

4928 ノエビアホールディングス

吉田 一幸 (ヨシダ イッコウ)

株式会社ノエビアホールディングス取締役

顧客ニーズを捉える新商品を投入、化粧品事業の収益性向上

◆2018年9月期第2四半期業績ハイライト

当社は1964年に創業し、2011年3月にホールディングス体制となった。売上高の7割を占める化粧品事業では、カウンセリング化粧品として「ノエビア」、セルフ化粧品として「なめらか本舗」、「エクセル」、「毛穴パテ職人」、「ノブ」などを展開している。医薬・食品事業では、「眠眠打破」シリーズ、「南天のど飴」が主力である。その他の事業では、アパレル・ボディファッション事業、航空関連事業を展開している。子会社は、国内5社、海外7社となっている。3月末時点での株主数は1万5,885名、外国人持株比率は11.1%となった。発行済株式数については、2017年11月に129万5千株の自己株取得及び消却を実施したため、3,415万6千株となった。

2018年9月期第2四半期の売上高は284億33百万円(前年同期比17億18百万円増、6.4%増)となり、予想値の276億円を3.0%上回った。近年、日本では、インバウンドを含めて化粧品販売が好調に推移している。経済産業省のデータによると、従来、化粧品の出荷は年間1%~4%の伸びにとどまっていたが、2017年は6.8%の伸びとなっている。こうした背景から、当社においても、セルフ化粧品が好調を維持しており、今期もこの傾向は続いている。

P/Lの状況として、販管費は126億38百万円(前年同期比0.5%減)、販管費率は44.4%(同3.1%減)となった。この結果、営業利益は58億51百万円(同11億39百万円増、24.2%増)となり、予想値の50億円を17.0%上回った。営業利益率は前年同期の17.6%から20.6%に上昇している。経常利益は59億19百万円(同10億45百万円増、21.4%増)となり、予想値の51億円を16.1%上回った。親会社株主に帰属する四半期純利益は23億9百万円(同2億64百万円増、13.0%増)となり、予想値の18億円を28.3%上回った。営業利益の増加要因としては、セルフ化粧品の貢献による増収効果で10億72百万円増、A&P(広告宣伝と販売促進)の効率化で4億円増となった。一方、営業利益の減少要因としては、人件費の増加で97百万円減、荷造運賃の増加で44百万円減、諸経費などの増加で1億91百万円減となった。

化粧品事業については、売上高が212億77百万円(前年同期比17億98百万円増、9.2%増)、セグメント利益が63億69百万円(同9億15百万円増、16.8%増)となった。カテゴリ別の状況として、カウンセリング化粧品では高級基礎化粧品シリーズが順調に推移した。顧客接点の場である全国の販売代理店によるサロン「ノエビアビューティスタジオ」については、年々着実に出店数を増やすとともに、サービスの質の向上を図っている。

主にドラッグストアやバラエティストアで展開しているセルフ化粧品では、主力の「なめらか本舗」及び「エクセル」が好調に推移した。「エクセル」は、ブランド価値を維持しながら徐々に配荷店を増やしている。ベースメイクの「毛穴パテ職人」は、リニューアルによって伸長した。敏感肌用の「ノブ」は、エイジング肌ケアのL&Wシリーズの増品、にきび肌ケアのACアクティブシリーズのリニューアルによって伸長している。海外及びOEMでは、アジア市場を中心に、「なめらか本舗」及び「エクセル」の配荷店舗数が増加し、増収となった。

医薬・食品事業については、競争が激化していることから、売上高が62億2百万円(前年同期比71百万円減、1.1%減)となったが、販促費の削減などのコストコントロールにより、セグメント利益は5億49百万円(同3億3百

万円増、123.0%増)となった。

その他の事業については、売上高が9億54百万円(前年同期比8百万円減、0.9%減)、セグメント利益が44百万円(同15百万円減、26.0%減)となった。ノエビアの代理店を通じて販売しているアパレル・ボディファッションは、売上高が堅調に推移した。航空関連は、売上高が微減となったものの、その他の事業全体では黒字は維持している。

◆連結財務情報

B/Sのポイントとしては、資産合計が784億31百万円(前期末比108億2百万円減)となっており、自己株式の取得及び消却(99億71百万円)、増配に伴う配当金の増加(10億63百万円)が主な要因である。なお、現金及び預金は期末時点で257億32百万円となっているが、現預金残高から長期預り保証金140億91百万円を差し引いた正味現金預金残高は116億円(前期末比120億円減)となる。

設備投資は8億44百万円(前期末比3億34百万円増)、減価償却費は8億94百万円(同78百万円増)となった。滋賀県の化粧品工場、三重県のドリンク工場におけるラインの修繕や更新、改修が投資の主な内容である。通期では、設備投資が約14億円(前期実績14億97百万円)、減価償却費が約20億円(同18億45百万円)となる見込みである。

◆中期経営計画と下半期の主な取組みと業績見通し

3ヶ年中期経営計画では、「グループ各事業の持続可能な経営による節度ある成長の実現」というテーマの下、2020年9月期の売上高600億円、営業利益120億円、ROE15.0%を経営目標としている。初年度となる今期の通期売上高は560億円、営業利益107億円、ROE13.0%を見込んでいる。

下半期の主な取組みとして、化粧品事業については、高級基礎、セルフともに、顧客ニーズを捉える新商品を投入し、中核事業として収益性の向上を図る。カウンセリング化粧品では、6月に高保湿美容液「アクアチュール」を発売し、拡販に注力する。現在、化粧品業界では美容液のニーズが高まっており、2017年は業界全体で前年比約13%の伸びを示した。「ノエビアビューティスタジオ」については、重要な顧客接点の場として、サービスの質の向上を図る。セルフ化粧品の「なめらか本舗」及び「エクセル」については、手ごろな価格帯のため、従来は20代が顧客の中心であったが、新商品の発売によって幅広い顧客層を獲得し、更なる売上拡大を図る。「ノブ」については、主力の「ノブⅢ」、エイジング肌ケアの「L&W」に加え、にきび肌ケアの「AC アクティブ」の拡販に注力していく。海外においては、配荷店舗数の増加による売上増が期待できる。

医薬・食品事業については、「睡眠打破」のWebやSNSを活用したプロモーションにより、さらなるブランド強化を図る。発売50周年を迎えた「南天のど飴」については、企画品や新商品を発売しており、今後も新規顧客獲得による売上拡大を目指す。なお、ドリンクに関しては、PB・OEM商品の需要に応えるため、さらなる強化を図る。

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、景気に左右されるため、引き続き慎重に対応していきたい。

配当については、前期まで6期連続の増配となっており、前期の実績は150円(配当性向75.1%)であった。今期は150円の配当を予定している。

(2018年5月11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/2018m_shiryo_180511.pdf