

**SHOBIDO**

# 2025年9月期第2四半期 決算説明会資料

---

2025年5月29日

**粧美堂株式会社**  
(証券コード：7819)

# 2025年9月期第2四半期 決算説明会サマリー



**売上高 10,737百万円（前年比+1.1%） 営業利益735百万円（前年比+13.7%）**

- ◆ 今期は前期に引き続きNB（ナショナルブランド）では主力商品カテゴリーの強化によるブランド価値向上、PB（プライベートブランド）では新たな協力工場の開拓を進め、コスト削減と品質向上に努めました。また、ECチームの再編やDX推進によって組織体制の強化と生産性向上にも取り組みました。
- ◆ この結果、売上高は前年同期比1.1%増の107.3億円、売上総利益は17.4%増の32.7億円となりました。特に粗利率は商品粗利率の改善と自社企画商品の増加により30.5%と前年同期比4.2%大幅に向上しました。販売促進費などのコスト増を吸収し、営業利益は13.7%増の7.3億円、経常利益は9.6%増の6.9億円となり5期連続の増収増益を目指します。
- ◆ 商品分類別の売上では、化粧品はスキンケア・キッズコスメの好調やM&A効果で2.7%増、化粧雑貨は0.4%増と横ばい、コンタクトレンズ関連は中国事業撤退により24.1%減となりました。一方、服飾雑貨はキャラクターをあしらったバッグやポーチの好調により16.6%増、ペット関連商材を含むその他は24.1%増と大きく伸長しました。
- ◆ 当社のキャラクタービジネスの経験を活かし『ライセンスビジネス』を今期よりスタートいたしました。

# 2025/9期第2四半期決算の概要

- ◆ 個人消費の回復やインバウンド効果など外部環境が好転したことに加えて、戦略的に進めてきた各種施策（粧美堂ブランドの価値向上、重点販売先に対する営業強化など）により、売上高は10,737百万円と対前年同期比1.1%の増収、売上総利益は3,271百万円となり対前年同期比17.4%増と好調をキープしました。
- ◆ 営業利益は円安の進行により、海外生産商品の売上原価は上昇したものの、販売単価上昇や利益率の高い自社企画商品の構成比向上により、販売管理費の増加を吸収、735百万円と対前年同期比13.7%増となりました。
- ◆ 親会社株主に帰属する中間純利益は前期計上の特別利益剥落の結果、459百万円と対前期比10.5%減となりました。

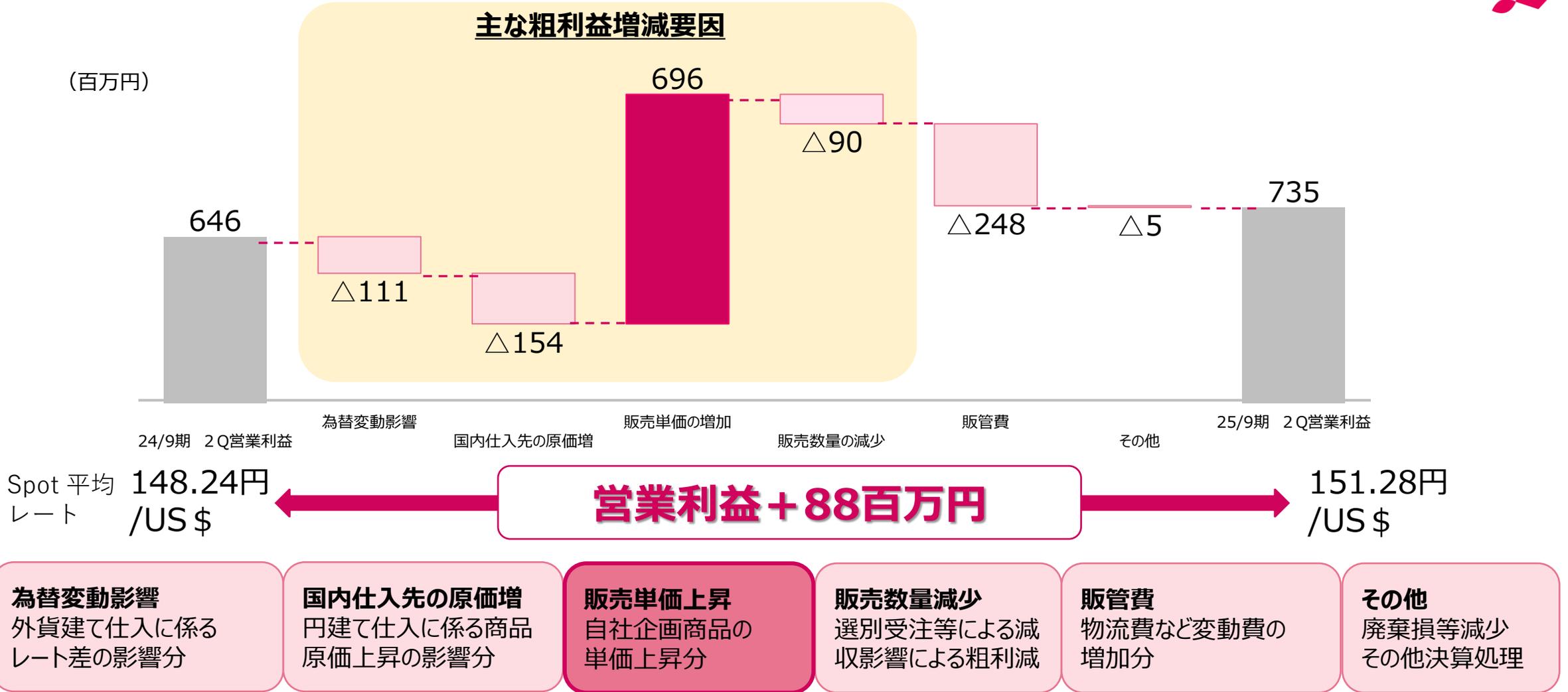
(百万円)	24/9期2Q		25/9期2Q		対前年比 (%)
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	10,616	100.0%	10,737	100.0%	+1.1%
うち自社企画商品	8,926	84.1%	9,406	87.6%	+5.4%
売上総利益	2,787	26.3%	3,271	30.5%	+17.4%
販売管理費	2,140	20.2%	2,535	23.6%	+18.5%
営業利益	646	6.1%	735	6.9%	+13.7%
経常利益	633	6.0%	694	6.5%	+9.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	513	4.8%	459	4.3%	-10.5%

# 販売管理費

- ◆販売管理費は人件費、販売促進費、広告宣伝費、物流費が高い伸びとなり対前年同期比18.5%増となりました。
- ◆人件費は、ピコモンテ・ジャパンを連結実績に加えたこと、商品企画力強化を企図しMD職やデザイナー職の中途採用を活発化したことや業績好調に伴うインセンティブ増加により対前年同期比11.5%増となりました。
- ◆販売促進費、広告宣伝費、物流費については、自社企画商品の売上が増加したことに伴い、それぞれ高い伸びとなりました。

(百万円)	24/9期2Q	25/9期2Q	前年比 (%)
販売管理費	2,140	2,535	+18.5%
人件費	809	902	+11.5%
販売促進費	260	351	+35.0%
広告宣伝費	78	96	+23.0%
物流費	544	641	+17.7%
減価償却費	91	104	+13.6%
一般管理費ほか	356	439	+23.4%

# 連結営業利益の昨対増減要因



\* 上記試算は社内管理用数値を一定の前提の下で用いており、財務上の数値とは必ずしも一致しません

# B/S&C/F

(百万円)		24/9期	25/9期2Q	前期末比
B/S	流動資産	10,331	12,318	1,986
	棚卸資産	2,062	2,538	476
	固定資産	4,095	4,134	38
	資産合計	14,427	16,452	2,025
	有利子負債	4,708	5,585	877
	その他負債	3,143	3,533	389
	負債合計	7,851	9,119	1,267
	純資産合計	6,575	7,333	758

## B/S

- ◆ 資産・負債ともに2025/1に子会社化したピコモンテのB/Sを取り込んだことにより大幅に増加。
- ◆ 有利子負債は、上記の要因に加えて金利上昇を見込み年度資金を早めに調達したことにより877百万円増加しました。

(百万円)		24/9期2Q	25/9期2Q	前年比
C/F	税金等調整前純利益	734	694	-40
	減価償却費	95	108	12
	その他増減	-731	-158	572
	営業CF	98	643	544
	投資CF	16	275	258
	フリーCF	115	918	803
	財務CF	523	157	-365

## C/F

- ◆ 営業CFは税金等調整前純利益を694百万円計上したことを主因に643百万円となりました。
- ◆ 財務CFは長期借入金を12億円借り入れた一方で、返済を783百万円行い、配当金を158百万円支払ったことにより157百万円となりました。

# 2025/9期第2四半期レビュー

# 業態別売上高 総括

- ◆ 総合スーパー、均一ショップ、その他以外は対前年同期比増収を確保。
- ◆ ドラッグストア、卸売業者、ディスカウントストアはインバウンド効果や重点販売先に対する営業強化もあり二桁増収。
- ◆ ネット通販は他社EC向け売上が減少したものの、自社EC強化の効果が出始め収益的には貢献。
- ◆ 均一ショップについては、一部の取引先に対する昨年実施した大口企画に関して採算が合わず見送ったため大幅減収。

(百万円)	24/9期2Q	25/9期2Q	前年比(%)
総合スーパー	844	810	-4.1%
バラエティストア	982	1,047	+6.6%
ドラッグストア	830	932	+12.3%
卸売業者	618	716	+15.9%
ディスカウントストア	2,371	2,772	+16.9%
ネット通販	1,014	1,024	+1.0%
均一ショップ	2,785	2,282	-18.1%
その他	1,168	1,150	-1.6%

# 商品別売上げ動向

- ◆化粧品は、重点販売先への営業強化により、人気キャラクターをあしらったスキンケア用品やキッズコスメなどが引き続き好調に推移し4,136百万円（対前年同期比2.7%増）となりました。
- ◆化粧雑貨はキャラクターをあしらった雑貨類は好調に推移しましたが全体としては3,384百万円と横ばい（対前年同期比+0.4%）となりました。
- ◆コンタクトレンズ関連は中国のECを通じたビジネスから撤退したことにより大幅減収（対前年同期比▲24.1%減）となりました。
- ◆服飾雑貨は一部の重点販売先に対するキャラクターをあしらったPBがバッグ・ポーチ類を中心に好調に推移し大幅増収（対前年同期比16.6%増）となりました。

(百万円)	24/9期2Q	25/9期2Q	構成比	前年比 (%)
化粧品	4,028	4,136	38.5%	+2.7%
化粧雑貨	3,372	3,384	31.5%	+0.4%
コンタクトレンズ関連	1,413	1,072	10.0%	-24.1%
服飾雑貨	1,247	1,454	13.5%	+16.6%
その他	555	689	6.4%	+24.1%

# 25/9期業績見込み

# 25/9期業績見込み

(百万円)	24/9期実績	25/9期予想	前年比 (%)
売上高	20,919	22,000	+5.2%
営業利益	1,010	1,200	+18.8%
経常利益	967	1,150	+18.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	773	780	+0.8%
一株当たり利益	58.59	59.05	----
一株当たり配当	22円	23円	----

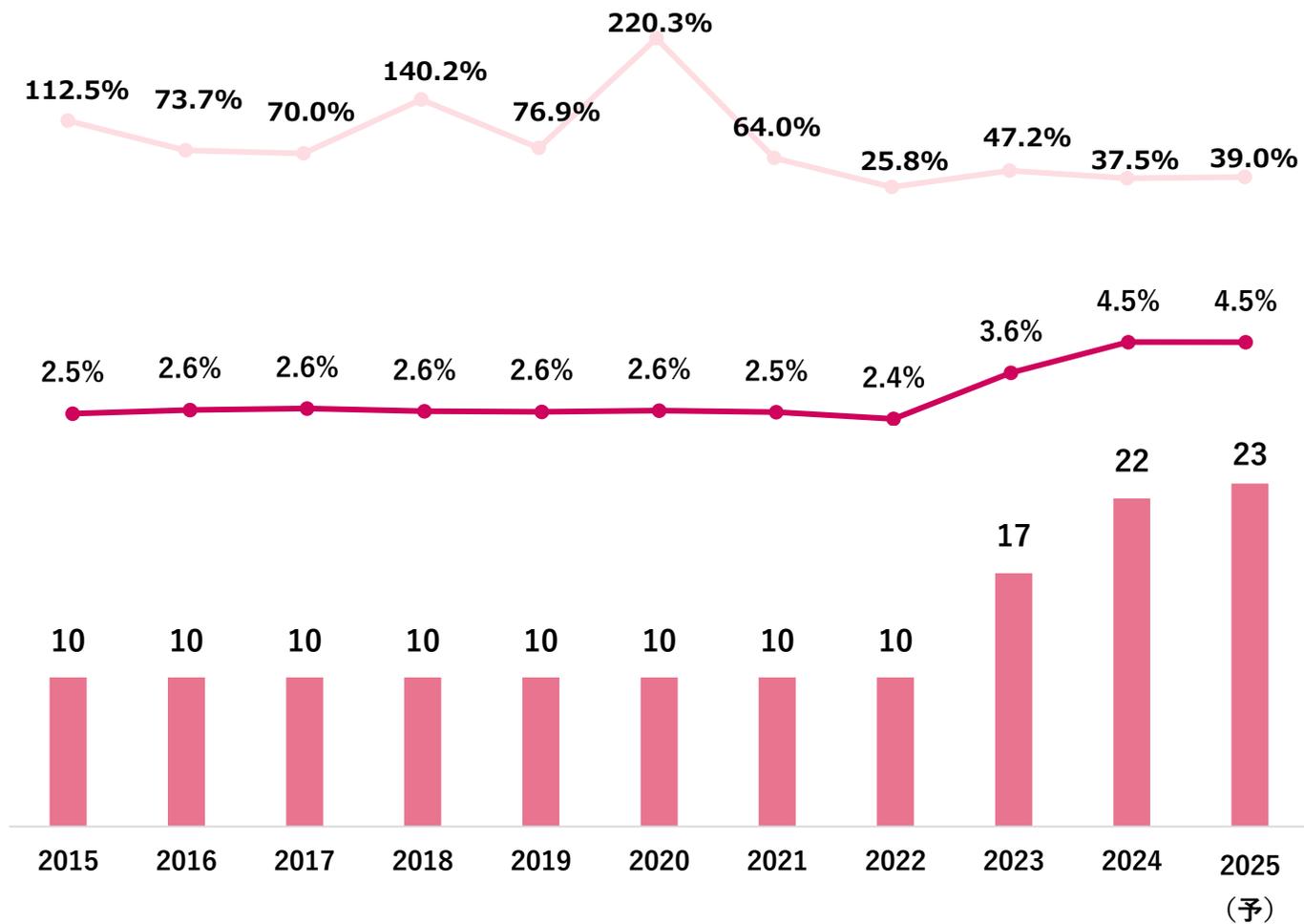
- ◆ 商品力強化ならびに、重点販売先への更なる営業強化による売上高の拡大、コスト上昇分の商品価格への転嫁、仕入れ先の見直しによる原価低減など多岐にわたる対策を検討、実践し収益向上を目指します。

# 株主還元

配当性向

DOE

一株当たり  
配当金



◆ これからも利益成長の果実は配当性向40%を目処に積極的に株主様に還元致します

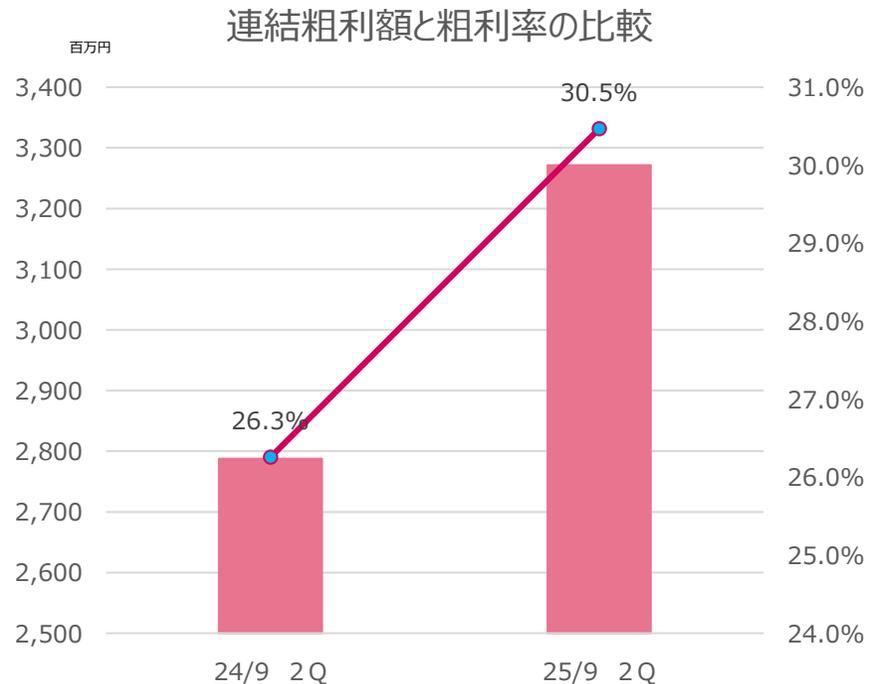
## トピック

- **連結粗利率の改善要因について**
- **自社ECビジネスの強化について**
- **ライセンスビジネスのスタートについて**
- **IRの取り組み**

# 連結粗利率の改善要因



## ◆ 販売商品の粗利率改善により全体の粗利率は向上



### 主な粗利率改善 (+4.2%) 要因

#### 商品粗利率の向上 +4.1%

商品粗利率改善  
NB、PB共に上昇

自社売上構成比増  
87.6%

ピコモンテ連結影響  
+0.7%

海外子会社撤退  
影響  
+0.2%

為替円安進行影響  
△1.0%

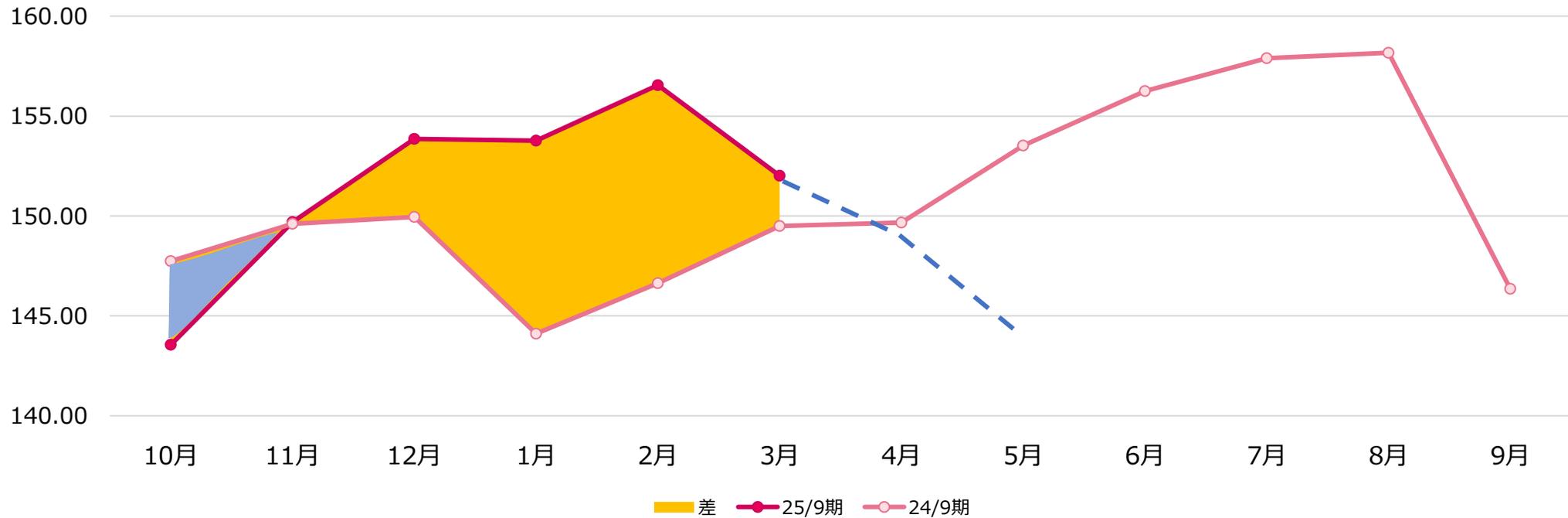
等

\* 上記試算は社内管理用数値を一定の前提の下で用いており、財務上の数値とは必ずしも一致しません

# 為替レートの推移



当社仕入レート（前月平均値）の推移

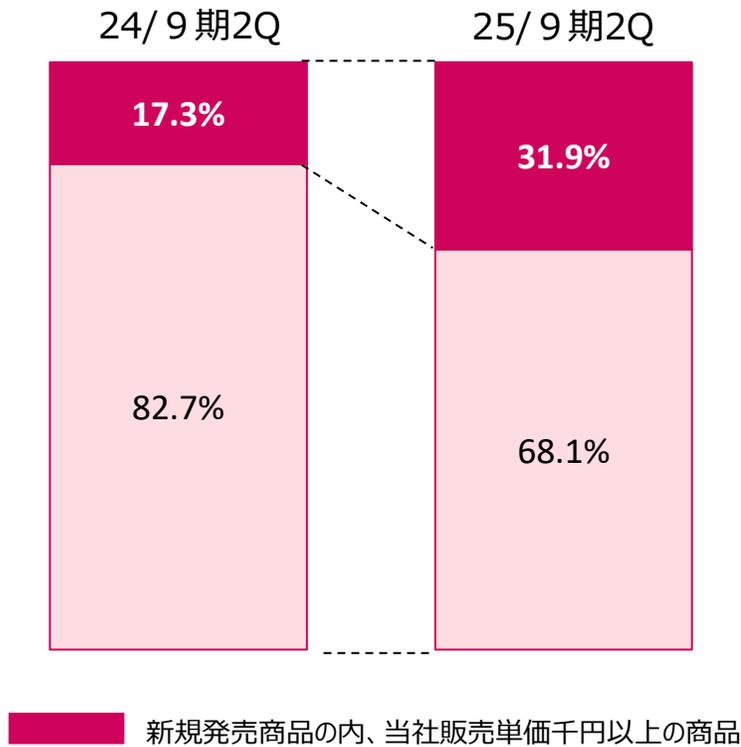


- ◆ 25/9期上期については、前期対比円安方向で推移したため為替は業績にはマイナス影響
- ◆ 引き続き、輸入額の50~60%程度を為替予約でリスクヘッジするオペレーションは継続

# 商品粗利率の改善について



## ◆ 販売単価上昇を主要因に、粗利率を改善



## ◆ キャラクター商品を中心に価格向上

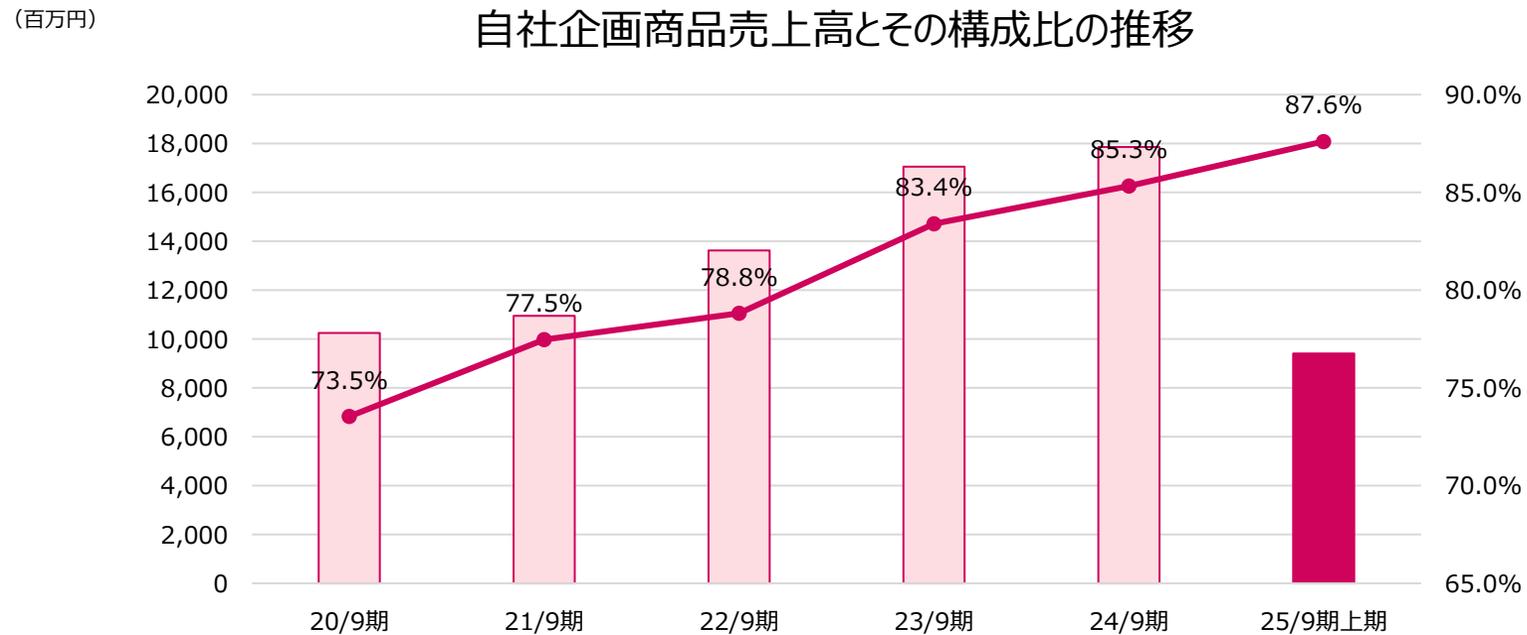
- ・インバウンド需要も追い風にキャラクター商品が好調
- ・ペット関連等高単価カテゴリーの商品拡大
- ・キッズコスメを中心にコスメセット等も増加



# 自社企画売上構成比の増加について



- ◆ 当社NB商品売上を中心に自社企画商品売上が拡大



- ◆ 自社企画商品比率は87.6%と前期同期比 + 3.5%増加
- ◆ 商品企画部の再編の結果、利益率の高いNBを中心に上昇

# 【NB】SHOBIDOブランドについて



## LDK

### 〈2024年度ロゴ受賞〉

- A評価受賞 -クッションファンデパフ
- 1位/ベストバイ -Wポイントメイクブラシ



### 〈2024年度雑誌掲載〉

- 2月 -クッションファンデパフ A評価
- 4月 -はさんであがるヒートカーラー A+評価 ベストバイ
- 5月 -アイブロウテンプレート  
-スライドチークブラシ  
-はさめる前髪カーラー
- 6月 -前髪さらさらシート ベストバイ  
-前髪さらさらパウダー
- 7月 -はさんであがるヒートカーラー
- 9月 -Wポイントメイクブラシ A評価  
-はさんであがるヒートカーラー
- 10月 -Wアイシャドウブラシ A評価
- 11月 -Solistella マットリップカラー A評価



## LIPS

### 〈2024年度ロゴ受賞〉

- LIPSベストコスメ2024年ビューラー部門1位  
はさんであがるヒートカーラー
- LIPSベストコスメ2024年  
二重まぶた用アイテム部門2位  
TWOOL  
ダブルアイリッドハイブリットフィルム
- LIPSベストコスメ2024年  
二重まぶた用アイテム部門3位  
TWOOL ダブルアイリッドグルー



### ◆ LDK

使う人目線で幅広い商品を付度なしでテスト・紹介することで「失敗しないお買い物体験」を提供する雑誌・メディア  
2024年ベストコスメは、3,900個以上のアイテムから部門ごとに選出

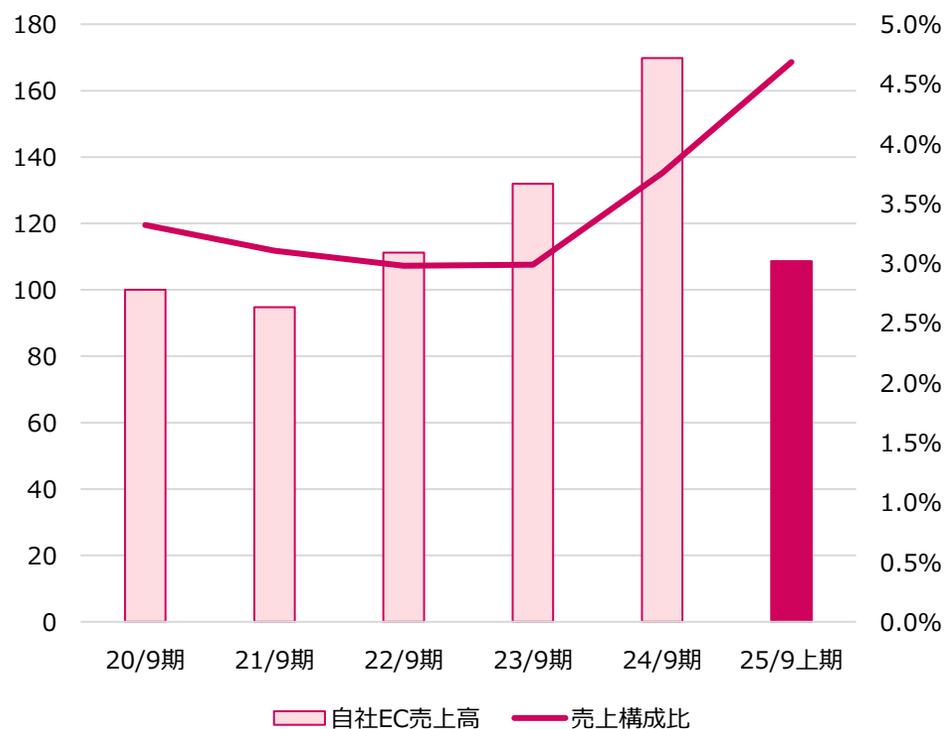
### ◆ LIPS

インフルエンサーによる信頼性の高いクチコミと、LIPS編集部が作成したランキングを提供する日本最大級のコスメ・美容サービス  
2024年全141カテゴリにおいて各カテゴリ内で支持された商品を選出

# 自社ECビジネスの強化について



自社EC売上高（20/9=100）と構成比の推移



## ◆ ECチームを商品企画部へ移し、自社ECサイト（独自ドメイン・モール出店含む）売上拡大に向け、戦略を再構築

- ・EC向け商材の開発
- ・熱度高いIPを使用した商品の商品化、受注販売の実施
- ・新体制下におけるEC拡販に向けた企画・マーケティング強化

◆ 国内自社EC売上高は対前年比+28.4%

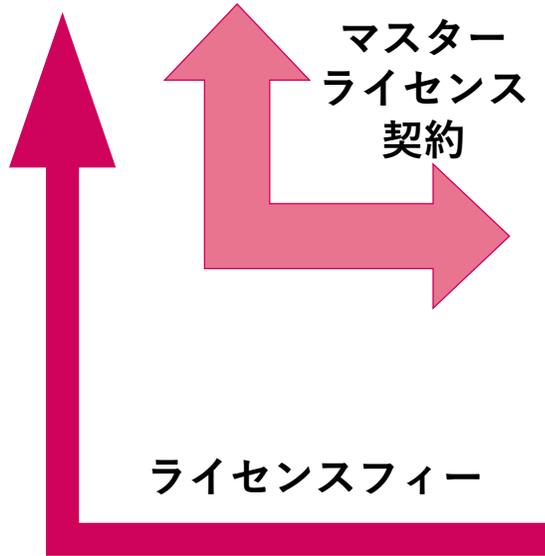
◆ まだまだ規模は小さいながらも順調に拡大

# ライセンスビジネスのスタートについて



キャラクターの著作権を  
お持ちの企業さま

お悩み：  
当社のキャラクターをどう活用して  
良いか分からない・・・  
また、管理面も不安・・・



SHOBIDO



キャラクタービジネス  
経験豊富

- ◆ 契約面
- ◆ 監修
- ◆ 商品化アイデア
- ◆ 当社取引先への提案  
等を助言・実行可能

キャラクターの商品化を  
希望する企業の皆さま

お悩み：  
人気キャラクターを使って、当社商品  
を拡販したいが、誰にアクセスしたら  
良い？



# YouTubeでIR動画を公開

SHOBIDO 



## ◆ 成長戦略の裏側を解説

- ・インバウンドへの強み
- ・為替リスクへの対応
- ・OEM事業の進捗
- ・ECビジネスの強化
- ・コンタクトのサブスク事業の展望

◆ 2025.5現在：再生回数6万7,000回

媒体：YouTube

アカウント名：[ディスカ場 Powered by 日興アイ・アール - YouTube](#)

公開日：2025年1月27日

動画URL：[【粧美堂 決算】寺田社長が語る成長戦略の裏側 決算のプロの徹底解説付き |](#)

[ズバリ質問! ああ企業の〇〇](#)



# 株価チャート

移5日 移25日 移75日



笑顔を、咲かせよう。

**SHOBIDO**

本資料で使用したデータは、社内管理用の数値が含まれ、その正確性・他データとの整合性を保証するものではありません。

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

Copyright © 2025 SHOBIDO Corporation All Rights Reserved.



お問い合わせ先  
総務人事部 IR担当  
TEL : 03-3472-7890