
2006年 5月	福岡県福岡市中央区赤坂に本店を移転
5月	ラフィネ パーフェクトワンを発売
10月	薬用植物の栽培研究拠点である「岩国本郷研究所」を開設*1
11月	医薬品の通信販売を開始
2010年 3月	直営店舗1号店を福岡パルコに出店
7月	東京都千代田区内幸町に東京営業所開設（現 東京オフィス）
2012年 4月	「R A f f I N E(ラフィネ)シリーズ」の卸売販売を開始
2013年10月	福岡県福岡市中央区大手門に本店を移転
2014年 4月	化粧品ブランド名を「P E R F E C T O N E(パーフェクトワン)」へ変更
2016年12月	海外(台湾市場)で通信販売を開始
2017年 2月	第7回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞 実行委員長賞を受賞
3月	パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズがオールインワンスキンケア市場において国内売上NO.1*2を獲得
2018年 9月	中国市場で越境ECを開始
9月	台湾の人気情報番組「女人我最大」が主催するビューティーアワードにて最優秀賞、ならびに最佳新秀賞（新人賞）を受賞
2019年 6月	東京証券取引所マザーズに上場
2020年 1月	東京都千代田区の丸の内ビルディングに東京オフィスを移転

\*1：2020年6月に吉塚オフィス（R&Dセンター）へ統合

\*2：富士経済「化粧品マーケティング要覧2017」（モイスチャー部門およびオールインワン部門／メーカー、ブランドシェア2016年実績）

決算年月		2016年3月	2016年9月*	2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年6月3Q
売上高	百万円	23,697	12,465	28,372	31,210	33,570	<b>25,573</b>
経常利益	百万円	1,663	839	2,275	2,499	2,828	<b>2,549</b>
当期純利益/四半期純利益	百万円	1,082	715	1,477	1,751	1,824	<b>1,593</b>
資本金	百万円	200	200	220	250	3,826	<b>3,826</b>
発行済株式総数	株	4,000	4,000	1,003,630	1,009,630	21,611,300	<b>21,611,300</b>
純資産額	百万円	1,635	2,583	2,685	4,191	12,758	<b>13,717</b>
総資産額	百万円	6,288	7,379	8,560	9,491	18,575	<b>18,156</b>
自己資本比率	%	25.1	34.2	30.7	43.6	68.7	<b>75.3</b>
自己資本利益率	%	84.1	34.8	57.3	51.8	21.6	—
配当性向	%	55.4	195.8	20.7	20.1	15.4	—
営業キャッシュ・フロー	百万円	—	—	2,372	1,415	1,992	—
投資キャッシュ・フロー	百万円	—	—	▲280	▲420	▲943	—
財務キャッシュ・フロー	百万円	—	—	▲1,546	▲419	6,567	—
現金及び現金同等物の 期末残高	百万円	—	—	2,377	2,954	10,576	<b>10,354</b>
従業員数(臨時雇用者除く)	名	291	326	346	361	354	—

\*2016年9月期は、決算期変更により、2016年4月から2016年9月までの6カ月間

1株当たり純資産額	円	157.86	252.67	261.97	409.58	590.37	—
1株当たり当期純利益	円	108.27	71.52	147.69	174.46	113.99	—
1株当たり配当額	円	60.00	140.00	30.50	35.00	17.50	—

本表は、2017年9月1日付で実施した株式分割(1株につき250株)及び2019年3月1日付で実施した株式分割(1株につき10株)が、2014年3月期の期首に行われたと仮定して算出した場合の1株当たり指標の推移。なお、2016年3月期及び2016年9月期の数値(1株当たり配当額は全ての数値)については、有限責任監査法人トーマツの監査を受けていない。

## < 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、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

## < 本資料に関するお問い合わせ先 >

新日本製薬 株式会社 経営企画部 IR・広報課

TEL:092-303-8318 FAX:092-720-5819

ご質問につきましては、新日本製薬HP お問い合わせフォームよりご連絡ください。

順次ご返信いたします。

<https://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp/contact/>





新日本製薬