



Business Report

2020年3月期 株主通信

2019年4月1日▶2020年3月31日

トップメッセージ

2020年3月期業績について

特集

面倒だったメイク落としを、
ささやかな至福の時間に変える
クレンジング



To Our Shareholders

株主の皆さまへ



M Nishimura
代表取締役社長執行役員
にしむら もとのぶ
西村 元延

第104期(2021年3月期)にあたり

株主の皆さまには、平素より格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、この度の新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔み申し上げます。罹患された皆さまおよび、感染拡大により困難な生活環境におられる皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

感染症は国内外経済にも甚大な影響をもたらしており、世界経済は戦後最大とも言うべき危機に直面しております。アジア地域でビジネスを展開している当社にとっても例外ではなく、今後の影響を見通すことが難しく極めて不透明な状況です。

このような困難な中、当社は本年度から計画していた第13次中期経営計画(以下、MP-13)のスタートを一年先送りする決断をいたしました。

MP-13は「VISION2027」実現のための第2フェーズとなる「変革・挑戦期」と位置付けております。今期1年間はこの不透明な中、お客様、お取引先様、そして当社の大事な人財である社員の健康と安全に最大限配慮しながら感染症のダメージを最小限に抑え、少しでも良い形で1年後のMP-13を立ち上げられるよう、努力する所存です。

2020年3月期業績について

前期の第103期(2020年3月期)は第12次中期経営計画(以下、MP-12)の最終年度でした。MP-12は当社の創業100周年にあたる2027年時における私たちのありたい姿である「VISION2027」実現のため

の3つのフェーズの内の第一フェーズ“基盤整備期”と位置付けておりました。

日本国内ではインバウンド需要の減少、夏季の天候不順による夏シーズン品の苦戦等があり、非常に厳しい経営環境でしたが、インドネシア、その他の海外各国は堅調に推移したこともあり、連結売上高は817億円と過去最高を達成しました。しかしながら、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益におきましては減益となりました。

また、MP-12の経営基本目標であった連結売上高目標900億円、同営業利益率目標10%以上はともに未達成となりました。売上高については日本、海外問わずスマートフォンの普及やSNS利用者拡大を始めとするモバイル環境の変化、社会のデジタル化に伴って、生活者の情報収集・発信方法が劇的に変化しており、購買に至る意思決定プロセスの変化やトレンド形成に大きな影響を与えています。その変化にスピーディーに対応できていなかったことが大きな要因と考えております。一方、利益については、真のグローバル企業を目指すため、当初の予定通り、共通の情報システム導入やオフィス環境整備等の基盤整備のための積極的な投資を行った結果であります。

新型コロナウイルス感染症に対応して、財務の安全性を最重視した経営となることを想定した本年度ですが、それだけではなくMP-12からの継続課題を踏まえ、“変革・挑戦”のMP-13への助走期間としての取り組みは開始したいと考えております。

最後に、株主の皆さまには今回の当社方針に対するご理解と、引き続きのご支援を心からお願い申し上げます。

第12次中期経営計画振り返りと2020年度経営基本方針

MP-12(第12次中期経営計画)の位置付け

MP-12(2017年4月～2020年3月)は、VISION2027実現のための第一フェーズとして「基盤整備期」と位置付けていました。

テーマ

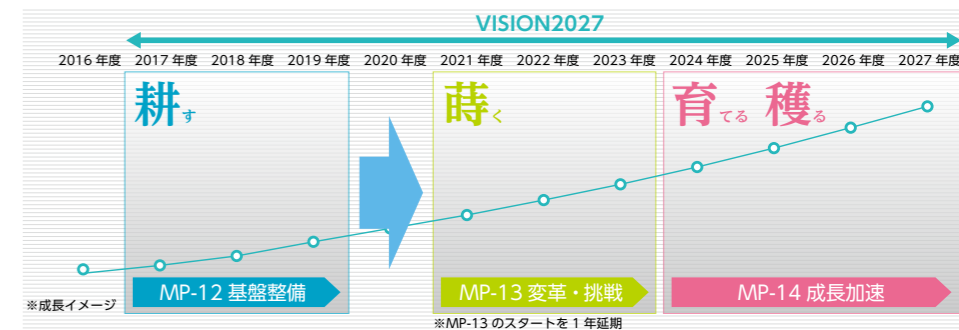
VISION2027実現のための企業基盤整備

経営基本方針

- 1 カテゴリー戦略の推進とブランド価値向上の徹底
 - ① 強固な柱となるカテゴリーの育成
 - ② ブランド価値向上
- 2 インドネシアを中核にした海外事業の成長性向上
 - ① インドネシア: マス中間所得層へのお役立ち拡大
 - ② その他海外: 各国生活者ウォンツの把握による独自のマーケティング推進と、収益性向上の実現
- 3 グループオペレーション体制の構築と単位あたり生産性の向上
 - ① グループ人事制度、会計システム、情報システムの整備による意思決定の精度・スピードの向上と単位あたりの生産性を高める体制構築
 - ② 事業会社における迅速な戦略策定と遂行ができる仕組み構築

経営基本目標

成長性				
項目		目標値	実績	達成状況
連結売上高	MP-12最終年度	900億円	817億円	未達成
男性事業	年平均成長率	3%以上	-0.6%	未達成
女性事業	年平均成長率	10%以上	11.1%	達成
海外	年平均成長率	10%以上	6.8%	未達成
収益性				
項目		目標値	実績	達成状況
連結営業利益率		10%	7.1%	未達成
<small>※売上高をF5調整前で算出</small>				
株主還元				
項目		目標値	実績	達成状況
配当性向	<small>特別な要素を除いた連結ベースでの配当性向</small>	40%	63.5%	達成



主な基盤整備の成果

- 企業理念浸透 | 海外含むグループ全社員への理念教育の実施とサーベイ(アンケート)の継続実施
- インフラ整備 | グループ共通会計インフラの整備(日本、インドネシア、タイへソフトウェア「SAP」導入)
 - ・ 共通グループウェアの導入
 - ・ 日本の青山オフィスへのマーケティングチーム集結、首都圏営業部門の新オフィス移転、インドネシアのヘッドオフィス移転
- 社内体制 | ボーダーレス時代に対応したグループマーケティング体制の構築
 - ・ グローバル人事制度の構築

今期の経営スタンス

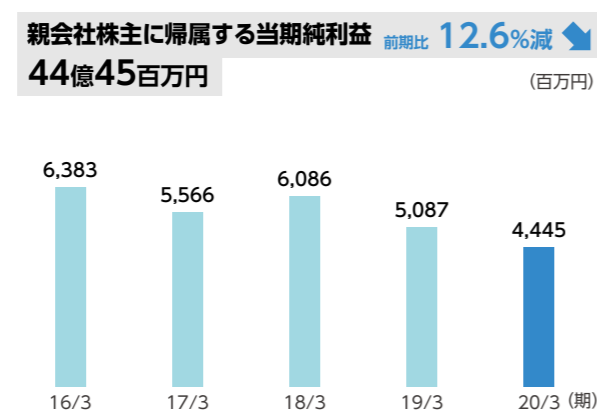
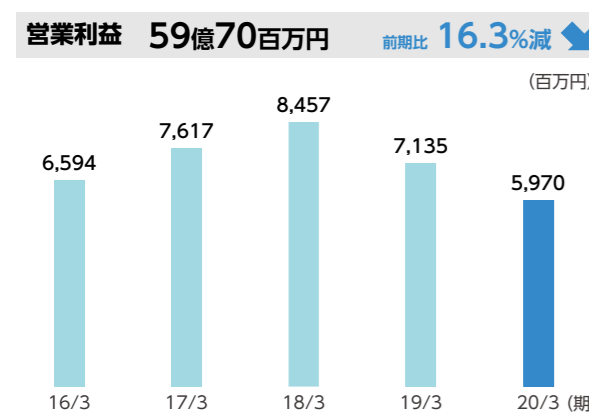
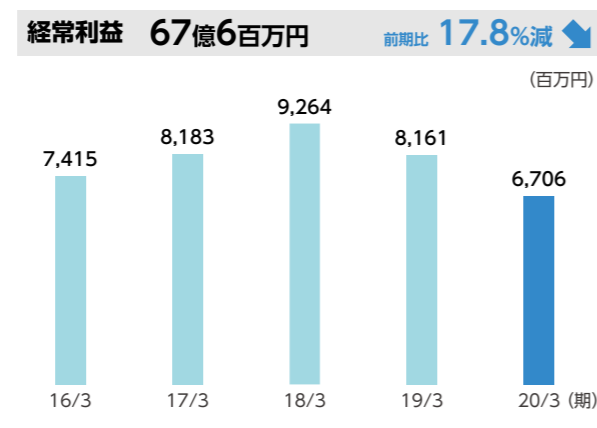
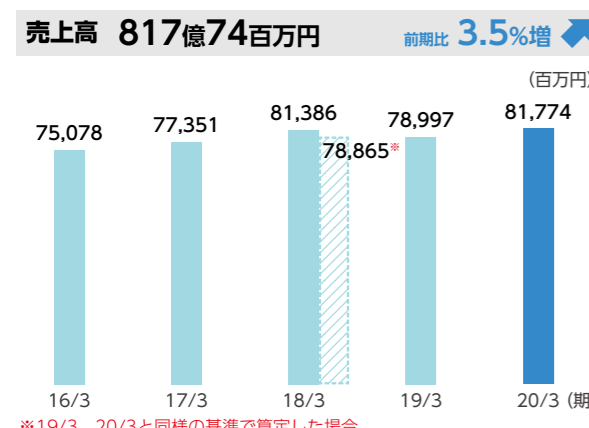
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大に対する危機管理と迅速な対応
- ・ コロナ危機収束後の事業拡大に向けた財務安定性の維持と働き方改革の推進
- ・ 「プレMP-13」と位置付け、新価値創造と事業・経営課題の解決を推進

2020年度経営基本方針

- 1 ブランド価値向上に向けた全社マーケティング機能の見直し
- 2 インドネシアを中核にした海外の基盤強化
- 3 ビジネスプロセスの変革による生産性向上と企業価値向上

Financial Highlights

2020年3月期決算ハイライト



連結貸借対照表 (単位:百万円)

科目	前期末(2019年3月31日)	当期末(2020年3月31日)
流動資産	52,926	44,042
固定資産	40,475	47,618
資産合計	93,402	91,660
流動負債	11,784	11,739
固定負債	5,808	6,468
負債合計	17,592	18,208
純資産合計	75,810	73,452
負債純資産合計	93,402	91,660

Point

資産(17億41百万円減少)
主に現金及び預金が減少したことにより17億41百万円の減少となりました。

負債(6億15百万円増加)
退職給付に係る負債が増加したことにより6億15百万円の増加となりました。

純資産(23億57百万円減少)
主に自己株式を50億円取得したことにより23億57百万円の減少となりました。

2020年3月期決算ハイライト

【所在地別売上高・営業利益の概況】



【事業別売上高の概況】



(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

Special Contents 特集

面倒だったメイク落としを、 ささやかな至福の時間に変えるクレンジング



Bifesta
ビフェスタ

クレンジングローション
デュアルフェイズ ポアクリア

メイク落としのタイミングと場所の制約を解放するクレンジングローション

2011年にBifestaブランドからクレンジングローションが発売となりました。当時はオイルタイプ全盛だったクレンジングシーンに“水”クレンジングで参入。お風呂で洗い流すクレンジング習慣が多数派だったところに、コットンを使ってふき取るクレンジングローションは「家に帰って即落とせる」「リビングでスマホやTVを見ながら落とせる」「ベッドの上でクレンジングできる」など、ライフスタイルまでも変えたという声をいただきました。しかも、コットンを使って丁寧にふき取ることで、「メイクを落としているだけなのに肌にいいことをしてる感じがする」といった感想や、「実際に使用後の肌は化粧水いらずでしっとりしている」などオイユルユーザーからは、「もう洗い流しタイプにはもどれない!」と高い評価をいただいています。

でもローションタイプはメイクが落ちない?!

そんな優れたもののクレンジングローションですが、残念なことに認知率や、使用率はまだまだ低かったのが課題でした。そのため、正しい使い方が理解されていなかったり、「マスカラなどの濃いメイクが落ちなさそう」とか「毛穴につまった汚れ・黒ずみ・角栓が落ちなさそう」といった製品機能に対する不安を持って、購入に踏み切れなかったお客様も少なくなかったようです。今回発売の「デュアルフェイズ ポアクリア」は、実はシンガポールやタイなどの海外グループ会社で先に販売されているいわば“逆輸入”的な商品。高温多湿の気候のため、しっかりメイクの女性が多い地域ではクレンジングにはよりしっかりメイクを落とす力が要求されます。肌にやさしい天然由来のボタニカル美容オイル配合のオイル層×保湿性洗浄成分配合のウォーター層の2層式とすることで、ウォータープルーフメイクから肌の毛穴の汚れまでしっかりと落とすクレンジングローションを実現しました。マンダムでは、これからも変化する価値観や生活者のウォンツに応えるために、新たな技術の探求を続け、生活者にお役立ちできる商品・サービスを提供してまいります。



POINT 01 みずみずしいのによく落ちる!



POINT 02 化粧水由来の成分が肌のうるおいを守る



POINT 03 メイク汚れと一緒に肌の古い角質も落とし明るく透明感のある肌に

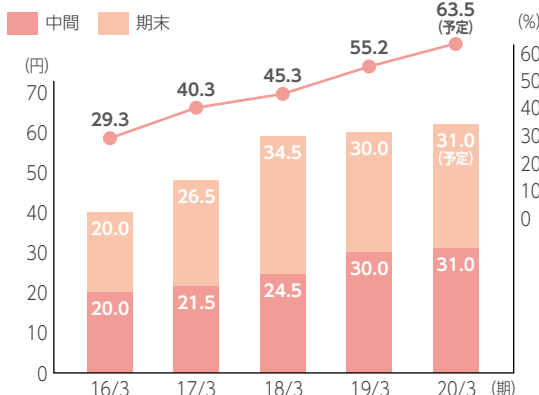
【株主還元の基本方針】

配当に関して

特別な要素を除いた連結ベースでの配当性向40%以上の継続

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要政策として位置付け、中長期的な事業拡大、新規事業開拓および企業リスクのための内部留保に配慮しつつ、配当金による株主還元は継続して実施していく方針です。配当金に関する数値目標としましては、特別な要素を除いた連結ベースでの「配当性向40%以上」としております。

配当金と配当性向の推移



※当社は2017年10月1日を効力発生日として、1:2の株式分割を実施しており、上記グラフの数値はすべて株式分割の影響を考慮した数値となっております。

株主優待について

5,000円相当の当社商品詰め合わせをお届け

当社は、株主の皆さまに対する利益還元の一環として、株主優待を行っております。100株以上の株式をご所有(3月31日現在)の皆さまに5,000円相当の当社商品詰め合わせを、6月初旬にお届けしております。当社をより身近に感じていただくために、優待品は当社のお奨めする商品を選定しております。

■2020年実施株主優待詰め合わせ



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月開催
基準日 定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日

「そのほか、必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日」

単元株式数 100株
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
および特別口座 三井住友信託銀行株式会社
の口座管理機関
郵便物送付先 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先 ☎0120-782-031

※詳細は、当社サイトをご確認ください
URL <https://www.mandom.co.jp/ir/src/stockinfo.html>

会社概要

[2020年3月31日現在]

社名 株式会社マンダム
本社 大阪市中央区十二軒町5番12号
設立 1927年12月23日
資本金 11,394,817,459円
従業員 608名 (連結2,954名)
事業内容 化粧品、香水の製造および販売、
医薬部外品の製造および販売

株式会社マンダム IR室

〒540-8530 大阪市中央区十二軒町5番12号
TEL:06-6767-5020 FAX:06-6767-5044
株式会社マンダムはISO14001(福岡工場)を認証取得しています。

IRメール配信サービス

当社のIR・会社情報をタイムリーにお知らせしています。
(会員登録はこちらから)

マンダム IR 情報 検索

