

2013年3月期第2四半期 決算説明会資料



株式会社マンダム
証券コード:4917



目次

1. 2013年3月期第2四半期 連結業績概要
 2. 連結売上高
 3. 連結段階利益
 4. 事業推進の概況
 5. 2013年3月期 通期業績見通し
- 参考資料

(単位:百万円)

	第 2 四 半 期					
	当期	前期	増減額	同期比	前期レート 換算比	計画比
売上高	33,851	33,970	▲ 118	99.7%	101.8%	95.1%
営業利益	4,739	4,888	▲ 149	96.9%	—	94.8%
経常利益	4,916	5,078	▲ 161	96.8%	—	96.4%
四半期純利益	3,049	2,742	306	111.2%	—	108.9%

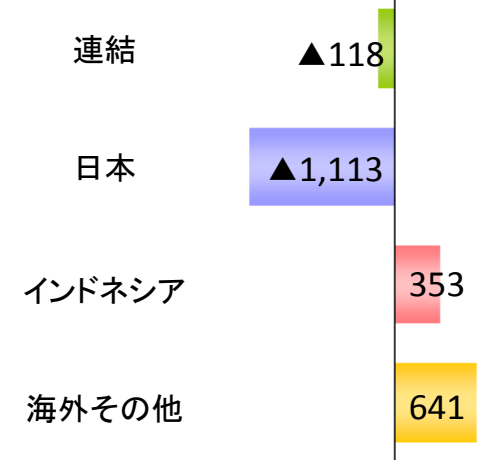
2-1.地域別売上高

(単位:百万円)

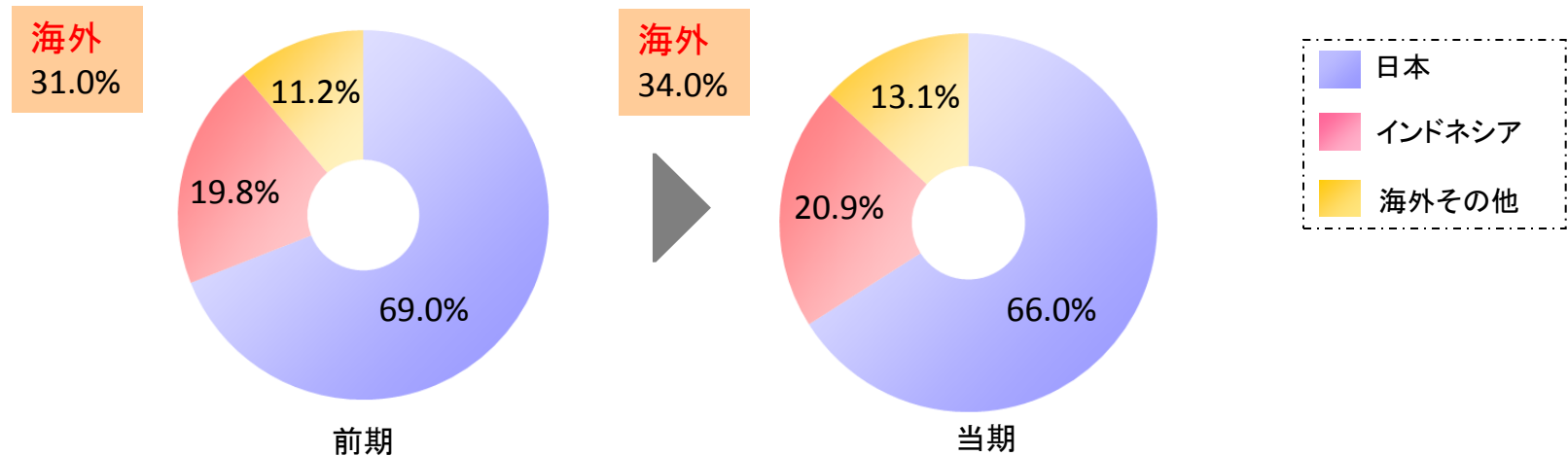
	第 2 四 半 期			
	当期	前期	増減額	同期比
売上高	33,851	33,970	▲ 118	99.7%
日本	22,338	23,451	▲ 1,113	95.3%
インドネシア	7,068	6,714	353	105.3%
海外その他	4,445	3,804	641	116.9%

2-2.地域別売上高
同期増減額内訳

(単位:百万円)



2-3.地域別売上高 同期構成比推移



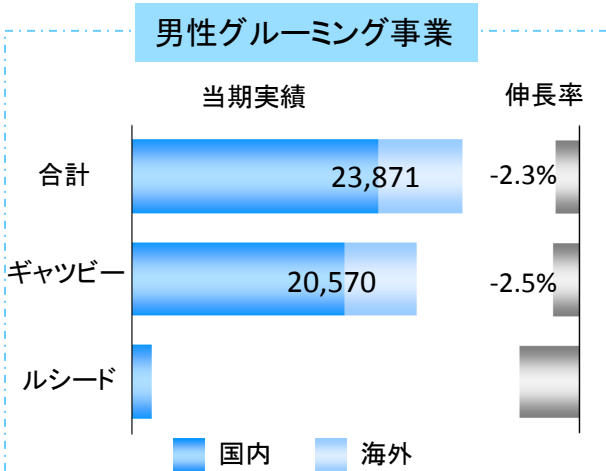
2-4.事業別売上高

(単位:百万円)

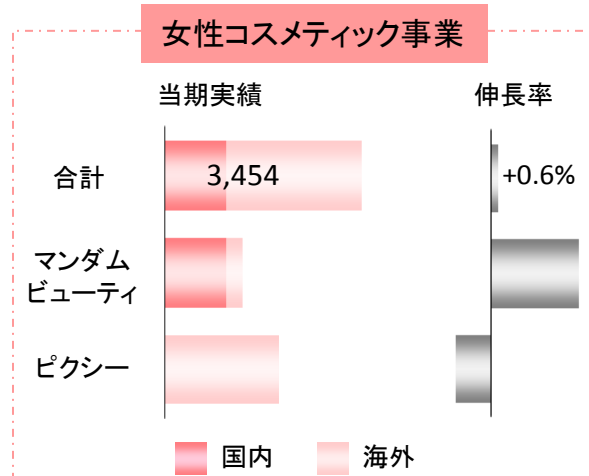
	第 2 四 半 期			
	当期	前期	増減額	同期比
売上高	33,851	33,970	▲ 118	99.7%
男性グルーミング事業	23,871	24,421	▲ 550	97.7%
ギャツビー	20,570	21,104	▲ 533	97.5%
女性コスメティック事業	3,454	3,435	18	100.6%
女性コスメタリー事業	2,911	2,793	118	104.2%
その他事業	3,614	3,319	294	108.9%

2-5.事業別売上高 詳細

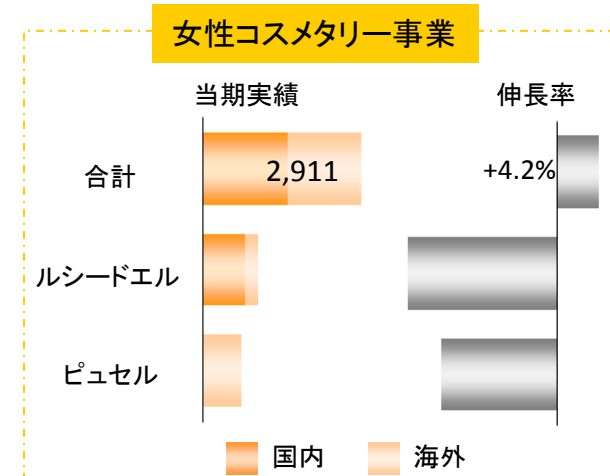
(単位:百万円)



ギャツビーの国内におけるシーズン品が、1Qの天候不順と競合環境激化により低迷した影響が大きく、減収



ピクシーが為替のマイナス影響により縮小(現地通貨建では伸長)したものの、マンダムビューティのビフェスタが海外においても好調に伸長し、増収



ルシードエル、ピュセルともに低迷したものの、国内における女性ボディケア商品が好調に伸長し、増収

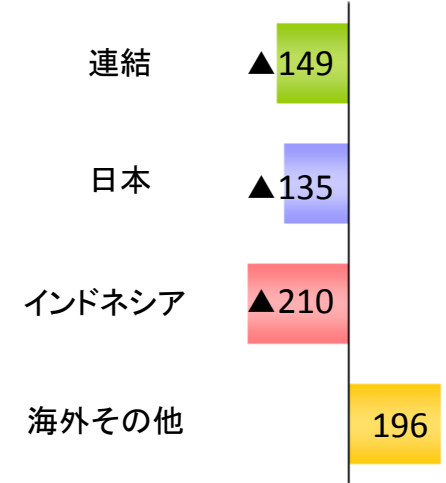
3-1.地域別営業利益

(単位:百万円)

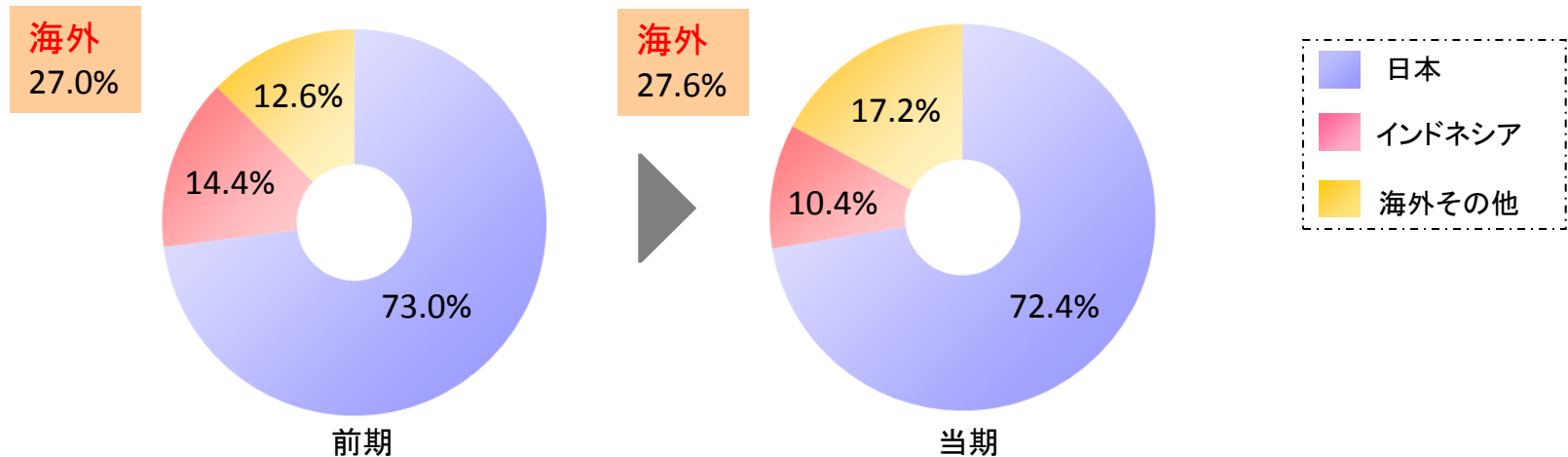
	第 2 四 半 期					
	当期		前期		増減額	同期比
	実績	対売上高	実績	対売上高		
営業利益	4,739	14.0%	4,888	14.4%	▲ 149	96.9%
日本	3,432	15.4%	3,567	15.2%	▲ 135	96.2%
インドネシア	493	7.0%	703	10.5%	▲ 210	70.0%
海外その他	814	18.3%	617	16.2%	196	131.8%

3-2.地域別営業利益
同期増減額内訳

(単位:百万円)

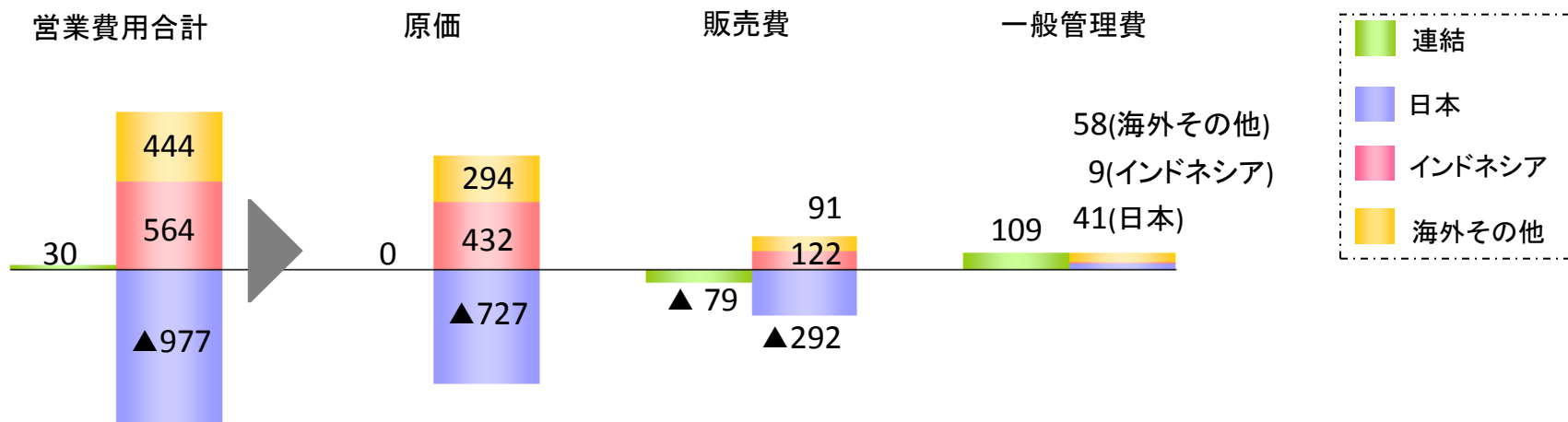


3-3.地域別営業利益 同期構成比推移

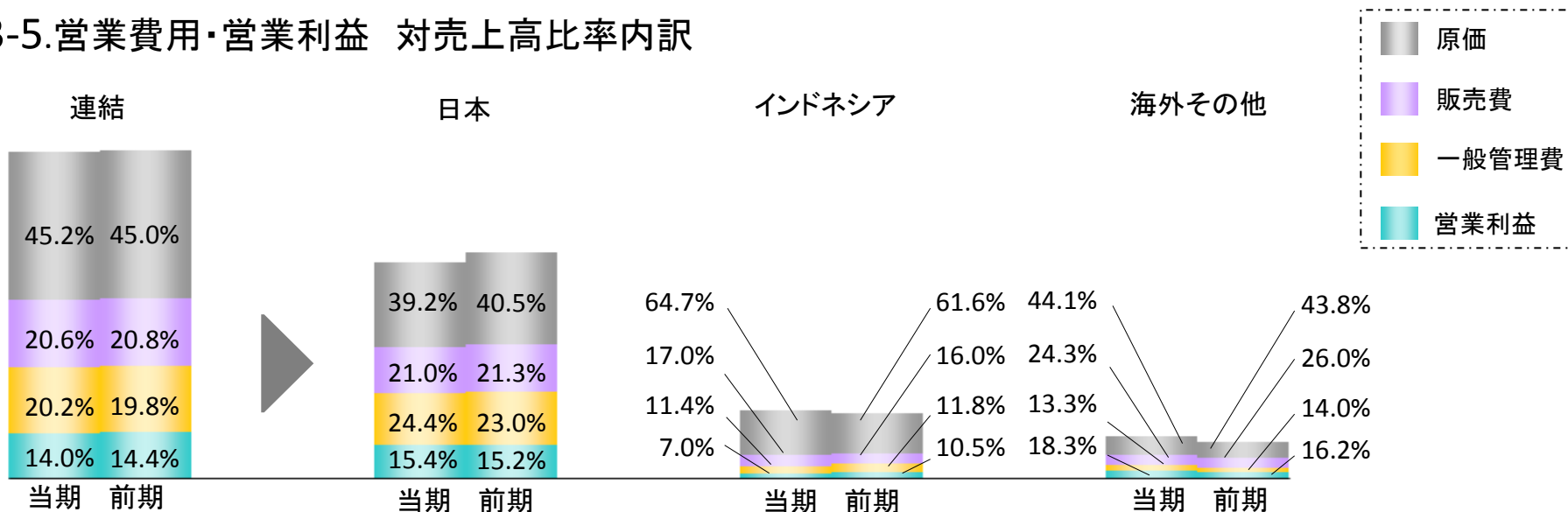


3-4. 営業費用実績 同期増減額内訳

(単位: 百万円)



3-5. 営業費用・営業利益 対売上高比率内訳



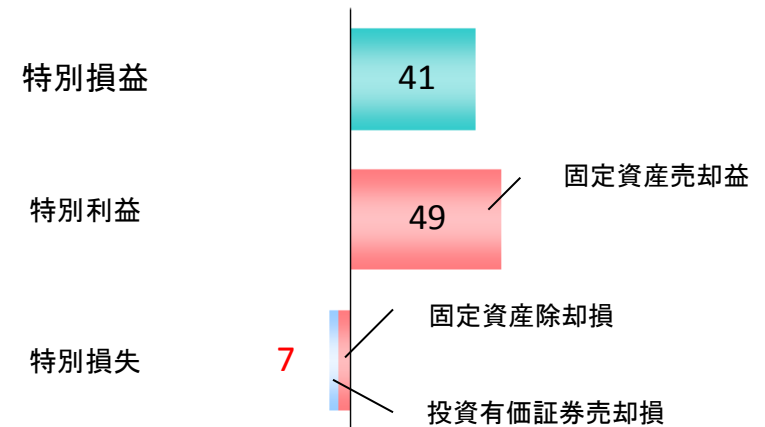
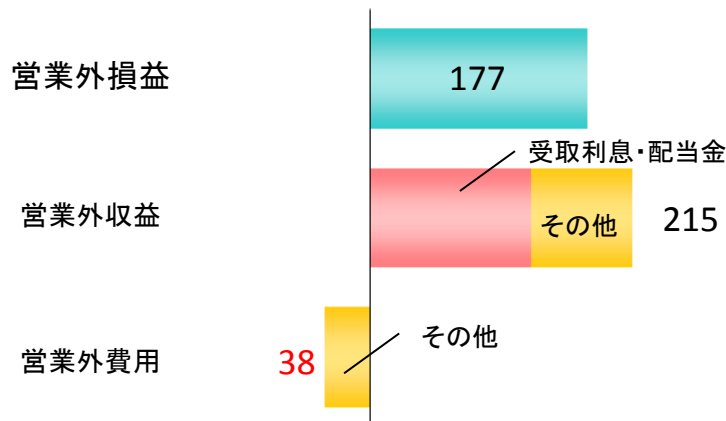
3-6. 経常利益・四半期純利益

(単位:百万円)

	第 2 四 半 期					
	当期		前期		増減額	同期比
	実績	対売上高	実績	対売上高		
営業外損益	177	0.5%	189	0.6%	▲ 12	93.5%
経常利益	4,916	14.5%	5,078	15.0%	▲ 161	96.8%
特別損益	41	0.1%	▲ 69	▲ 0.2%	110	▲ 60.0%
税引前純利益	4,958	14.6%	5,009	14.7%	▲ 50	99.0%
法人税等	1,668	4.9%	2,044	6.0%	▲ 376	81.6%
少数株主利益	241	0.7%	222	0.7%	18	108.4%
四半期純利益	3,049	9.0%	2,742	8.1%	306	111.2%

3-7. 営業外損益・特別損益 損益内訳

(単位:百万円)

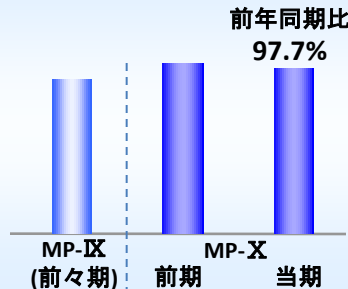


男性グルーミング事業

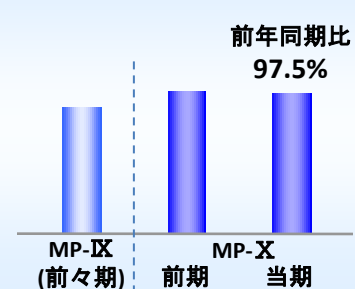
男性グルーミング事業 年平均成長率目標 3.2%
 ギャツビーブランド 年平均成長率目標 3.6%

コア事業としての安定成長を図り、
 男性グルーミング市場でのカテゴリー
 シェアの維持・拡大を目指す

男性グルーミング事業の実績



ギャツビー売上高の実績



GATSBY

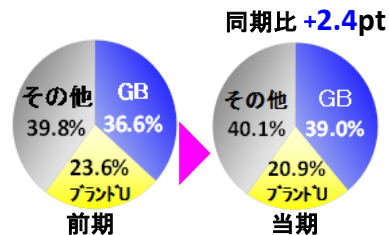
国内

【スタイリング】

・ムービングラバーでの松田翔太さんによるTVCM投下や
 店頭での優位陳列継続強化

・新市場創造に向けて
 ヘアケア意識の高まりに対応し、
 男性アウトバストリートメント
 シリーズを新規提案

男性スタイリング市場におけるシェア推移

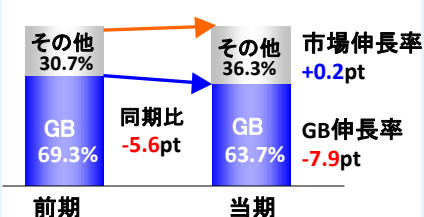


【フェイス&ボディ】

・夏シーズン品は、早期の店頭展開と生活者接点の最大化を図ったが、
 市場拡大に伴い競合による競争激化

・ボディケア市場の拡大を目指し、
 男性のボディケア意識の高まりに
 対応したボディミルクシリーズを
 新規提案

夏シーズン品市場におけるシェア推移



海外

・インドネシアにおいて、ヘアケアカテゴリーの
 強化として男性用ヘアシャンプーを発売し、
 市場定着、市場シェア獲得に向け展開を強化

男性ボディケア市場でのシェア拡大を目指して、
 デオドラントシリーズをリニューアル

・展開各国において、洗顔シリーズの
 認知拡大に向けた
 マーケティング活動を強化



ギャツビーヘアシャンプー



インドネシアで発売されたCool shockシリーズ



ギャツビー洗顔シリーズのTVCM

LÚCIDO

【ミドル市場】

将来有望なミドル市場の育成を目的として、スキンケアカテゴリーを中心に、
 引き続き認知拡大を目指しサンプリングやWEBでのコミュニケーションなど
 によるエイジングケアの啓発

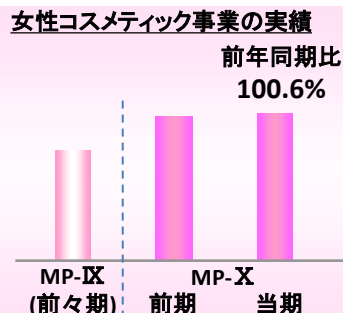
WEBサイトにおける
 「お悩み別3つのスキンケア講座」



女性コスメティック事業

年平均成長率目標 19.3%

スキンケアを中核に、
展開各国市場に適応した
商品ラインアップによる
展開の強化・育成を目指す



Mandom Beauty

国内

- ・更なる使用者獲得を目指し、水クレンジングのアイテムを拡充
新キャラクターに土屋アンナさんを起用したTVCMを投下し、
認知拡大とブランド力を強化
- ・ビフェスタから30代女性に向けた新スキンケアシリーズを提案
- ・カテゴリーの見直しを実施

海外

- ・ビフェスタにおいて、導入・展開を強化
タイでは、「水クレンジング」部門でシェアNo.1
- ・中国ではバリアモイストにおいて、
新シリーズによるラインナップを強化



雑誌やWEBを軸としたコミュニケーション強化による認知拡大やBAによる店頭展開を強化

バリアモイスト
美白シリーズとクレンジングシリーズ

PIXY

- ・堅調に推移するメイクアップの強化に加えて、
スキンケアの育成強化

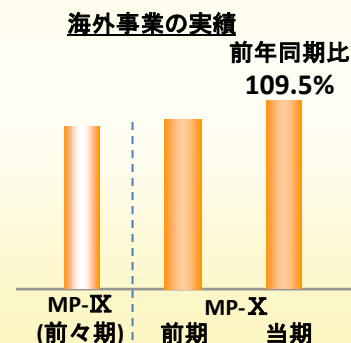
PIXY Two Way Cake



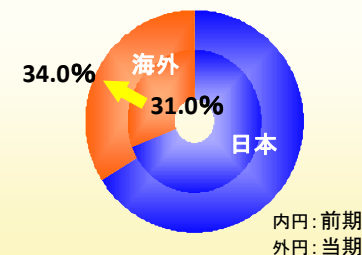
海外事業

年平均成長率目標 9.4%

重点エリア (INDONESIA、CHINA) での積極展開により
アジア市場の深耕を図り、グループの成長性向上を目指す



海外売上高比率



重点エリア

【INDONESIA】

- ・経済成長に伴う購買力向上に対し、
高機能で高品質な商品でモダン
マーケットに対応し、トラディショナル
マーケットに対しても生活者の
購買力に合った商品で強化



トラディショナルマーケットとモダンマーケット

【CHINA】

- ・ヘアスタイリングカテゴリーを中心にエリア及びチャネルの拡大を
図ると共に、女性スキンケアや男性フェイス&ボディではカテゴリーに
適合したチャネルを選択し、展開を集中化

インドチャイナ

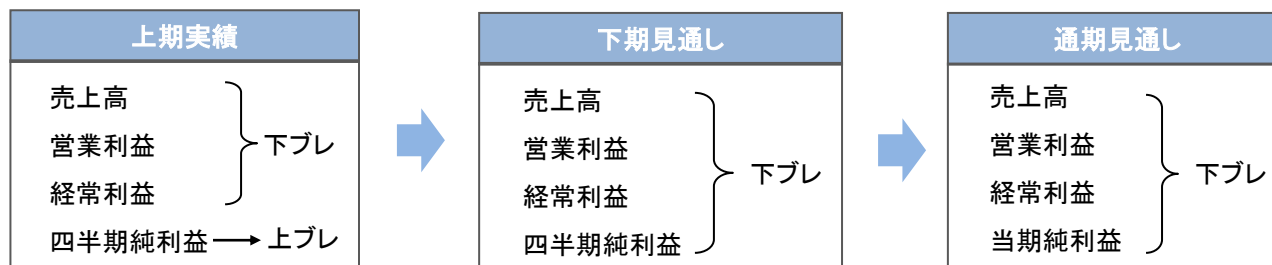
- ・今後の有望市場であるベトナム、ミャンマーなどに対して流通網拡大を
継続強化

インド

- ・2012年3月に設立した現地子会社マンダムインドは、7月より
本格的なマーケティング活動に向けて業務を開始

(単位:百万円)

	上期実績			下期見通し				通期見通し			
	実績	計画	乖離額	修正見通し	当初計画	乖離額	同期比	修正見通し	当初計画	乖離額	同期比
売上高	33,851	35,600	▲1,748	26,148	27,900	▲1,751	101.2%	60,000	63,500	▲3,500	100.3%
営業利益	4,739	5,000	▲260	860	1,350	▲489	74.1%	5,600	6,350	▲750	92.6%
経常利益	4,916	5,100	▲183	883	1,450	▲566	71.8%	5,800	6,550	▲750	91.9%
当期純利益	3,049	2,800	249	350	700	▲349	63.0%	3,400	3,500	▲100	103.1%



下期見通し下ブレの与件と取組事項

下期与件	
売上	<ul style="list-style-type: none"> 一) 国内における男性化粧品市場の伸び悩み 一) 海外各国が現地通貨ベースでは伸長するものの、円高による為替のマイナス影響が拡大
利益	<ul style="list-style-type: none"> 一) 国内、海外市場に対して成長維持・拡大への継続したマーケティング投資

取組事項
<p>成長維持へのマーケティング強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内、既存品の伸び悩みに対応した商品・マーケティングの強化 ・ 海外各国の成長加速のためのマーケティングの強化