

2017年3月期(第70期)

第2四半期 決算説明会

2016年10月28日

エステー株式会社

代表執行役社長 鈴木 貴子



① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

2017.3期Q2 業績ハイライト <連結>



増収増益

	連結	当初計画比	前年比
売上高	228億円	98%	104%
営業利益	21億円	141%	135%
経常利益	21億円	145%	149%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14億円	155%	156%
親会社株主に係る 包括利益	13億円		

※前年比は、前年分を会計方針の変更後の数値で算出

配当12円 (前年同期11円)

2017.3期Q2 業績ハイライト <連結>



	2016.3期Q2		2017.3期Q2	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	220億円	-	228億円	-
売上原価	129億円	58.7%	128億円	56.4%
売上総利益	90億円	41.3%	99億円	43.6%
販売管理費	74億円	33.9%	77億円	34.1%
営業利益	16億円	7.3%	21億円	9.6%

※2016.3期Q2は、新しい会計方針で記載

2017.3期Q2 業績ハイライト <カテゴリー別売上高>



カテゴリー	売上高	前年比	構成比
エアケア (消臭芳香剤)	104億円	109%	46%
衣類ケア (防虫剤)	50億円	99%	22%
サーモケア (カイロ)	10億円	124%	5%
ハンドケア (手袋)	23億円	99%	10%
湿気ケア (除湿剤)	18億円	91%	8%
ホームケア (その他)	19億円	101%	9%
合計	228億円	104%	100%

2017.3期Q2 営業利益の増減要因 <連結>



営業利益の増減 前年比567百万円増加

【増加要因】

(単位:百万円)

販売数量増加等による増加

購買・製造原価等の低減

棚卸評価損・廃棄損等の減少

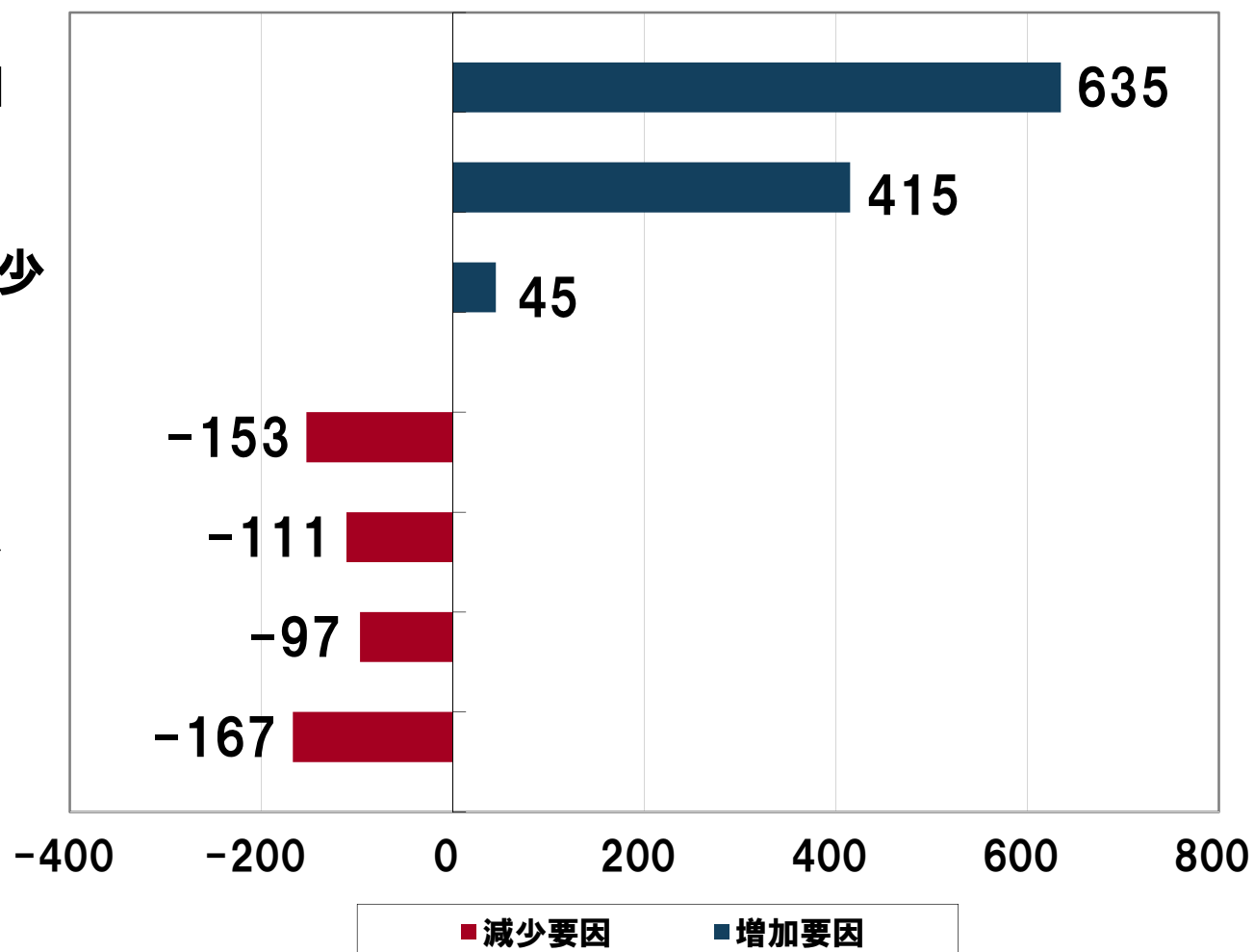
【減少要因】

マーケティング費の増加

販売価格引下げによる減少

原材料価格の上昇等

その他



高単価・高付加価値商品が寄与

(前年比)

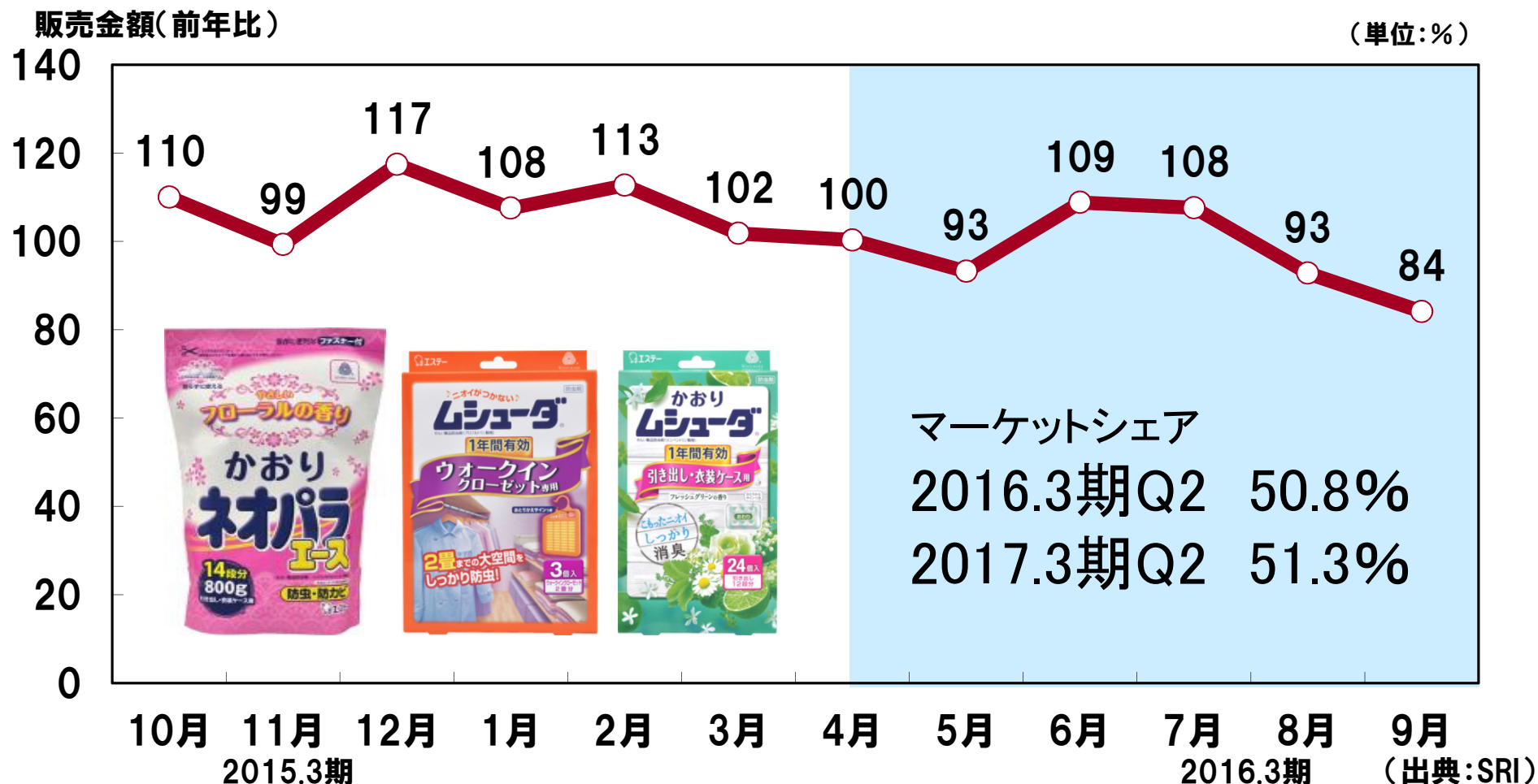
市場規模 (車用含む) 104.9%



エアケア売上高 108.8%



防虫剤はシェア50%超える



商品構成見直しで利益率が改善

湿気ケア

+ 6%

粗利益

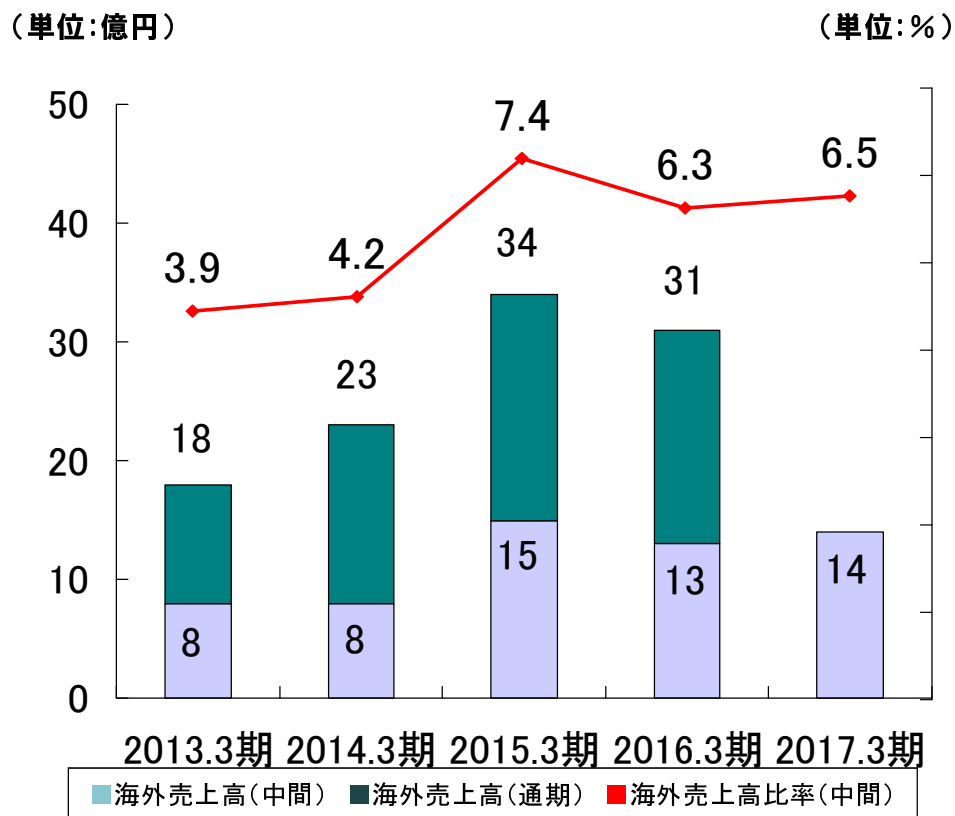
売上高

△ 9%

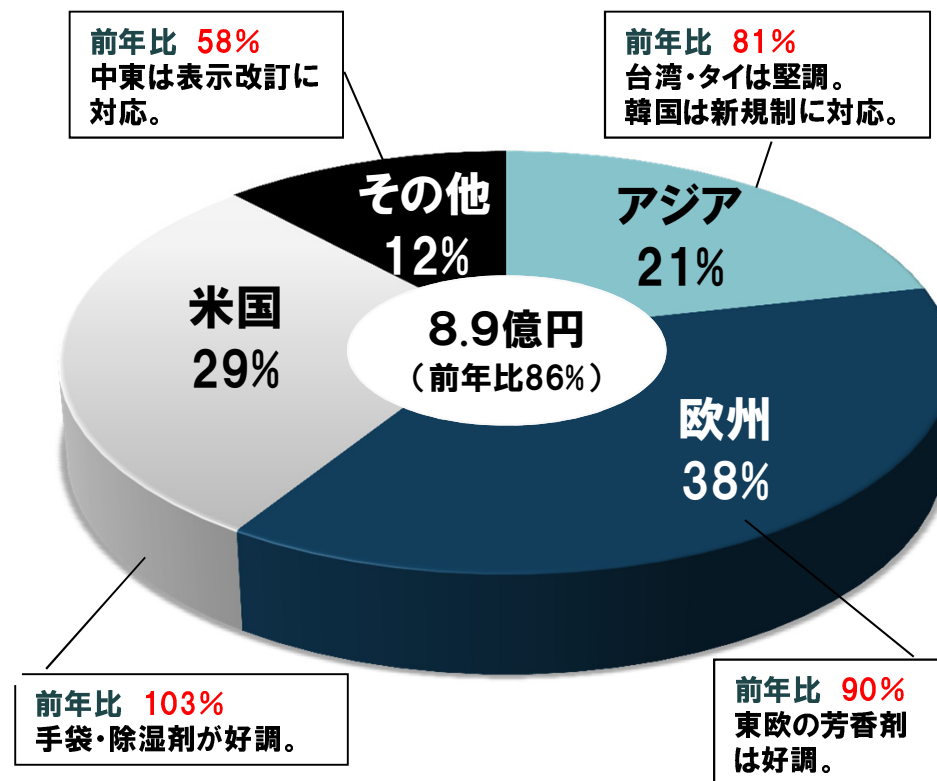


海外は為替の影響

海外売上高の推移(連結)



海外売上高の構成比(個別)



売上原価率が改善

売上原価率

(2016.3期Q2)

58.7%

(2017.3期Q2)

⇒ 56.4%

主要要因

① 販売数量増加
による利益増

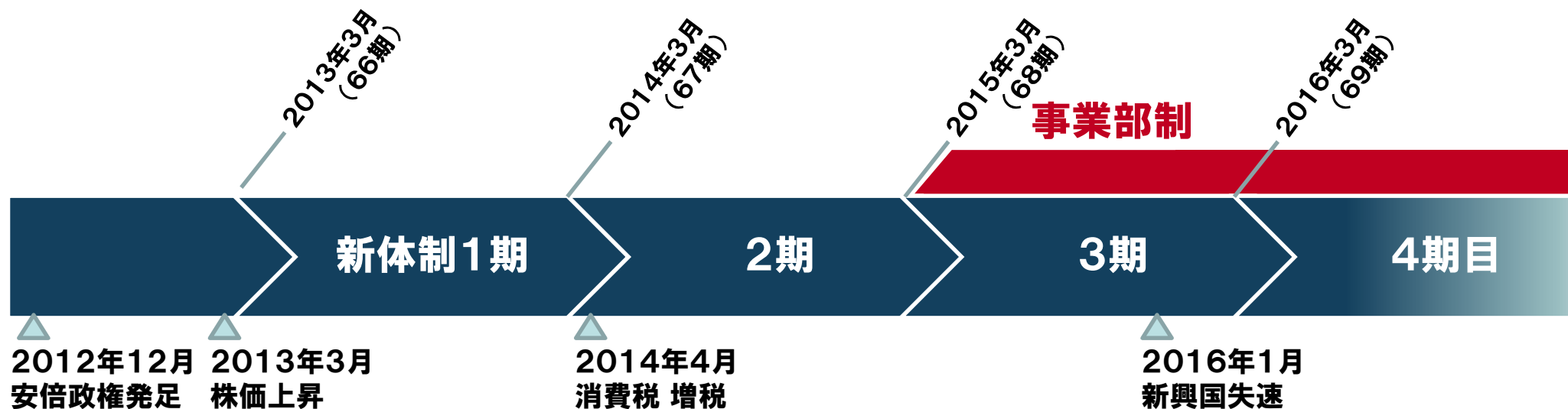


② 購買、製造原価の低減
「コストカット プロジェクト」
⇒全商品の原価構成を見直し

① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

高収益体制の基盤づくり



高収益体制
の基盤

増収増益

顧客の創造

増収減益

利益志向経営
へ転換

増収増益

持続的成長へ、舵を切る

高収益体制の構築

新分野、新市場への進出

国内既存事業 収益盤石化

① ランクアップ戦略 ＜高単価・高付加価値商品の育成＞



国内既存事業 収益盤石化

② 商品構成見直し ＜高収益商品へシフト＞

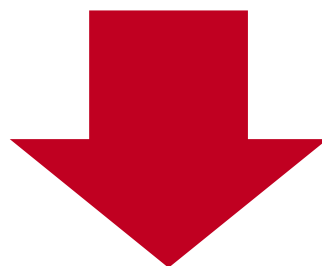


国内既存事業 収益盤石化

③ コストダウンの取組み 「コストカット プロジェクト」

より筋肉質な財務体質を構築

商品数の削減・商品の改廃・在庫削減



主力ブランドの強化

中核新製品開発 市場開拓

持続的成長へ将来への種まき

- ・イノベーション
- ・アロマの効果・効能
- ・新しい販売チャネル

利益志向 通期見込上方修正

	連結	前年比
売上高	474億円	106.1%
営業利益	28億円	119.6%
経常利益	26億円	153.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16億円	180.9%

配当 24円予定(前期22円) *配当性向31.6%

愛される会社を目指して

本日はありがとうございました。



エスター株式会社 <http://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。