

# 2012年3月期 第3四半期 決算説明会



2012年2月17日  
健康コーポレーション株式会社  
代表取締役社長 瀬戸 健  
(札幌証券取引所アンビシャス 証券コード2928)

# 目次

- |                      |             |
|----------------------|-------------|
| <b>1. 業績概要</b>       | <b>P.3</b>  |
| <b>2. 事業概況</b>       | <b>P.12</b> |
| <b>3. 2012年3月期計画</b> | <b>P.22</b> |

# 1. 業績概要

※金額は表示単位未満を切捨して表示しております

※比率は表示単位未満を四捨五入して表示しております

## 2012年3月期第3四半期連結累計期間

(単位:百万円)

	2011年3月期末	2012年3月期 3Q	増減
流動資産	4,916	5,435	+518
固定資産	2,708	2,772	+64
流動負債	3,303	3,828	+524
固定負債	2,657	2,667	+10
純資産	1,663	1,712	+48
総資産	7,624	8,208	+583

### 【12/3期 3Q 主な要因】

※ M&Aした(株)アスティ、エムシーツー(株)はBSのみ3Qから連結計上

#### 流動資産 +518百万円

##### (売掛金)

健康CP	+509百万円
アスティ	+173百万円

##### (棚卸資産)

健康CP	▲315百万円
アスティ	+67百万円

#### 流動負債 +524百万円

##### (短期借入金)

健康HD	+193百万円	※納税資金のため
アスティ	+284百万円	

## 第3四半期連結累計期間推移

(単位:百万円)

	2009年3月期 3Q	2010年3月期 3Q	2011年3月期 3Q	2012年3月期 3Q
売上高	5,332	6,702	10,318	10,014
販管費	2,509	3,557	5,284	5,835
営業利益	60	601	950	283
経常利益	19	573	905	302
当期純損益	▲44	339	427	97

## 販管費推移 (累計期間)

(単位:百万円)

	1Q	2Q	3Q
2011年3月期	1,614	3,463	5,284
2012年3月期	2,468	4,140	5,835
前年比	152.9%	119.5%	110.4%
今期営業利益	▲245	54	283

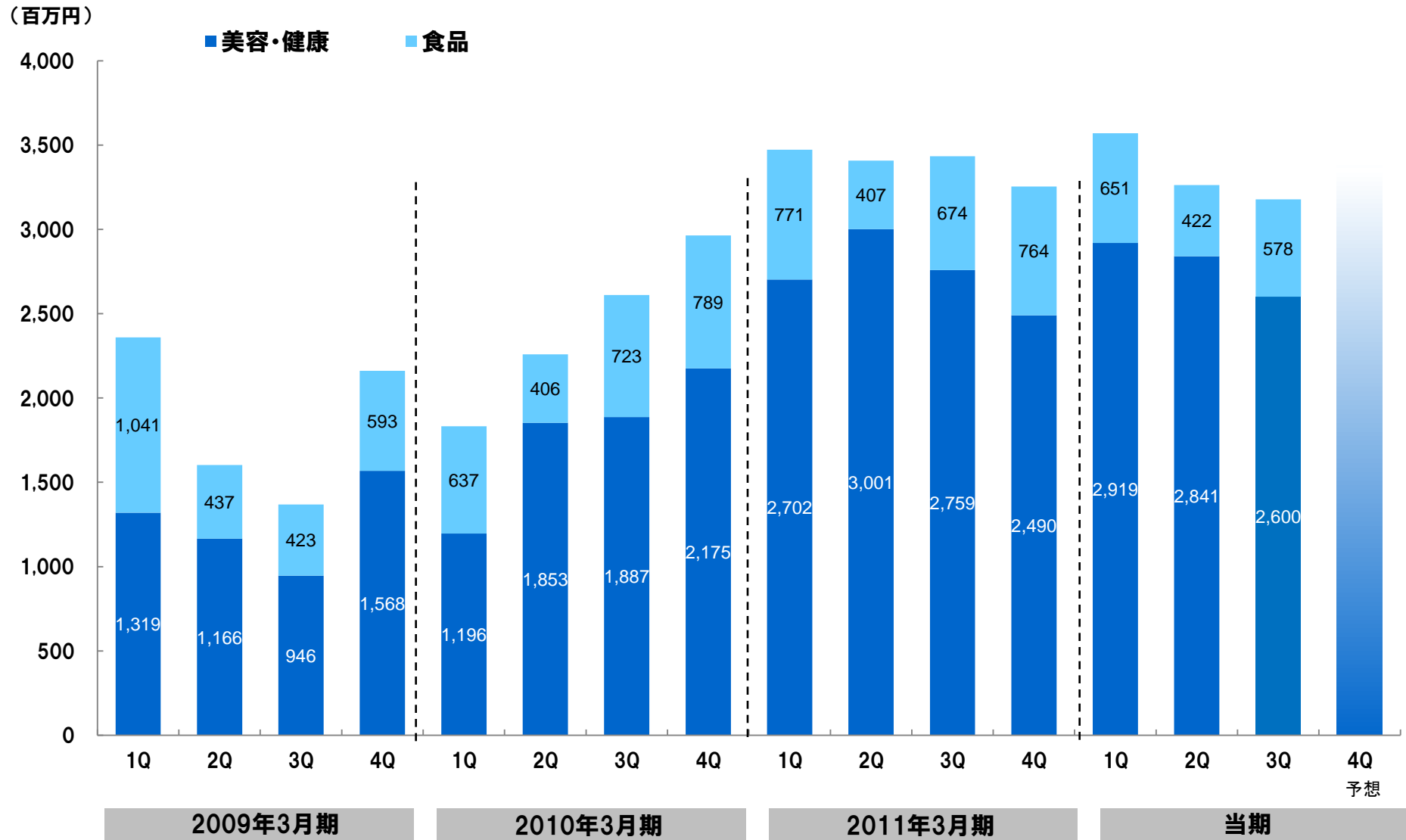
今期は上期に広告宣伝費を積極投下し、下期は抑制



2Qから営業利益を確保

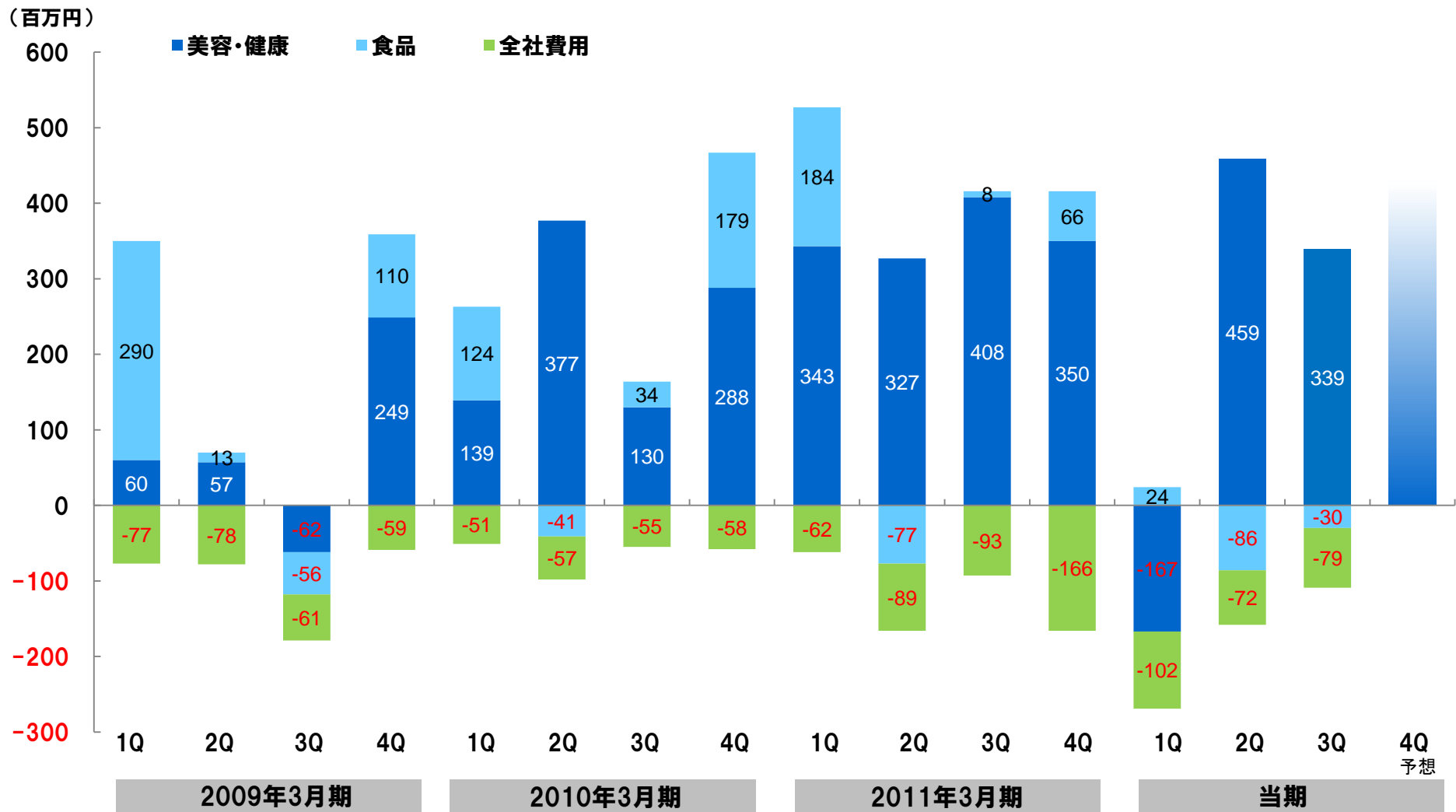
# 業績ハイライト(セグメント別売上高)

■ 余乳量が前年比減で厳しい環境が続き、食品関連事業は売上が伸び悩む



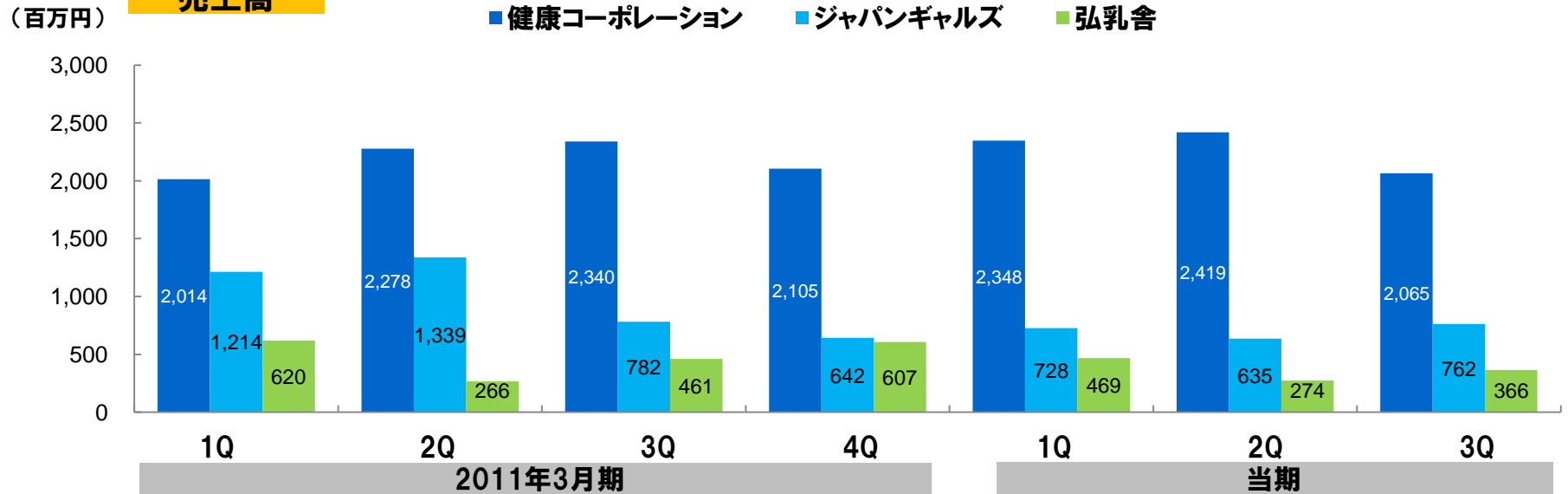
# 業績ハイライト(セグメント別営業利益)

- 美容・健康関連事業は、1Qで投下した広告宣伝費の回収期間
- 食品関連事業は、利益率の高い余乳加工事業の受託件数減少(余乳不足)で営業損失

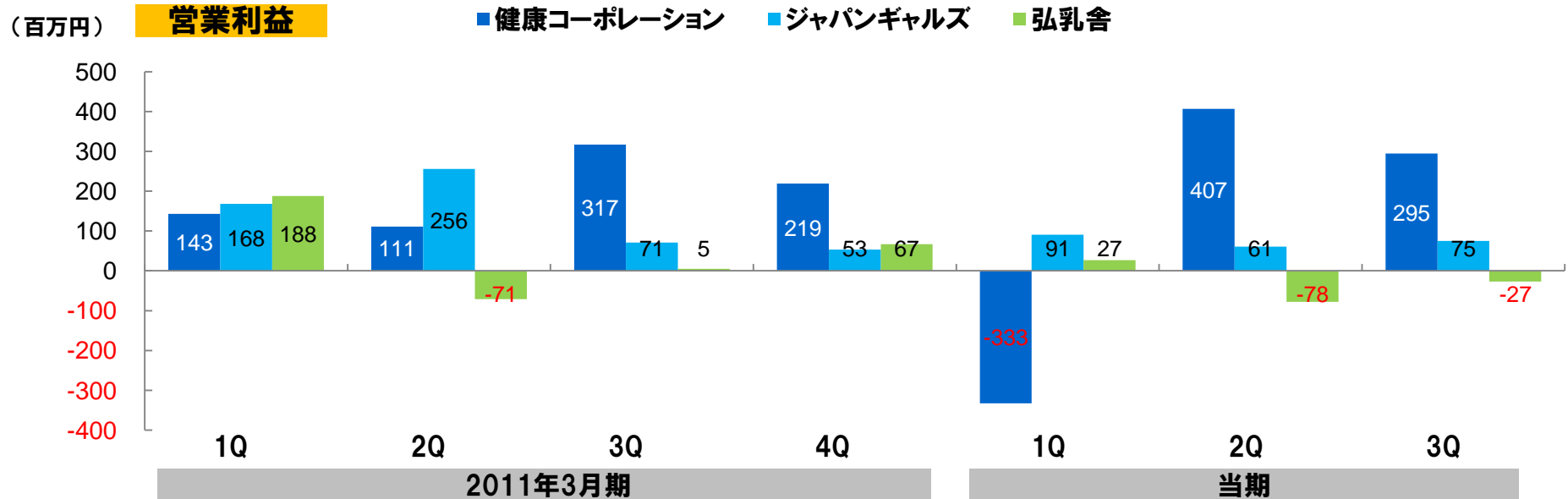


# 主要会社別売上高・営業利益

## 売上高

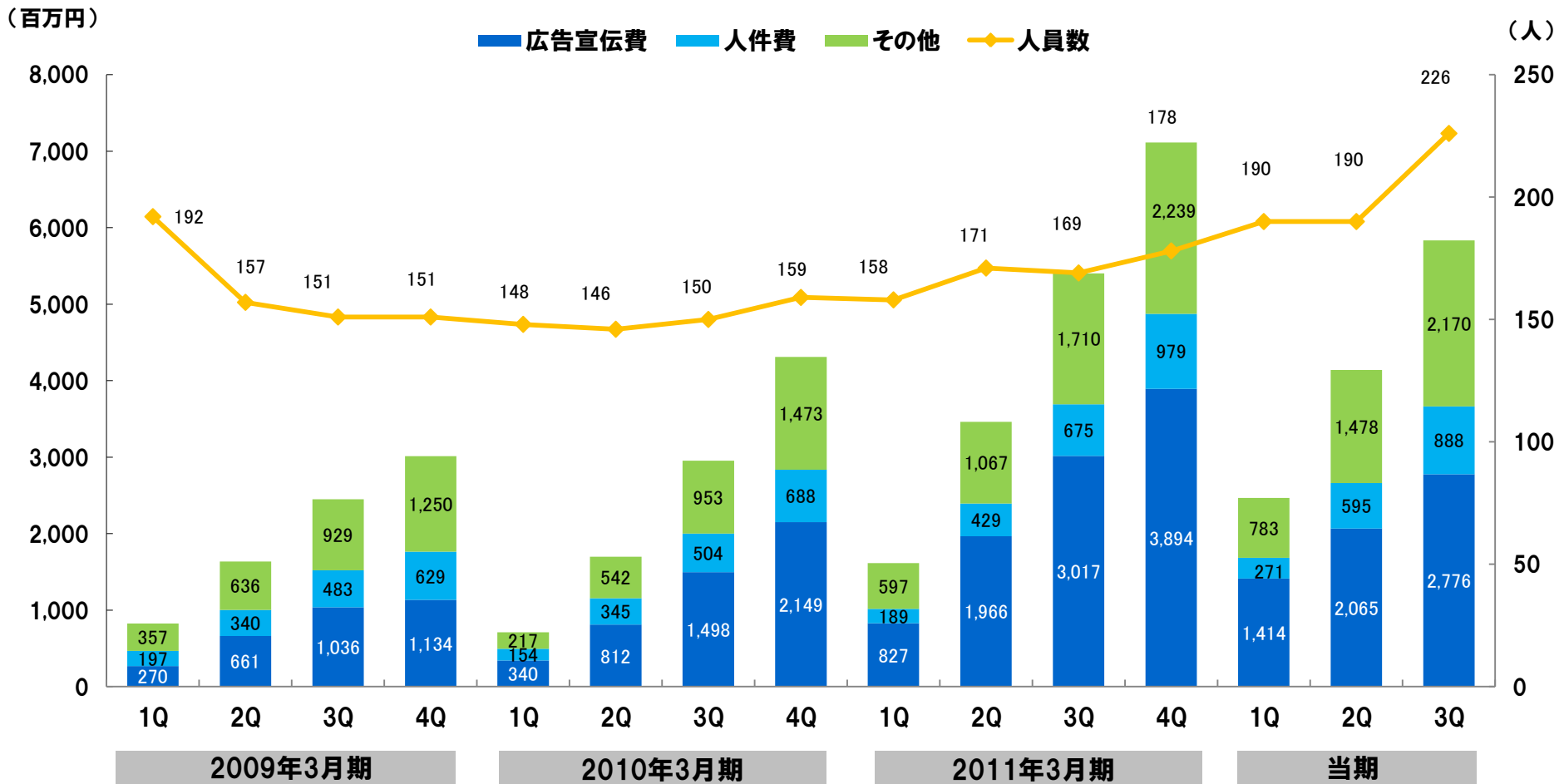


## 営業利益



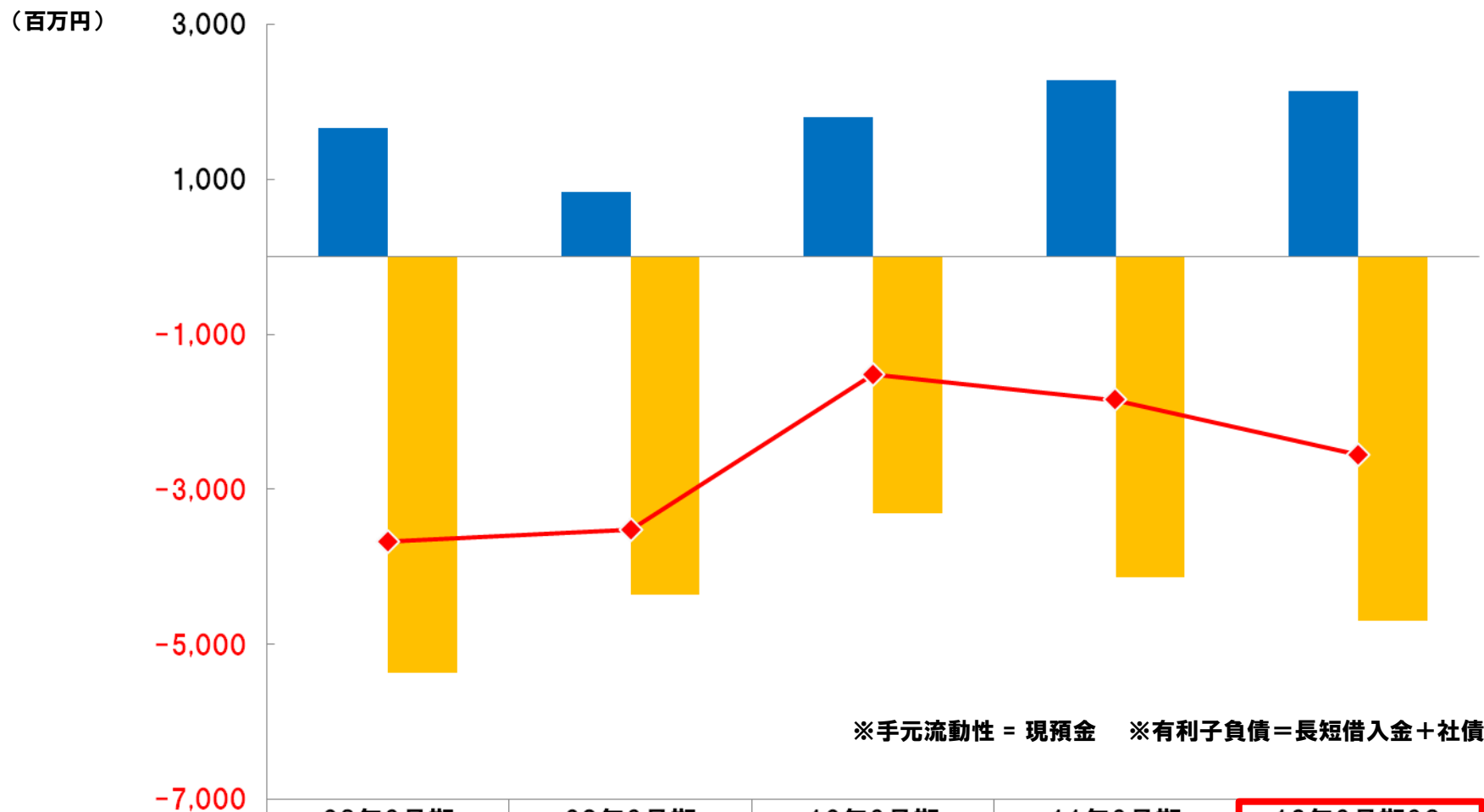
# 主な販売費及び一般管理費

- 広告宣伝費を抑制し、媒体を絞って広告宣伝費を投下
- コールセンター外注費の増加



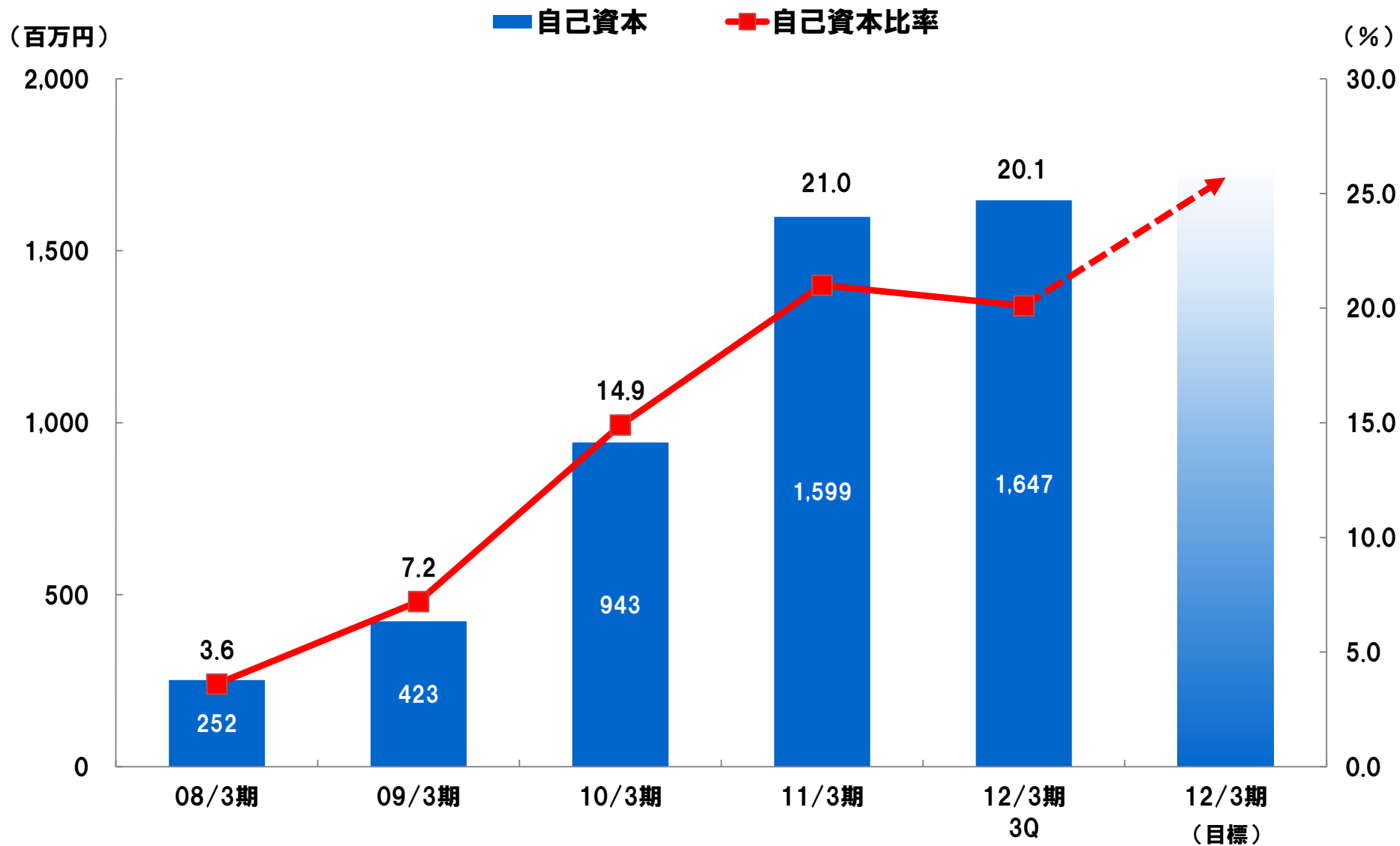
※ 累計期間で表示しております

# 純有利子負債



■ 手元流動性	1,663	837	1,796	2,284	2,139
■ 有利子負債	-5,362	-4,354	-3,309	-4,131	-4,697
◆ 純有利子負債	-3,669	-3,517	-1,513	-1,846	-2,558

# 自己資本・自己資本比率



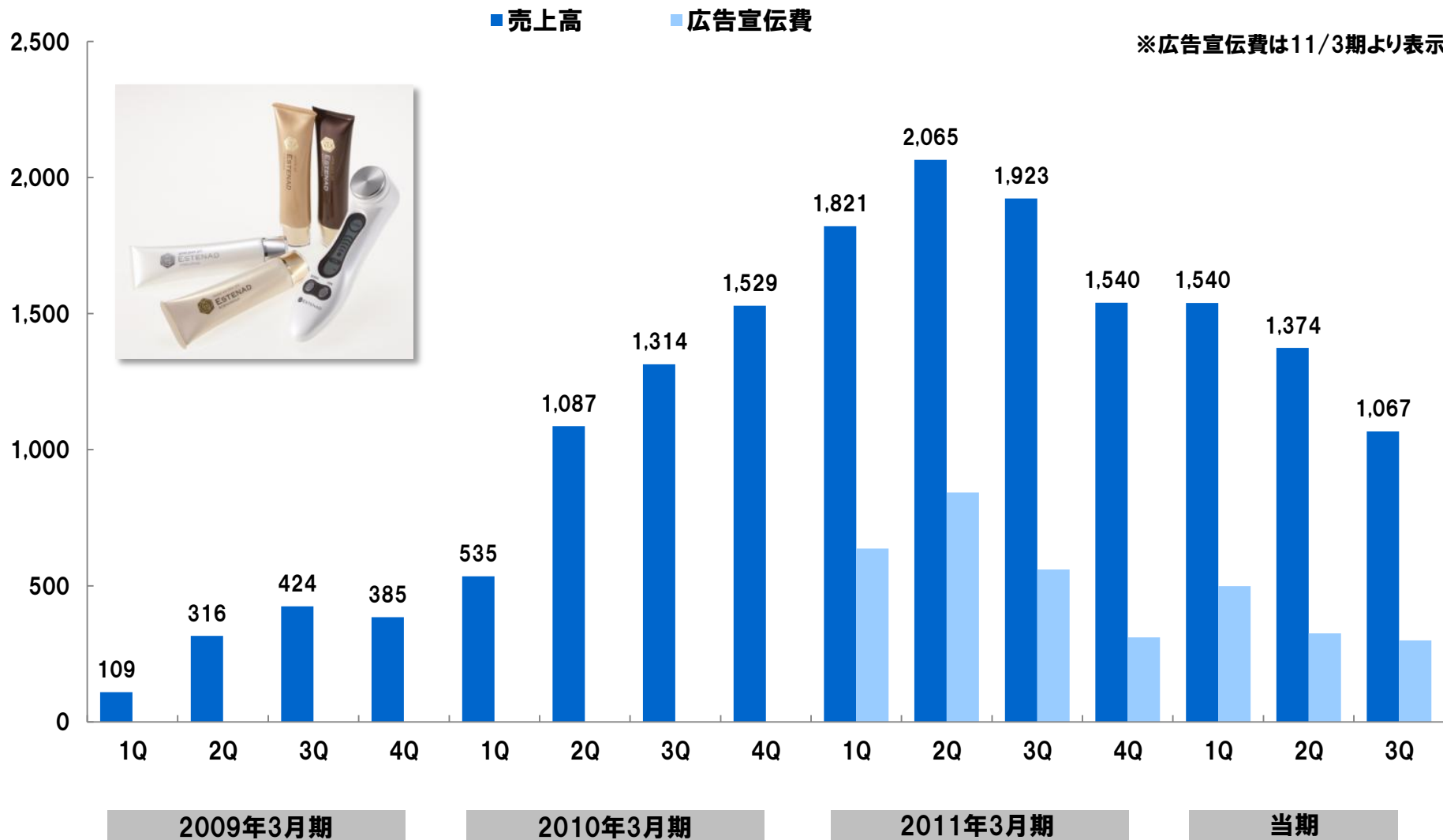
## 2. 事業概況

※商品別の売上高については、最新の数値で表示しております

# エステナード（売上高推移）

## 2012年4月 エステナードソニック新商品を発売予定

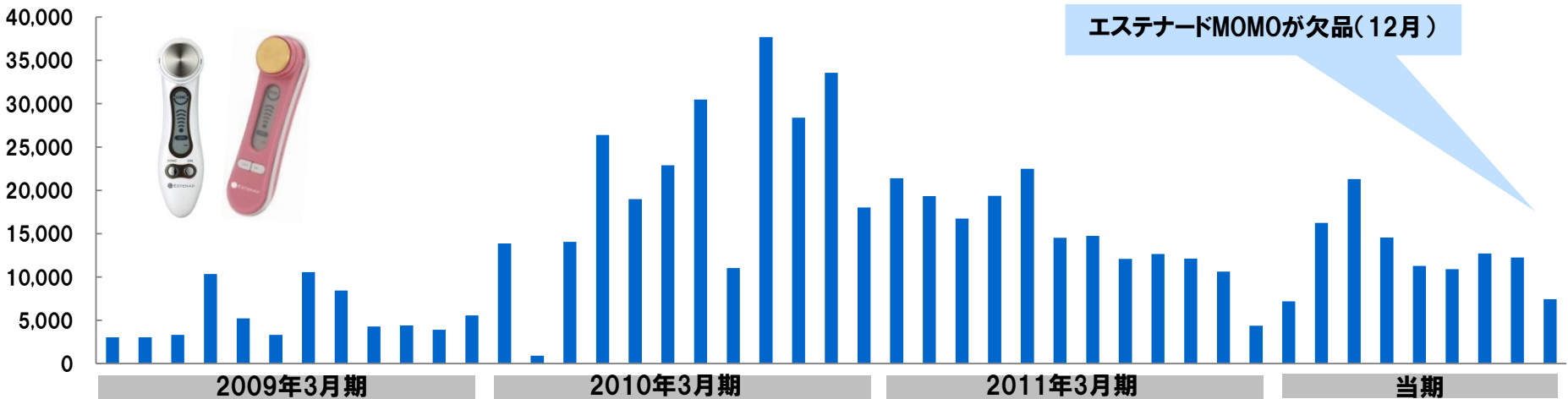
(百万円)



# エステナード（出荷数推移）

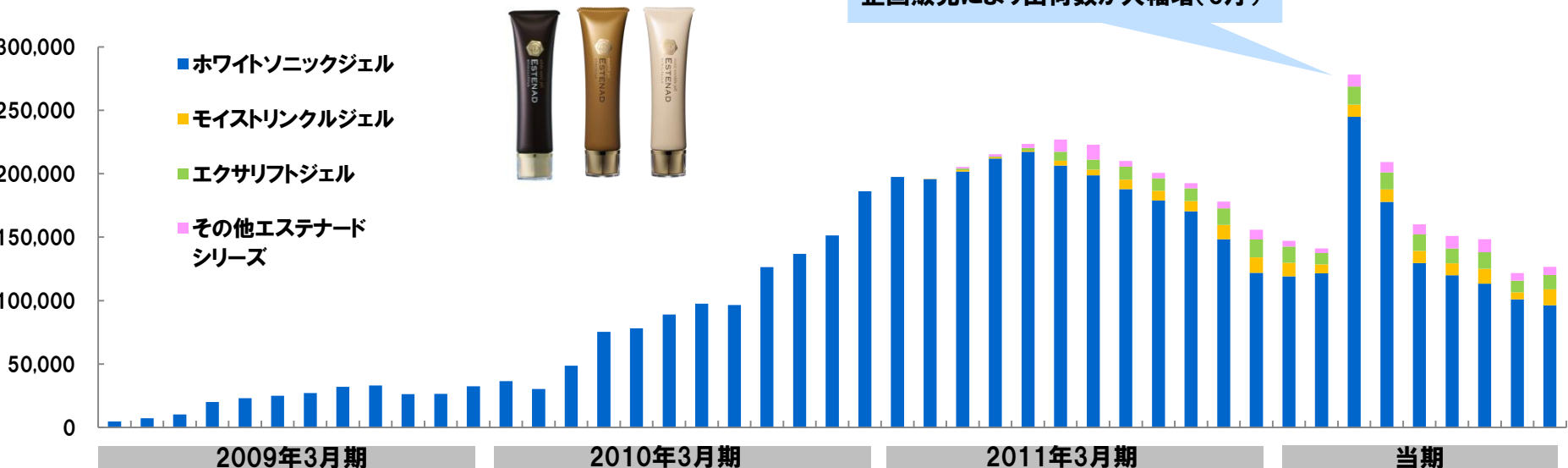
（台）

## ソニック本体出荷数



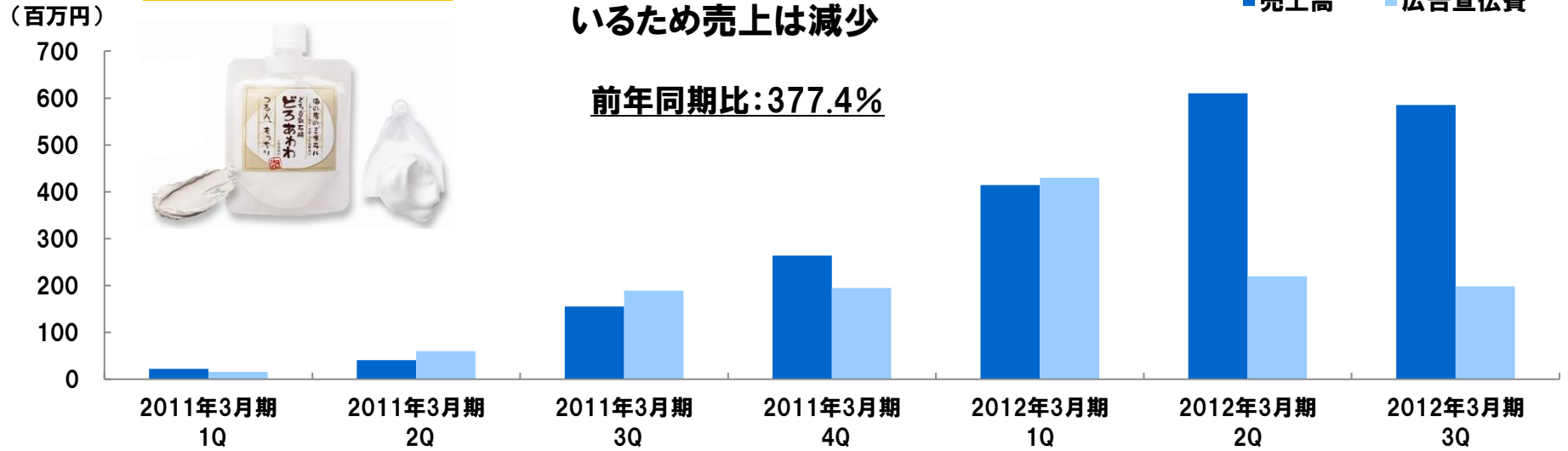
（本）

## ジェル出荷数

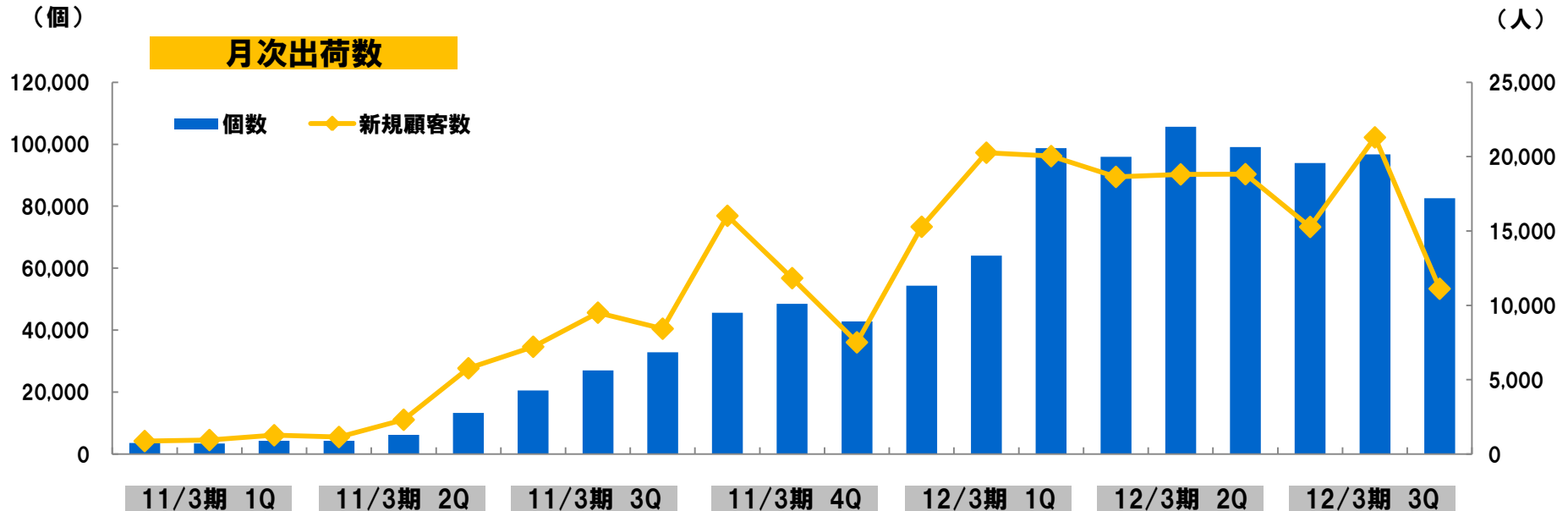


# どろあわわ (売上高・出荷数推移)

## 四半期別売上高



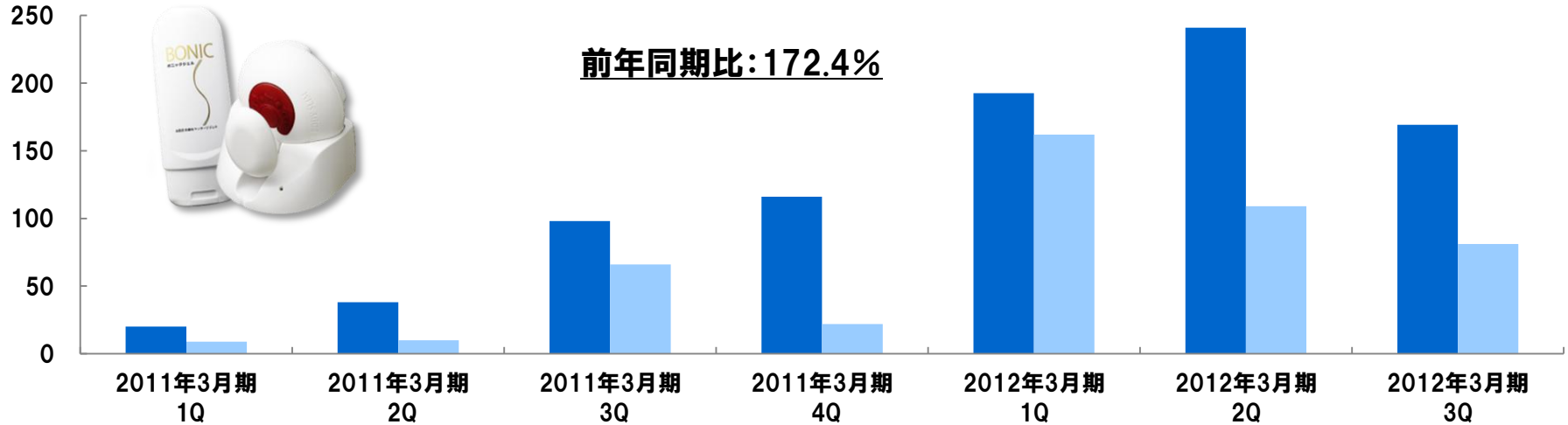
## 月次出荷数



# ボニック（売上高・出荷数推移）

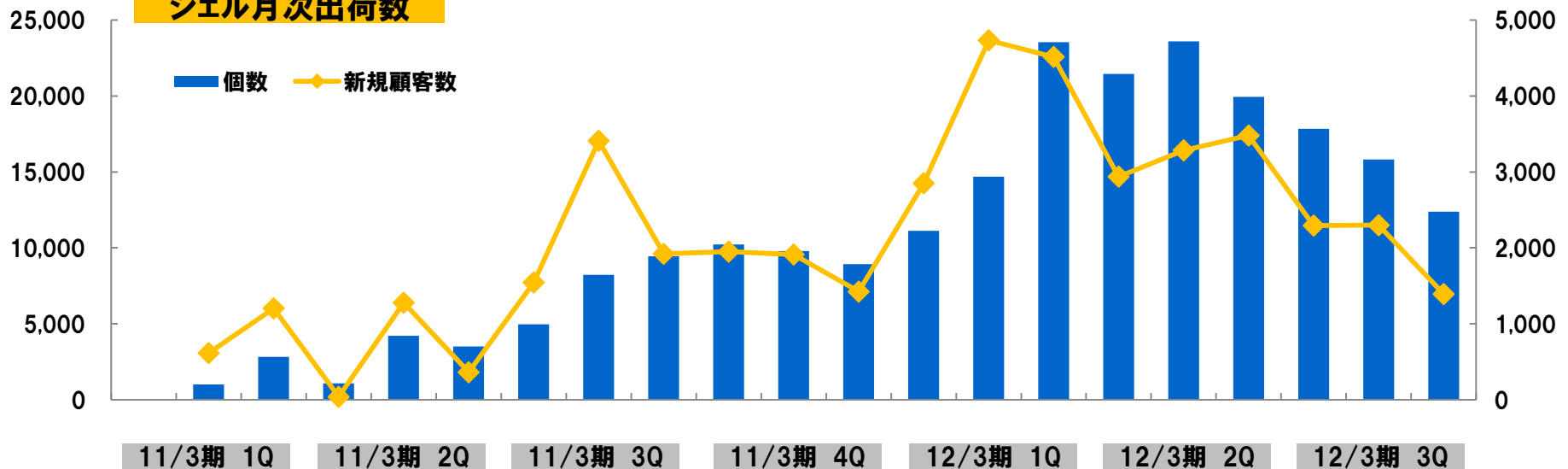
## 四半期別売上高

(百万円)



## ジェル月次出荷数

(本)



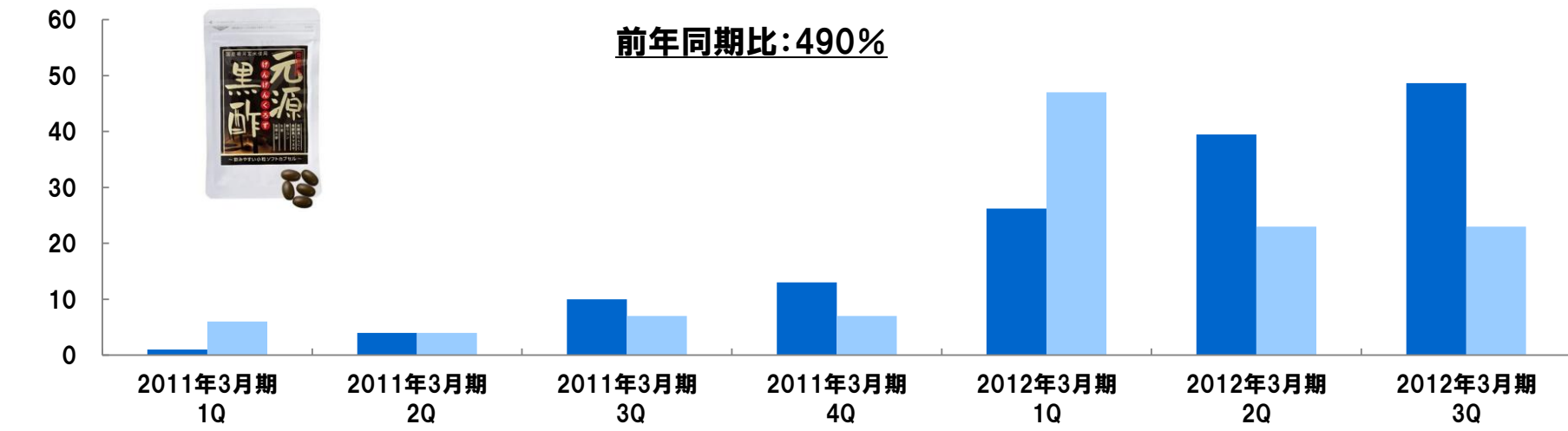
# 元源黒酢（売上高・出荷数推移）

## 四半期別売上高

出荷数・売上が順調に成長

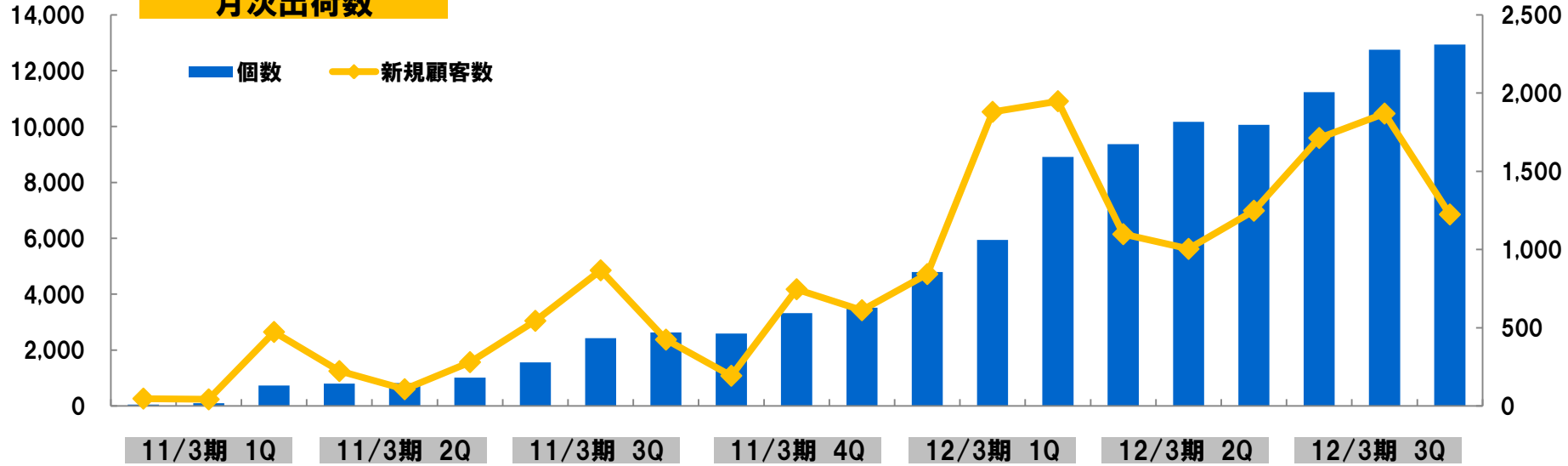
■売上高 ■広告宣伝費

前年同期比:490%



## 月次出荷数

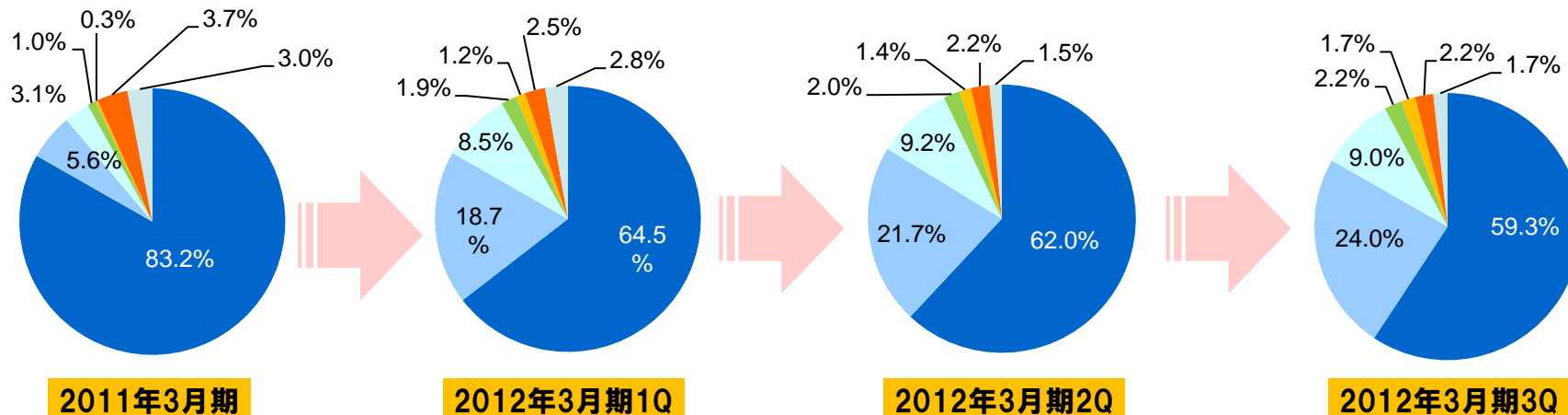
■個数 ◆新規顧客数



# 商品別構成比

## 【売上高】

■ エステナード ■ どろあわわ ■ ボニック ■ わたしのプラセンタ ■ 元源黒酢 ■ 豆乳クッキーダイエット ■ その他



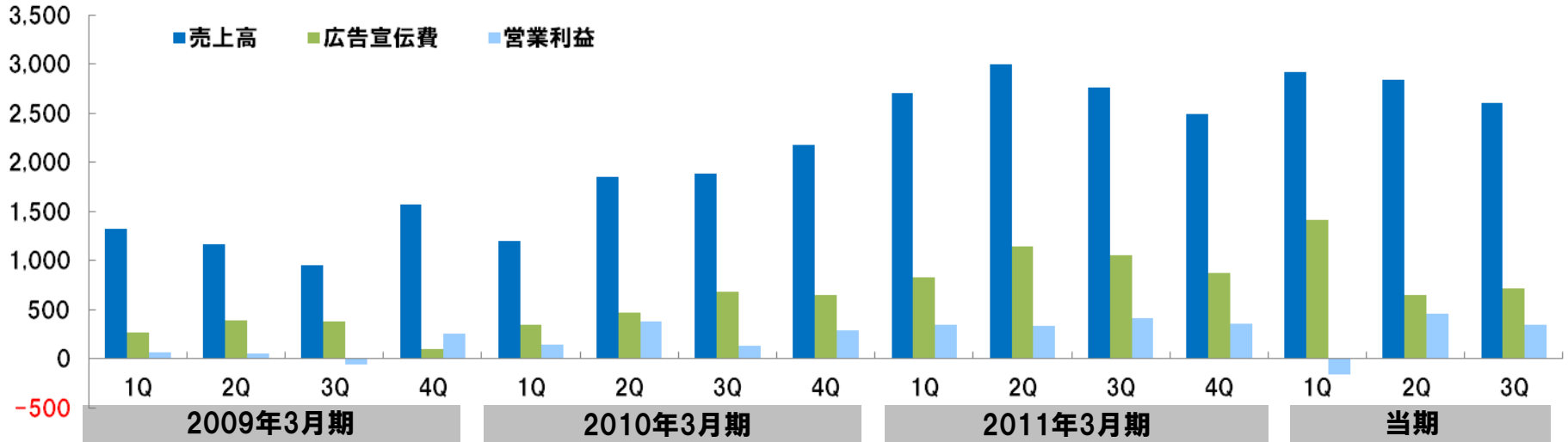
## 【ご参考：新規顧客獲得数】

商品名	1Q (人)	2Q (人)	3Q (人)
エステナードソニック	44,719	36,766	32,393
どろあわわ	55,584	56,265	47,681
ボニック	12,098	9,701	5,982
わたしのプラセンタ	5,498	3,076	5,688
元源黒酢	4,671	3,350	4,806
豆乳クッキーダイエット	1,884	1,432	2,627

# 広告宣伝費推移

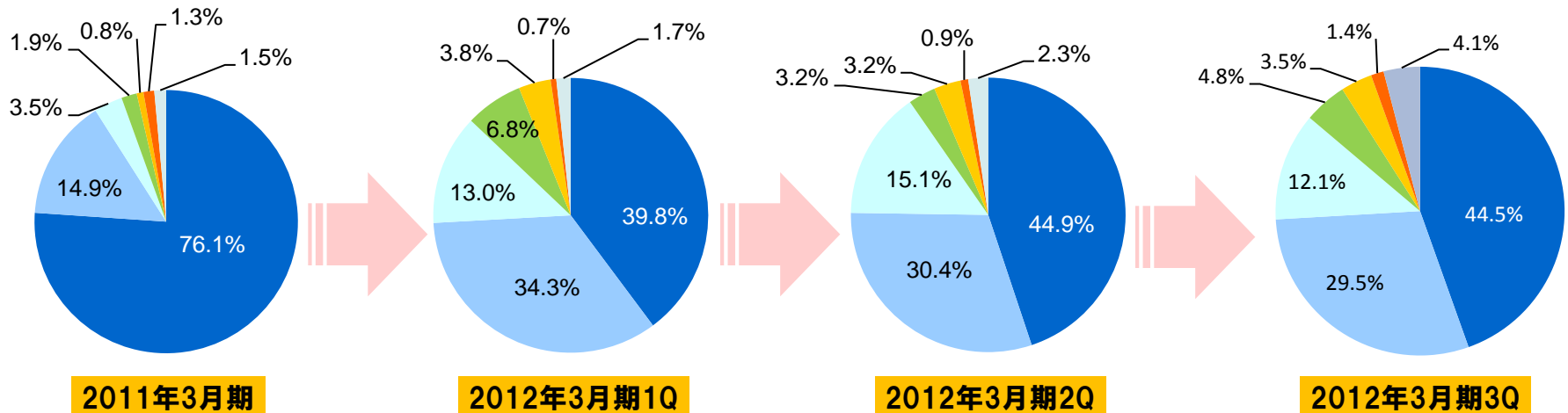
## 3Qでは媒体を絞り限定的に広告宣伝費を投下

(百万円)



### 【商品別広告宣伝費率】

■ エステナード ■ どろあわわ ■ ボニック ■ わたしのプラセンタ ■ 元源黒酢 ■ 豆乳クッキーダイエット ■ その他



# 3Q-4Q 新商品 (テストマーケティング商品)

10月

11月

12月

1月

2月

3月



● つや肌とろり液



● 百漢美容液



● もっともっちりどろあわわ



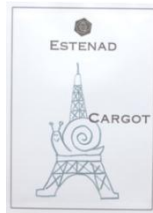
● 美プラセンタSP



● ジンジャリフト (リニューアル)



● エステナード  
「エッセンスコレクション」



● フェイスマスク  
「エステナードカルゴ」



● 炭酸化粧品  
(洗顔・化粧水)



● 炭酸化粧品  
(マスク)



● ヒアルロン酸  
ナイトスチーマー  
「ヒアルロンナイト」

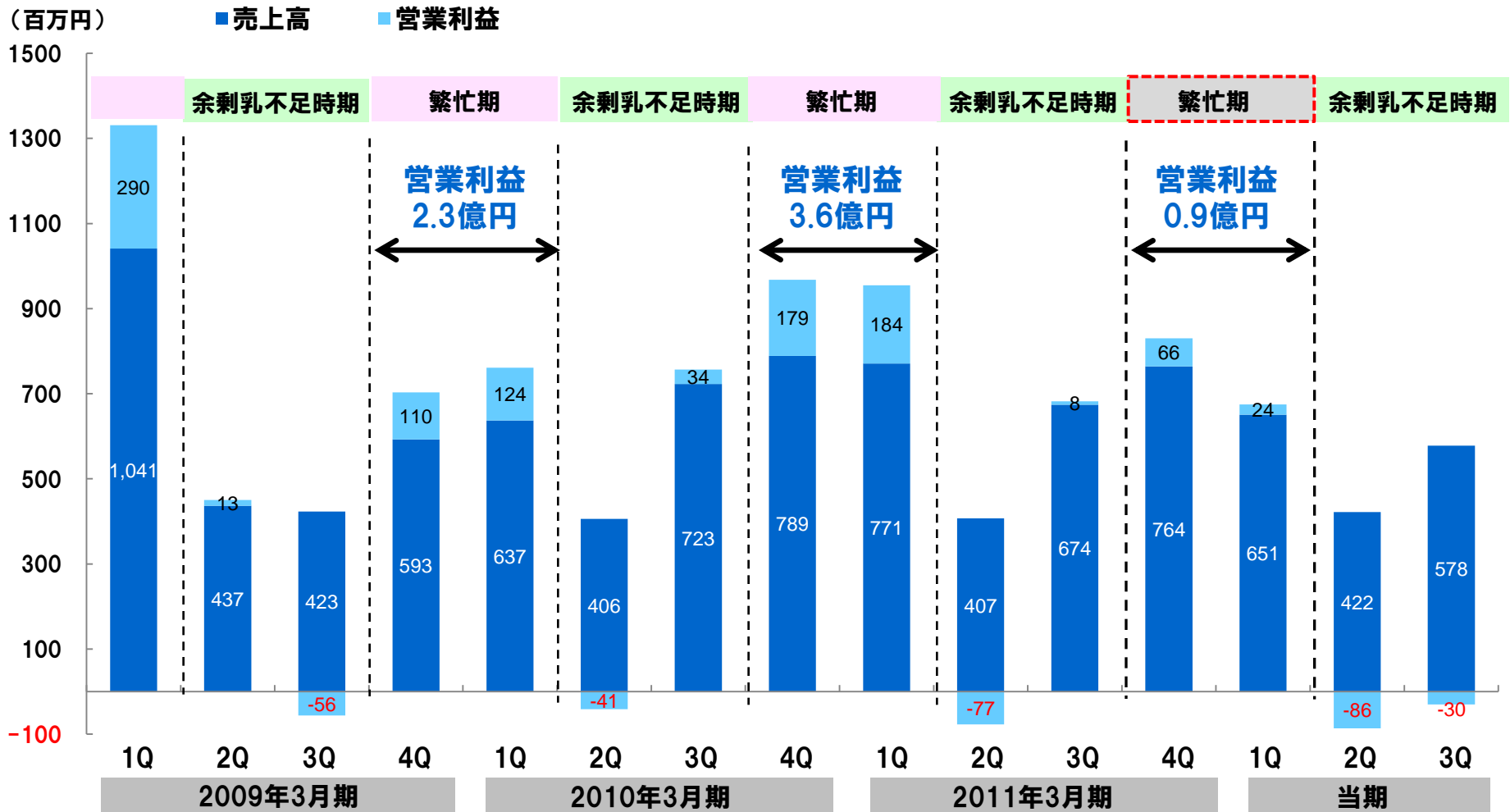
来期へ

● 健康コーポレーション商品

● ミウ・コスメティックス商品

# 食品関連事業 業績推移

- 余乳不足の厳しい環境が続き、加工受託件数が減少。売上・利益ともに前年比マイナス
- バター・脱脂粉乳等の乳製品事業は堅調



# 3. 2012年3月期計画 と今後の戦略

# 2012年3月期計画の進捗

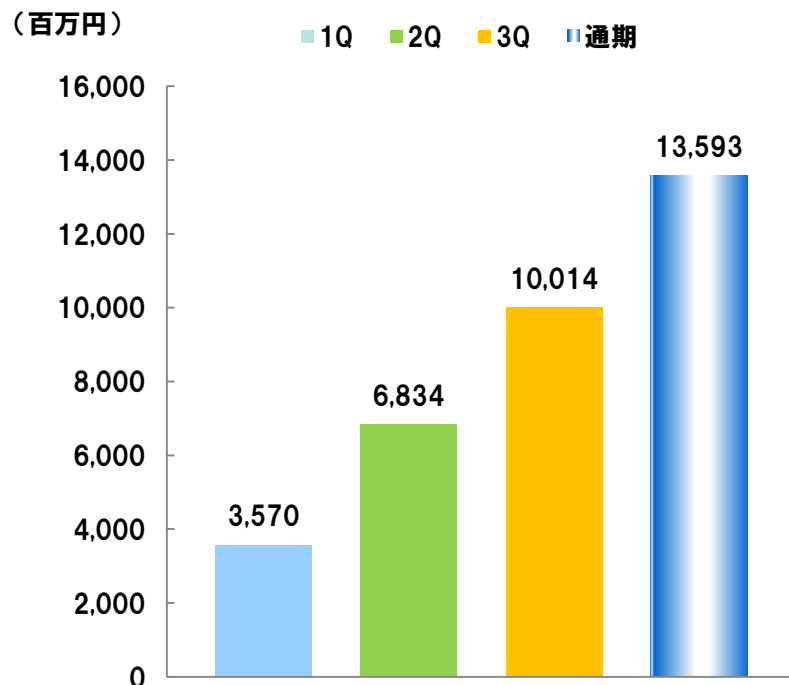
ほぼ計画通りに推移。4Qでは利益率を高め計画達成を目指す

2012年3月期業績予想（2011.11.17公表）

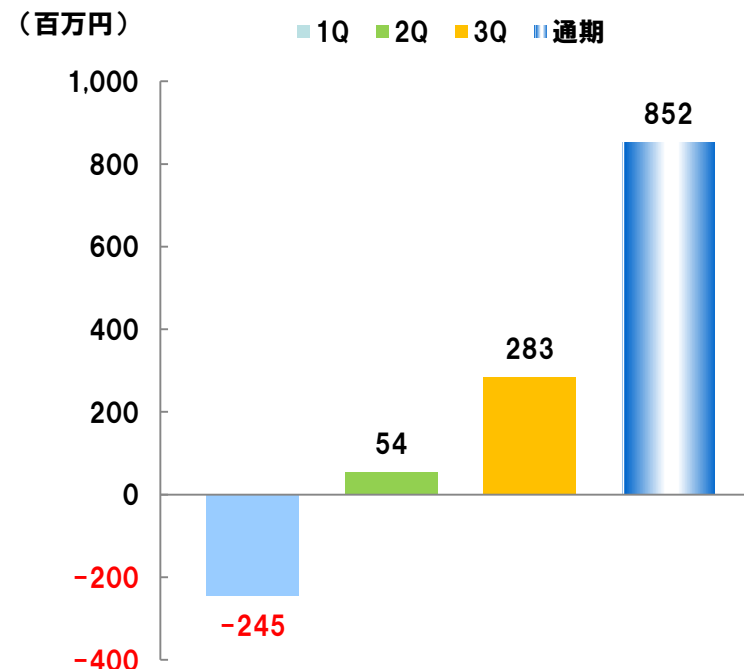
（単位：百万円）

	3Q累計実績	通期予想	進捗率	(参考)11/3期
売上高	10,014	13,593	73.7%	13,574
営業利益	283	852	33.3%	1,201

【売上高】



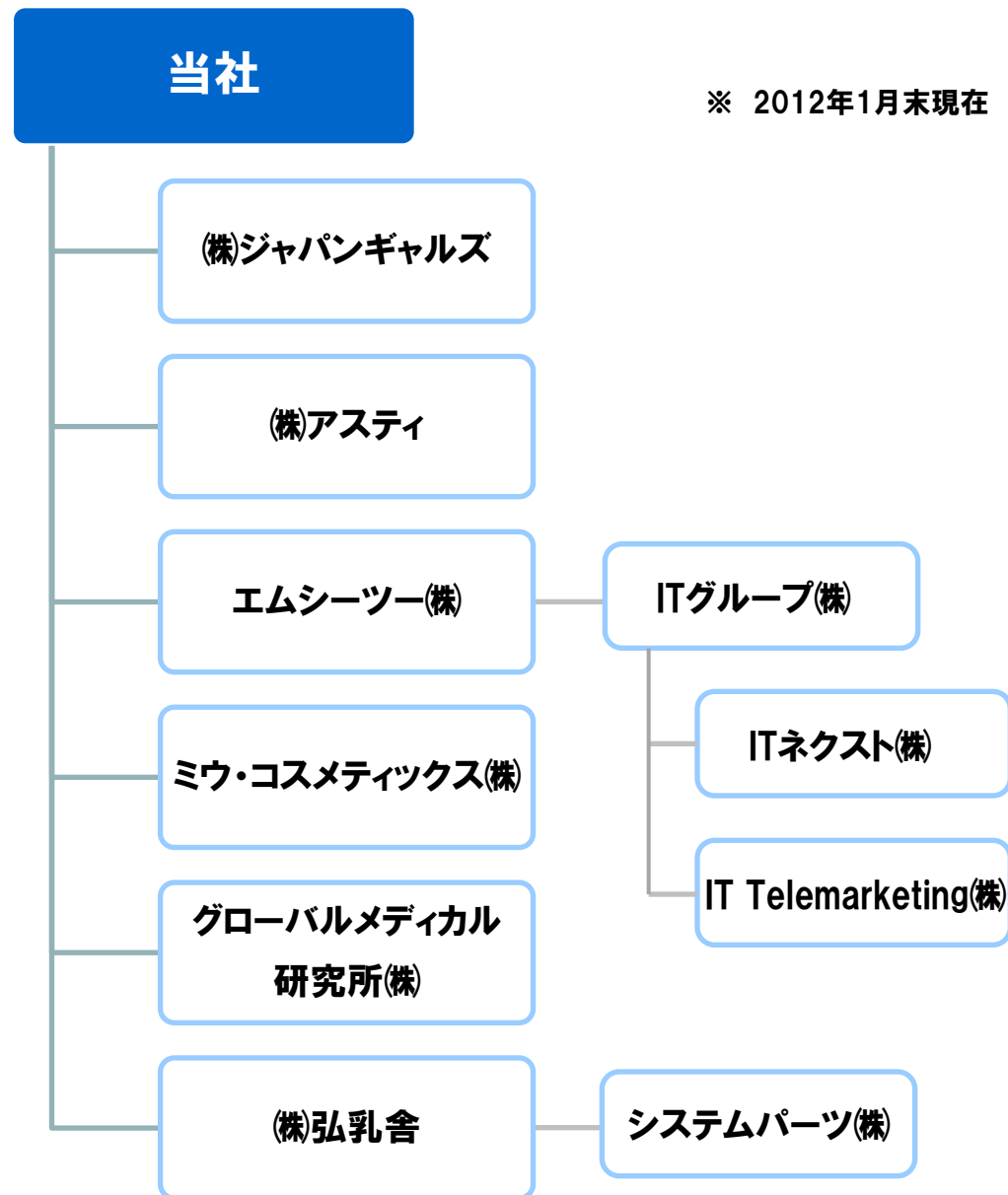
【営業利益】



# M & A戦略 ～これまでの当社のM & A～

2003	当社設立
2006	(株)ピースを設立 (グローバルメディカル研究所(株)と合併)
	(株)マルヌシを子会社化 *
	(株)アクディアを子会社化 *
2007	(株)ジャパングヤルズを子会社化
	システムパーツ(株)を子会社化
	(株)ラピーを子会社化 *
	(株)弘乳舎を子会社化
2008	Bijin(株)を子会社化 ((株)ジャパングヤルズと合併)
2010	グローバルメディカル研究所(株)を設立
2011	ミウ・コスメティックス(株)を子会社
	(株)アスティを子会社化
	エムシーツー(株)を子会社化
2012	システムパーツ(株)を(株)弘乳舎へ譲渡

\* 株式譲渡による消滅によりグループ外



## 過去のM & A前後における業績比較

### (株)ジャパングヤルズ

単位:百万円

	07/2期 (M&A前)	11/2期 (直近)
売上高	1,572	3,980
営業利益	30	550

のれん償却額合計	218百万円 (A)
買収後当期純利益合計	756百万円 (B)
のれん回収超過額	537百万円 (B-A)

買収金額	約4億円
買収後の受取配当金等	約9億円

### (株)弘乳舎

単位:百万円

	2006年12月 (M&A前)	11/3期 (直近)
売上高	2,472	1,954
営業利益	224	190

のれん償却額合計	302百万円 (A)
買収後当期純利益合計	1,022百万円 (B)
のれん回収超過額	719百万円 (B-A)

買収金額	約37億円
買収後の受取配当金等	約36億円

### システムパーツ(株)

単位:百万円

	06/10期 (M&A前)	11/3期 (直近)
売上高	558	756
営業利益	17	43

のれん償却額合計	26百万円 (A)
買収後当期純利益合計	109百万円 (B)
のれん回収超過額	82百万円 (B-A)

買収金額	約0.7億円
買収後の受取配当金等	約1.2億円



**相乗効果の高いM & Aにより、のれん償却額以上の利益創出を実現**

## 2011年12月に3社を株式取得により子会社化

	株式会社アスティ	エムシーツー株式会社	ミウ・コスメティックス株式会社
所在地	東京都豊島区南大塚二丁目25番15号	東京都新宿区百人町一丁目13番1号	東京都中野区中央二丁目9番1号
設立	1985年10月28日	2000年9月7日	2006年3月3日
事業内容	化粧品・健康補助食品の製造、販売及び輸出入	テレマーケティングサービス・コールセンター事業等	化粧品類・食品類、医薬部外品の研究、開発、製造、販売
資本金	100百万円	10百万円	142百万円
純資産	3百万円	272百万円	114百万円
総資産	603百万円	320百万円	118百万円
売上高	851百万円	104百万円	33百万円
営業利益	▲56百万円	▲13百万円	▲20百万円
当期純利益	▲221百万円	13百万円	▲21百万円
取得金額	4円	420百万円	74百万円

※ 2011年9月末現在

※ 2011年3月末現在

※ 2010年12月末現在

## 【強み】



ドラッグストアを中心に  
多種多様な化粧品・  
健康補助食品を販売

化粧品や健康補助  
食品のOEMメーカー  
としての経験と実績

## 豊富な品揃えと販売ルート

健康補助食品  
栄養機能食品  
化粧品 等




ドラッグストア  
(全国約3,000店)  
自社通販サイト

## OEMメーカーとしての経験と実績

- 化粧品販売会社
- エステティックサロン
- ドラッグストア
- TV通販会社
- 通信販売会社
- クリニック
- 他

**サプリメント**



すっきり  
ビューティー  
ダイエットEX

**サプリメント**



グルコサミン  
MSM コンドロイチン

**健康食品**



プラセンタコラーゲン  
2500 Essence

**化粧品**



ペガサス  
エマルジョンラップ  
(馬プラセンタ配合クリーム)

**健康食品**



Noir 極み茶葉  
(ブレンドハーブティ)

**健康食品**




爆汗とうがらし  
春雨スープ

**美容商品**



よもぎ蒸しパッド

**化粧品**



ペガサス  
PLエッセンス  
(エイジングケア美容液)

他 多数

## 美容・健康関連事業における商品製造ラインでのコスト削減



### コスト削減例（どろあわわの場合）

【製造原価の低減】

アスティへの製造委託により 単価68円の削減

※ 連結会社相互間の内部利益を含む

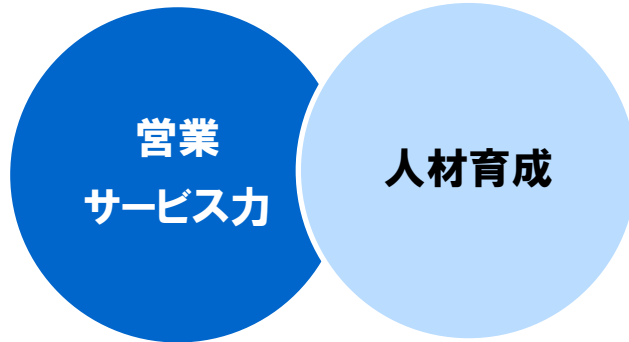
今期実績換算

約80百万円程度の削減効果

来期予算換算

100百万円以上の削減効果見込み

## 【強み】



様々な業種業態に  
わたる幅広い経験  
から培われた営業力

入社後の集中研修、  
管理者研修等で高スキ  
ルのオペレーターを育成

## 組織力（人材）

- ・社員：大半がテレアポからの昇進、実力主義。  
組織営業力の醸成。
- ・90%以上がアルバイト：固定人件費が高い他社の  
多くは破綻するなかで、商材がなく、売上が一時的  
に落ち込んでも、柔軟に対応できた。

## コールセンターの実績

### 【25年の実績】

- ・日本テレコム(現ソフトバンクテレコム)の九州トップ代理店
- ・東京通信ネットワーク(東電子会社)200万回線目標に対し、  
1社で40万回線の獲得達成。
- ・NTTフレッツ光は震災前ピーク時【月商6,000万円・1,000回線】の取り扱い

## 当社での実績

※業務期間2ヶ月比較

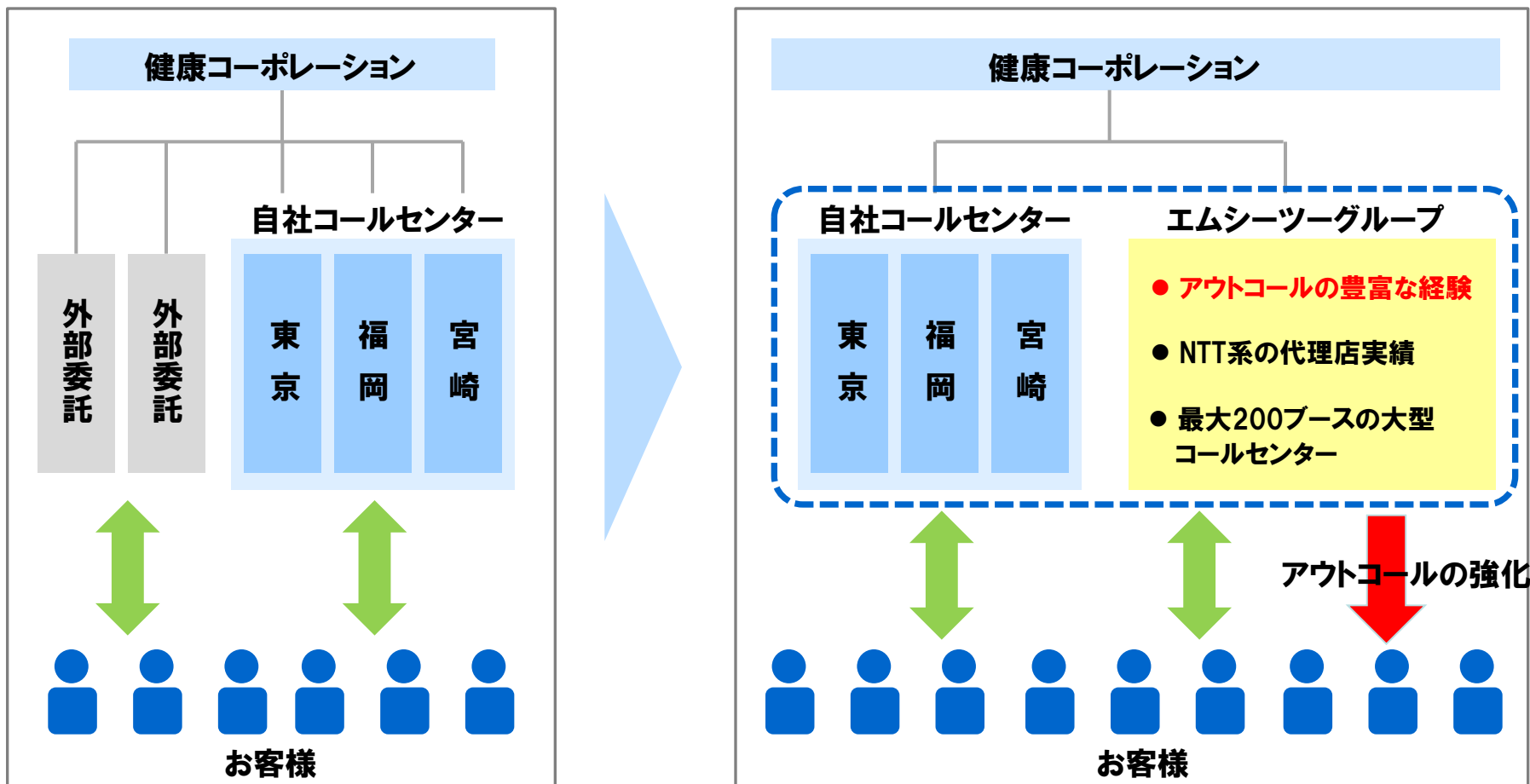
従前の外注先



エムシーツーカーグループ

**アウトコール成約率1.6倍**

高いアウトコールの実績・ノウハウ持つエムシーツグループのコールセンターをグループ化することにより、コールセンターのプロフィット化を図る



自社グループによる一元化で戦略的コールセンターへ移行

## 強みとシナジー



Splash  
Holic

スプラッシュホリック  
➤ 炭酸ガス配合化粧水



超圧縮炭酸の力で  
ツヤ肌に



Tendecica

テンデシカ  
➤ 炭酸ガス配合  
パック洗顔



炭酸濃密泡で古い  
角質を落とす

ミウ・コスメ

炭酸ガスを配合した機能性化粧品



美容意識の高い顧客層  
親和性:高

健康CP

美顔器・化粧品等の顧客基盤

当社の通販ルートによる拡販と  
新規顧客の獲得

**ご清聴、誠にありがとうございました。  
今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。**

本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

**健康コーポレーション株式会社**

<http://www.kenkoucorp.co.jp/>

