

**2017年3月期（第70期）**

# **決算説明会**

**2017年5月2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 新年度の経営戦略

# 2017.3期 業績ハイライト <連結>



## 増収増益

	連結	計画比	前年比
売上高	459億円	97%	103%
営業利益	28億円	102%	122%
経常利益	29億円	110%	168%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18億円	110%	199%
親会社株主に係る 包括利益	26億円		

配当 24円

\*前年22円

# 2017.3期 業績ハイライト <連結>



	2016.3期		2017.3期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	446億円	-	459億円	-
売上原価	272億円	61.1%	274億円	59.8%
売上総利益	173億円	38.9%	184億円	40.2%
販売管理費	150億円	33.6%	156億円	34.0%
営業利益	23億円	5.2%	28億円	6.2%

# 2017.3期 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)	196億円	103%	43%
衣類ケア	(防虫剤)	89億円	99%	19%
サーモケア	(カイロ)	57億円	116%	13%
ハンドケア	(手袋)	52億円	103%	12%
ホームケア	(その他)	33億円	100%	7%
湿気ケア	(除湿剤)	29億円	95%	6%
合 計		459億円	100%	100%

# 2017.3期 営業利益の増減要因 <連結>



## 営業利益の増減 5.1億円増加

### 増加要因

販売数量増加等による増加

1,026

購買・製造原価等の低減

909

棚卸評価損・廃棄損等の減少

181

### 減少要因

販売価格引下げによる減少

-590

マーケティング費の増加

-208

原材料価格の上昇等

-127

その他

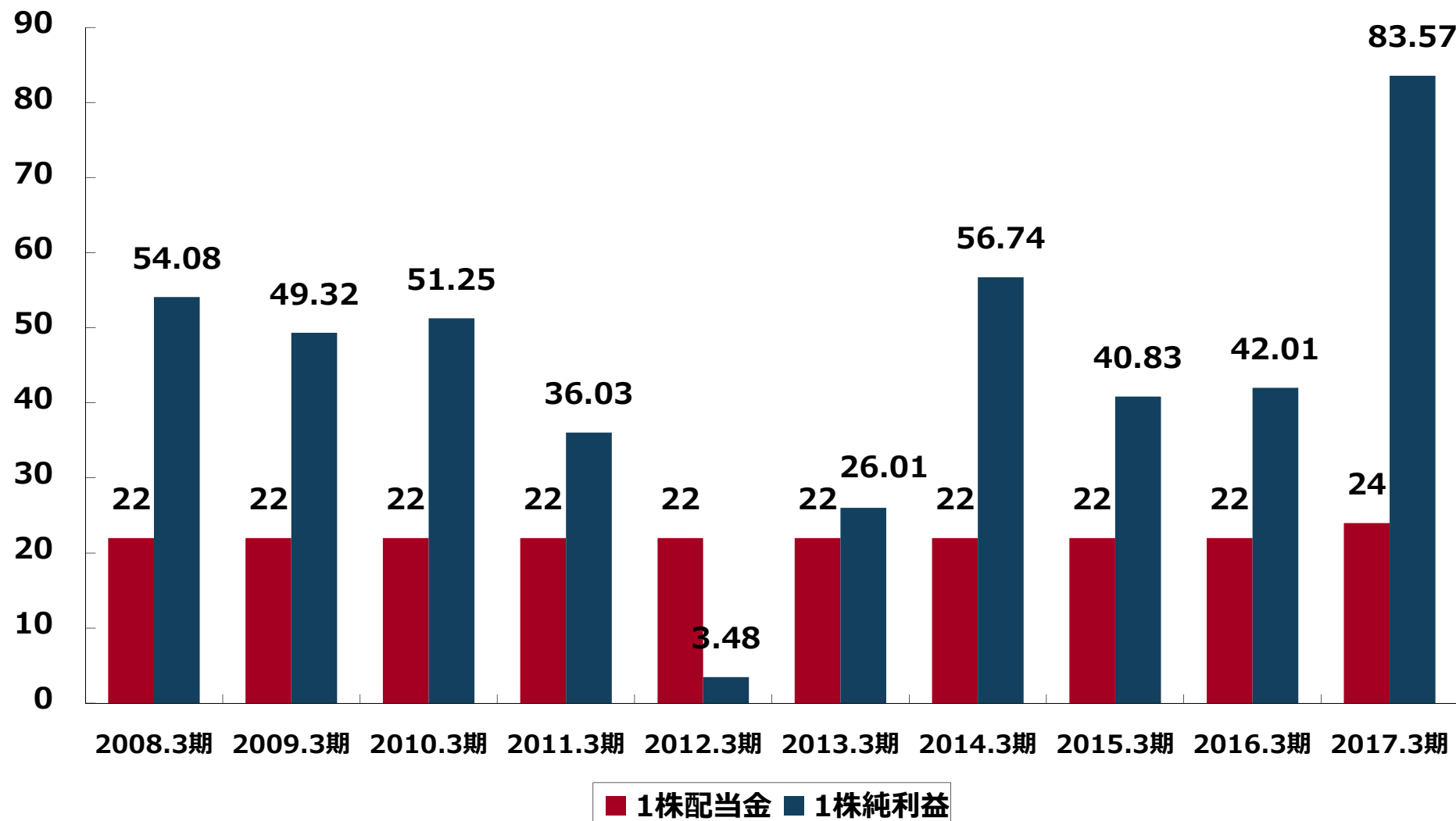
-679

単位：百万円

# 2017.3期 配当 <連結>



(単位：円)



## 高単価・高付加価値品が伸長

# エアケア売上高 103.5%

(前年比)



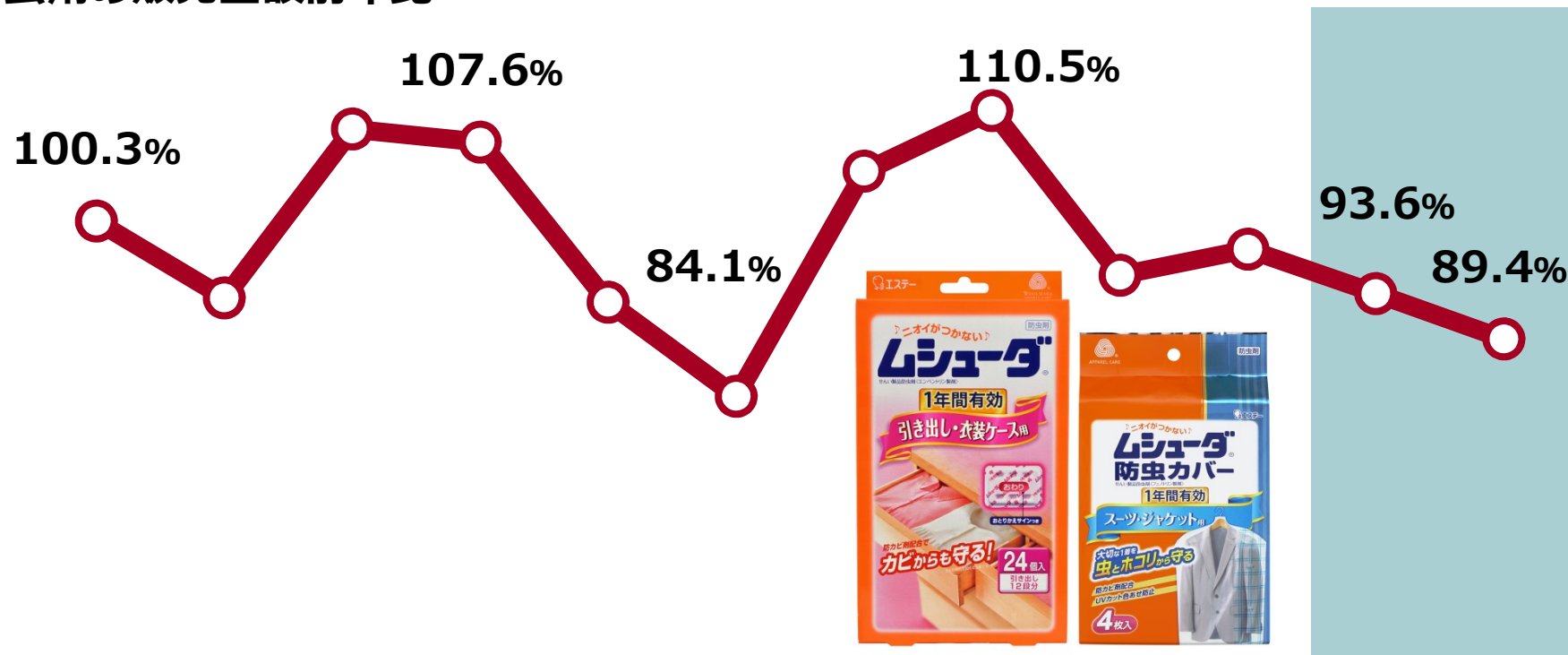
## 新製品貢献





## 秋は平年並み、春需要の期ズレ

防虫剤の販売金額前年比

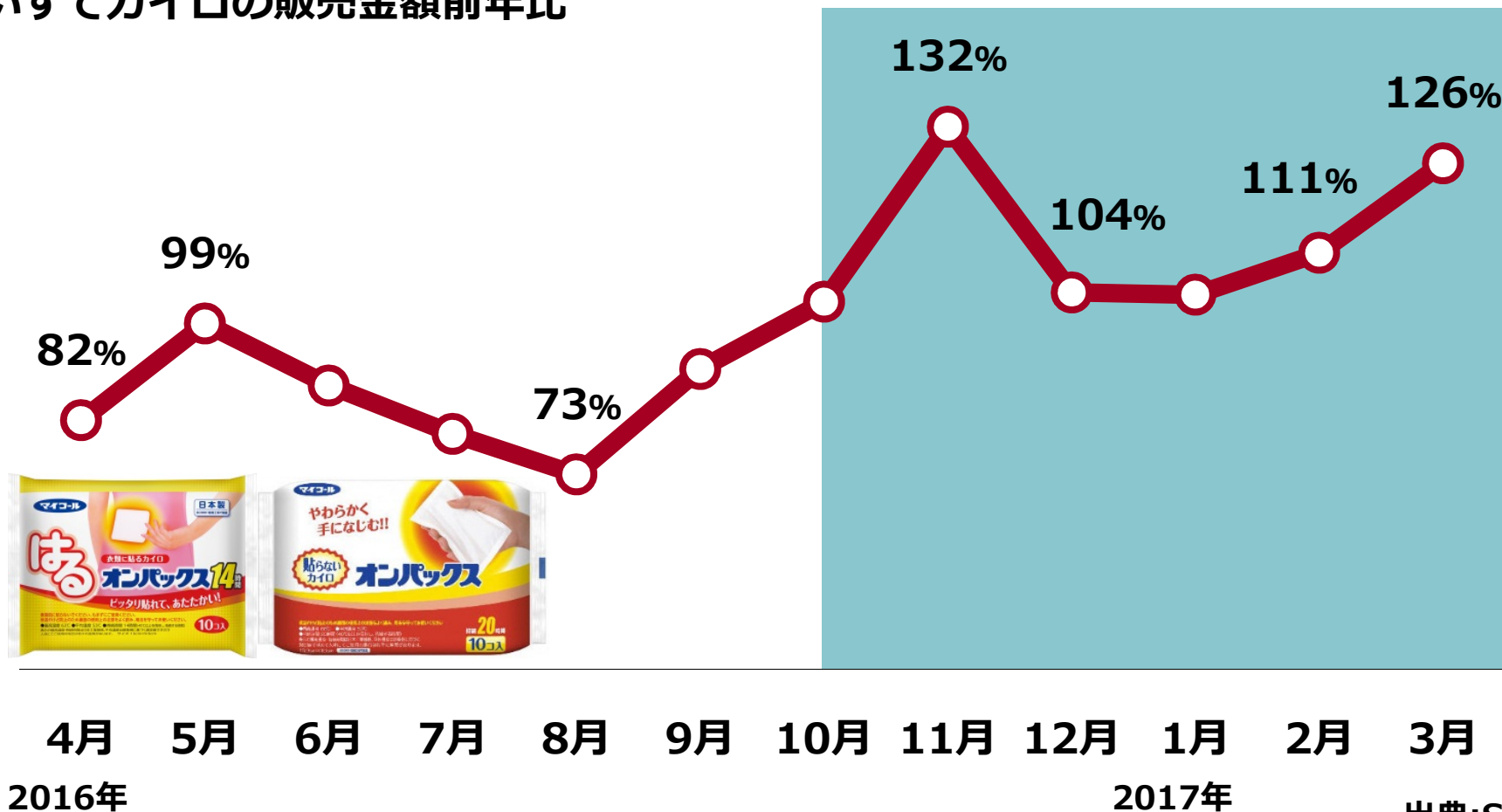


4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月  
 2016年 2017年

出典:SRI

## カイロは11月の冷え込みで回復傾向

使いすてカイロの販売金額前年比



出典:SRI

## 商品構成見直しで利益改善

# 湿気ケア

+ 10%

粗利益

売上高

△ 5%



# ハンドケア

+ 7%

+ 7%

+ 3%  
売上高

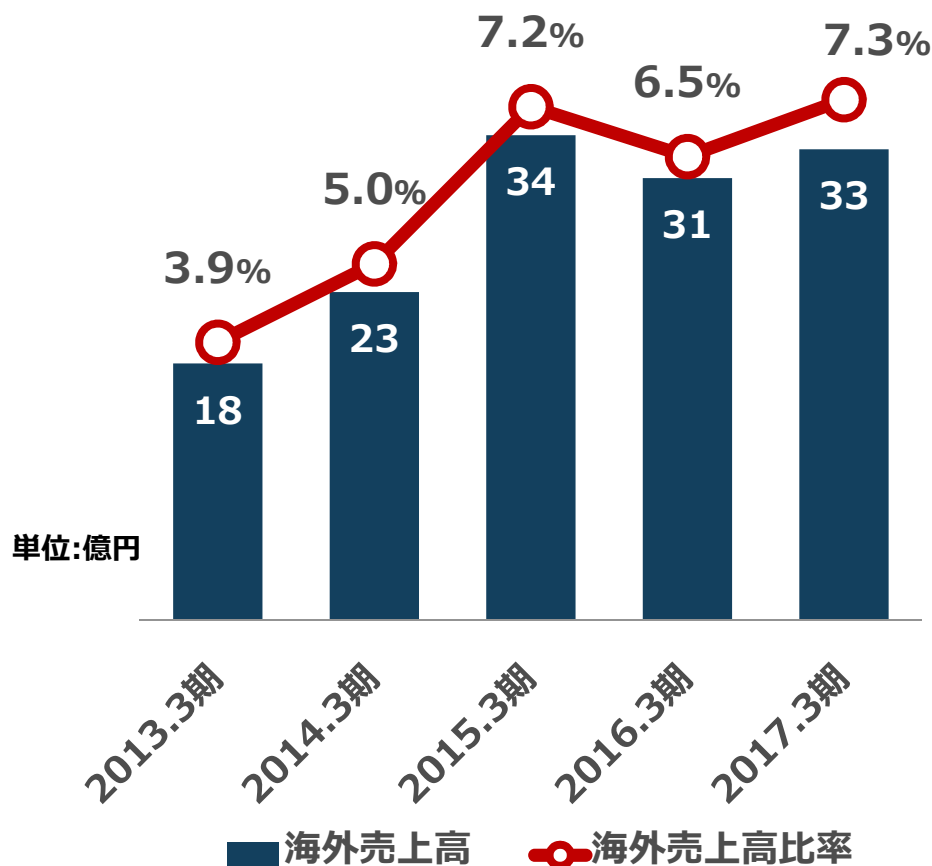
粗利益



## 海外ビジネスは堅調、為替の影響

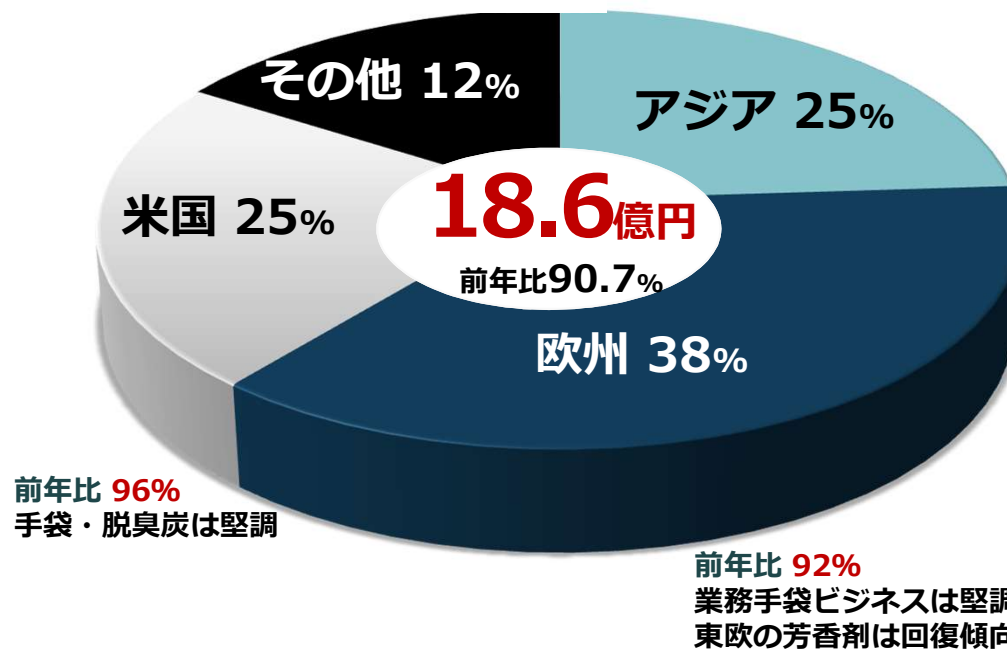
### 海外売上高の推移(連結)

### 海外売上高の構成比(個別)



前年比 74%  
中東・インド・ロシアなどで低調

前年比 96%  
タイ・台湾・マレーシアなどは堅調



売上原価率は改善

## 売上原価率

61.1%

(2016.3期)



59.8%

(2017.3期)

## あらゆるムダの排除

### SKU数

約10%  
削減

### 在庫

約20%  
削減

### 返品

約20%  
削減

# 事業マトリックス制で利益改善

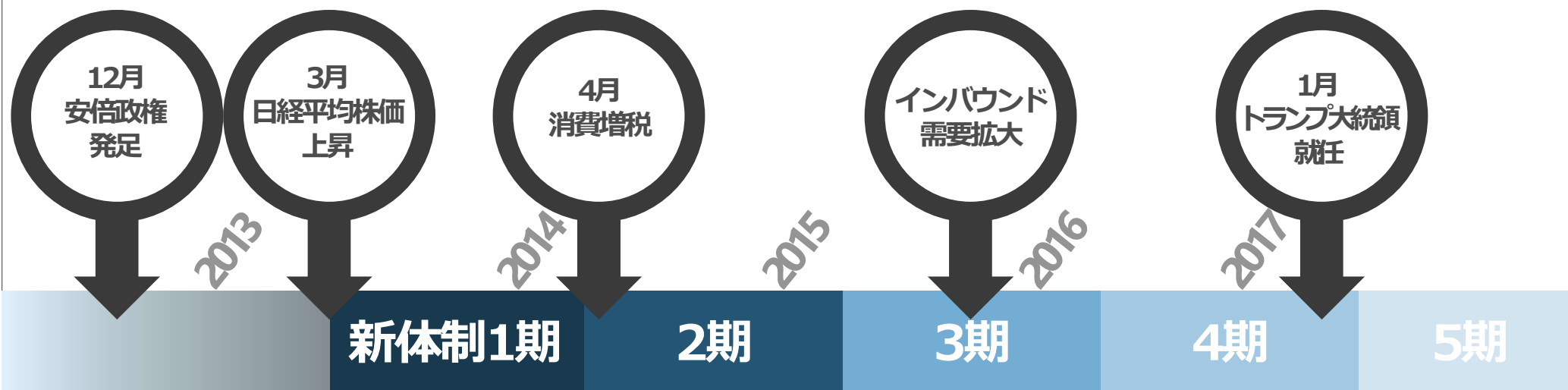
① 決算概要のご報告

② 新年度の経営戦略



# ブランド価値経営

# 振り返り



事業部制スタート



## 新しい柱 成長への種まき

市場拡大 エアケア事業で市場拡大

シェア拡大 既存事業で市場活性化

利益志向 利益構造の改革を継続

## 空気ビジネス = 企業価値創造の核

### 空気ビジネスの新機軸

新技術による市場創造

既存技術で新市場へ

グローバル対応強化

社会の構造変化

グローバルの波

## 既存技術で新市場「エールズ」

新市場「介護市場」に進出  
現場の不満・不便を解消



## 新機軸「アロマサプリー」

香りを使った新しい健康習慣  
新分野「ヘルスケア」に進出

心にいい。体がよろこぶ。

心にいい。体がよろこぶ。  
アロマサプリー<sup>®</sup>  
機能性アロマオイル



## 新機軸「クリアフォレスト」

### 新分野の開拓 オーガニック認証を取得





## 新チャネル「ネット強化」

新分野「ネット通販チャネル」の開拓  
グローバル「越境EC」





## エアケア事業で市場拡大

# エアケアNo.1へ向けて

- ①エアケアシェア拡大
- ②カーケア売上拡大
- ③脱臭炭ブランド強化



## 既存事業で市場活性化

# 事業基盤を強化

- ① 防虫剤シェア拡大・新用途製品
- ② その他事業、中核新製品



## 戦略エリアへの集中

# タイをハブに、ASEANへ

- ① 拠点インフラ強化
- ② エアケアに注力
- ③ 中核新製品



## 利益構造の改革を継続

# 事業マトリックス制を徹底

- ① 営業体制(国内・海外・業務用)連携強化
- ② 全社収益改善
- ③ ワークスタイル変革

# ONEエステーで成長軌道へ

## 成長軌道へ

	連結	前年比
売上高	497億円	108.1%
営業利益	35億円	122.6%
経常利益	33億円	113.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22億円	123.8%

**配当 26円 予定** \*配当性向25.3%

# 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。**



**エステー株式会社**      <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。