

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 中間期

決算発表補足資料

2024年11月12日

2025年3月期 中間期の業績

P. 3

今後の展開

P.12

2025年3月期 中間期の業績

2025年3月期中間期の業績（連結）

	2025年3月期 中間期実績				2024年3月期 中間期実績	
	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	9,612	100.0	95.1	98.8	9,733	100.0
売上総利益	2,169	22.6	92.3	105.7	2,051	21.1
販売管理費	1,718	17.9	99.2	100.0	1,718	17.7
営業利益	450	4.7	72.9	135.0	333	3.4
経常利益	▲396	▲4.1	-	-	990	10.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲455	▲4.7	-	-	947	9.7
1株当たり 当期純利益（円）	▲58.90	-	-	-	122.64	-
EBITDA (営業利益+減価償却費)	539	-	-	119.2	452	-

※百万円未満切り捨て

売上高は微減であったものの、利益面では仕様変更やサプライヤーの変更といった収益改善に努めた結果、利益率は前年を上回った。ただし営業外においてデリバティブ評価損を計上したことで経常損失、そして親会社株主に帰属する当期純損失となった。

セグメント別 2025年3月期中間期の業績

	2025年3月期 中間期実績			2024年3月期 中間期実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	9,612	100.0	98.8	9,733	100.0
営業促進支援事業	4,652	48.4	98.4	4,724	48.5
商品販売事業	5,041	52.4	99.6	5,061	52.0
セグメント間の 内部売上高	▲80	▲0.8	-	▲53	▲0.5

※百万円未満切り捨て

営業促進支援事業 2025年3月期中間期の業績

	2025年3月期 中間期実績			2024年3月期 中間期実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	4,652	100.0	98.5	4,724	100.0
販売促進	2,546	54.7	109.0	2,334	49.4
OEM	1,365	29.4	90.7	1,504	31.8
発送代行	740	15.9	83.6	884	18.7
売上総利益	1,010	21.7	107.1	944	20.0
セグメント利益	173	3.7	116.1	149	3.2

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投入が順調に推移し、また新規の大口ノベルティの獲得等もあり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センブリ作業は順調に推移しているものの、日用雑貨品の充填等についてはリピート案件の減少により前年同期を下回った。また発送代行売上については、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。

※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。

商品販売事業 2025年3月期中間期の業績

	2025年3月期 中間期実績			2024年3月期 中間期実績	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	5,041	100.0	99.6	5,061	100.0
100円ショップ	4,413	87.5	106.7	4,136	81.7
量販店	277	5.5	64.6	428	8.5
その他	350	7.0	70.7	496	9.8
売上総利益	1,158	23.0	104.6	1,107	21.9
セグメント利益	277	5.5	150.3	184	3.7

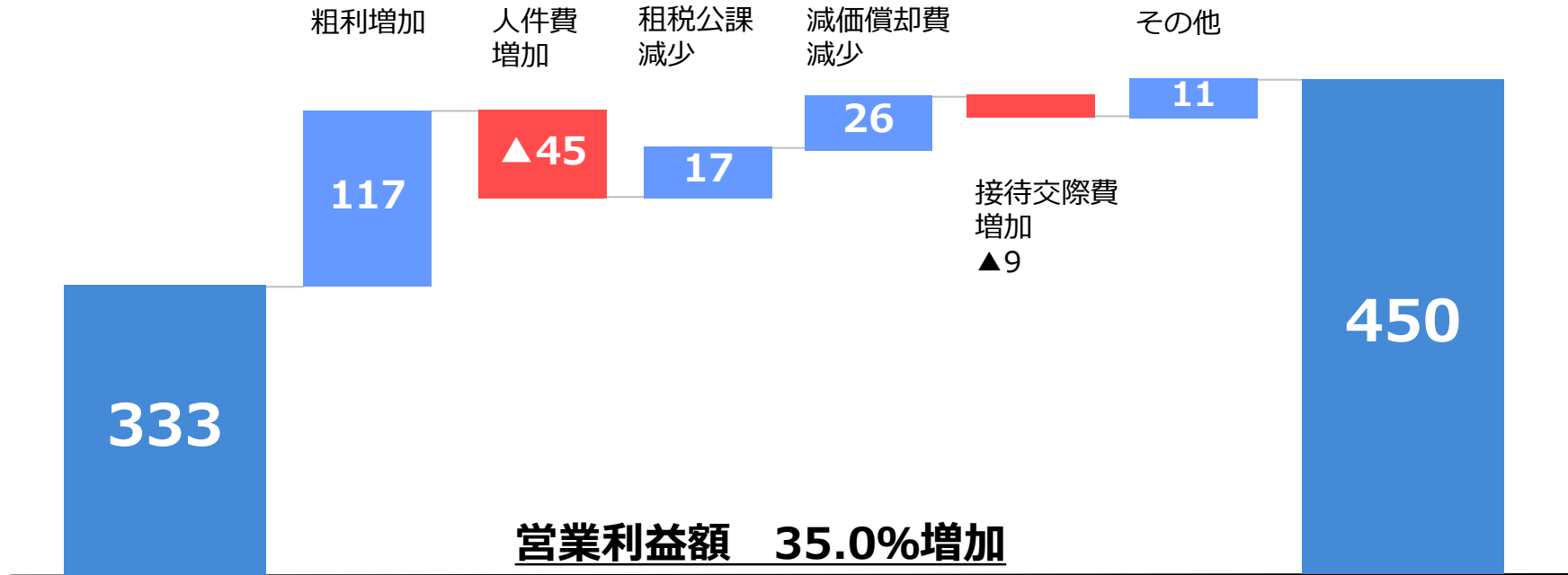
100円ショップ向け売上については、高額商品の投入や消臭袋及び鮮度保持袋に代表される付加価値の高いポリエチレン製品を中心として堅調に推移しており、また新商品開発においては潜在的需要を掴むアイデア商品の売上が好調であったことで、前年同期を上回った。量販店向けについては、ポリエチレン製品は100円ショップ向け同様安定した売上があるものの、収益性を高める方針のもと低利益率の商品の販売を縮小していることが影響し減少となった。

※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。

営業利益増減の要因

予算比 72.9%



2024年3月期
中間期

○利益減少要因

- ・人件費 …昇給、年金資産の運用悪化があったため等
- ・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
- ・租税公課 …事業税等の減少等
- ・その他 …出荷減による運賃減少、倉庫の整理による地代家賃の減少等
- ・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

※百万円未満切り捨て

2025年3月期業績予想に対する進捗状況

	2025年3月期 中間期	2025年3月期 通期予想	進捗率 (%)
売上高	9,612	20,718	46.4
営業促進支援	4,652	10,488	44.4
商品販売	5,041	10,230	49.3
売上総利益	2,169	4,911	44.2
営業利益	450	1,433	31.4
経常利益	▲396	1,412	▲28.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲455	989	▲46.0

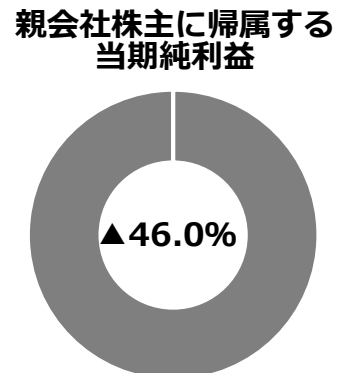
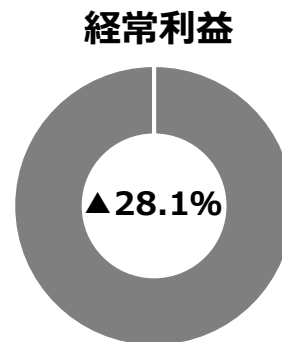
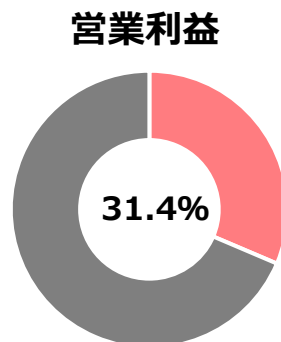
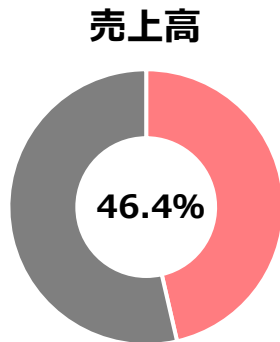
営業促進支援事業

機能性包装資材の提案、販促商材のリピート獲得に努め、稼働顧客の増加を進める。化粧品等の充填に関しては新案件の獲得、増客に努めていく。これらのためパッケージのみならず化粧品、日用雑貨品の提案力を磨き、また設備投資を順次強化し生産能力の拡大、グループ工場の稼働率の向上を目指していく。

商品販売事業

付加価値の高いポリエチレン商品の投入を増やしつつ、既存商品の横展開、ポリエチレン以外の商品開発にも取り組んでいき新商品の開発に努める。あわせて仕様変更や廃番を積極的に進めつつ、輸入仕入の比率を下げることで為替変動等への耐性をつけ収益性を高めていく。

通期予想に対する進捗率



財政状況(貸借対照表主要科目) (連結)

	2025年3月期 中間期実績			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	988	10.3	15.6	854	8.8
受取手形及び売掛金	2,350	24.6	▲12.1	2,675	27.8
たな卸資産	2,288	23.9	4.0	2,199	22.9
有形・無形固定資産	1,954	20.4	1.6	1,923	20.0
その他	1,985	20.8	0.8	1,968	20.5
資産合計	9,567	100.0	▲0.5	9,621	100.0
支払手形及び買掛金	1,088	11.3	0.2	1,085	11.3
短期・長期借入金	3,095	32.4	▲2.6	3,181	33.1
その他	2,074	21.7	33.5	1,553	16.1
負債合計	6,258	65.4	7.5	5,820	60.5
純資産合計	3,308	34.6	▲12.9	3,801	39.5
負債・純資産合計	9,567	100.0	▲0.5	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)

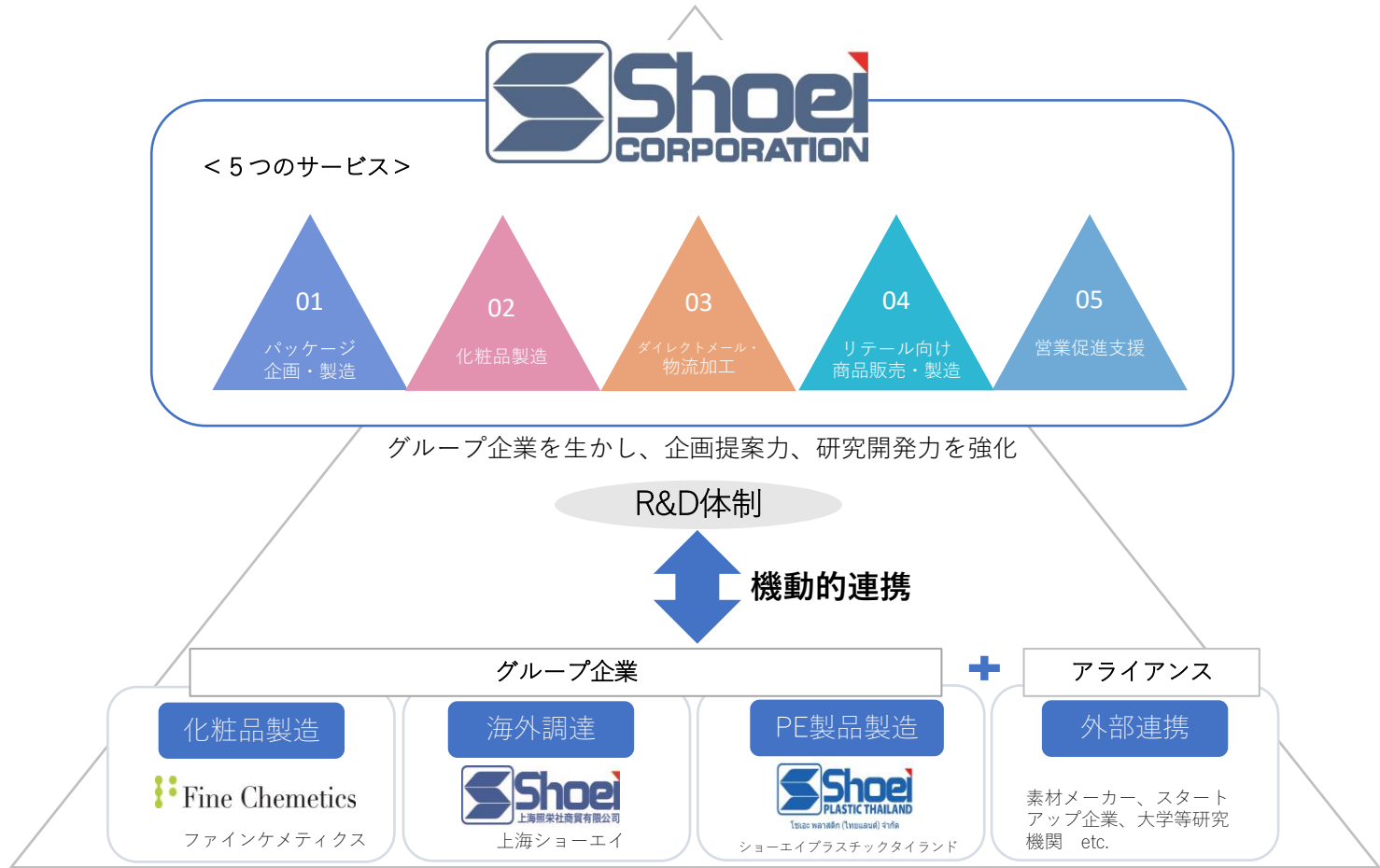
	2025年3月期 (百万円)	2024年3月期 (百万円)	主な要因
営業キャッシュ・フロー	501	996	税金等調整前中間純損失▲399百万円 デリバティブ評価損835百万円 売上債権の減少額319百万円
投資キャッシュ・フロー	▲93	610	有形固定資産の取得による支出▲80百万円
フリーキャッシュ・フロー	407	1,606	-
財務キャッシュ・フロー	▲278	▲1,101	長期借入金の返済による支出▲98百万円 配当金の支払額▲154百万円
現金及び現金同等物の 増減額	134	520	-
現金及び現金同等物の 期首残高	854	1,267	-
現金及び現金同等物の 中間期末残高	988	1,787	-

※百万円未満切り捨て

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

↑
成長

2024～2025年に**成長基盤構築**を進め、
2026～2027年以降**継続的成長**を目指す

成長基盤の確立へのポイント

- ・ **安定的成長**
～地道な営業活動により、着実に売り上げを伸ばしていく
- ・ **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
- ・ **付加価値構造向上**
～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

2024

DX化の準備
Webサイトの再構築
→中期経営方針の徹底

グループ企業との連携強化

2025

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

R&D体制の拡張
→グループ全体のR&D組織
(包装資材、日用品、化粧品、雑貨)
→素材メーカー、スタートアップ企業、
大学等研究機関との連携

2026

新システムの導入 (全社共通)
→事業間連携の強化
→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

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
→既存事業の隣接分野のM&A
→自社ブランドの**D2C**

2027

事業拡大・収益力拡大 →

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：コーポレート統括部

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/>