

証券コード 9385
株式会社ショーエイコーポレーション

2025年3月期

決算発表補足資料

2025年5月14日

2025年3月期の業績

P. 3

今期の見通し

P. 11

今後の展開

P. 14

2025年3月期の業績

2025年3月期の業績（連結）

	2025年3月期 実績				2024年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	予算比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	19,031	100.0	91.9	97.9	19,446	100.0
売上総利益	4,157	21.9	84.6	102.0	4,077	21.0
販売管理費	3,410	17.9	98.0	103.3	3,300	17.0
営業利益	747	3.9	52.1	96.2	776	4.0
経常利益	747	3.9	52.9	51.8	1,443	7.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	467	2.5	47.2	46.3	1,009	5.2
1株当たり 当期純利益（円）	60.48	-	-	-	130.59	-
EBITDA （営業利益+減価償却費）	934	-	57.2	91.8	1,018	-

※百万円未満切り捨て

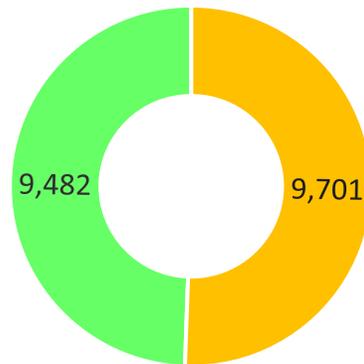
売上高は微減であったものの、利益面では引き続き仕様やサプライヤーの変更といった収益改善に努めた結果、売上総利益率は前年を上回った。営業外におけるデリバティブ評価益が前期に比べ大きく縮小したこともあり、経常利益は減少となった。

セグメント別 2025年3月期の業績

	2025年3月期 実績			2024年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	19,031	100.0	97.9	19,446	100.0
営業促進支援事業	9,482	49.8	99.6	9,521	49.0
商品販売事業	9,701	51.0	96.5	10,053	51.7
セグメント間の 内部売上高	▲153	▲0.8	-	▲128	▲0.7

※百万円未満切り捨て

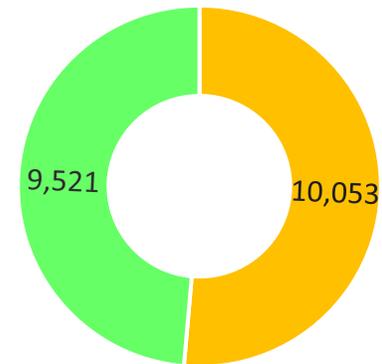
2025年3月期 売上高実績



- 営業促進支援事業
- 商品販売事業

セグメント間の内部売上高

2024年3月期 売上高実績



- 営業促進支援事業
- 商品販売事業

セグメント間の内部売上高

※百万円未満切り捨て

営業促進支援事業 2025年3月期の業績

	2025年3月期 実績			2024年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	9,482	100.0	99.6	9,521	100.0
販売促進	4,893	51.6	105.3	4,645	48.8
OEM	2,969	31.3	98.0	3,028	31.8
発送代行	1,620	17.1	87.7	1,847	19.4
売上総利益	2,057	21.7	107.9	1,907	20.0
セグメント利益	354	3.7	92.3	383	4.0

※百万円未満切り捨て

※各事業の売上高については、セグメント間の内部売上高を含めて記載しております。

販売促進売上について、価格の見直しを進めたことや高付加価値商品の販売が好調で前年同期を上回った。OEM売上については、雑貨や化粧品等のピロー包装やアSEMBリ作業は順調に件数が増加しているものの、日用雑貨品の充填等はリピート案件の減少等により前年同期を下回った。発送代行については、印刷物のコストアップやECへの移行といった環境の変化による通数の減少により前年同期を下回った。利益面では、販売価格の見直しを進めたこと、また自社工場の稼働率が高かったことから売上総利益率は上昇した。

商品販売事業 2025年3月期の業績

	2025年3月期 実績			2024年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	9,701	100.0	96.5	10,053	100.0
100円ショップ	8,493	87.6	102.7	8,267	82.2
量販店	536	5.5	59.0	909	9.0
その他	671	6.9	76.6	876	8.7
売上総利益	2,100	21.7	96.8	2,170	21.6
セグメント利益	393	4.1	100.1	393	3.9

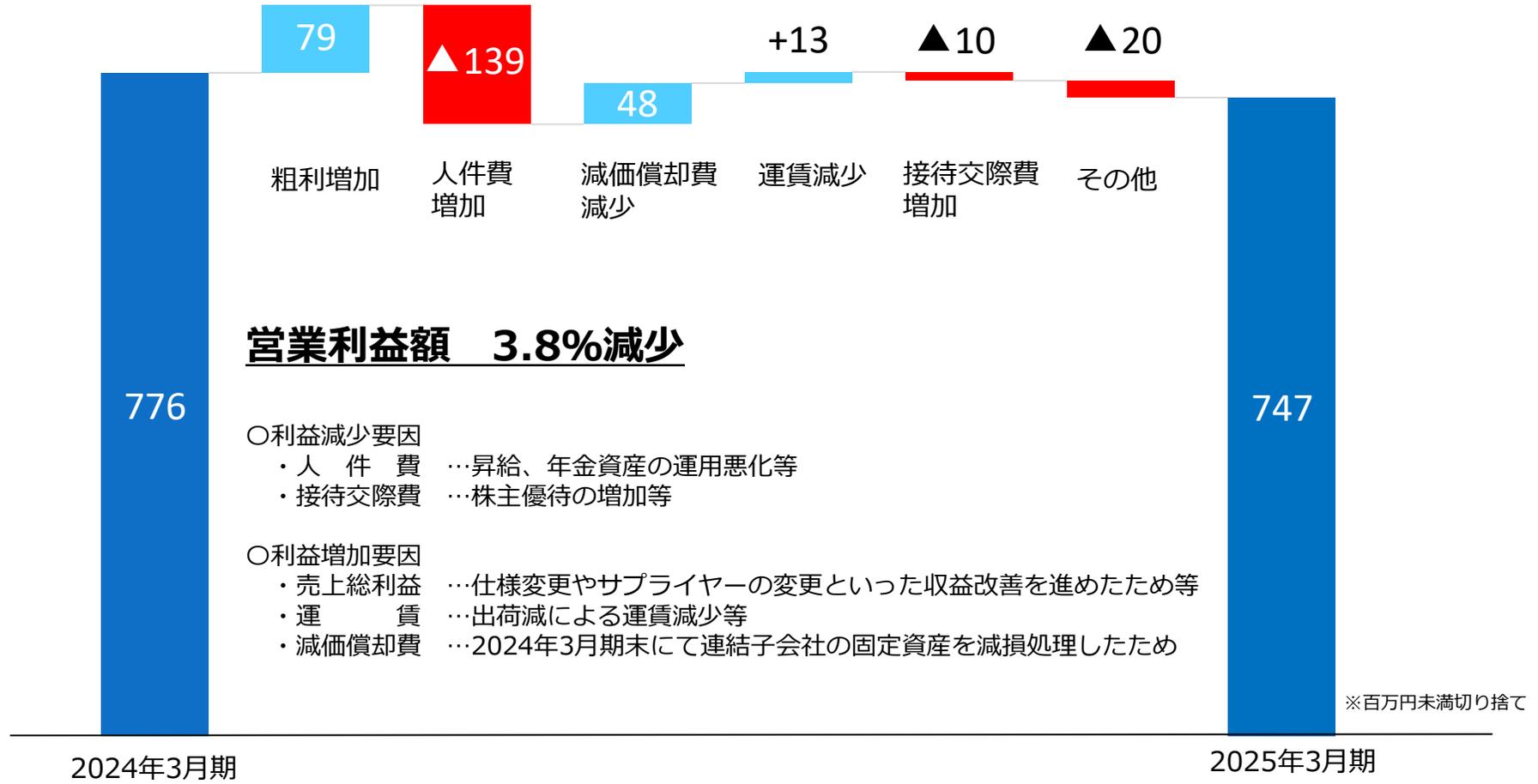
※百万円未満切り捨て

※各事業の売上高については、セグメント間の内部売上高を含めて記載しております。

100円ショップ向け売上については、高額商品の投入や付加価値の高いポリエチレン製品を中心として堅調に推移しており、また新商品開発においては潜在的需要を上手く取り入れた雑貨商品の売上が好調であったことで前年同期を上回った。

量販店向けについては、ポリエチレン製品は100円ショップ向け同様安定した売上有るものの、収益性を高める方針のもと低利益率の商品の販売を縮小していることが影響し減少となった。

営業利益増減の要因



営業利益額 3.8%減少

○利益減少要因

- ・人件費 …昇給、年金資産の運用悪化等
- ・接待交際費 …株主優待の増加等

○利益増加要因

- ・売上総利益 …仕様変更やサプライヤーの変更といった収益改善を進めたため等
- ・運賃 …出荷減による運賃減少等
- ・減価償却費 …2024年3月期末にて連結子会社の固定資産を減損処理したため

財政状況（貸借対照表主要科目）（連結）

	2025年3月期 実績			2024年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
現金及び預金	1,110	10.6	30.0	854	8.8
受取手形及び売掛金	2,363	22.6	▲11.7	2,675	27.8
たな卸資産	2,262	21.7	2.9	2,199	22.9
有形・無形固定資産	2,822	27.1	46.7	1,923	20.0
その他	1,874	18.0	▲4.8	1,968	20.5
資産合計	10,433	100.0	8.4	9,621	100.0
支払手形及び買掛金	1,118	10.7	3.0	1,085	11.3
短期・長期借入金	3,753	36.0	18.0	3,181	33.1
その他	1,284	12.3	▲17.3	1,553	16.1
負債合計	6,156	59.0	5.8	5,820	60.5
純資産合計	4,276	41.0	12.5	3,801	39.5
負債・純資産合計	10,433	100.0	8.4	9,621	100.0

※百万円未満切り捨て

キャッシュ・フローの概要 (連結)

	2025年3月期 (百万円)	2024年3月期 (百万円)	主な要因
営業キャッシュ・フロー	926	1,421	税金等調整前当期純利益744百万円 減価償却費187百万円 売上債権の減少額370百万円
投資キャッシュ・フロー	▲987	507	有形固定資産の取得による支出▲942百万円
フリーキャッシュ・フロー	▲60	1,928	-
財務キャッシュ・フロー	275	▲2,354	長期借入金の返済による支出▲198百万円 配当金の支払額▲154百万円 長期借入れによる収入995百万円
現金及び現金同等物に係る 換算差額	41	13	
現金及び現金同等物の 増減額	256	▲412	-
現金及び現金同等物の 期首残高	854	1,267	-
現金及び現金同等物の 期末残高	1,110	854	-

※百万円未満切り捨て

今期の見通し

2026年3月期の業績見通し（連結）

	2026年3月期 見通し			2025年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	20,545	100.0	108.0	19,031	100.0
売上総利益	5,009	24.4	120.5	4,157	21.9
販売管理費	3,608	17.6	105.8	3,410	17.9
営業利益	1,401	6.8	187.4	747	3.9
経常利益	1,332	6.5	178.3	747	3.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	900	4.4	192.7	467	2.5
1株当たり 当期純利益（円）	116.52	-	-	60.48	-
EBITDA （営業利益＋減価償却費）	1,644	-	175.8	934	-

※百万円未満切り捨て

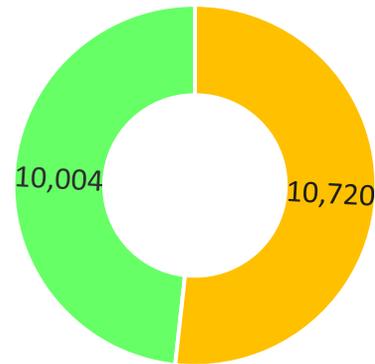
R & D部門の拡充により2つの事業の垣根を超えた商品開発を推進、当社の数々のサービスを複合的に提供することで、売上高は8.0%の成長を見込んでいる。

セグメント別 2026年3月期の売上高見通し

	2026年3月期 見通し			2025年3月期 実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	20,545	100.0	108.0	19,031	100.0
営業促進支援事業	10,004	48.7	105.5	9,482	49.8
商品販売事業	10,720	52.2	110.5	9,701	51.0
セグメント間の 内部売上高	▲180	▲0.9	-	▲153	▲0.8

※百万円未満切り捨て

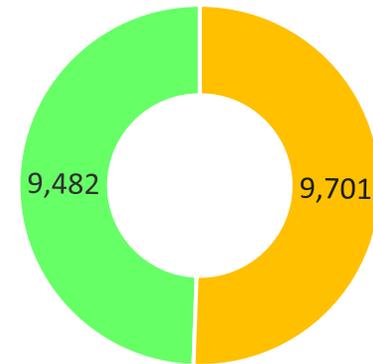
2026年3月期 売上高見通し



- 営業促進支援事業
- 商品販売事業

セグメント間の内部売上高

2025年3月期 売上高実績



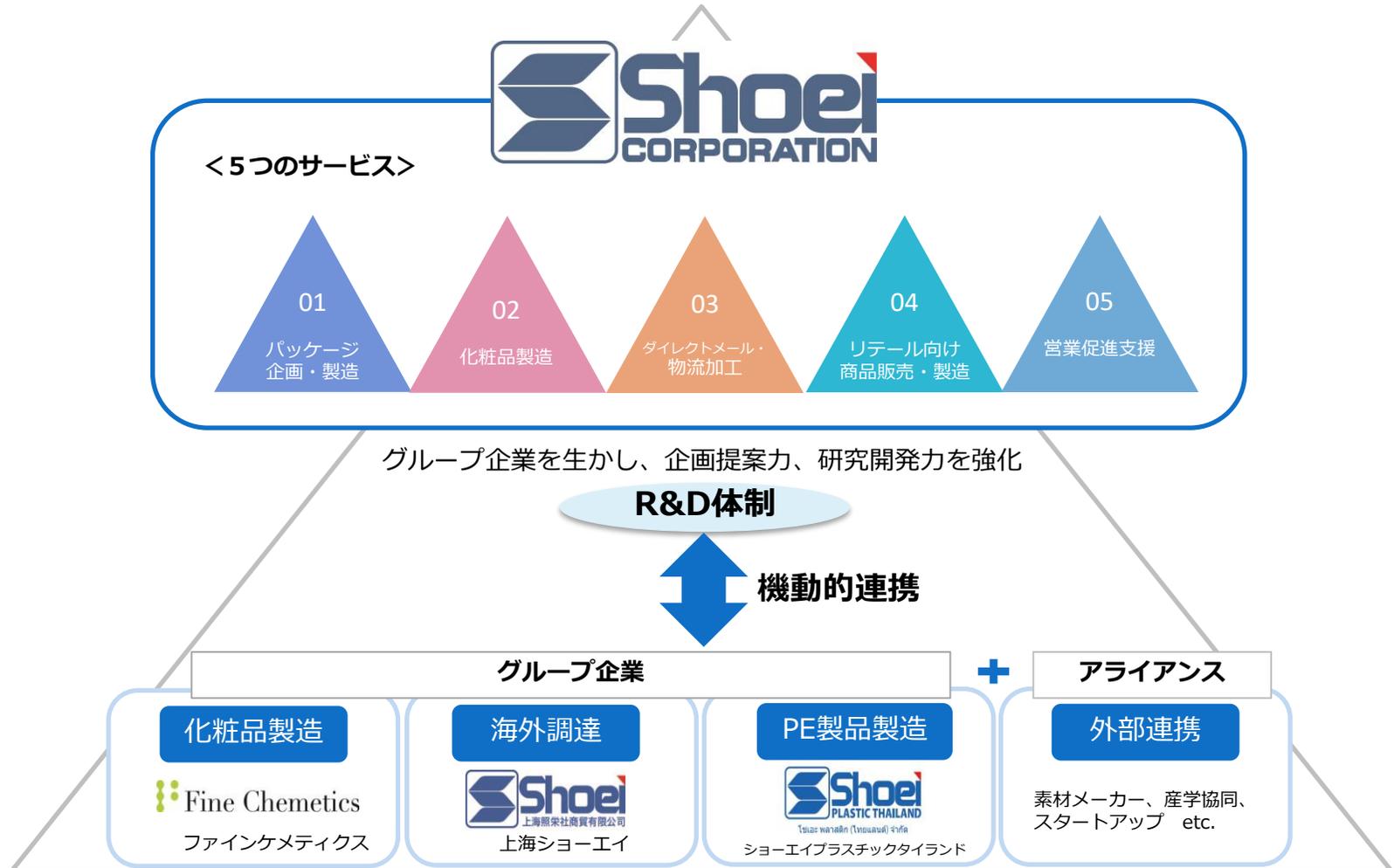
- 営業促進支援事業
- 商品販売事業

セグメント間の内部売上高

今後の展開

2027年に目指すグループ像

OEM/ODM事業の加速化による、メーカー機能の充実



2027年に向けてのロードマップ

2025年 **成長基盤構築**を進め、
2026～2027年以降**継続的成長**を目指す

↑
成長

◎成長基盤の確立へのポイント

安定的成長

→着実な営業活動により、売上を伸ばしていく

計画的投資

→投資基準を設け、継続的投資を行い、企画提案力を高める

付加価値創出力の向上

→原価、販売管理費の低減と商品の高付加価値化を進め収益性を上げる

新事業開発

→ECなど既存事業に隣接する、新事業を開発する

目標：**売上240億 営業利益率 8%**

2027

三本目の柱としての**OEM/ODM事業**

- ・オリジナル商品の開発
- ・自社ブランド開発の推進
- ・SHOEI LAB.の設立

新事業開発

- ・事業横断型プロジェクトチーム化による連携強化
- ・既存事業の隣接分野のM&A
- ・自社ブランドD 2 Cの推進
- ・在庫の効率化を徹底
- ・インサイドセールスとフィールドセールスの有機的連携
- ・定量目標の設定

2026

グループ企業との連携強化

- ・FC、SPT (※) との多面的な機動的連携
- ・グループ全体のR&D体制拡張

DX化の推進

- ・業務部門の省力化
- ・人員の最適配置
- ・インサイドセールスの強化
- ・セールスサポートの質的強化

IR発信体制の強化

2025

事業拡大・収益力拡大 →

※FC：株式会社ファインケメティックス、SPT：SHOEI PLASTIC (THAILAND)CO.,LTD.

本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、
資料作成時点での当社の判断であります。

市場環境等の様々な要因により、実際の業績はこれら見解、
見通し、ならびに予測等と大きく異なる結果となり得ることを
ご了承ください。

株式会社 ショーエイコーポレーション

お問合せ先：総務部

T E L : 06-6233-2636 F A X : 06-6233-2615

ホームページU R L : <https://www.shoei-corp.co.jp/>