

2015年3月期(第68期)

第2四半期 決算説明会

2014年10月31日

エステー株式会社

代表執行役社長 鈴木 貴子



① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

増収減益

	連結	計画比	前年同期比
売上高	229億円	97.8%	104.6%
営業利益	13億円	90.1%	100.2%
経常利益	11億円	96.0%	89.9%
四半期純利益	7億円	93.9%	90.3%
四半期包括利益	9億円		

中間配当 11円

2015.3期Q2 業績詳細 <連結>



	2014.3期 Q2		2015.3期 Q2	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	219億円	—	229億円	—
売上原価	117億円	53.4%	123億円	53.8%
売上総利益	102億円	46.6%	106億円	46.2%
販売管理費	88億円	40.5%	92億円	40.3%
営業利益	13億円	6.1%	13億円	5.9%

2015.3期Q2 カテゴリー売上高 <連結>



カテゴリー	売上高	前年比	構成比
衣類ケア (防虫剤)	58億円	107.4%	25.4%
ハンドケア (手袋)	20億円	123.2%	9.1%
サーモケア (カイロ)	7億円	90.8%	3.5%
エアケア (消臭芳香剤)	104億円	98.5%	45.2%
湿気ケア (除湿剤)	18億円	121.3%	8.0%
ホームケア (その他)	20億円	107.4%	8.8%
合計	229億円	104.6%	100.0%

営業利益の増減 前年比2百万円増加

【増加要因】

(単位:百万円)

購買・製造原価等の低減等

販売数量増加等による増加

【減少要因】

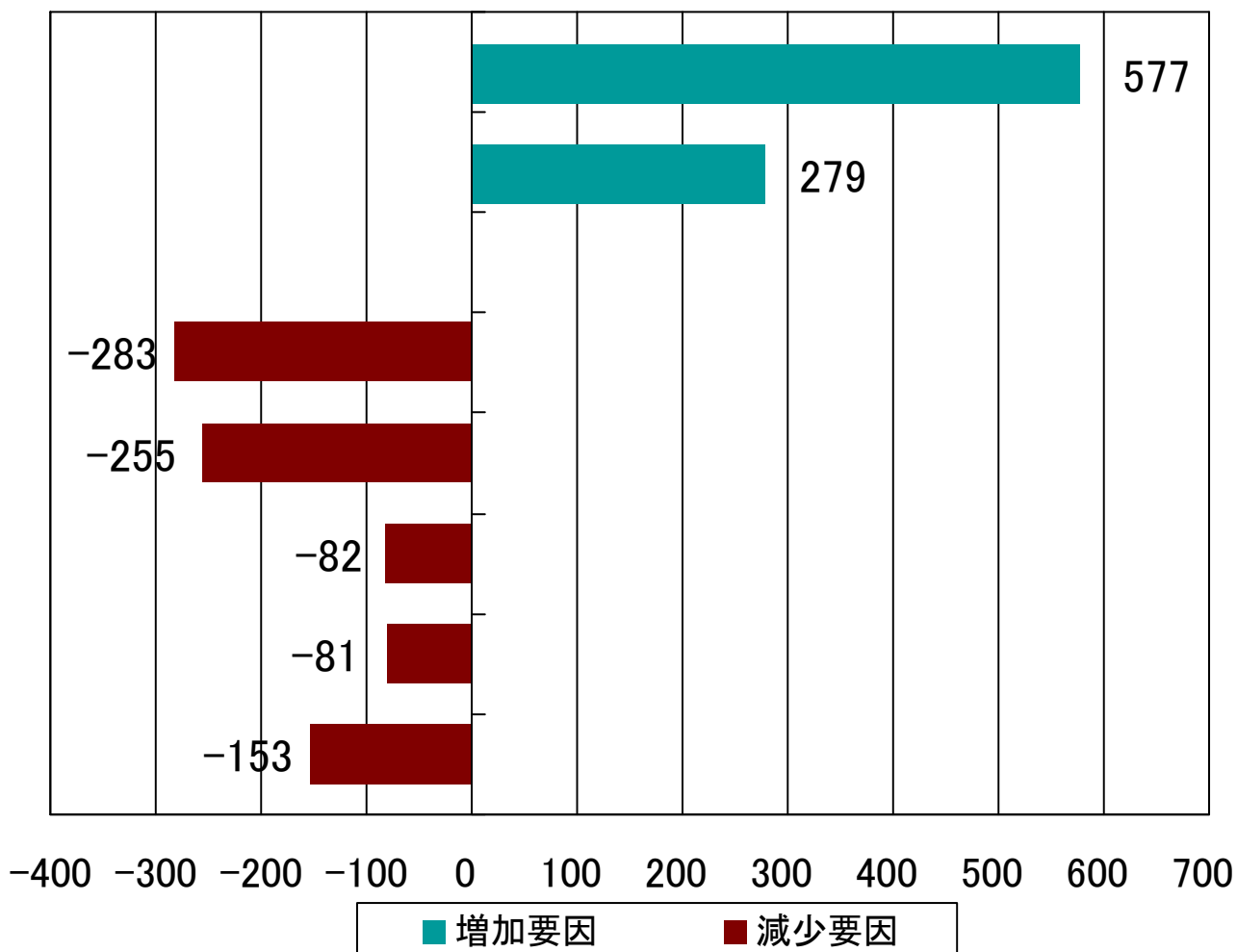
マーケティング費の増加

原材料価格の上昇等

特定製品の価格引き下げ

棚卸評価損・廃棄損等の影響

その他



エアケアは増税の影響をカバーできず

(前年比)

・市場規模

91.9%

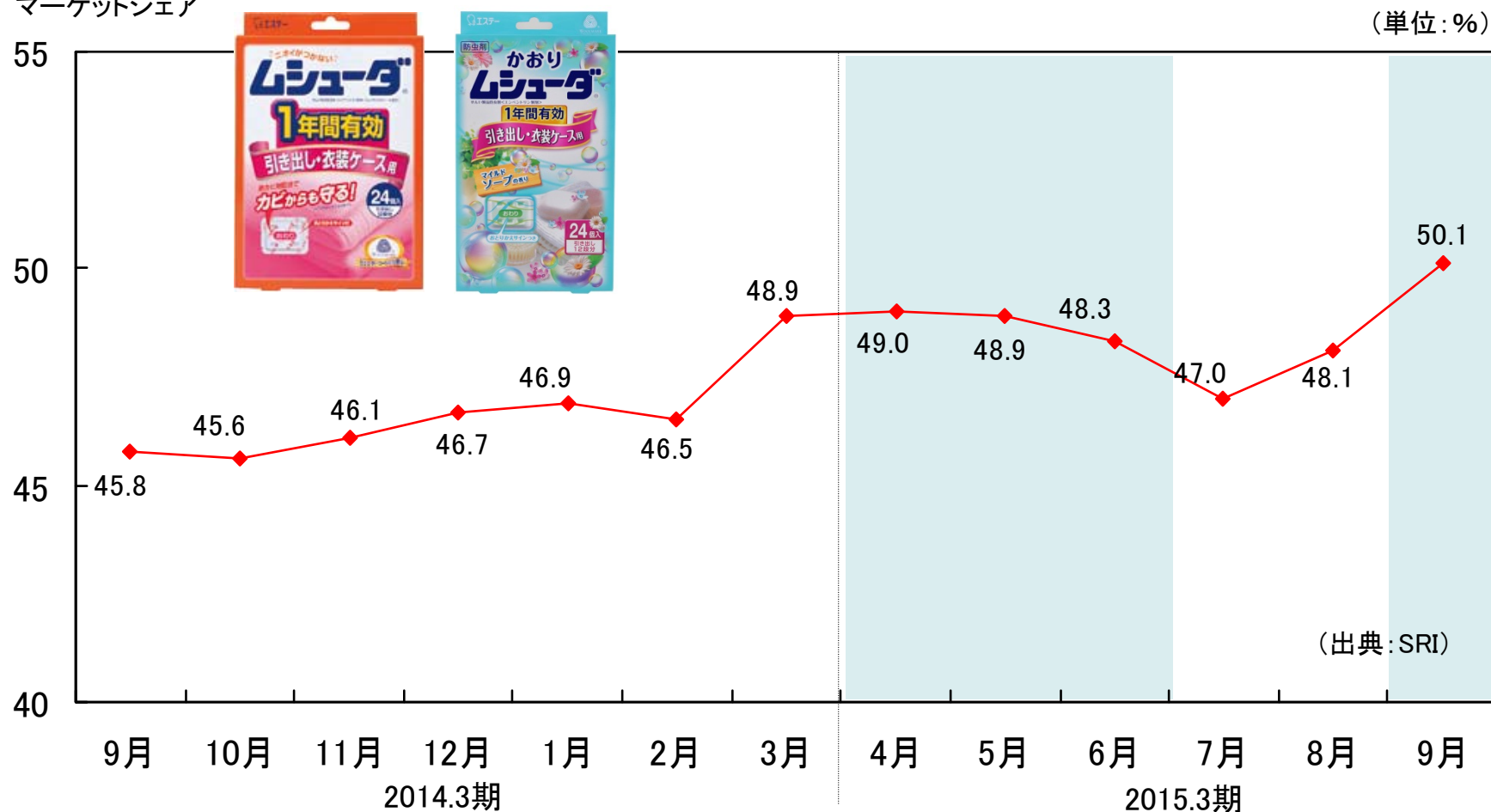
・エアケア売上高

98.5%



防虫剤はシェア拡大で好調

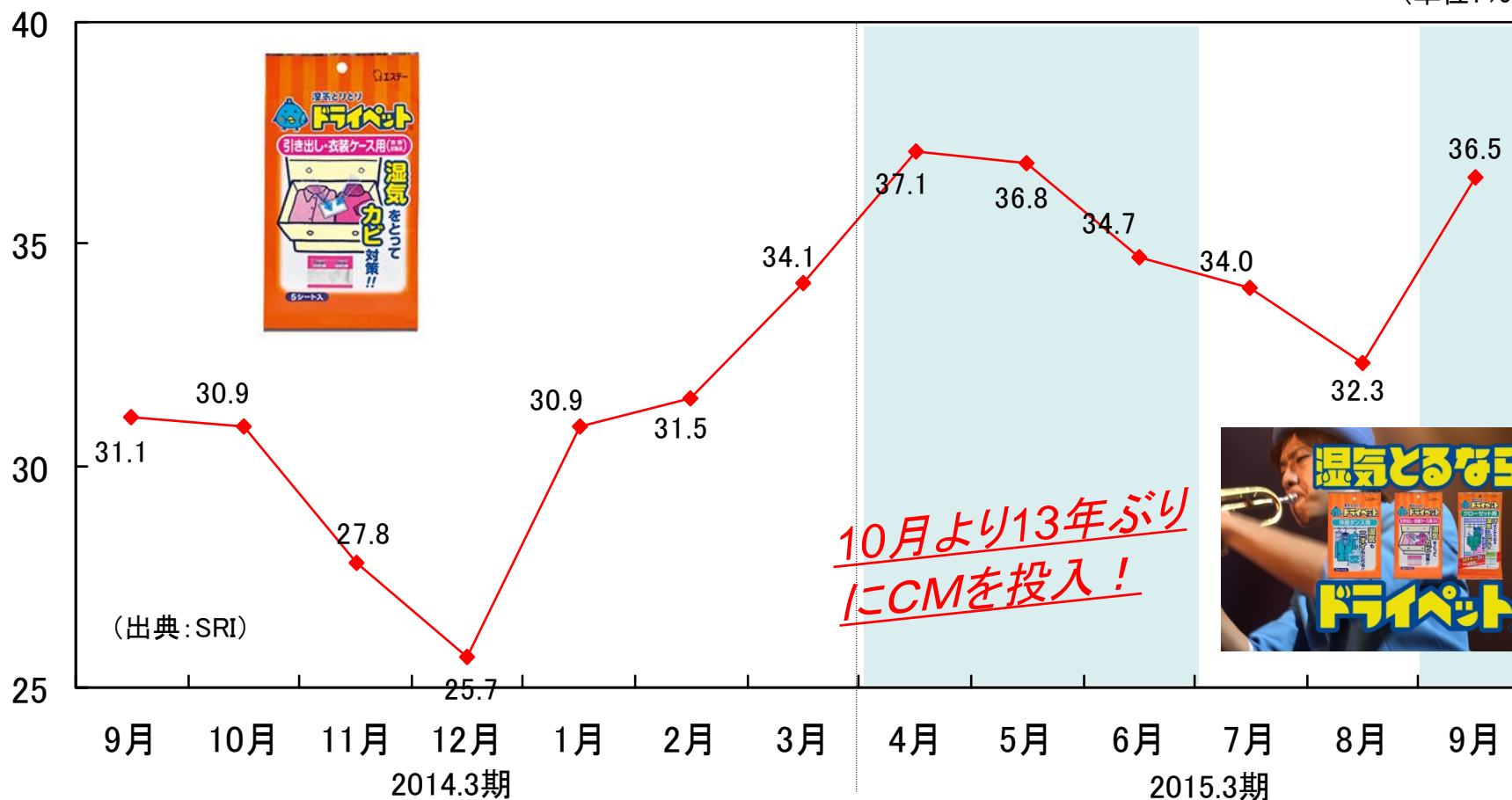
マーケットシェア



除湿剤はシェア拡大で好調

マーケットシェア

(単位: %)



使用率の低い商材が健闘

(プロモーション後)

- 脱臭炭売上高 102.9%
- 米唐番売上高 111.1%



新製品・チャネルを開発

・クリアフォレスト事業の育成 (ソーラータイプ、異業種コラボレーションなど)



クルマ用



部屋用(ソーラータイプ)



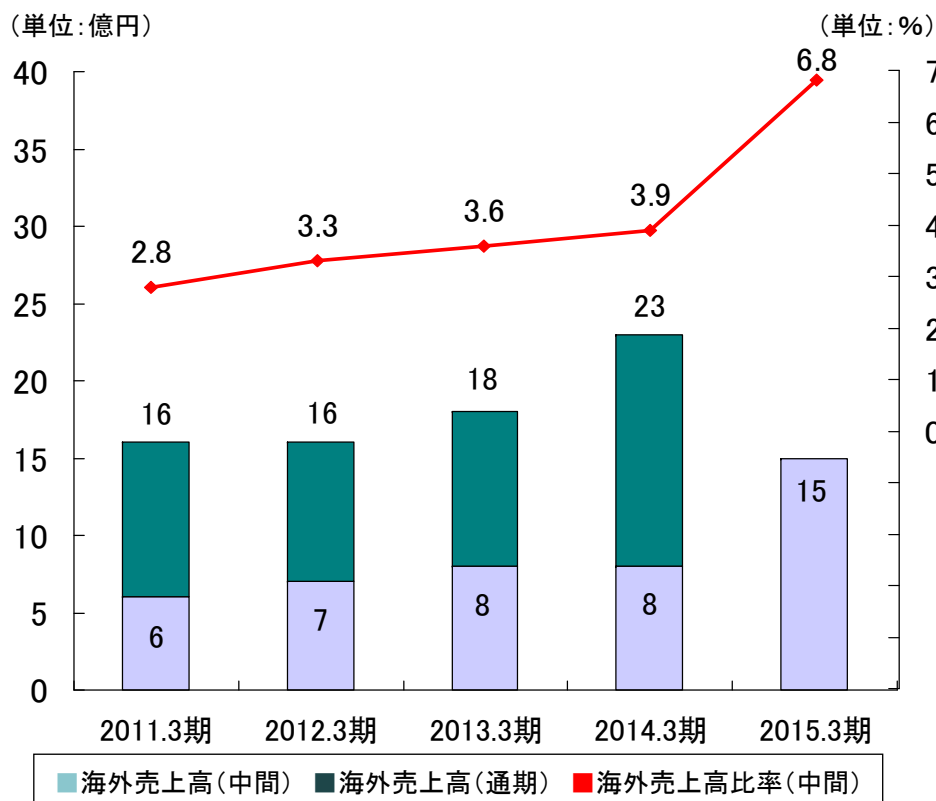
アロマディフューザー

**第12回産学官連携功労者表彰
「農林水産大臣賞」を受賞!**

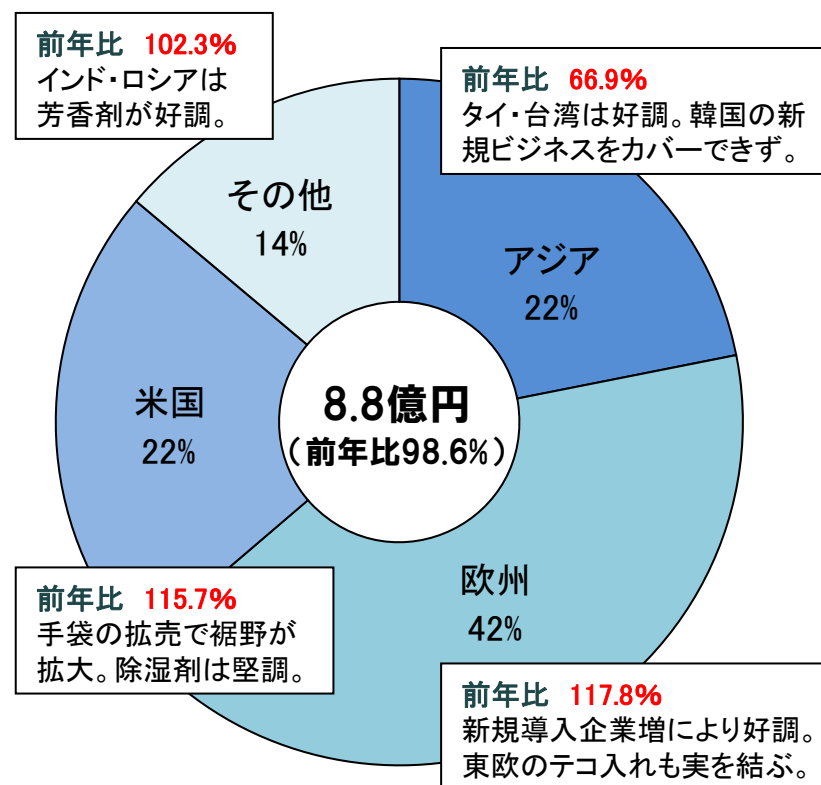


海外は実質的に堅調

海外売上高の推移(連結)



海外売上高の構成比(個別)



売上原価率は上昇

(2014.3期Q2)

(2015.3期Q2)

売上原価率 53.4% ⇒ 53.8%

① 決算概要のご報告

② 下期の取り組み

68期の戦略を継続

- ① 顧客の創造
- ② 高収益体制
- ③ 組織活性化

新機軸で新規顧客の獲得

⇒ 消臭力は
新製品で活性化



⇒ ムシューダは
上期の展開を継続



新規事業の推進

⇒ クリアフォレスト事業の育成
新商品・チャネル開発を継続



クルマ用(エアコンルーバー用、サイドポケット用)



ナチュラルウッド(ギフト用)



天然森林オイルをアットアロマ(株)へ提供

高収益体制 (STR)

⇒ ワンベクトルものづくり
事業部制

- ・防虫・除湿事業部
- ・カーケア事業部

2015.3期 計画 <連結>



	連結	前年比
売上高	480億円	102.1%
営業利益	19億円	89.2%
経常利益	13億円	86.9%
当期純利益	8億円	68.9%

配当 22円 予定 *配当性向56.6%

ブランド価値経営へ

愛される会社を目指して

本日はありがとうございました

<http://www.st-c.co.jp/>

【見通しに関する注意事項】当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。