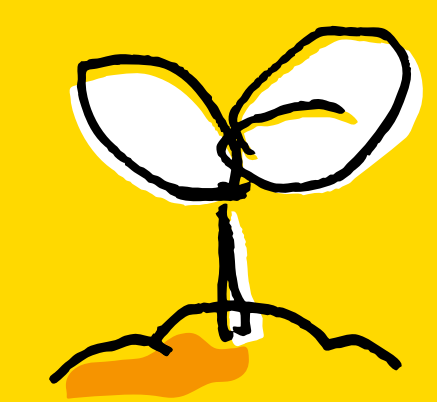


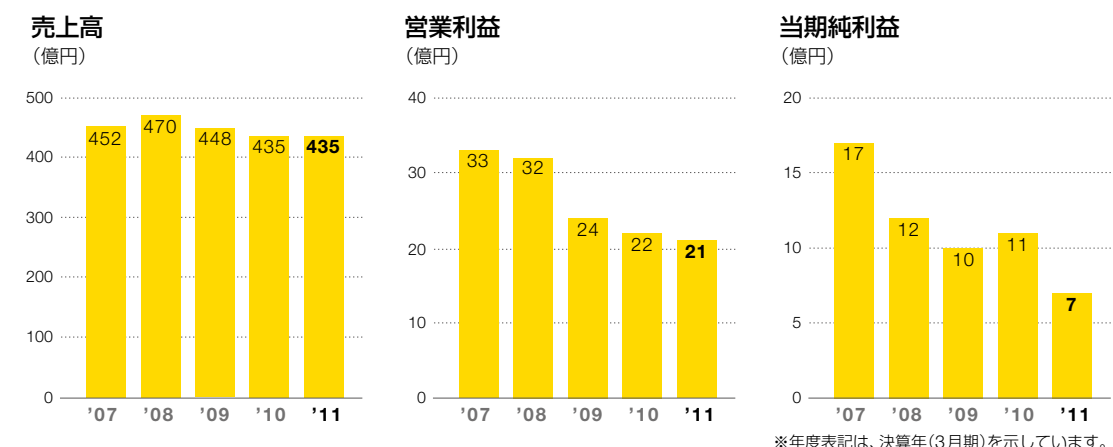


会社案内 2011

「世にないこと」をする会社



業績ハイライト(連結)

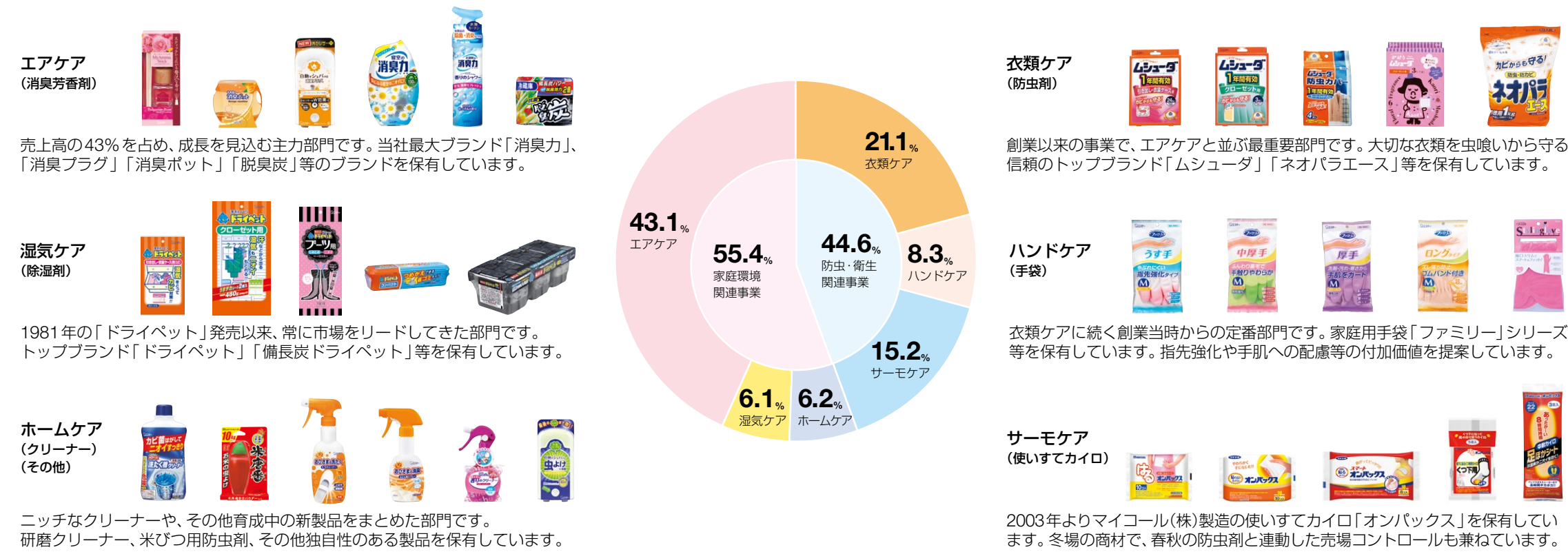


プロフィール

エステーは、お客様の暮らしに「癒しと感動」をお届けします。

私たちエステーは1946年の創業以来、奉仕(SERVICE)と信頼(TRUST)を信条に消臭芳香剤や防虫剤など日用雑貨の領域で、ニッチな新市場を創造してきました。現在も消臭芳香剤市場では、2001年から育成してきた電子式タイプ「消臭プラグ」が新たなドライバーとして着実に成長してきています。私たちはこれからも「世にない商品」を開発し、新しい市場を創造していきます。

カテゴリー別売上高構成比 (2011年3月期)



会社概要 (2011年3月31日現在)

社名: エステー株式会社
本社所在地: 東京都新宿区下落合1-4-10
設立: 1948年8月31日
決算期: 3月31日
資本金: 70億6,550万円
従業員数: 連結 630名 / 単体 392名 (パートタイマー・嘱託を除く)
上場証券取引所: 東京証券取引所 市場第一部

事業所

- 金沢営業所**
〒920-0851 石川県金沢市笠市町16-10
Tel 076(223)5631 Fax 076(234)8083
- 大阪支店**
〒564-0062 大阪府吹田市垂水町3-5-15
Tel 06(6190)2275 Fax 06(6190)2276
- 広島支店**
〒733-0011 広島県広島市西区横川町1-6-13
Tel 082(293)1671 Fax 082(291)1450
- 高松営業所**
〒761-8032 香川県高松市鶴市町1035-7
Tel 087(882)7861 Fax 087(882)9139
- 福岡支店**
〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2-13-34
Tel 092(472)1600 Fax 092(473)6186
- 関東支店**
〒337-0051 埼玉県さいたま市見沼区東大宮5-3-2
Tel 048(688)7730 Fax 048(688)6652
- 東京支店**
〒161-8540 東京都新宿区下落合1-4-10
Tel 03(3367)2041 Fax 03(3367)2042
- 横浜営業所**
〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-17-5
Tel 045(473)0221 Fax 045(472)5658
- 名古屋支店**
〒451-8521 愛知県名古屋市中区栄1-8-4
Tel 052(523)2591 Fax 052(523)2594

- 九州工場**
〒800-0115 福岡県北九州市門司区新門司1-7-4
Tel 093(481)3841 Fax 093(483)1260
- 埼玉工場**
〒367-0037 埼玉県本庄市共栄138-1
Tel 0495(24)1221 Fax 0495(25)1510



沿革

年次	会社の動き	商品の動き
1946年	エステー化学工業所創立	1946年 防虫剤を生産開始
1948年	エステー化学工業(株)設立	1960年 家庭用手袋「ジャブ・ファミリー」
1964年	埼玉県本庄市に埼玉工場設立	1971年 消臭芳香剤「エアージャルダン」
1974年	福島県いわき市にいわき(福島)工場設立	消臭芳香剤「シャルダンエース」
1982年	エステー化学(株)へ商号変更	1976年 防虫剤「ネオパラコーナー」
1984年	日本証券業協会店頭登録銘柄として株式公開	防虫剤「ネオパース」
1986年	東京証券取引所市場第二部に株式上場	1977年 消臭芳香剤「シャルダンリキッド」
1988年	合併会社ファミリーグローブ(タイ)設立	1978年 消臭芳香剤「シャルダンリキッド」
合併会社ファミリーグローブ(台湾)設立	1979年 防虫剤「ネオパラエース」	1979年 防虫剤「ネオパラエース」
合併会社シャルダン・タイ設立	1981年 除湿剤「ドライベットの」	1981年 除湿剤「ドライベットの」
福岡県北九州市に門司(九州)工場設立	1983年 消臭芳香剤「マイシャルダン」	1983年 消臭芳香剤「マイシャルダン」
1991年 東京証券取引所市場第一部に指定	消臭芳香剤「シャルダンスタンド」	1988年 防虫剤「ムシューダ」
1993年 合併会社シャルダン・フィリピン設立	1988年 防虫剤「ムシューダ」	1988年 防虫剤「ムシューダ」
1995年 (株)ジャパン・コーポレーション設立	除湿剤「ドライベットの」	1993年 除湿剤「ドライベットの」
	1994年 防虫剤「ムシューダ」(防虫カバー)	1994年 防虫剤「ムシューダ」(防虫カバー)
	1997年 防虫剤「ムシューダ」(クローゼット用)	1997年 防虫剤「ムシューダ」(クローゼット用)
		1999年 大阪府吹田市に大阪支店を移転
		2000年 エステートレーディング(株)分社化
		2001年 エステーR&Dセンター設立
		2002年 国内3工場5拠点を3拠点へ
		2003年 エステーオート(株)分社化
		マイコール(株)と販売業務提携
		2004年 日本かおり研究所(株)設立
		委員会設置会社へ移行
		2005年 エステービジネスサポート(株)設立
		2007年 韓国のア敬産業(株)および
		韓国伊藤忠商事(株)と業務提携
		合併会社愛敬S.T.(株)設立
		エステーコアコーポレーション(株)設立
		エステー(株)へ商号変更
		2010年 フマキラー(株)と資本業務提携
		1999年 消臭芳香剤「消臭ポット」
		2000年 消臭芳香剤「消臭力」
		脱臭剤「脱臭炭」
		2001年 プラグ式電子消臭芳香剤
		「消臭プラグ」
		2003年 米びつ用防虫剤「米唐番」
		使いすてカイロ「オンパックス」
		2008年 電池式自動消臭スプレー
		「自動でシュパッと消臭プラグ」
		2009年 デザイン革命で
		「自動でシュパッと消臭プラグ」と
		「消臭プラグ」のデザインを一新
		2010年 防虫剤「かおりムシューダ」
		消臭芳香剤「ゴミ箱の消臭力」
		スティック式芳香剤「マイアロマスティック」

「世にない商品」で日本を元気に！

このたびの東日本大震災により被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。被災地の一日も早い復興をお祈りいたします。

2011年3月期(以下「当期」)の当社連結業績は、上期は消費需要の低迷や天候不順などの影響を受けました。下期は増収を達成しましたが、原材料費の高止まりと東日本大震災などの影響もあり、年間通期で増収・減益となりました。

当期は付加価値戦略「デザイン×フレグランス革命」で差別化を図るとともに、年央からは「営業革新」がスタートし、改革への大きな手応えをつかむことができました。この改革により今後当社は、より強くより速くを実践できると考えています。

2012年3月期(以下「今期」)は、震災の影響による電力不足やサプライチェーン回復の遅れ、消費の停滞などが懸念されますが、全社一同「負けてたまるか」の気概で臨みます。これからは、人々の価値観やライフスタイルが大きく変わります。エステーは、より生活を豊かにする「世にない商品」を開発し、日本を元気にしていきます。ぜひご期待いただきたいと思ひます。

2011年7月

鈴木 喬

取締役会会長兼代表執行役社長



2011年3月期の総括と今後の展望

現在、生活者の価値観やライフスタイルは大きく変化しています。私たちエステーは「安全」「安心」「エコ」をキーワードにもう一度「新しいお客様」を創造していこうと考えています。

2011年3月期の業績と経営の進捗をどう評価されていますか？

天候不順や東日本大震災などの影響もあり増収減益となりましたが、改革への大きな手応えをつかむことができました。



社長復帰2年目の当期、引き続き付加価値戦略「デザイン×フレグランス革命」に取り組んできました。連結業績全体では、消費需要の低迷や天候不順などの影響はありましたが、上質な香りを提案する新製品「マイアロマスティック」や「かおりムシューダ」などが好調に推移した結果、売上高は435億80百万円(前期比0.1%増)となりました。一方、利益面では原材料費の高止まりや東日本大震災などの影響

により、営業利益21億14百万円(同5.9%減)、経常利益15億47百万円(同20.5%減)、当期純利益7億86百万円(同29.8%減)と、通期で減益となりました。

当期は、年央より「営業革新“エステー・リフォーメーション”」をスタートさせました。当期は東京支店での実施でしたが、下期増収へのけん引力となり、改革への大きな手応えをつかむことができました。

東日本大震災の影響について教えてください。

工場設備の被害は軽微でした。生産インフラの復旧に遅れがあったものの、約1カ月後に操業を再開しました。

福島工場(いわき市)は、生産設備の被害は軽微でしたが、原発の風評被害などによる生産インフラの復旧の遅れから、約1カ月間操業が休止しました。生産面では減少を補うため、九州工場(北九州市)や埼玉工場(本庄市)などで代替生産することで対応しました。また、材料・部品の

仕入れにおいても電力会社の計画停電などで仕入れ先成型工場が一時的に影響を受けました。これらの結果、当期は特別損失として1億16百万円を計上しました。

なお、当社は微力ながら被災地へ「使いすてカイロ」「家庭用手袋」などを緊急支援したほか、義援金を寄付しました。

今期の重点取り組みについて教えてください。

引き続き「商品力×営業力」で差別化を図るとともに「負けてたまるか」の気概で新しいエステーを創っていきます。

「商品力」による差別化は、付加価値戦略「デザイン×フレグランス革命」をさらに進めます。今期は、香りのスペシャリストであるパフューマー(調香師)を迎えて、フレグランス革命を加速させるとともに、主力ブランドを強化し、エアケア・衣類ケアのシェア拡大を図ります。



一方、「営業力」による差別化では、当期年央からスタートさせた「営業革新“エステー・リフォーメーション”」を東京支店から会社全体へと発展させます。当期、東京支店では、営業上の課題を毎月、徹底的にディスカッションしてきた結果、下期売上を2けた伸長させることができました。今期はこれを全社に広げ、複数部門にまたがるクロスファンクショナル・チームにより経営全体の改革として行います。

現在、日本は震災を契機として消費傾向が大きく変化しています。私自身も今回の震災では大きなショックを受け、かつて私が10歳の頃に日本中が戦災で焼き尽くされ、二畳の掘っ建て小屋を作って父と2人で露天商で生計を立てていた頃のことを思い出しました。今期、当社は方針を「負けてたまるか」としました。「安全」「安心」「エコ」をキーワードに、生活をより豊かにするための「世にない商品」を提案するエステーを、もう一度新しく創り出そうと考えています。

フマキラー株式会社とのシナジー効果について教えてください。

当期は新製品を共同開発しました。今期はインドネシアに注力し、グローバル事業の基盤を強化します。

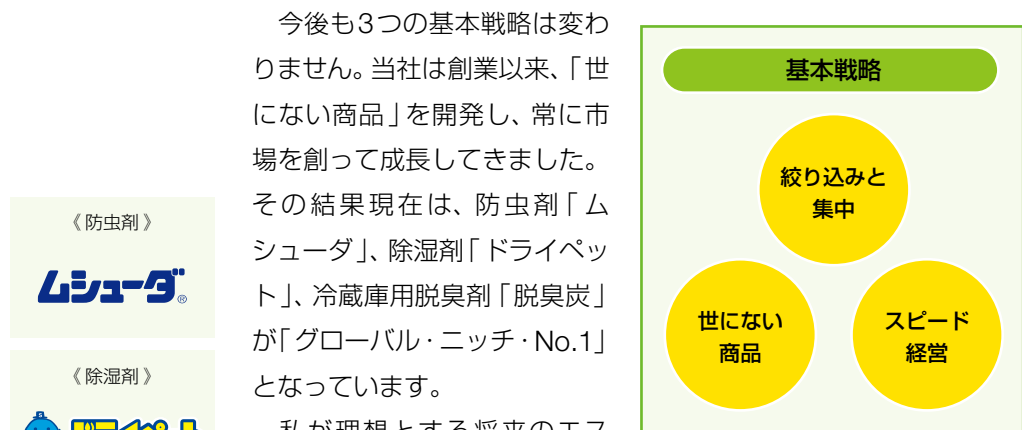
当期は、フマキラー株式会社とともに「自動でシュパッと虫よけ」と「ゴミ箱の消臭力 コバエよけ効果プラス」の2製品を共同開発しました。さらに、営業拠点の共用や新製品発表会などの効率化、文化支援活動の協賛も進めてきました。

今後は、国内では引き続き新製品の共同開発、共同販促を進め、提携効果のさらなる創出を図っていきます。海外では、フマキラー株式会社が同社最大の海外生産工場を有し、成長が見込めるインドネシアにおいて、製品の共同開発と同工場での委託生産を拡大していきます。また、アジア各国でマーケティングや販売面の連携を強化し、海外売上高比率を高めていきます。



エステーの今後の成長戦略と将来の姿はどうありたいとお考えですか？

ものづくりではなくお客様を創造し、100年、1,000年続く企業を目指します。



今後も3つの基本戦略は変わりません。当社は創業以来、「世にない商品」を開発し、常に市場を創って成長してきました。その結果現在は、防虫剤「ムシューダ」、除湿剤「ドライベト」、冷蔵庫用脱臭剤「脱臭炭」が「グローバル・ニッチ・No.1」となっています。

私が理想とする将来のエステー像とは、100年、200年、1,000年先まで続く企業であることです。当社はものをつくっているのではなく、お客様を創っているのだと考えています。そのためには、問題を見つけること(現場主義)が大切だと考えています。当期から始まった「営業革新“エステー・リフォーメーション”」は、そうした現場主義へ向けた改革の第一歩であり、今後は、これを本格的な「経営改革」として全社に展開させることで、より強くより速い会社にしていくことができると確信しています。

また現在、中長期の取り組みとして、当社子会社の日本かおり研究所では、独立行政法人科学技術振興機構より受託した「樹木精油を利用した環境汚染物質の無害化剤」の研究開発と企業化に取り組んでいます。今期からは外部との協業を積極的に進めていきます。

最後に、株主・投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

永続的な利益ある成長を通して積極的に株主還元を図っていきます。

エステーの商品開発にご期待ください。

株主還元の方針は、永続的な利益ある成長を通して企業価値を増大させていくことが重要であると考えています。配当は、安定配当を基本に業績に連動した配当政策を進めており、当期も引き続き年間1株当たり22円を継続しました。これは連結配当性向で61.1%に相当します。

当期はさらに、期初に所有していた自己株式約764万株のうち、650万株(発行済株式総数の約22%に相当)の消却を期中で実施しました。自己株式の消却は、1株当たり純資産価値の上昇につながりますので、株主の皆様にとってメリットが大きいと考えており、今後も検討していきます。

最後に、不安定な国内外の経済情勢と震災の影響が続く厳しい環境下、人々の価値観やライフスタイルは大きく変化しています。エステーは、より生活を豊かにする「世にない商品」を開発し、日本を元気にしていきます。ぜひご期待いただき、引き続きご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



負けてたまるか