

2021年3月期（第74期）

決算説明会

2021年4月30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 新年度の経営戦略

■ **増収増益 売上・利益 過去最高値を更新**

■ **全カテゴリー伸長**

「巣ごもり」需要増で、主力のエアケア・防虫剤 堅調

「衛生」「内食」需要増で、手袋・脱臭炭等 伸長

■ **手袋の原価高騰、マーケティング費用増も
売上増・高粗利品伸長・活動経費抑制により「営業利益増」**

増収増益

	連結	計画比	前年比
売上高	496億円	100.4%	104.5%
営業利益	39億円	116.0%	116.9%
経常利益	37億円	111.6%	111.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25億円	109.8%	111.7%
親会社株主に係る 包括利益	32億円		

配当 37円

*前年 36円

2021.3期 業績ハイライト <連結>



	2020.3期		2021.3期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	475億円	-	496億円	-
売上原価	270億円	56.9%	283億円	57.1%
売上総利益	204億円	43.1%	213億円	42.9%
販売管理費	171億円	36.0%	173億円	35.0%
営業利益	33億円	7.1%	39億円	7.9%

2021.3期 業績ハイライト <カテゴリー別売上高>



カテゴリー		売上高	前年比	構成比
エアケア	(消臭芳香剤)	213億円	101%	43%
衣類ケア	(防虫剤)	94億円	102%	19%
サーモケア	(カイロ)	44億円	104%	9%
ハンドケア	(手袋)	69億円	120%	14%
湿気ケア	(除湿剤)	33億円	102%	7%
ホームケア	(その他)	40億円	108%	8%
合 計		496億円	104%	100%

営業利益 5.7億円増加

増加要因

販売数量増加等による増加

1,215

購買・製造原価等の低減

440

販売価格引上げによる増加

88

減少要因

原材料価格の上昇等 -894

廃棄損・棚卸資産評価損等の増加 -52

マーケティング費の増加 -51

その他 -175

単位：百万円

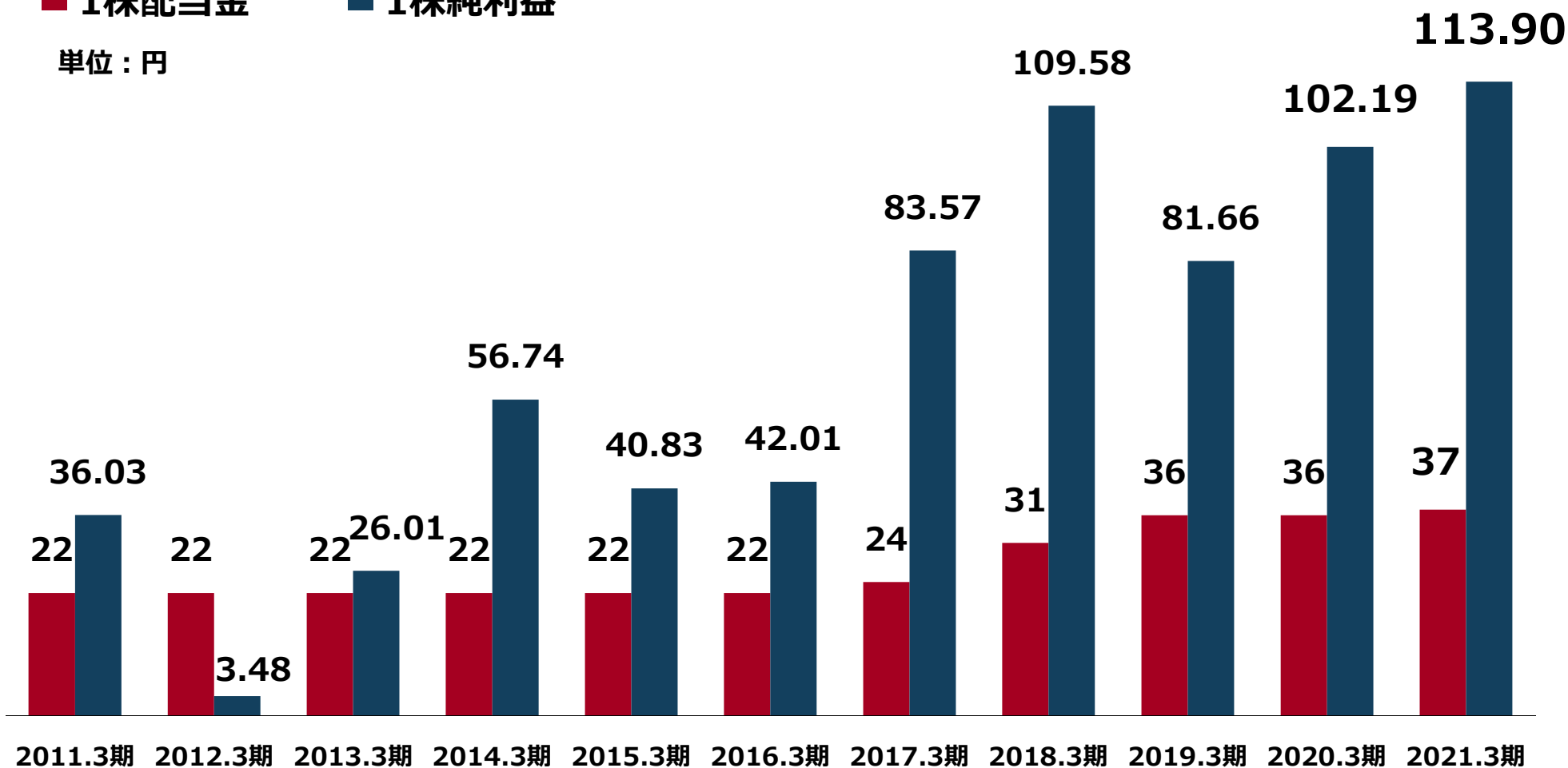
継続的な安定配当へ

*配当性向 32.48%

■ 1株配当金

■ 1株純利益

単位：円



巣ごもり需要で家庭用が伸長

家庭用の高付加価値品が伸長

車用・オフィス用・海外が低調

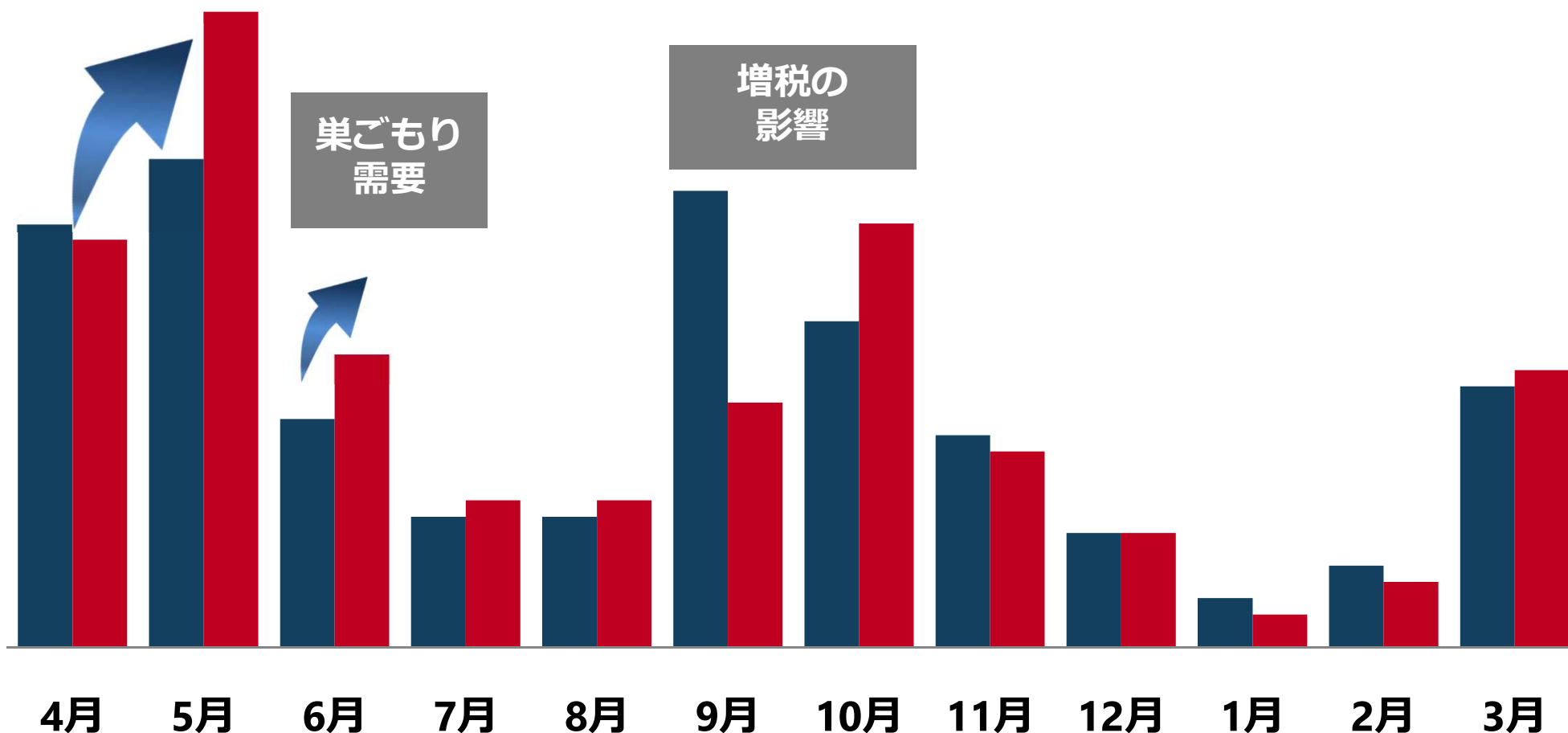


前春の巣ごもり需要で伸長

防虫剤市場規模（前年比較）

■ 19.3月期

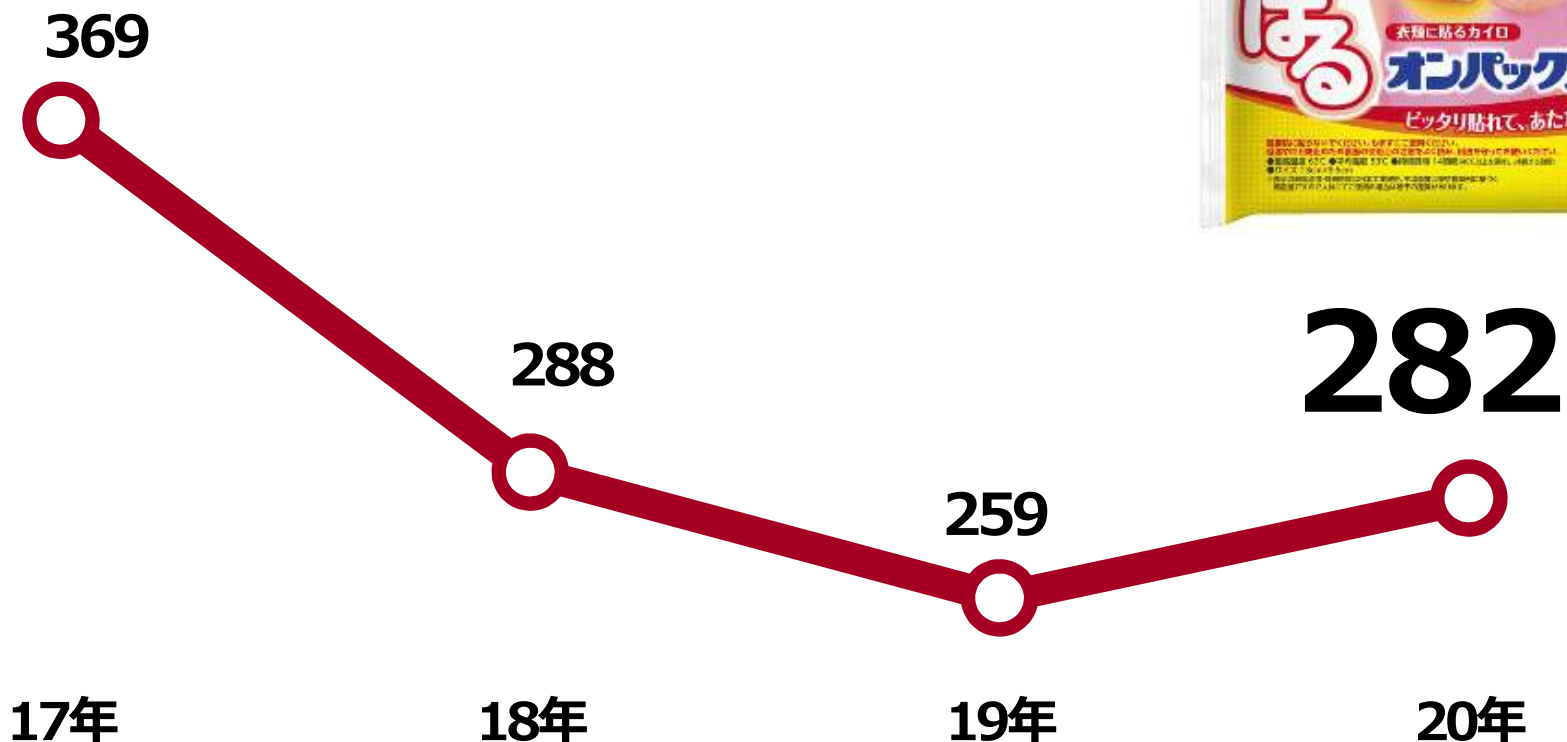
■ 20.3月期



出典:株式会社インテージ SRI+（推計販売規模・金額ベース）防虫剤（人形用除く）

前年より回復 平年並みには届かず

使い捨てカイロの市場規模（億円）



出典:株式会社インテージ SRI+（金額ベース）使い捨てカイロ（カイロ一般 目元用は除く）期間は4月～3月（1年間）

エステーPRO 強化

B2B 新規販路拡大 プロ向け商品拡充



衛生・内食需要が伸長

<売上状況>

手袋 前年比 120%

脱臭炭 前年比 105%

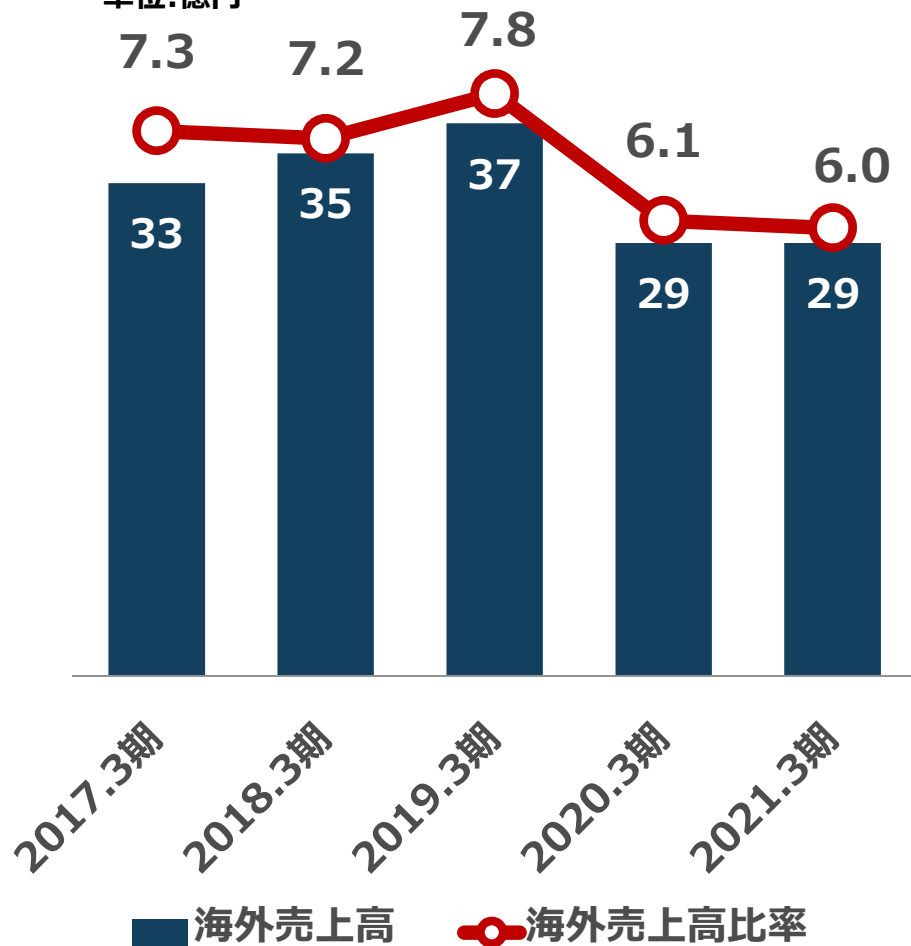
米唐番 前年比 109%



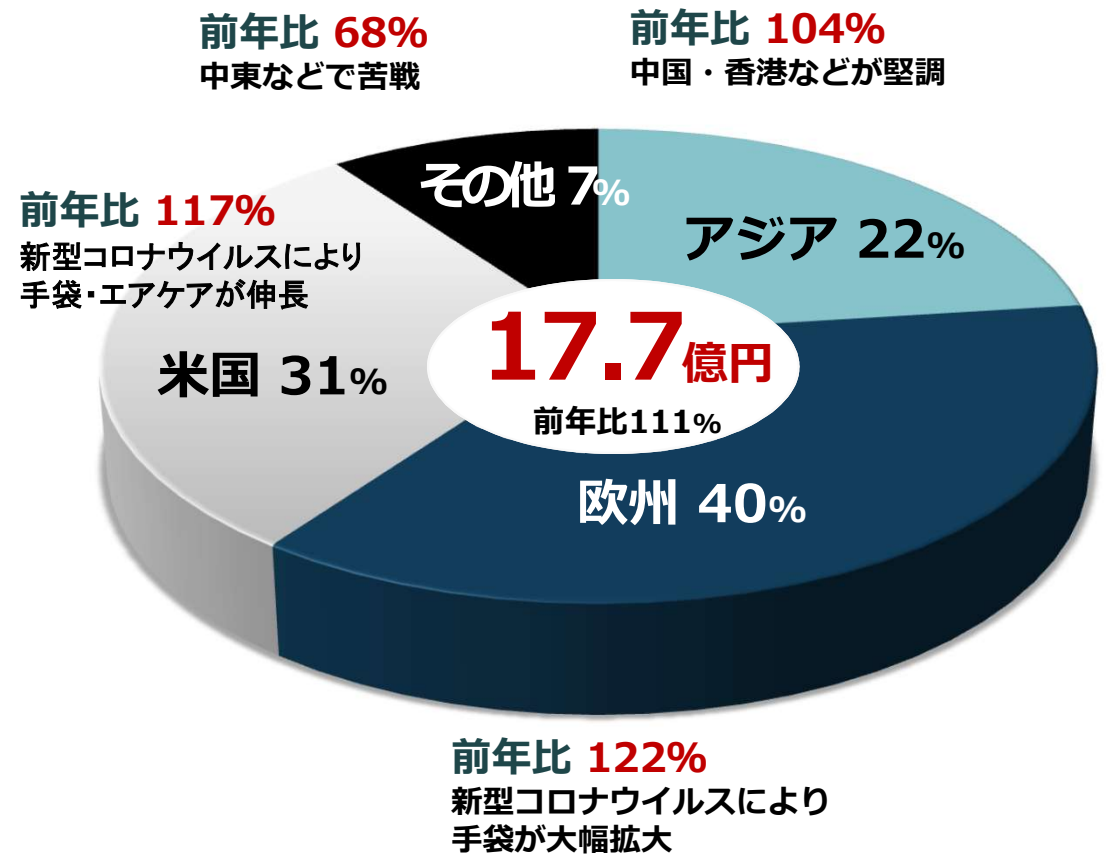
構造改革の中、手袋輸出は伸長

海外売上高の推移(連結)

単位:億円



海外売上高の構成比(個別)



売上原価率上昇

売上原価率

56.9%

(2020.3期)



57.1%

(2021.3期)

手袋のコストアップ

① 決算概要のご報告

② 新年度の経営戦略

既存事業収益構造の盤石化

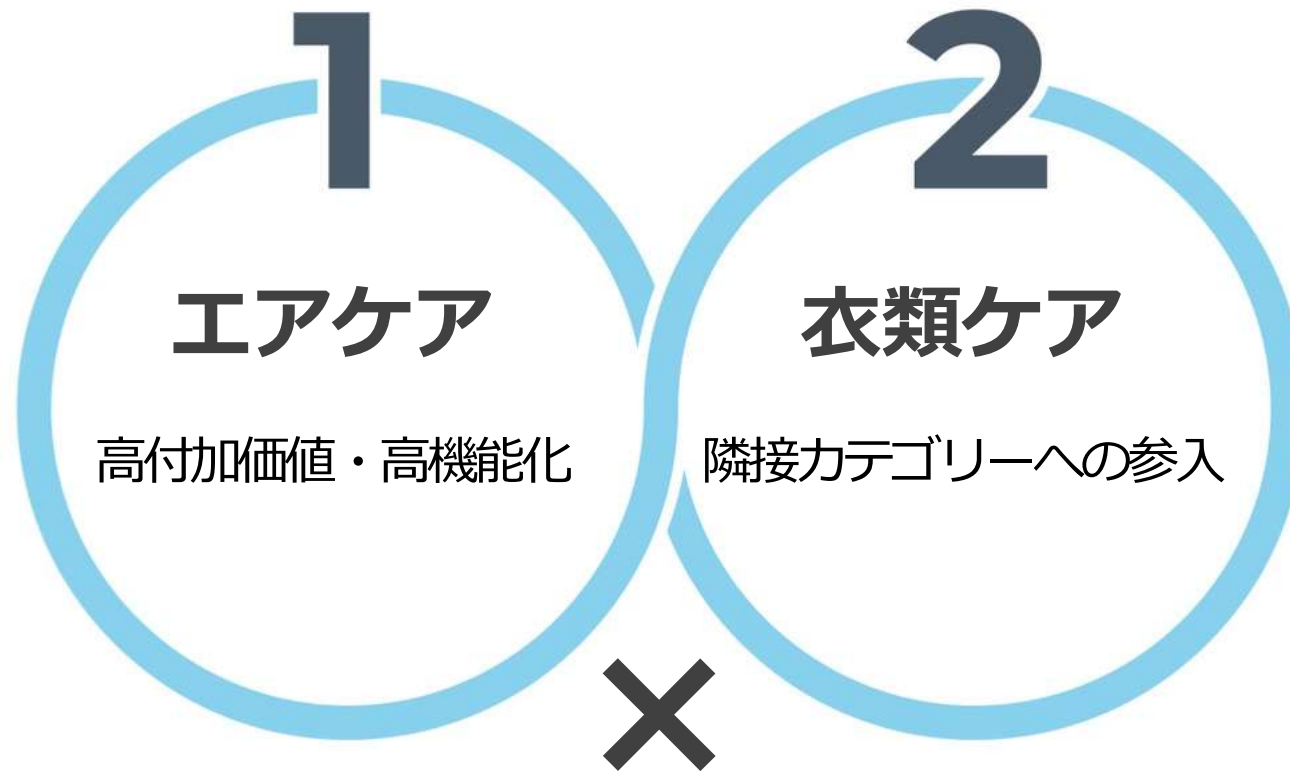
成長エンジンへのリソース強化

新分野・新市場への参入・育成

DXとESG経営で経営基盤の強化

組織能力の向上

シェアNo.1・利益最大化



原価率低減 内製化・コストカット

海外・B2B・EC・サーモケア

- ① 海外 アジア集中
- ② B2B エステーPRO強化
- ③ EC 専売商品・販促手法開発
- ④ サーモケア 通年商品開発・市場開発



将来への種まき

- ① クリアフォレストの新事業創出
- ② 業務用除菌剤市場へアプローチ強化
- ③ 未来形エアケアに着手



次世代に向けた経営基盤構築

- ① 基幹システムで業務改革
- ② DXで生産性向上
- ③ 時代に合わせたワークスタイル変革
- ④ ESG経営推進



ESGの取組み

空気をかえようAction2030

〈環境〉

「みんなの地球の
空気のために」

- ・脱炭素化の推進
- ・再資源化の推進

〈社会〉

「明るく元気なくらしのために」

- ・誰もが明るく元気になる
取組みの推進
- ・働く社員が明るく元気になる
取組みの推進

〈ガバナンス〉

「誰に対しても、
『誠実』で最も信頼される
会社であるために」

- ・透明性と実効性のある
体制の構築

持続的成長に向けて

- ① 人事構造改革による組織力強化
- ② 多様性によるイノベーション創出
- ③ 積極的にチャレンジできる文化



前期に新基準適応と仮定 増減率106.3%

増加要因

売価の引き上げ

1,568

販売数量増加等による増加

656

購買・製造原価等の低減

460

減少要因

原材料価格の上昇等 -1,431

マーケティング費の増加 -345

その他 -693

単位：百万円

実質、増収増益へ

	2022.3期	前年比	前期に新基準を 適応したと 仮定した増減率
売上高	475億円	-	103.2%
営業利益	38億円	-	106.3%
経常利益	39億円	-	104.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27億円	-	107.3%

配当 38円 予定

*配当性向 31.2%

「言った事を成す」 組織へ

愛される会社を目指して



エステー株式会社 <https://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。