

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

化粧品事業の好調により、増収増益

◆2015年9月期連結業績ハイライト

当期は化粧品事業が好調に推移したことから増収増益となった。また、各利益段階で過去最高益を更新しており、営業利益率は15.4%となった。売上高は493億87百万円(前期比11億33百万円増)、営業利益は75億88百万円(同5億23百万円増)、経常利益は80億91百万円(同5億78百万円増)、当期純利益は48億90百万円(同5億41百万円増)、ROEは8.9%となっている。また、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題とし、当期の期末配当は直近の配当予想から40円増配し、1株当たり100円の配当としている。これにより、配当性向は73.1%となった。

◆セグメント別状況

化粧品事業の売上高は340億13百万円(前期比19億12百万円増、6.0%増)、セグメント利益は87億5百万円(同2億91百万円増、3.5%増)、売上構成比は68.9%だった。カウンセリング化粧品は前期発売の新商品効果が一巡したこと、売上が前年を下回った。ただし、期中に発売した最高級美容液「ニューロジック 薬用セラム」(税抜5万円)は堅調に推移した。さらに、配置薬ルートでの取扱いを開始した。セルフ化粧品については主要ブランドである敏感肌向け低刺激性化粧品「ノブ」において、医療機関との関係強化により取扱店が増加した。全国のドラッグストア、スーパーマーケットなどで販売している基礎化粧品シリーズ「なめらか本舗」は、保湿ラインに加え、リンクルやホワイトニングに対応する新商品を水平展開したことで取扱店が増加し、顧客層が拡大した。メイクアップ化粧品の「エクセル」はブランドの再構築等を行い、顧客から好評を得ている。「毛穴パテ職人」についても、さまざまな年齢層から支持を得て取扱店が増加した。海外・OEMについてはアジア市場を中心に取扱店が増加した。医薬・食品事業の売上高は134億56百万円(同6億11百万円減、4.3%減)となったものの、セグメント利益は10億12百万円(同3億37百万円増、50.1%増)となり、売上構成比は27.2%だった。売上高については、食品ドリンク「眠眠打破」シリーズにおいて、新たに「激強打破」を投入したことで堅調に推移したものの、医薬品および医薬品ドリンクが減少した。しかし、販売管理費の効率化に取り組んだ結果、セグメント利益が大幅に増加した。

その他の事業については売上高が19億18百万円(同1億67百万円減、8.0%減)、セグメント損失が2億41百万円(同83百万円減)となり、売上構成比は3.9%だった。アパレル・ボディファッションの売上は堅調に推移したが、航空関連事業の売上が減少している。

◆連結財務状況

流動資産が591億70百万円(前期末比30億97百万円減)となっており、これは現預金減によるものであり、2014年11月に実施した自己株式の取得(約40億円)、三重工場への投資が主な要因である。なお、固定負債に計上されている販売代理店からの長期預り保証金153億円を差し引くと、正味現金預金残高は224億円(同34億円減)となる。固定資産については、有形固定資産がドリンクの製造ライン新設等により20億60百万円増加し

た。投資有価証券はエアアジア・ジャパンへの出資等により 3 億 72 百万円増加した。自己資本比率は 62.4%となった。

設備投資額は 32 億 25 百万円、減価償却費は 12 億 37 百万円となっており、三重工場への投資のため、いずれも前期比で 2 億円ほど増加している。2016 年 9 月期は設備投資額が 12 億円に減少する予定だが、三重工場のドリンク製造ライン新設に伴い、減価償却費は 16 億円に増加する見込みである。

◆今後の取り組みと業績見通し

中期経営計画は 2020 年 9 月期までの 5 カ年計画となっており、「各事業の持続可能な経営による節度ある成長の実現」をテーマに 5 つの方針を掲げた。2020 年 9 月期には売上高 550 億円、営業利益 100 億円、営業利益率 18.2%、ROE 10%を目指す。

2016 年 9 月期の第 2 四半期予想では、売上高は 243 億円(前期比 2.8%増)となるが、マーケティング費用を重点的に投下することにより、営業利益は 32 億円(同 10.2%減)、経常利益は 33 億円(同 16.0%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は 12 億円(同 20.0%減)となる見込みである。

2016 年 9 月期の通期予想では、売上高は 505 億円(前期比 2.3%増)、営業利益は 77 億円(同 1.5%増)、経常利益は 79 億円(同 2.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は 51 億円(同 4.3%増)、EPS は 143.86 円、ROE は 9.2%となる見込みである。

◆セグメント別目標

化粧品事業のカウンセリング化粧品については、配置薬ルートでの新規顧客獲得、冬商戦に向けた新商品「バイオサイン 薬用インナートリートメント」の拡販に注力する。「ノエビア ビューティスタジオ」については、2016 年 9 月末までに 1,800 店を目指して出店を加速する。EC 事業については、10 月よりグループ各社のオンラインショップを統合した「ノエビアグループ ショッピングモール」の運用を開始した。また、通販専用ブランド「リファイニスト」を発売している。セルフ化粧品については、「ノブ」ブランドよりエイジングケアシリーズ「L&W」を投入し、好調なスタートを切っている。「なめらか本舗」シリーズについては、指原莉乃さん、坂井真紀さんを起用した CM を展開し、更なる認知度向上、新規顧客の獲得を目指す。海外・OEM については、引き続きアジア市場に注力し、取扱店を増加させていく。

医薬・食品事業については、引き続き、PB・OEM 商品の新規獲得に注力していく。「眠眠打破」シリーズについては、SNS を活用したプロモーションを展開し、さらなるブランド強化を図る。

その他の事業については、アパレル・ボディファッションの新商品を投入する。航空関連事業については、引き続き慎重に対応していく。

(平成 27 年 11 月 13 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

http://www.noevirholdings.co.jp/ir/account/guide/pdf/2015_shiryo_151113.pdf