



2018年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2017年4月1日～2017年9月30日

株式会社マンドム
(証券コード 4917)



目次

1. 2018年3月期第2四半期決算
 2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況
 3. 2018年3月期 通期業績見通し
- ◆ 参考資料

2018年3月期第2四半期 決算サマリー

・内訳としては計画との差異があったが、
売上高、各段階利益共に増収・増益で見通しを上回った

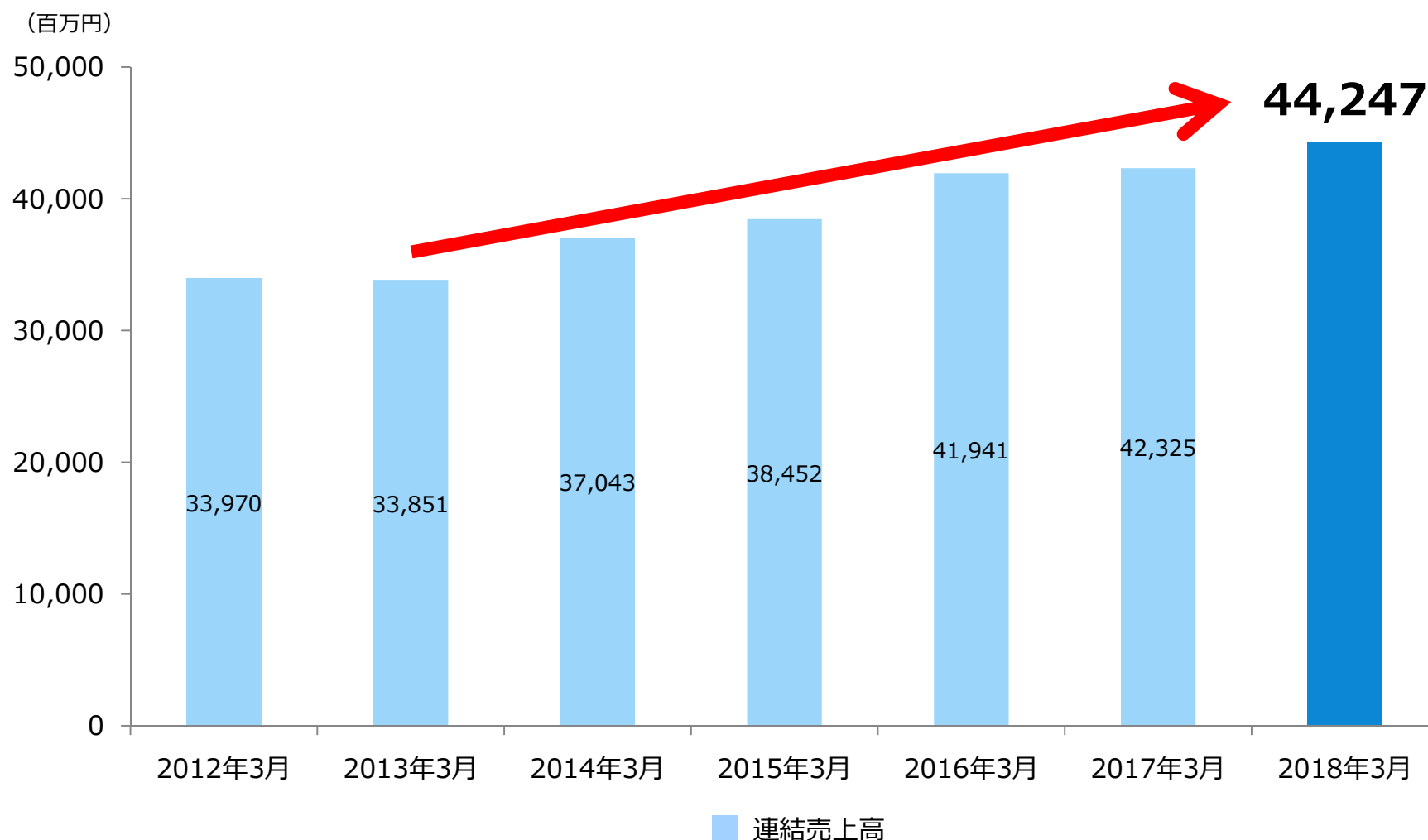
・通期業績予想の修正は無し

1. 2018年3月期第2四半期決算

1. 2018年3月期第2四半期決算

1) 連結売上高、各段階利益共に順調に推移

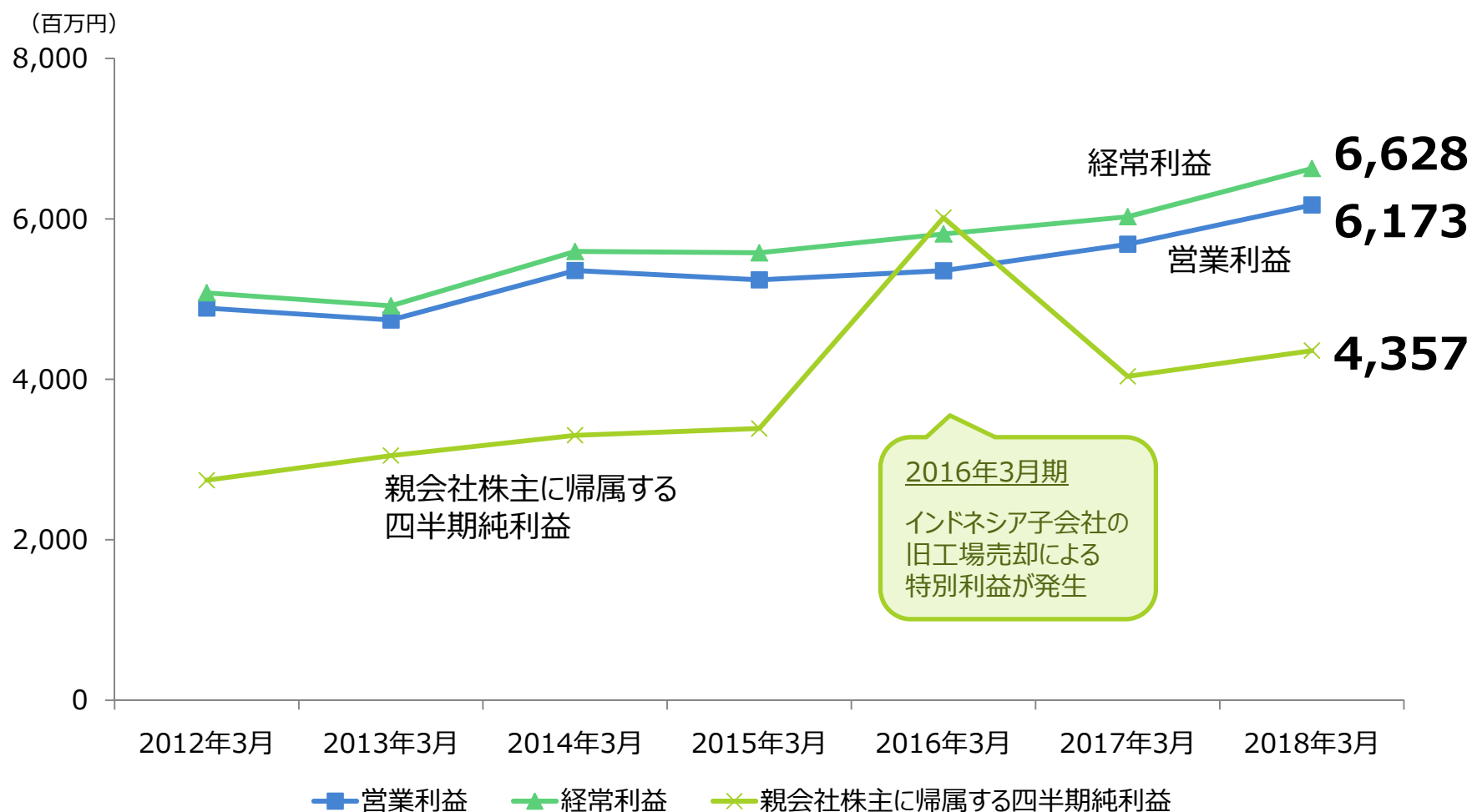
・連結売上高 5期連続過去最高を更新



1. 2018年3月期第2四半期決算

1) 連結売上高、各段階利益共に順調に推移

・連結営業利益、連結経常利益 過去最高を更新

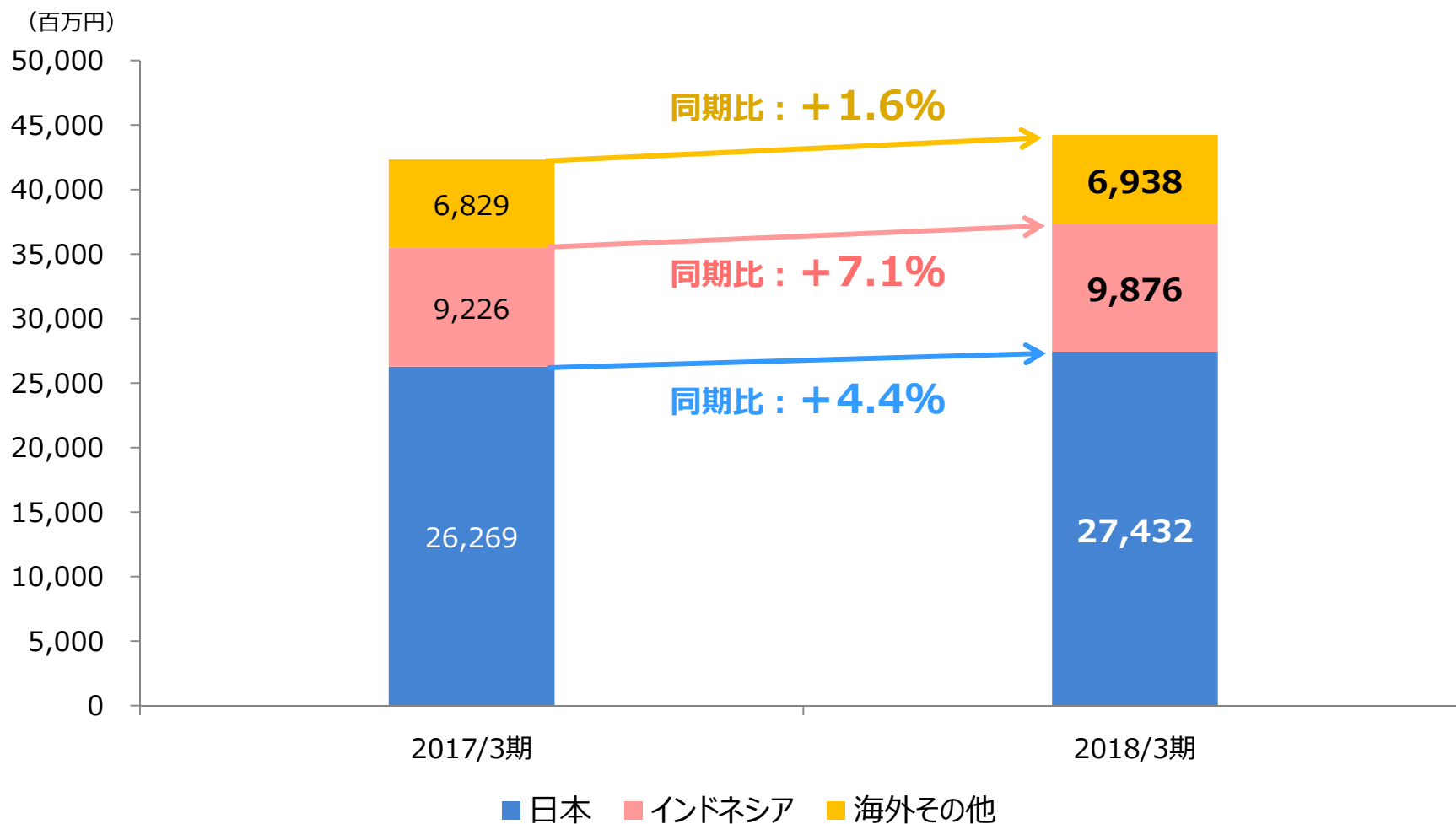


1. 2018年3月期第2四半期決算 <所在地別売上高>

2) 日本・インドネシアは順調に推移

海外その他は為替による円換算額の減少が影響

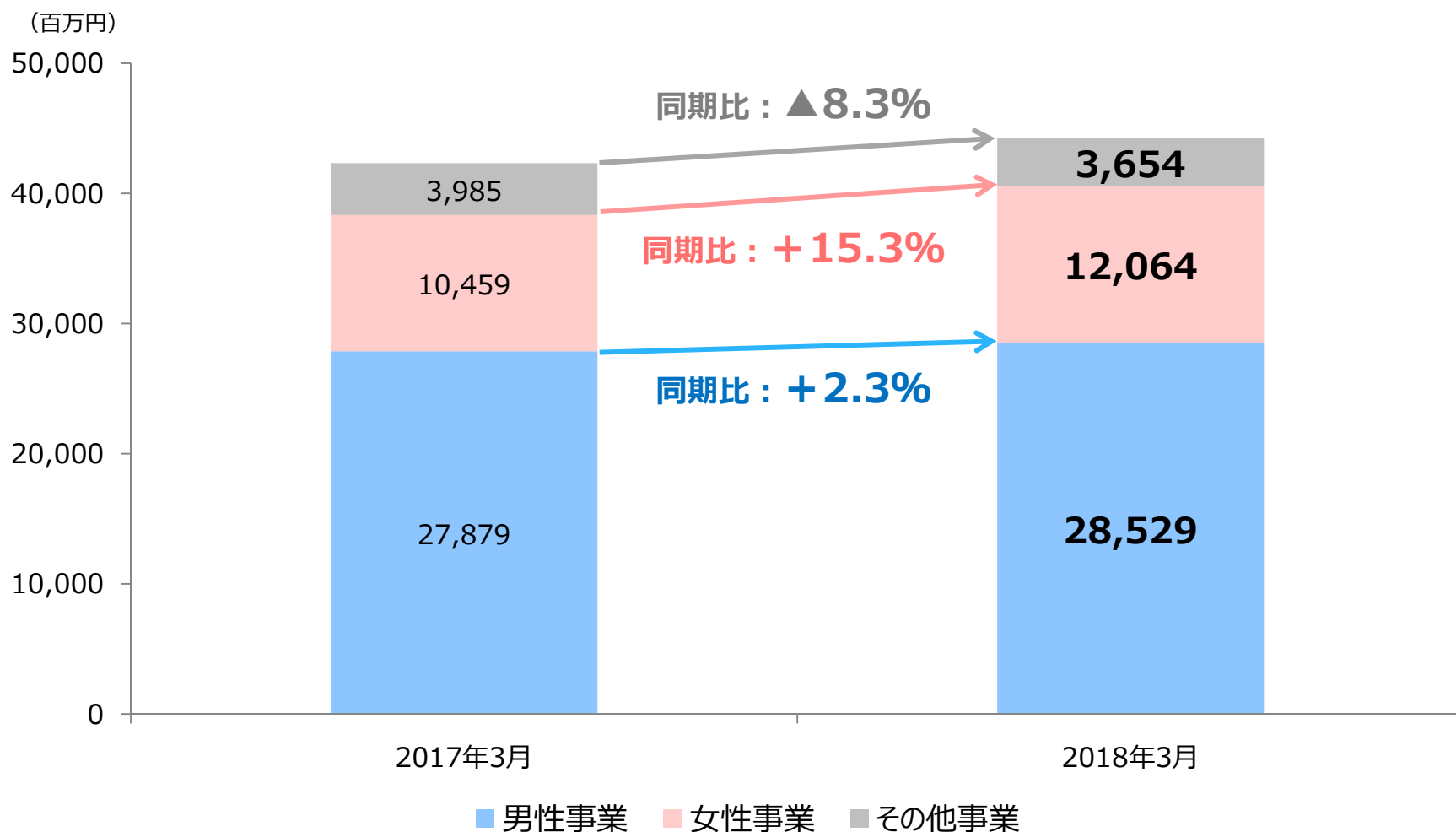
・連結売上高 海外比率は38.0%



1. 2018年3月期第2四半期決算 <事業別売上高>

3) 女性事業が、国内外でのビフェスタの好調などにより大幅に成長

・日本のビフェスタ、バリアリペア、海外その他のビフェスタが計画以上に進捗



ブランド別事業推進状況

売上高事業別構成比

- ・ギャツビーは苦戦したものの、ルシード、女性事業が好調に推移



主要ブランドの状況

GATSBY	➡	Bifesta ビフェスタ	↗
LÚCIDO	↗	Barrier Repair	↗

男性事業

売上高事業別構成比

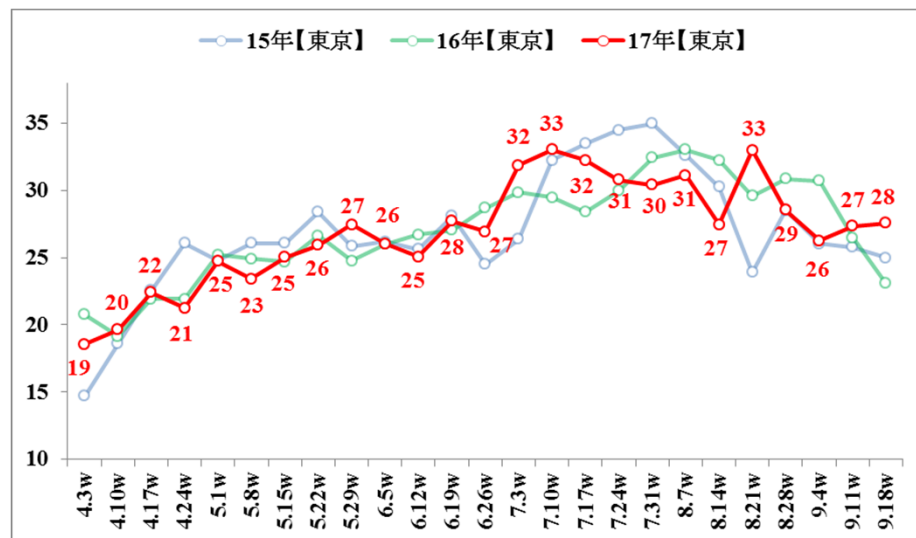
GATSBY 【夏シーズン品】



- ・「ギャツビー スポットデオドラントシリーズ」が実績を拡大したものの、関東を中心とした8月の長雨の影響もあり、夏シーズン品は苦戦
- ・ギャツビーブランド全体も前年実績を下回る

■ ギャツビー スポットデオドラントシリーズ

■ 東京における日別最高気温の週平均値推移

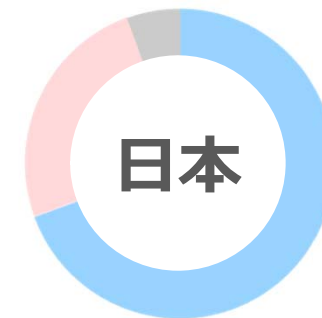


(気象庁HPより)

男性事業

売上高事業別構成比

LÚCIDO【ミドルケア】



- ・「ニオイケア」シリーズは引き続き順調に推移
- ・今秋「スキンケア」シリーズを大幅リニューアル
積極的なマーケティング投資により初期動向は順調

■ スキンケアシリーズ



女性事業

売上高事業別構成比

Bifesta 【クレンジング】
 ビフェスタ



- ・引き続き好調のクレンジングシートからTVCMを投下し、更なる認知拡大を図る
- ・今秋 クレンジングローションをリニューアルし、ブランド全体も計画以上に推移

■ クレンジングシート

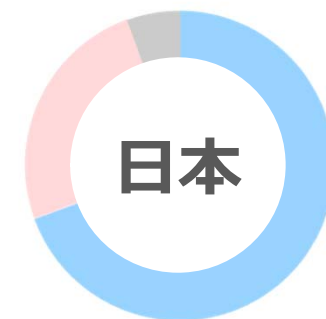


■ クレンジングローション



女性事業

売上高事業別構成比



Barrier Repair 【スキンケアシリーズ】

- ・30代女性の“劣肌”に対応する「スキンケアシリーズ」の市場浸透を図るため今秋「スリーピングパック」を追加し、ブランドキャラクターを起用したTVCMを投下
- ・ブランド全体としては「シートマスク」のインバウンド効果もあり、好調に推移

■スリーピングパック



■ピュアオイルマスク



そ の 他

【インバウンド】

- ・訪日観光客による購入だけでなく、越境EC目的と考えられる購入も見られる
それらを合算すると、月平均3億円程度の影響
- ・対象アイテムは「バリアリペア シートマスク」を中心に、「ビフェスタ」や「ルシード ヘアカラーシリーズ」など

■バリアリペア シートマスク



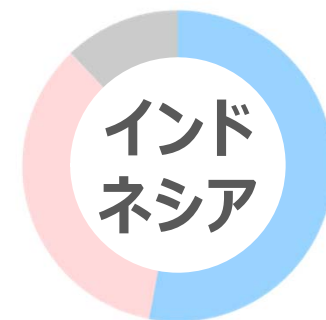
■ルシード ヘアカラーシリーズ






ブランド別事業推進状況

売上高事業別構成比

- ・ギャツビーが好調に推移し、ピクシーも堅調
ピュセルは競争激化で低迷



主要ブランドの状況

GATSBY 	PIXY 
	Pucelle 

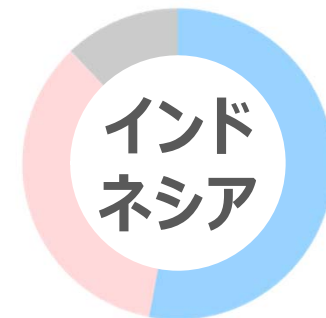
男性事業

売上高事業別構成比

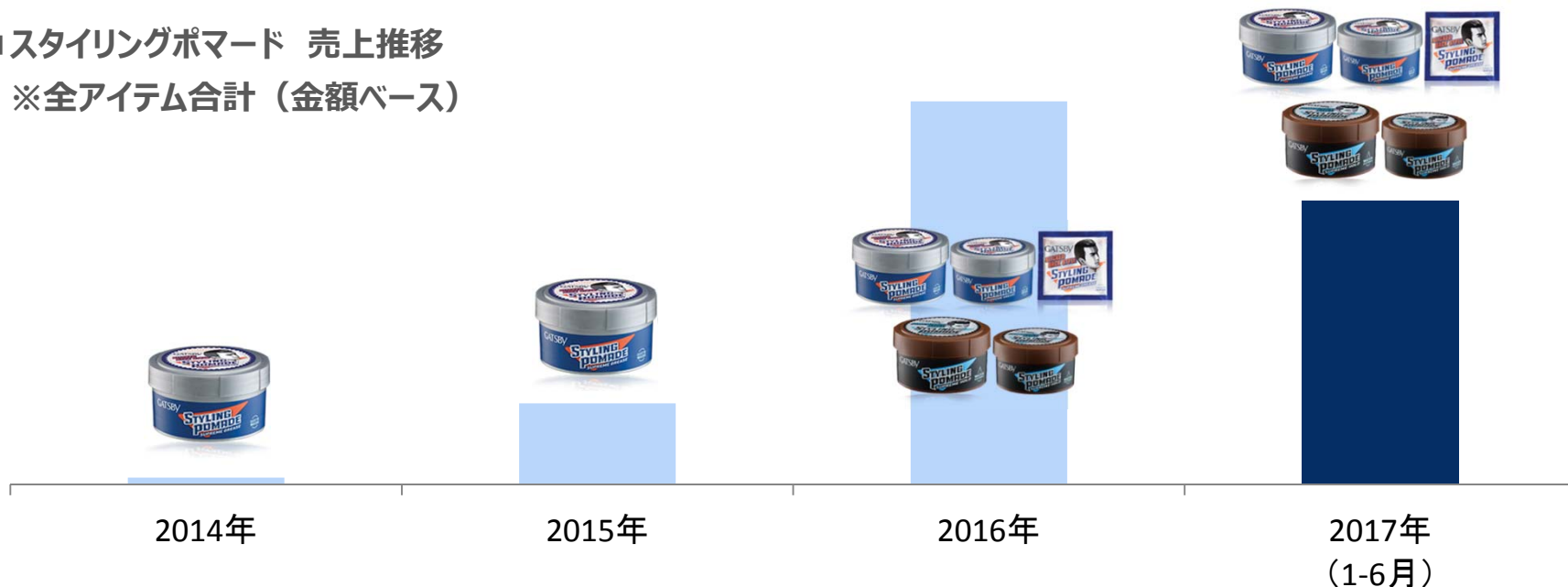
GATSBY 【ヘアスタイリング】

・「スタイリングポマード」が好調に推移

トラディショナルトレード向け販促企画などの実施により、実績を拡大



■ スタイリングポマード 売上推移
※全アイテム合計（金額ベース）

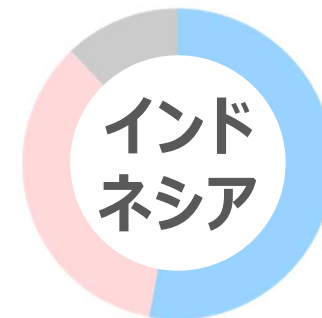


女性事業

売上高事業別構成比

PIXY

【メイクアップ】



- ・ヤング層へのアプローチを狙った「リップクリーム」が市場を拡大
TVCMも投下し市場への浸透を促進
- ・主力の2way ケーキも販促企画を実施し、順調に推移

■ リップクリームのTVCM



そ の 他

【貿易】

- ・グループ会社向け、インド向けの輸出は好調に推移
（ただし、グループ会社向けの売上高は連結上相殺される）
- ・ドバイ向け輸出は再輸出先であるアフリカや中東の情勢が改善しておらず、伸び悩み

■ インド、ドバイ向け商品



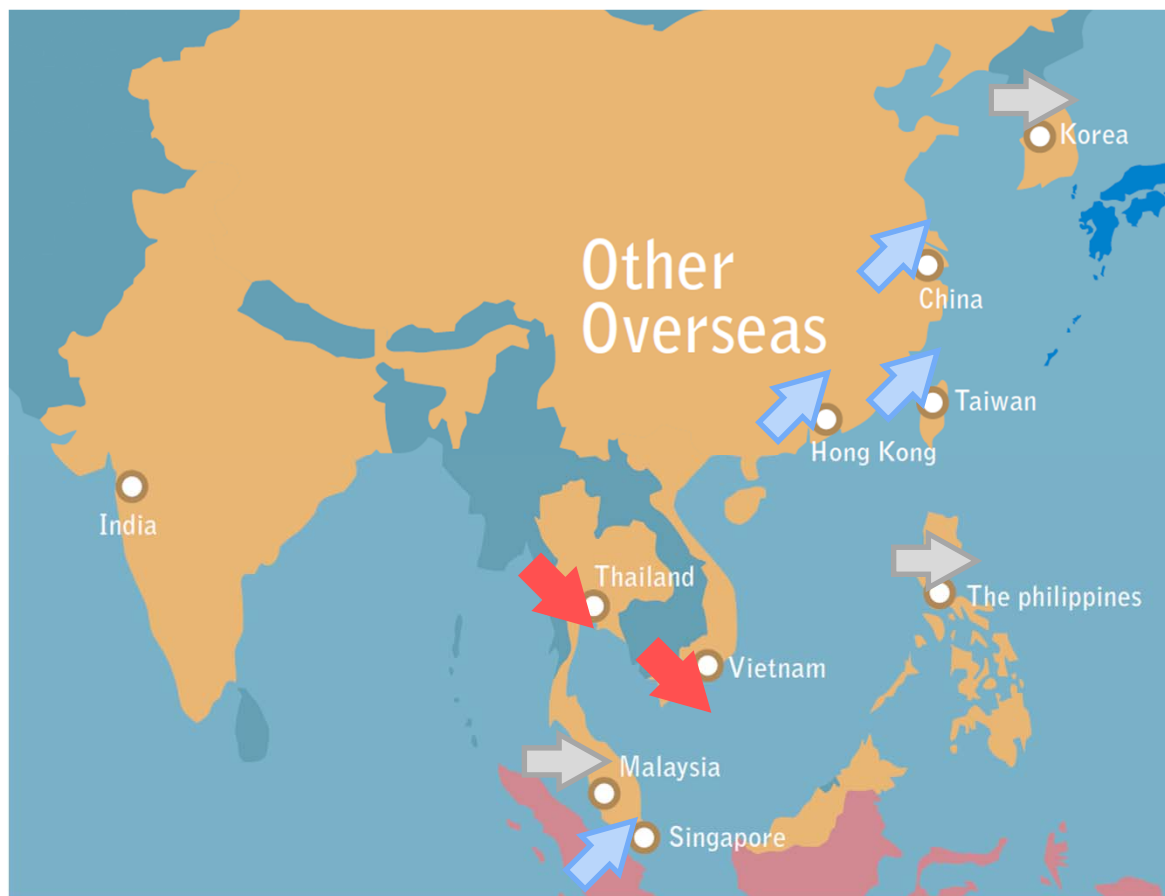
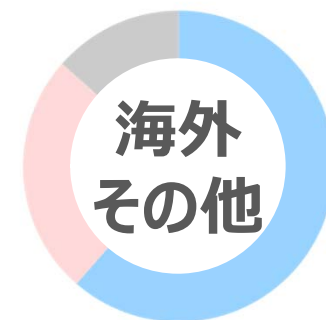
■ グループ会社向け商品（GATSBY）



事業推進状況

売上高事業別構成比

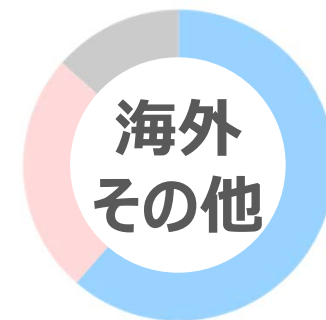
- ・現地通貨ベースで中国、シンガポールは2桁成長
一部地域を除き、各国堅調に推移



男性事業

売上高事業別構成比

GATSBY 【ポマード】



- ・インドネシアで好調のポマードをアジア各国へ展開を拡大
- ・まずは中国、マレーシア、シンガポールで取り扱いを開始し、発売直後から好調に推移

■ 中国、シンガポール（ドレッシングポマード）



■ マレーシア（スタイリングポマード）



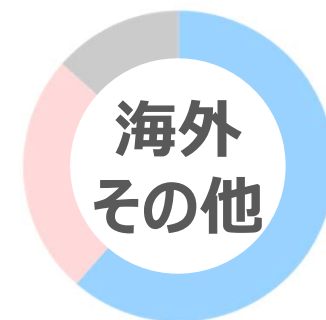
女性事業

売上高事業別構成比

Bifesta 【クレンジング】

ビフェスタ

- ・中国で主要小売店への導入が進み、順調に拡大中
- ・ECへの取り組みも引き続き強化しており、着実に実績を伸ばしている



■ 中国 店頭展開

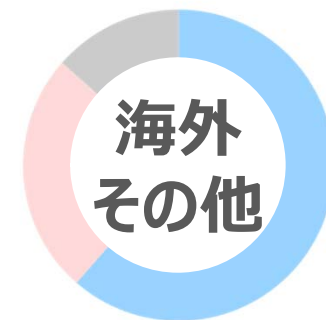


女性事業

売上高事業別構成比

Bifesta 【クレンジング】 ビフェスタ

- ・台湾やシンガポールでは、出荷No.1アイテムがビフェスタに
- ・一方、タイでは競争の価格攻勢を受け苦戦
販促施策などの対策を実施中



■台湾 店頭展開



■台湾 No.1アイテム



■シンガポールの店頭展開



■シンガポール No.1アイテム

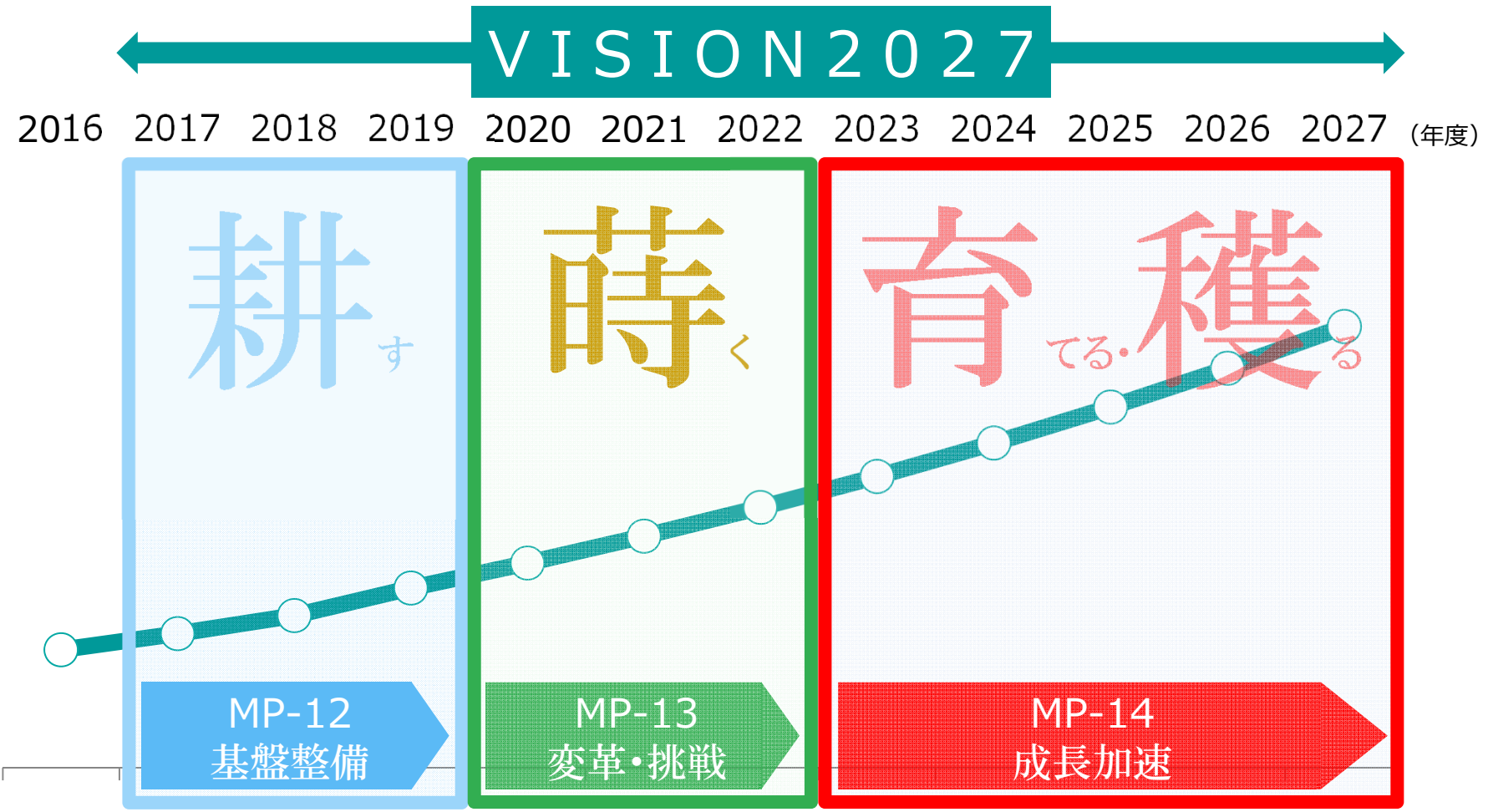


2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

(2018年3月期～2020年3月期)

2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

■ MP-12の位置づけ



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
2. インドネシアを中核にした海外事業の成長性向上
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

2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

1. カテゴリー戦略の推進とブランド価値向上の徹底

1) ギャツビー、ビフェスタの国際マーケティング会議を実施



GATSBY

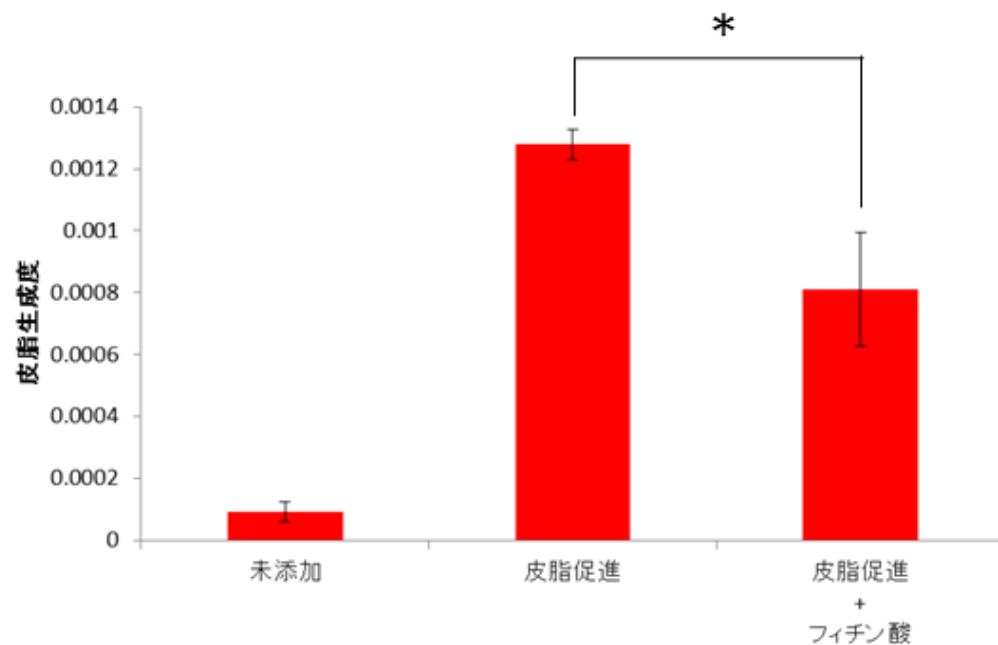
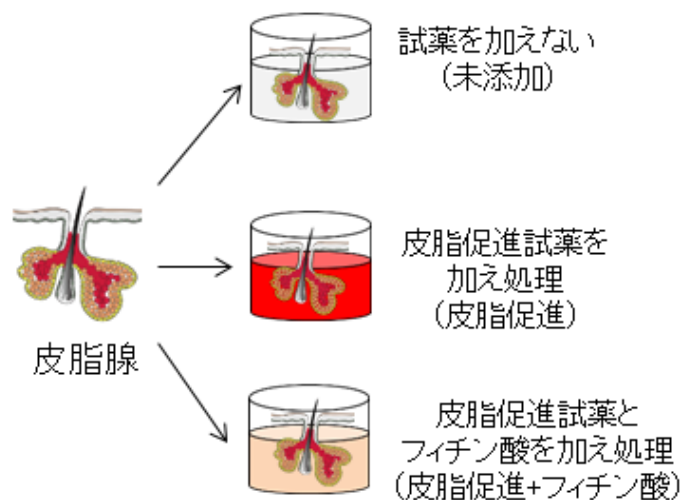


Bifesta
ビフェスタ

2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

1. カテゴリー戦略の推進とブランド価値向上の徹底

2) フィチン酸がヒト皮脂腺での皮脂（油滴）生成を抑制することを実証



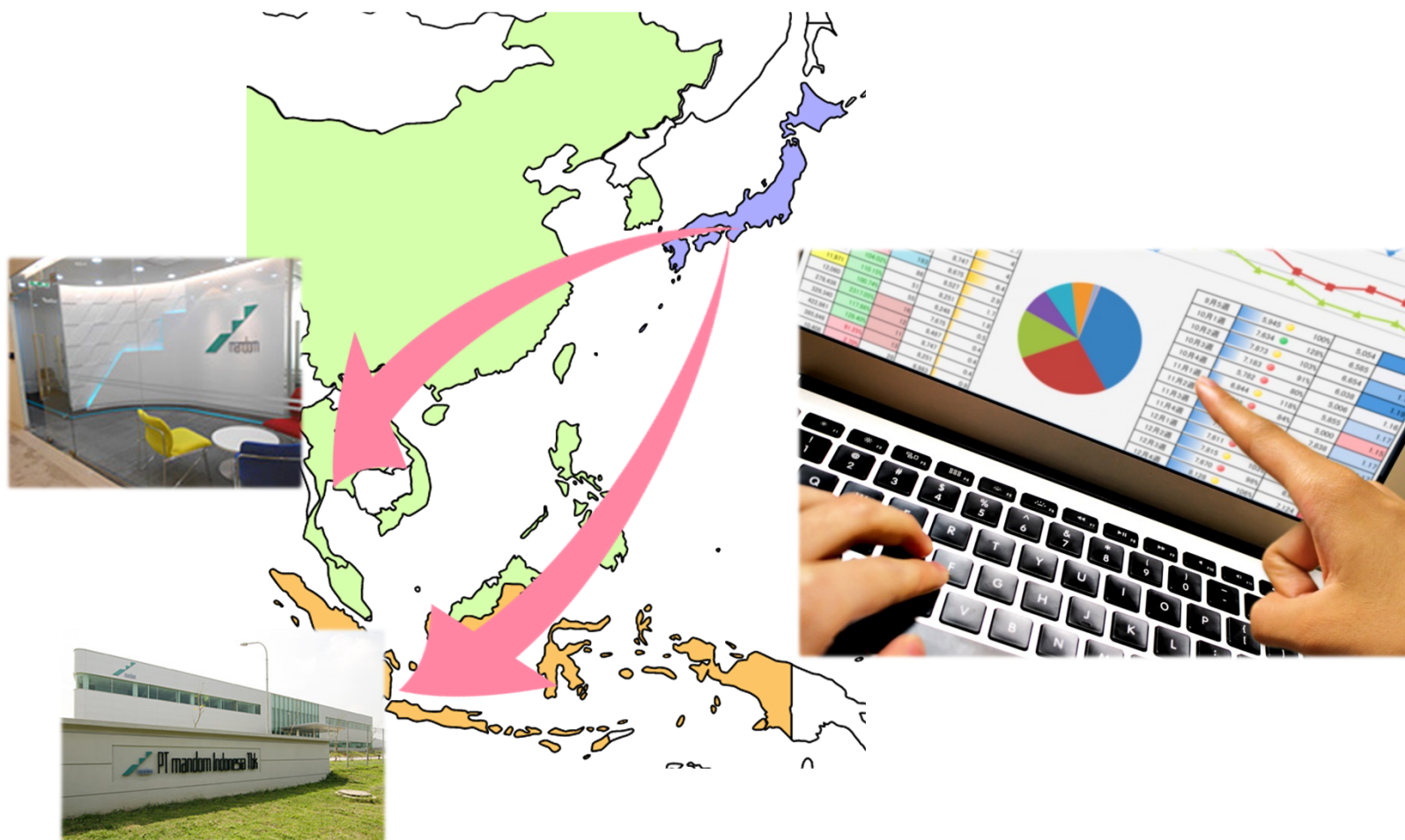
*: $p < 0.05$ (Tukey-Kramerの検定)

皮脂生成度: 単位体積あたりの油滴個数[個/μm³]

2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

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) 会計、生産管理等の基幹システムの共有化を推進



2. 第12次中期経営計画(MP-12)進捗状況

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

2) ペーパーレス化への取組み

■ 会議体のペーパーレス化



■ コラボレーションスペースの増設



3. 2018年3月期 通期業績見通し

3. 2018年3月期 通期業績見通し

1)2018年3月期 通期の連結業績見通しは修正無し

・下半期は日本での追加マーケティング投資や海外での競争激化を想定

(単位：百万円)

	上半期実績			下半期見通			通期見通		
	2018/3期	2017/3期	同期比	2018/3期	2017/3期	同期比	2018/3期	2017/3期	同期比
売上高	44,247	42,325	104.5%	35,752	35,026	102.1%	80,000	77,351	103.4%
営業利益	6,173	5,684	108.6%	1,826	1,932	94.5%	8,000	7,617	105.0%
経常利益	6,628	6,027	110.0%	1,871	2,155	86.8%	8,500	8,183	103.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,357	4,037	107.9%	1,242	1,528	81.3%	5,600	5,566	100.6%

【下期見通し与件】

- ±) 訪日観光客数の変動
- ±) 為替の変動
- －) 海外でのクレンジング市場の競争激化
- －) 海外でのスタイリング市場の競争激化
- －) 国内外におけるマーケティング費用の増加

3. 2018年3月期 通期業績見通し

2) 国内外共に積極的なマーケティング投資を実施予定

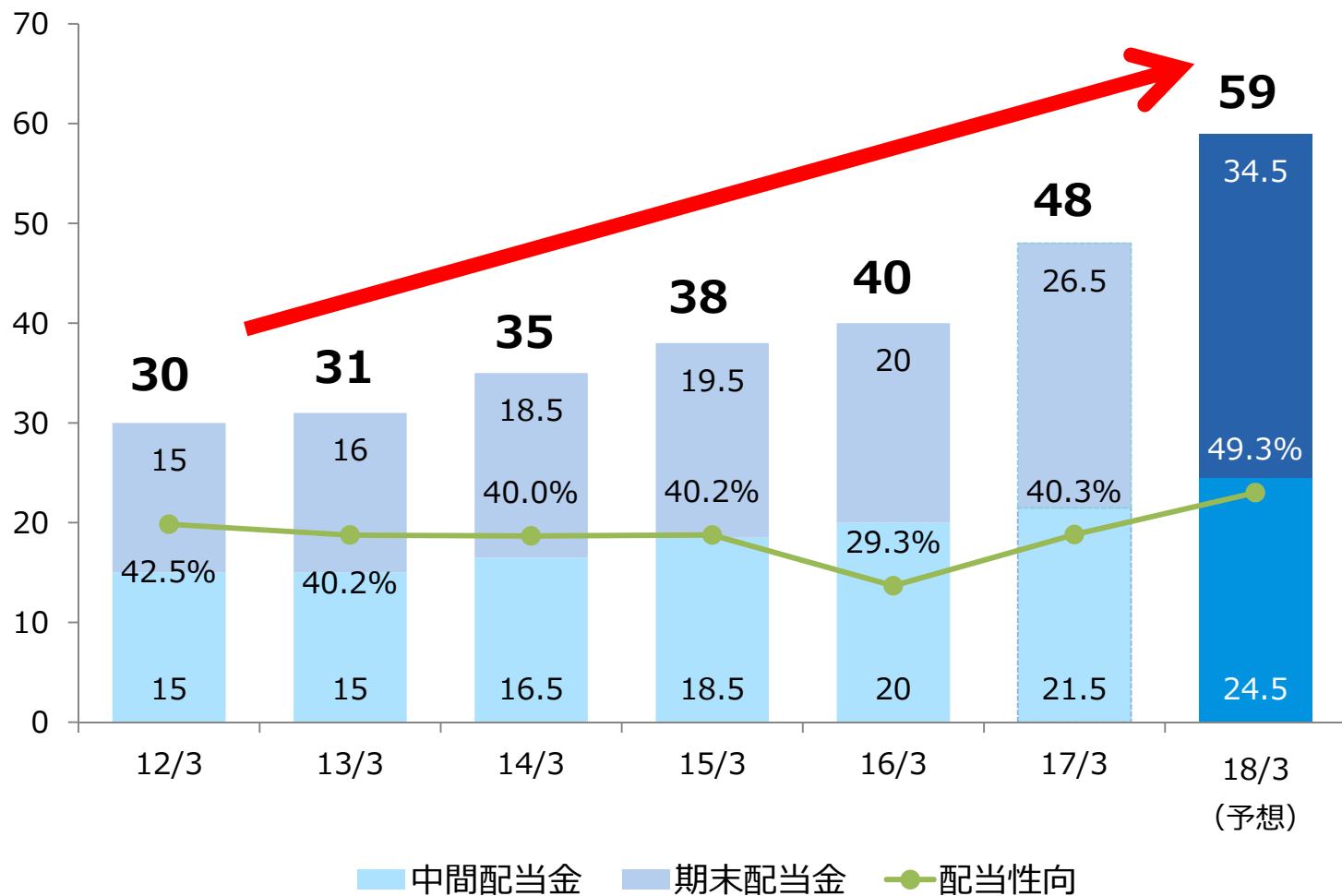
日本	<ul style="list-style-type: none">・男女スキンケアの強化・ふき取りクレンジング市場でのシェア拡大に向けた販促強化・来年の夏シーズンに向けた販促強化
インドネシア	<ul style="list-style-type: none">・ギャツビー スタイリングポマードのさらなる実績拡大に向けた新製品追加やマーケティング投資・ピクシー強化に向けた積極的なマーケティング投資
海外その他	<ul style="list-style-type: none">・ギャツビー スタイリングポマードの展開国拡大・ビフェスタ市場競争激化への対策

※青文字は当初計画からの追加施策

3. 2018年3月期 通期業績見通し

3)90周年記念配当を実施し、年間配当額は59円

・6期連続増配予定となり、配当性向は49.3%



※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



◆ 參考資料

(参考資料) 2018年3月期第2四半期 連結業績概要

(単位：百万円)

	第 2 四 半 期					
	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比	前期レート 換算比	当初 計画比
売上高	44,247	42,325	1,922	104.5%	104.9%	102.9%
営業利益	6,173	5,684	488	108.6%	—	121.0%
経常利益	6,628	6,027	601	110.0%	—	122.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,357	4,037	319	107.9%	—	119.4%

EPS	93.20円	86.35円
-----	--------	--------

(参考資料) 連結売上高

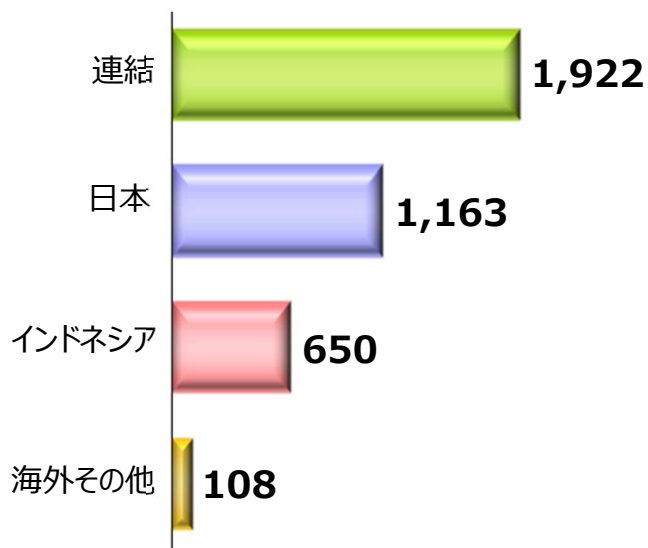
2-1.所在地別売上高

(単位：百万円)

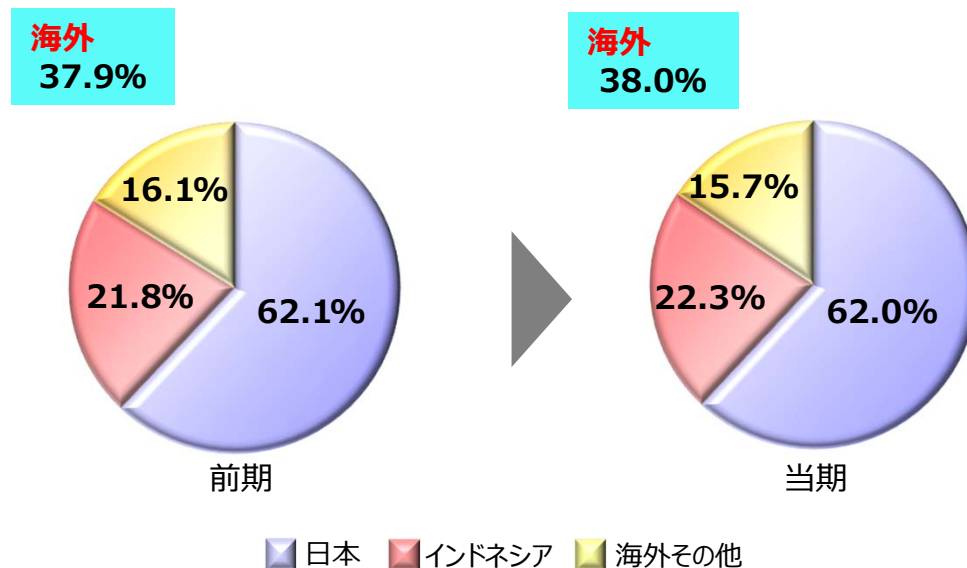
	第 2 四 半 期			
	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比
売上高	44,247	42,325	1,922	104.5%
日本	27,432	26,269	1,163	104.4%
インドネシア	9,876	9,226	650	107.1%
海外その他	6,938	6,829	108	101.6%

2-2.所在地別売上高 同期増減額内訳

(単位：百万円)



2-3.所在地別売上高 同期構成比推移

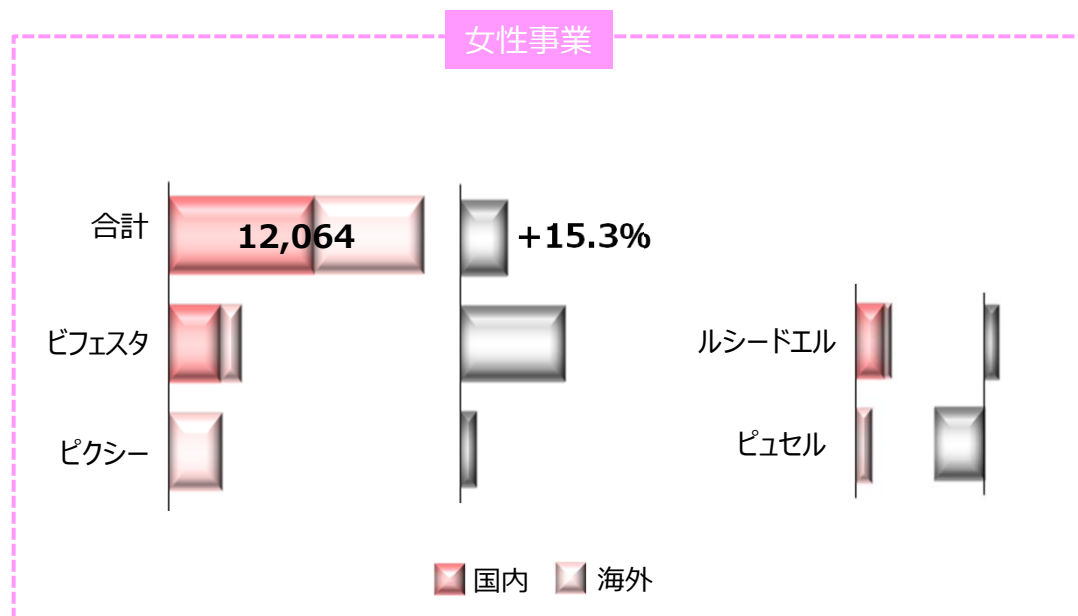
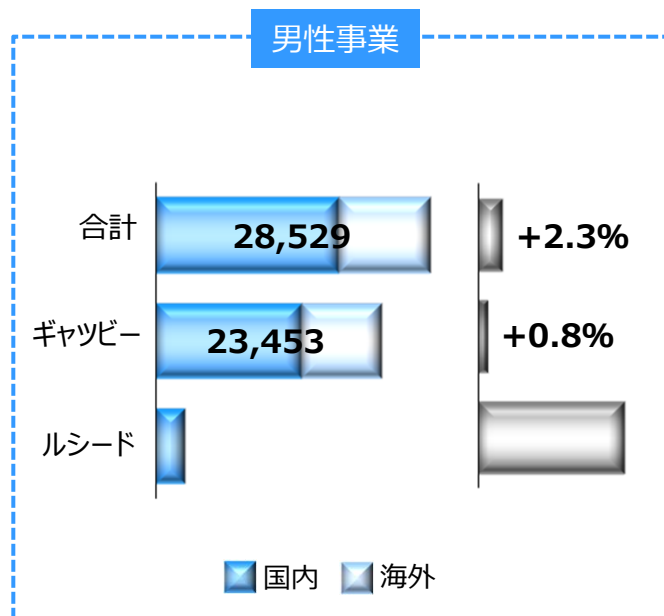


(参考資料) 連結売上高

2-4.事業別売上高

(単位：百万円)

	第 2 四 半 期			
	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比
売上高	44,247	42,325	1,922	104.5%
男性事業	28,529	27,879	649	102.3%
ギャツビー	23,453	23,263	189	100.8%
女性事業	12,064	10,459	1,604	115.3%
その他事業	3,654	3,985	▲ 331	91.7%



(参考資料) 連結段階利益

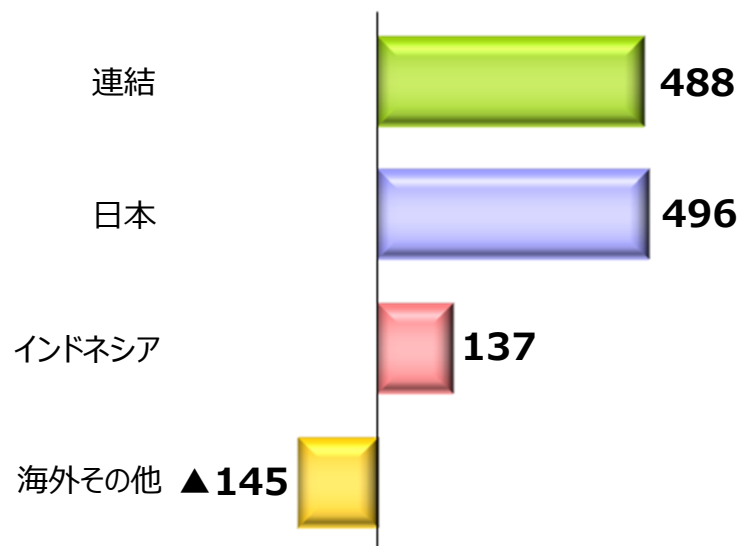
3-1.所在地別営業利益

(単位：百万円)

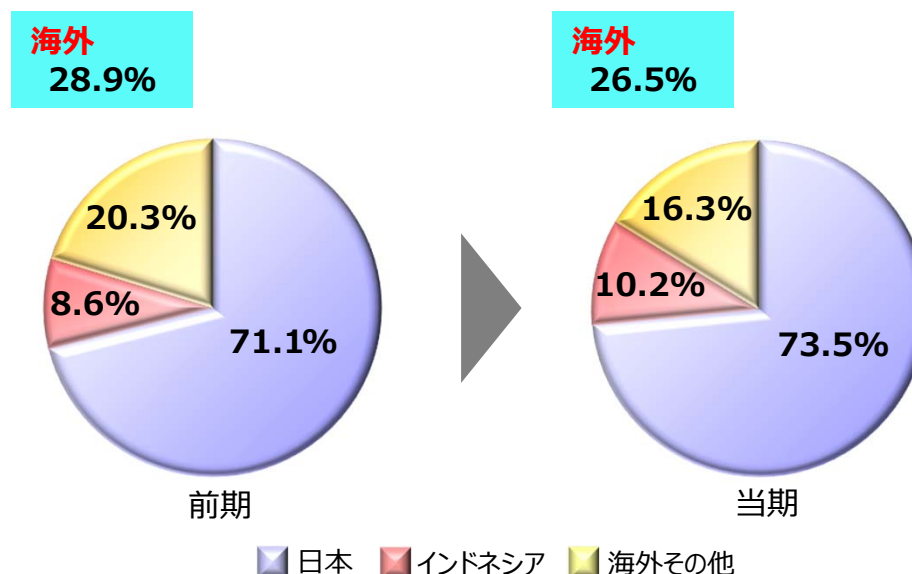
	第 2 四 半 期					
	2018/3期		2017/3期		増減額	同期比
	実績	対売上高	実績	対売上高		
営業利益	6,173	14.0%	5,684	13.4%	488	108.6%
日本	4,539	16.5%	4,043	15.4%	496	112.3%
インドネシア	626	6.3%	489	5.3%	137	128.1%
海外その他	1,007	14.5%	1,152	16.9%	▲ 145	87.4%

3-2.所在地別営業利益 同期増減額内訳

(単位：百万円)



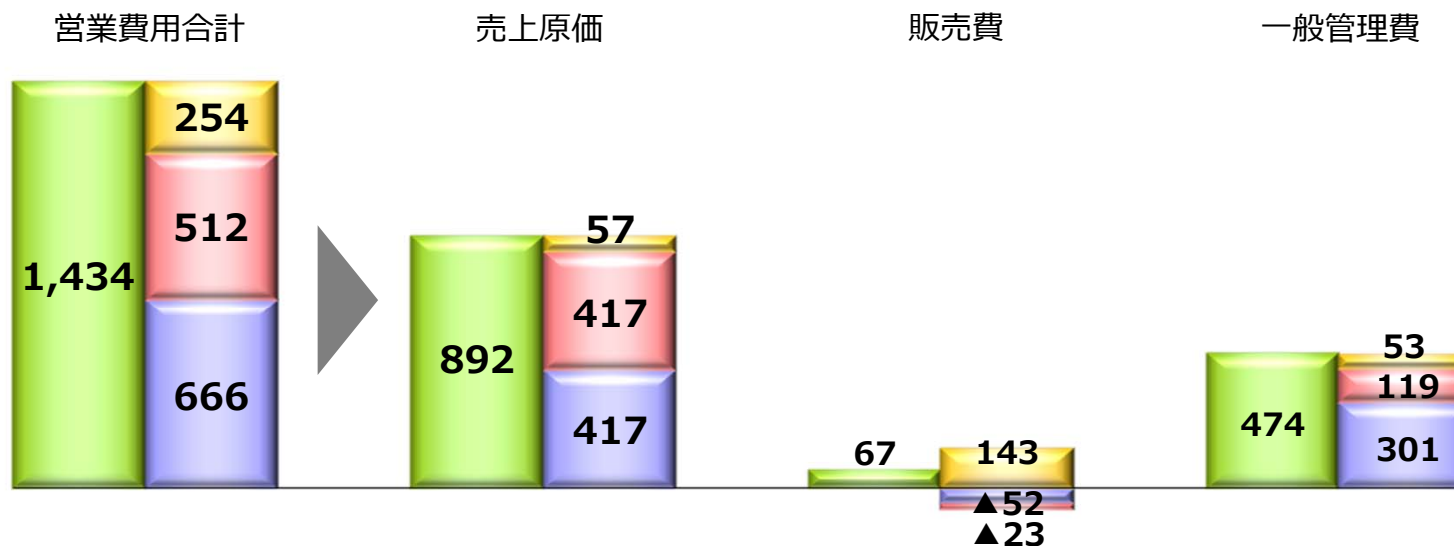
3-3.所在地別営業利益 同期構成比推移



(参考資料) 連結段階利益

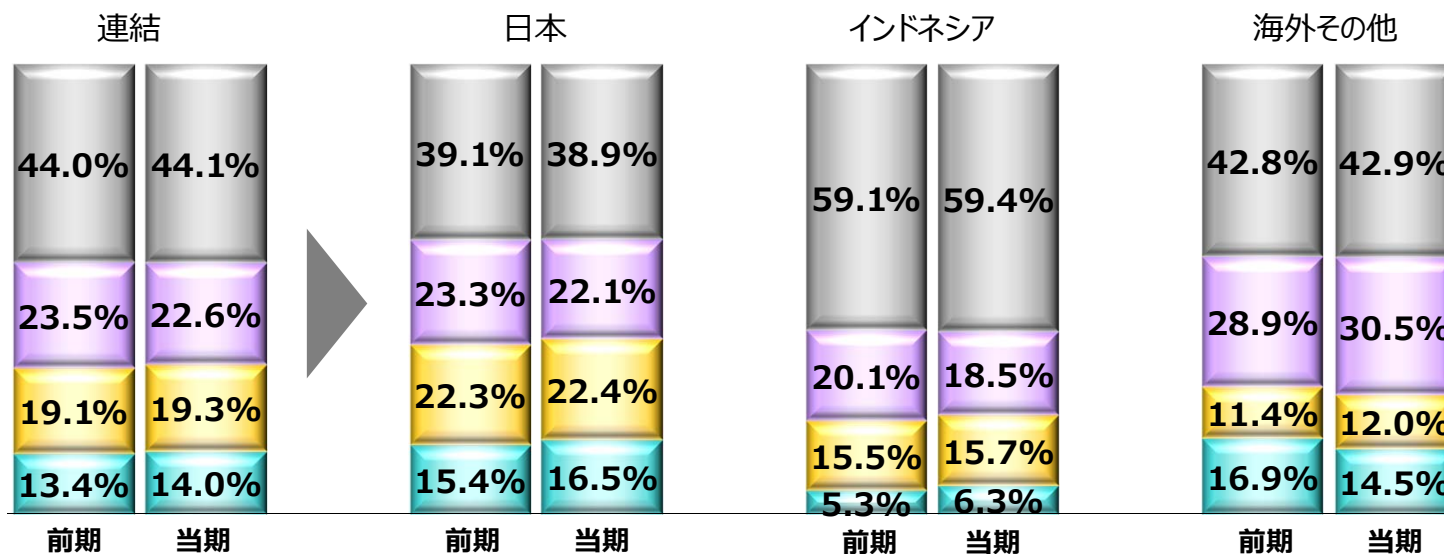
3-4. 営業費用実績 同期増減額内訳

■ 連結 ■ 日本 ■ インドネシア ■ 海外その他 (単位：百万円)



3-5. 営業費用・営業利益 対売上高比率内訳

■ 売上原価 ■ 販売費 ■ 一般管理費 ■ 営業利益



(参考資料) 連結段階利益

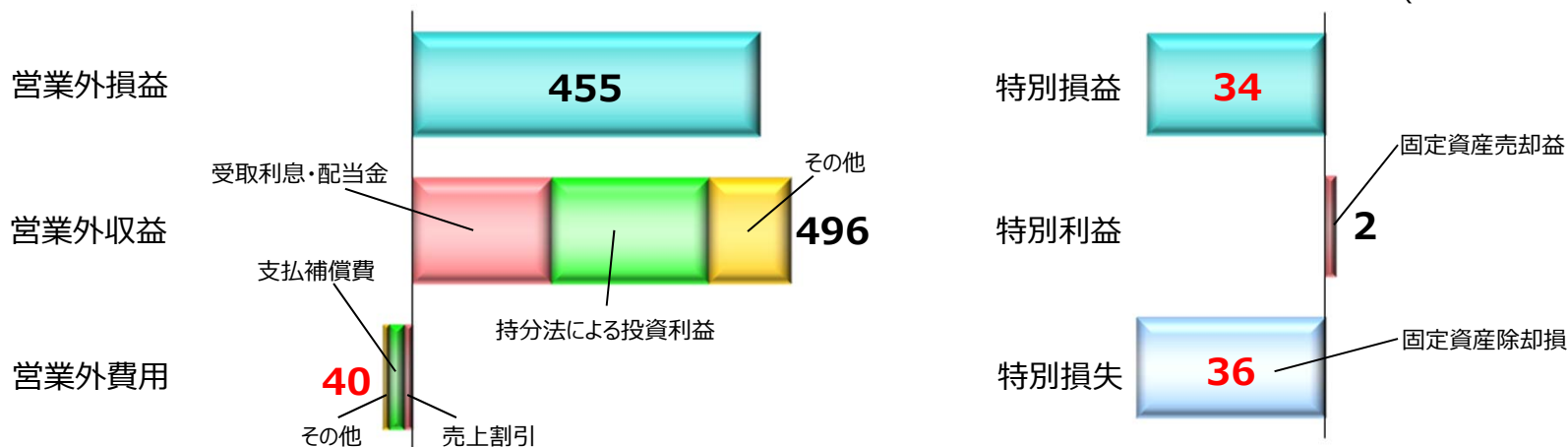
3-6. 経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

(単位：百万円)

	第 2 四 半 期					
	2018/3期		2017/3期		増減額	同期比
	実績	対売上高	実績	対売上高		
営業外損益	455	1.0%	342	0.8%	113	133.1%
経常利益	6,628	15.0%	6,027	14.2%	601	110.0%
特別損益	▲ 34	▲0.1%	▲ 7	▲0.0%	▲ 27	482.8%
税引前純利益	6,594	14.9%	6,020	14.2%	574	109.5%
法人税等	1,910	4.3%	1,707	4.0%	202	111.9%
当期純利益	4,684	10.6%	4,312	10.2%	371	108.6%
非支配株主に帰属する四半期純利益	327	0.7%	275	0.7%	52	118.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,357	9.8%	4,037	9.5%	319	107.9%

3-7. 営業外損益・特別損益内訳

(単位：百万円)



2018/3月期第2四半期 Mandom単体及びPT Mandom Indonesia Tbk 損益計算書

株式会社マダム

(単位：百万円)

	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比	2018/3期 業績予想
売上高	29,402	28,138	1,264	104.5%	51,000
売上原価	12,718	12,241	477	103.9%	-
原価率	43.3%	43.5%	-0.2P	-	-
販売費及び一般管理費	11,983	11,708	274	102.3%	-
営業利益	4,700	4,188	512	112.2%	5,600
営業外損益	519	474	44	109.4%	-
経常利益	5,219	4,662	557	112.0%	6,300
特別損益	▲ 14	▲ 6	▲ 7	215.2%	-
四半期純利益	3,739	3,349	389	111.6%	4,550

■ 連結・単体 減価償却実施額・設備投資額

連結 (単位：百万円)

	2018/3期	2017/3期	増減額
減価償却実施額	1,574	1,518	55
設備投資額	1,080	1,665	▲ 584

株式会社マダム(単体) (単位：百万円)

	2018/3期	2017/3期	増減額
減価償却実施額	1,037	1,001	35
設備投資額	575	1,083	▲ 507

PT Mandom Indonesia Tbk

現地通貨

(単位：百万Rp.)

	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比
売上高	1,367,008	1,252,403	114,604	109.2%
売上原価	846,844	765,121	81,722	110.7%
原価率	61.9%	61.1%	+0.9P	-
営業利益	112,683	93,275	19,407	120.8%
当期純利益	98,425	77,610	20,815	126.8%

円換算

(単位：百万円)

	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比
売上高	11,482	10,520	962	109.2%
売上原価	7,113	6,427	686	110.7%
原価率	61.9%	61.1%	+0.9P	-
営業利益	946	783	163	120.8%
当期純利益	826	651	174	126.8%

Rp.1 = ¥ 0.0084 Rp.1 = ¥ 0.0084

連結女性事業売上高内訳

(単位：百万円)

	第 2 四 半 期			
	2018/3期	2017/3期	増減額	同期比
女性事業売上高	12,064	10,459	1,604	115.3%
女性コスメティック	7,749	5,871	1,878	132.0%
女性コスメタリー	4,314	4,588	▲ 273	94.0%

この資料に記載されている株式会社マンダム(以下、当社)の現在の計画、戦略、確信などのうち、過去の事実以外のものは当社の将来の業績に関する見通しの記述であり、現在入手可能な情報に基づく経営陣の仮定と確信に基づくものであります。これらの将来見通しの記述は、既に知られているリスク、知られていないリスクや不確かさ、その他の要因などを含み、当社の実際の経営成績、業績などはこの資料に記載した見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。

※記載金額は単位未満を切り捨てております