

4928 ノエビアホールディングス

大倉 俊 (オオクラ タカシ)

株式会社ノエビアホールディングス代表取締役社長

収益構造改革により最高益を更新

◆2013年9月期連結業績ハイライト

売上高は465億16百万円(前期比1.5%減)となったが、営業利益は72億52百万円(同40.8%増)、経常利益は75億47百万円(同38.5%増)と、利益面においては、いずれも計画比・前期比で増加している。特に、営業利益では前期比約21億円の増益を実現した。当期純利益は45億80百万円(同64.3%)となった。利益については、昨年、3カ年中期経営計画を策定し、最終年度目標を2015年9月期として、目標値を売上高500億円、営業利益70億円、経常利益72億円、当期純利益43億円として公表していたが、利益面で目標値を初年度で達成したため、中期経営計画の見直しを行った。

営業利益率は15.6%、経常利益率16.2%、当期純利益率9.8%、EPSは122.34円、ROEは8.9%となった。売上高は前期比7億円の減少であるが、セルフ化粧品において一部の新商品効果が一巡したことが主な要因である。医薬・食品事業については、ほぼ前期度と同様に堅調な推移となっている。その他の事業における航空関連事業については、堅調に推移したものの、期初計画には未達となった。しかしながら損益については、化粧品事業、医薬・食品事業における原価低減推進と、特に売上構成比の変化(プロダクトミックス)により、原価率は33.8%と前期比0.9ポイント改善した。売上は減収となったが、売上総利益で前期並みの308億円を達成したのは、原価低減に加えて、カウンセリング化粧品の販売力が向上した結果である。販管費は235億57百万円(前期比21億40百万円の減少)と、計画値を下回ることができた。グループ各社で重複していた管理業務の集約化と効率化による固定費の削減や基幹系システムの償却が順次終了したこと、マーケティング費用の効率化などにより、営業利益・経常利益・当期純利益は創業来最高利益を達成することができた。

◆セグメント別状況

全売上高構成比67.3%を占める主力の化粧品事業売上高は312億78百万円(セグメント前期比2.9%減)となった。セグメント利益は77億75百万円(同39.1%増)と大きく増益となった。高価格帯のカウンセリング化粧品が堅調で売上構成比が変化したことをはじめ、在庫の適正化による返品・廃棄の減少や販管費削減など、収益改革の取り組みが寄与した。特に、ノエビアブランドの最高級ライン「スペチアーレ」、「エクストラ」をリニューアル発売し、主力の基礎化粧品が好調に推移したことが大きな要因である。マイナス要因としては、メイクアップシリーズ売上が減少した。全国に展開している販売代理店のレッスン型サロン「ノエビアビューティスタジオ」は前期比117店舗増の1,364店に拡大した。

セルフ化粧品では、メイクアップブランドの「エクセル」は引き続き伸長した。基礎化粧品の主要ブランド「サナナめらか本舗」は、下半期に投入した「リンクルシリーズ」「赤い化粧水&赤いジェル」が好調で前期実績まで復調した。マイナス要因は、前期投入した「ハダノミー」ブランド等の新商品効果が一巡したことである。低刺激性化粧品「ノブ」のメイクアップシリーズの売上も減少した。以上の結果、化粧品事業は減収となったものの、収益改革が功を奏して、約40%の増益となった。

医薬・食品事業は、売上構成比 29.1%を占める。売上高は 135 億 49 百万円(前期比 0.3%減)、セグメント利益は 12 億 95 百万円(同 4.0%増)と、前期並みの実績となった。競争の激しい事業の中では堅調な推移であると評価している。中でも、機能的ドリンク「睡眠打破」シリーズは、タレントの芹那さんを起用した夏のプロモーションを展開し、前年を上回る実績となった。医薬品、医薬部外品ドリンク類における PB ドリンクは、好調に推移した。栄養補助食品も引き続き堅調で、ほぼ前年以上の売上となった。ここ数年のセグメント利益の拡大は原価低減によるものである。

その他の事業である航空関連事業とアパレル事業については、売上高は 16 億 88 百万円(前期比 20.5%増)、セグメント利益は 3 百万円(同 94.5%減)と減益ながら黒字を維持した。航空関連事業は、主要顧客である欧米市場の需要は不安定なものの、堅調に推移した。一方、アパレル事業は、秋冬の新商品が堅調に推移した。

◆連結財務状況について

当期流動資産における現預金残高 420 億 96 百万円と、前期末比約 38 億 42 百万円の現預金増となった。長期預り保証金 165 億 77 百万円は、ノエビア事業で販売代理店から預かっている保証金であるため、負債に計上している。ネットキャッシュはそれを差し引いた 255 億円(前期末比 46 億円増)になる。固定資産が若干増加しているのは、所有している投資有価証券の時価の増加によるものである。ポイントは、現預金の増加により、総資産が増加しただけで、実質的にはスリムな財務体質を維持している。なお、有利子負債は当期も引き続きゼロである。

当期の設備投資額は 7 億 1 百万円、主に生産設備更新、設備改修、店舗新規出店などである。減価償却は 11 億 7 百万円と、ほぼ計画通りである。

配当については、年間配当金は期初予定 40 円から、当期実績の過去最高益を鑑み、年間配当金は 50 円と修正している。配当性向は 40.9%である。

◆今後の取り組みと業績見通し

2014 年 9 月期の目標数値は、売上高 480 億円、営業利益 78 億円、経常利益 80 億円、当期純利益 49 億円と計画している。営業利益率は 16.3%、EPS は 130.87 円、ROE は 9.0%、年間配当金は 50 円となる。中期経営計画最終年度の 2016 年 9 月期の目標数値は、売上高 500 億円、営業利益 100 億円、経常利益 102 億円、当期純利益 62 億円、営業利益率 20.0%、海外売上比率 10.0%、EPS165.59 円、ROE10.0%を目標に掲げている。

「グループ各事業の持続可能な経営」を中期経営計画のテーマとし、グループの有する研究開発力、生産技術力、マーケティング力、ブランド力を活用し、「節度ある成長」を目指す。具体的な5つの方針として、「日本におけるイノベーションと持続的利益創出」「海外でのブランド価値向上と市場拡大」「人材、組織の多様化とグローバル化」「ものづくりの競争力強化」「変化に対応できる経営の推進」を掲げて社内浸透を図っている。

なお、2014 年 9 月期の上半期業績予想は、売上高 234 億円、営業利益 35 億円、経常利益 36 億円、純利益 18 億円としている。この数字を達成するためのセグメントごとの取り組みとして、主力の化粧品事業では、通期目標売上高 480 億円のうち、化粧品事業では、カウンセリング化粧品の主カブランド「ノエビア 505 薬用シリーズ」をリニューアル発売、「ノエビア ビューティスタジオ」の出店と営業支援を継続強化、直営店「ノエビアスタイル ショップ」の出店を都内で加速(現在 12 店舗)、などの積極的展開を行っている。セルフ化粧品については、「なめらか本舗」は冬の商戦として、指原莉乃さんを起用して新商品「赤い化粧水 & 赤いジェル」のキャンペーンを展開、店頭でのシェア拡大を目指している。「ノブ」ブランドとは、全国の皮膚科医師の 8 割が皮膚疾患患者に対して推薦している敏感肌用シリーズである。医師を通じて購入していた顧客が完治した後も、引き続き購入ができるよう、E コマースの拡大に注力している。

医薬品事業では、配置薬販売会社 2 社より約 10 万 1,000 軒の営業権を取得した。配置薬販売部門に経営資源を投下し、今後の事業拡大に取り組む。食品事業では、高濃度プラセンタ配合の美容ドリンクを大手コンビニエン

ストアルートで販売開始し、また、眠眠打破シリーズの強力なプロモーション展開を予定している。

その他事業における航空関連事業は、欧米市場の需要が上昇基調にあるため、商機獲得に取り組んでいく。

(平成 25 年 11 月 18 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るすることができます。

http://www.noevirholdings.co.jp/ir/account/guide/pdf/2013_shiryo_131118.pdf