

## 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

### 化粧品事業が牽引して、増収増益

#### ◆2014年9月期第2四半期業績ハイライト

2014年9月期第2四半期の売上高は246億円(前年同期比21億13百万円増)、営業利益は46億43百万円(同13億74百万円増)、経常利益は48億3百万円(同14億12百万円増)、四半期純利益は22億69百万円(同6億70百万円増)となった。消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の影響を差し引いても、前年同期比・予想比ともに増収増益となっている。売上高の増加要因として、化粧品事業については、セルフ化粧品の主要ブランドが伸長したことに加え、カウンセリング化粧品を中心に売上が好調で、前年同期比13.7%増となった。医薬・食品事業については、2013年11月に配置薬販売会社2社より約10万軒の営業権を取得したため、前年同期比5.2%増となっている。

原価率は31.7%となっており、前年同期比で2ポイント改善した。要因としては、利益率の高い化粧品事業の伸長、生産部門における原価低減が挙げられる。販管費は121億48百万円で、前年同期比5億25百万円増となった。主に、セルフ化粧品を中心に、広告宣伝費を積極的に投下したこと、および配置薬販売事業の営業権取得に伴って、のれん償却や人件費などの経費が増加したことによるものである。しかし、当期の売上高販管費率は49.4%となり、効率的な販売活動が行われている。

#### ◆セグメント別の状況

化粧品事業の売上高は173億80百万円(売上高構成比70.7%)、セグメント利益は51億66百万円となり、売上・利益ともに大きく増加した。カウンセリング化粧品においては、リニューアルした基礎化粧品シリーズ「ノエビア505」、高価格帯商品「スペチアーレ」などの売上が増加したほか、メイクアップの売上も前年を上回った。セルフ化粧品においては、「なめらか本舗」の売上が伸長した。また、医療機関ルートの「ノブ」も好調に推移しており、メイクアップの「エクセル」、「毛穴パテ職人」も引き続き実績を伸ばしている。海外事業およびOEM事業は堅調に推移した。医薬・食品事業の売上高は66億45百万円(売上高構成比27.0%)、セグメント利益は4億15百万円となっており、配置薬事業の営業権取得が増収に寄与した。ドリンクについては、3月に機能性ドリンク「眠眠打破」をリニューアル発売している。また、滋養強壮ドリンクのPB商品が堅調に推移した。栄養補助食品も新商品の発売により好調である。

その他の事業の売上高は5億74百万円、セグメント利益はマイナス19百万円となった。航空関連事業は、欧米市場の需要が不安定となっており、前年実績を下回った。アパレル事業は、秋冬の新商品により、前年並みの売上高を確保している。

#### ◆連結財務状態

貸借対照表については、流動資産が610億29百万円となっている。内訳を見ると、現預金残高が392億92百万円(前年同期比5億13百万円増)となっているが、固定負債に計上されているノエビアの販売代理店からの長

期預り保証金 162 億 44 百万円を差し引くと、約 230 億円(同 12 億円増)となる。固定資産は 256 億 16 百万円(同 24 億 83 百万円増)となった。有形固定資産は 18 億 53 百万円増加した。負債および純資産合計は 866 億 45 百万円(同 41 億 22 百万円増)となり、自己資本比率は前年同期比で 1.3%改善して 62.0%となった。

設備投資は 24 億 6 百万円、減価償却費は 4 億 35 百万円となった。キャッシュフローについては、現金および現金同等物の四半期末残高が、前年比 25 億 16 百万円増えている。

### ◆ 期末に向けた主な取り組みと業績見通し

中期経営計画では、最終年度となる 2016 年 9 月期の売上高 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%を目指す。2014 年 9 月期の数値目標は、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 億円となっている。上半期の業績予想は上方修正したが、通期連結業績予想数値については、消費増税後の消費動向が不透明であるため、前回予想を据え置く。下半期の目標は、売上高 234 億円、営業利益 31 億 57 百万円、経常利益 31 億 97 百万円、当期純利益 26 億 31 百万円となる。前期の下半期の実績は売上高が 240 億円、営業利益が 39 億円、経常利益が 41 億円、当期純利益が 29 億円である。

下半期の取り組みとして、化粧品事業のカウンセリング化粧品については、夏商戦に向けて大型新商品を投入する。また、販売拠点となる「ノエビア ビューティスタジオ」の出店を進め、顧客満足度を向上させるべく、営業支援に注力していく。「ノエビア ビューティスタジオ」は、2014 年 3 月末で 1,450 店舗となっている。直営店については、渋谷エリアに大型店舗を出店し、ブランドの浸透を図っていく。

セルフ化粧品については、「なめらか本舗」の新商品を投入し、プロモーションを強化する。医療機関ルートの「ノブ」については、E コマースの拡大に注力していく。化粧下地の「毛穴パテ職人」については、さらにプロモーションを強化し、取り扱い店舗数を増加させていきたい。

医薬・食品事業については、「眠眠打破」の大型プロモーションを展開する。6 月にはサッカーのワールドカップが開催されるが、ブラジルとの時差が 12 時間となっているため、TV 観戦時の眠気覚ましとして、特需に期待したい。新商品としては、「眠眠打破」の派生商品「MIN-MIN Sparkling」でエナジードリンク市場に参入する。まず九州・沖縄地区で先行販売し、販売状況を見て、10 月より全国で発売する予定である。また、ノエビアにおいては、希少糖を配合した顆粒タイプのコーヒーを投入する予定となっており、先行予約が好調に推移している。

航空関連事業については、環太平洋市場で新たな商機獲得に取り組む。アパレル・ボディファッション事業については、新ブランドを投入し、売上増を目指す。

(平成 26 年 5 月 13 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/2014m\\_shiryo\\_140513.pdf](http://www.noevirholdings.co.jp/ir/account/guide/pdf/2014m_shiryo_140513.pdf)