

株式会社SHOEI 2024年9月期決算説明会

2024年11月29日



PREMIUM EXPERIENCE

プレミアムな体験へ



I 2024年9月期決算実績 P. 2

II 2025年9月期業績予想 P. 14

III 成長戦略 P. 25

I . 2024年9月期決算実績



① 2024年9月期決算サマリー



2024年9月期決算のサマリー

- ① 生産量減なるも結果的に増収増益
- ② 8年連続増収、増益、増配
- ③ 11年連続従業員給与平均4%引き上げ
- ④ ROE 26.1%、売上高営業利益率 28.9%

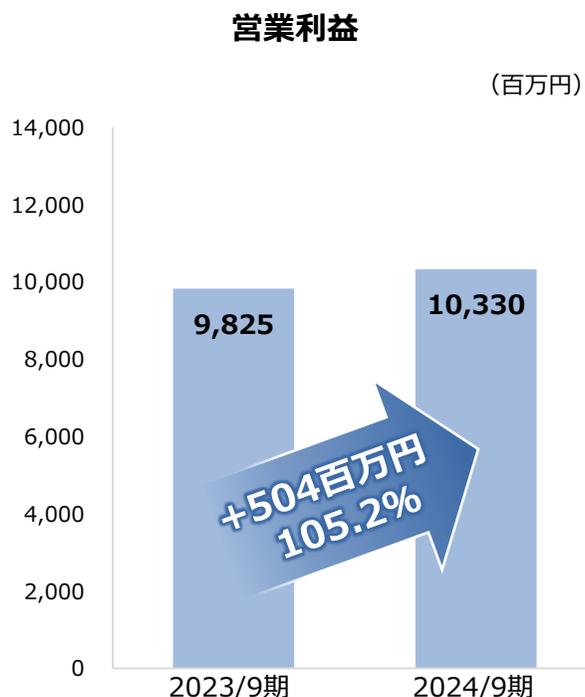
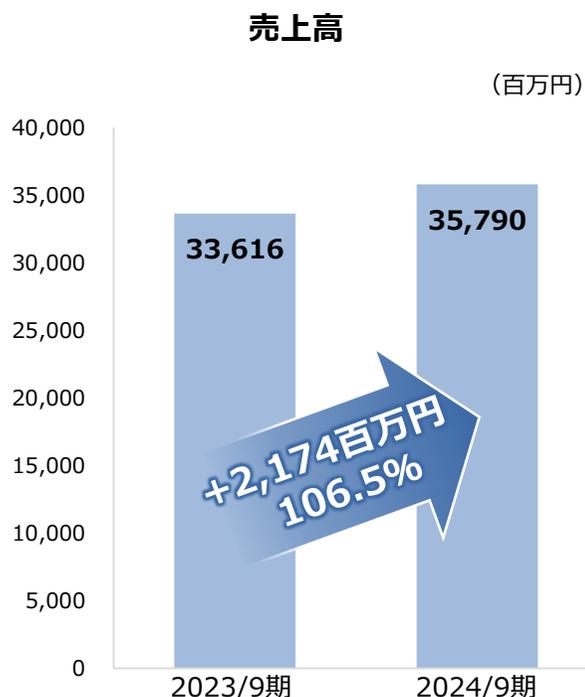
1. 2024年9月期決算実績

② 決算実績概要



販売数量こそ前年比8.4%減少しましたが、新モデル投入効果、値上げと円安効果により単価が大きく上昇した結果、前年比で5%前後の増収増益となりました。

売上高/営業利益/親会社株主に帰属する当期純利益



期中平均為替レート
(2024年9月期)

US\$ = 150.28円
(前年比+10.71円)

海外子会社換算レート
(2024/06末)

EUR = 162.23円
(前年比+12.89円)

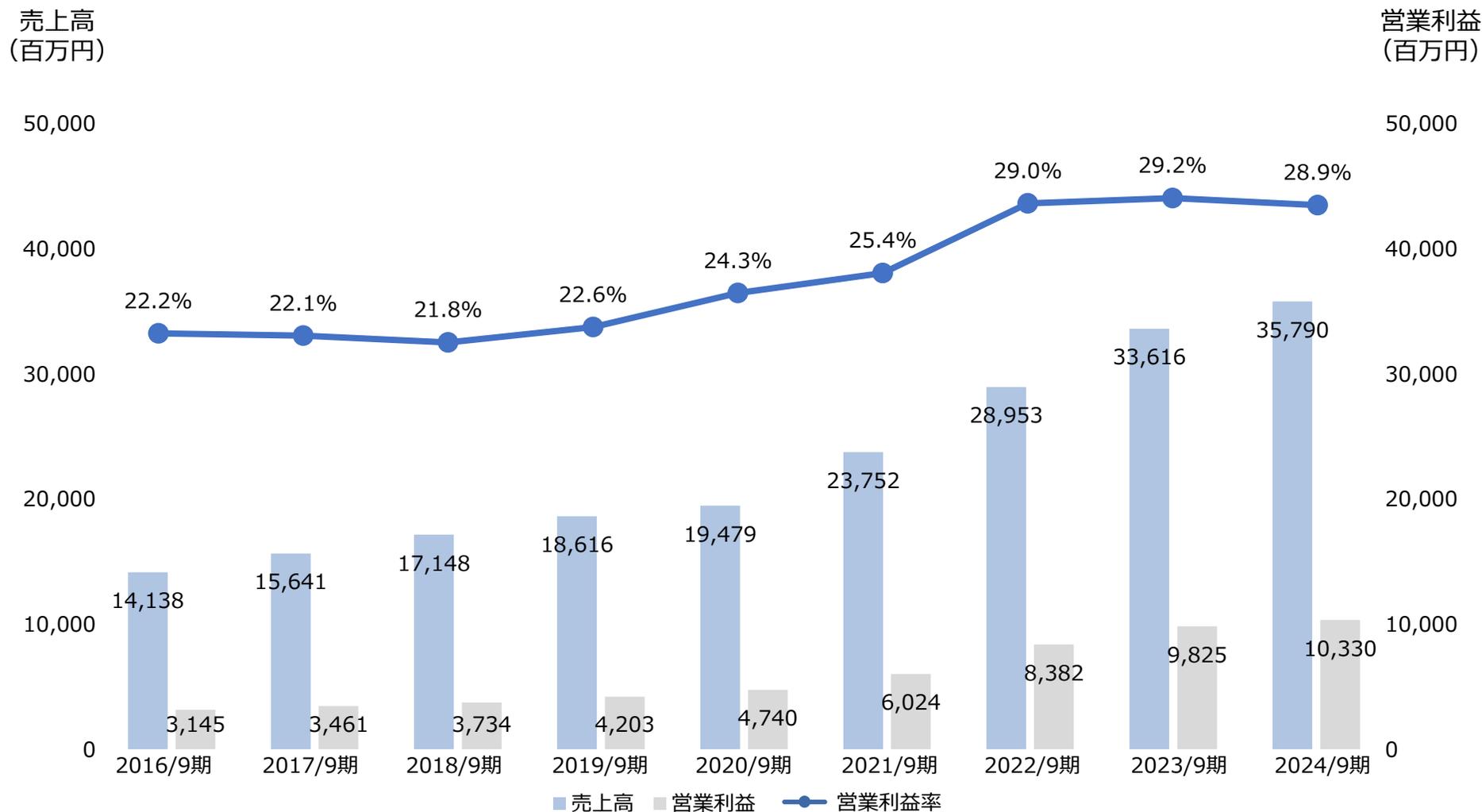
EUR = 172.33円
(前年比+14.73円)

ROE 28.3% ▶ 26.1%

③ 連結業績推移



売上高、営業利益ともに着実に伸長。



2024年9月期決算のポイント

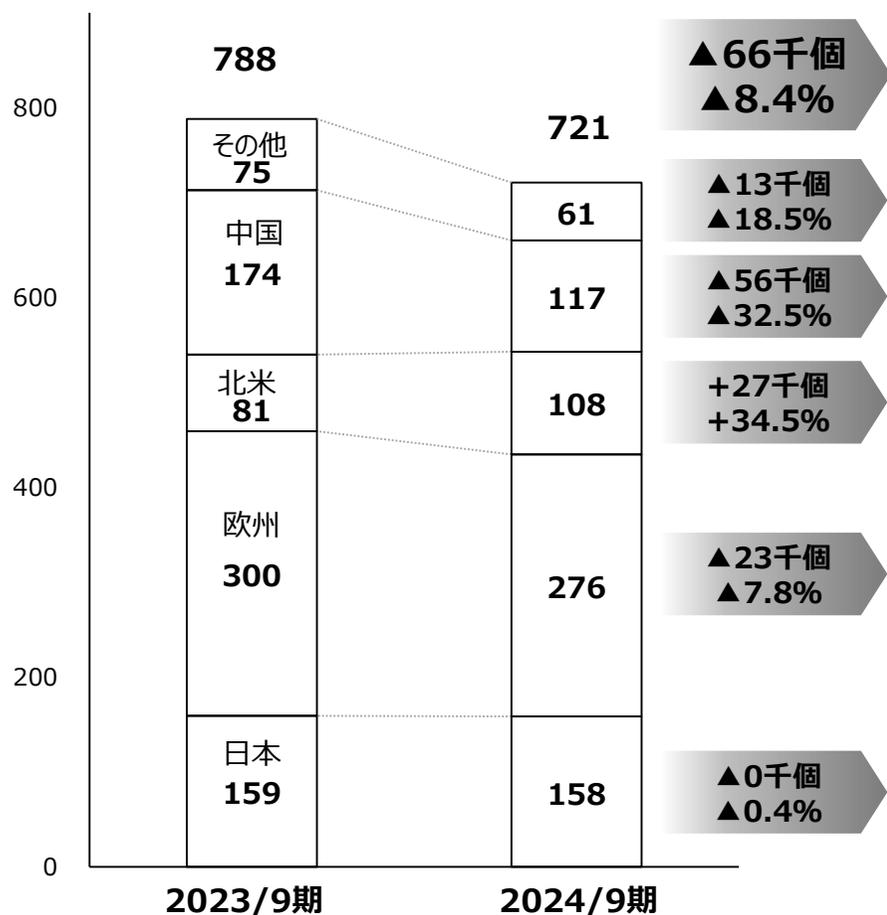
- ① 当年度は、コロナ禍で高まった二輪乗用車ブーム減速に消費マインド低迷や天候不順も加わり需要が減退した一方、生産体制や物流の改善により製品が潤沢に供給された結果、第2四半期迄は流通段階で在庫過多となり、結果工場への新規発注が減った結果、生産数量は前年比23.7%減の64万個となりました。
- ② その後欧州、中国における過剰流通在庫の消化が進展した結果ある程度受注が回復し、結果的には連結販売数量は前年度比8.4%減少となりました。地域別の販売数量をみると、中国は前年比32.5%減となりました。欧州では、子会社の過剰在庫の影響で新規発注は減少しましたが、連結ベースでは在庫からの販売や主力モデル投入による新製品効果が寄与し、販売数量は前年比7.8%減にとどまりました。
- ③ その一方で、新モデル投入効果や値上げ、円安効果で単価が大きく上昇したため、前年比6.5%の増収となりました。
- ④ 連結営業利益は、③で既述の単価上昇を受け、前年比5.1%の増益となりました。

⑤ 地域別販売個数・売上高（連結）

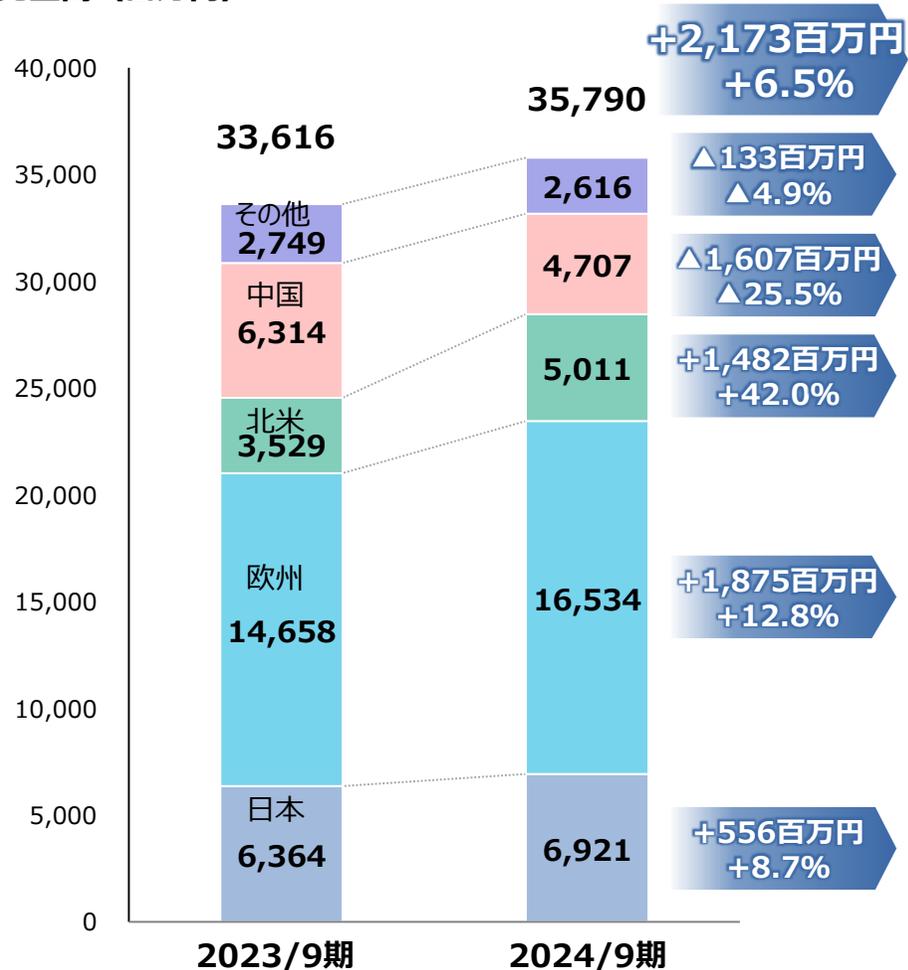


地域別販売個数・売上高（連結）

販売個数（千個）



売上高（百万円）



⑥ 2024年9月期マーケット環境とトピックス（地域別）



地域戦略

欧州	子会社中心にの過剰な流通在庫調整により減産を余儀なくされましたが、主力モデル（NEOTEC3、GT-Air3）投入による新製品効果があり、前年比7.8%の販売減にとどまりました。
北米	景気が比較的底堅く推移していることに加え、円安効果もあり、ボリュームゾーンモデルの受注が増大したため、前年比34.5%の販売増となりました。
アジア	中国以外のアジア市場では、景気浮揚感に欠ける市場が多く、総じて苦戦を強いられた結果、前年比14.0%の販売数量減となりました（中国は6ページご参照）。
日本	ポストコロナにおいても比較的堅調な需要が続いていましたが、流通在庫が若干過剰気味になっていることから、販売数量は前年比0.4%減となりました。

⑦モデル別販売状況（単体ベース）



NEO CLASSIC



Glamster

FLIP-UP



NEOTE C3

OPEN FACE



J-Cruise 3

OFF ROAD



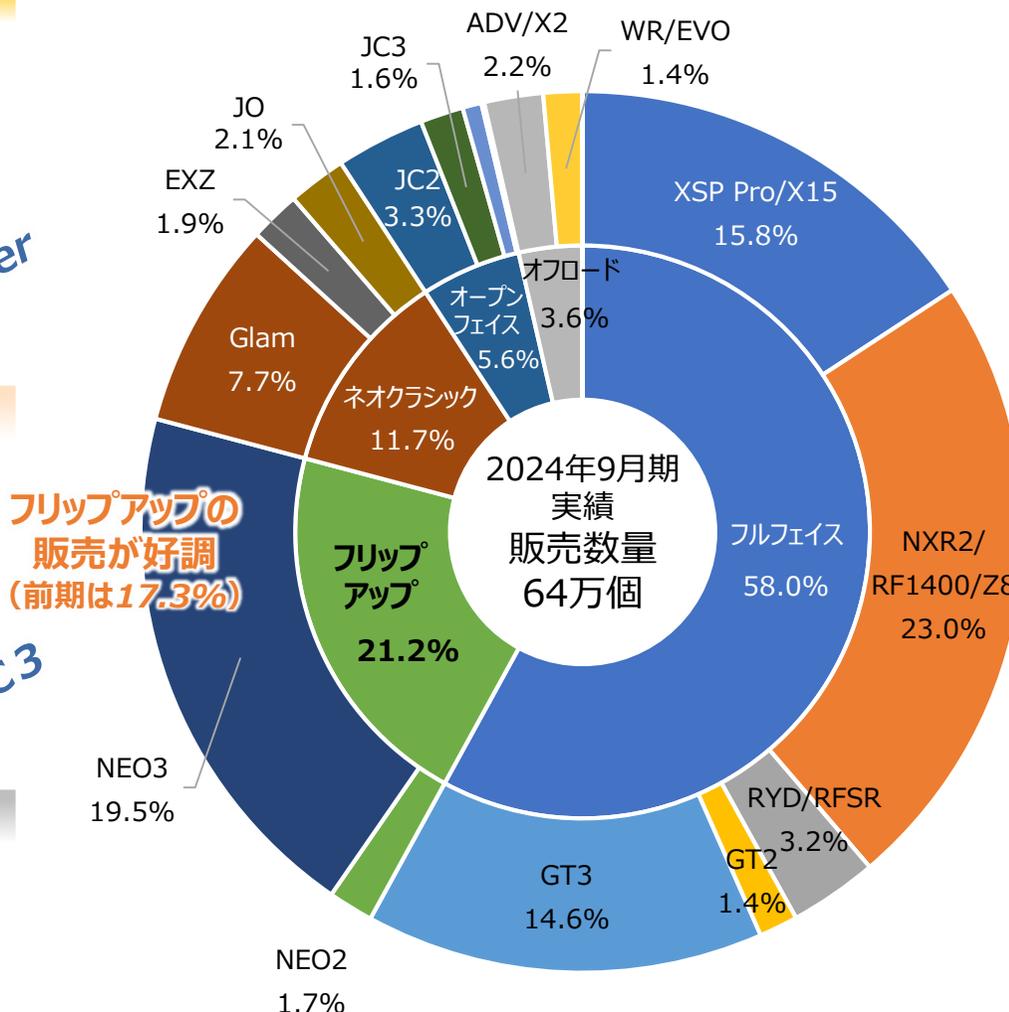
FULL-FACE HELMET



X-Fifteen



GT-Air 3



フリップアップの
販売が好調
(前期は17.3%)

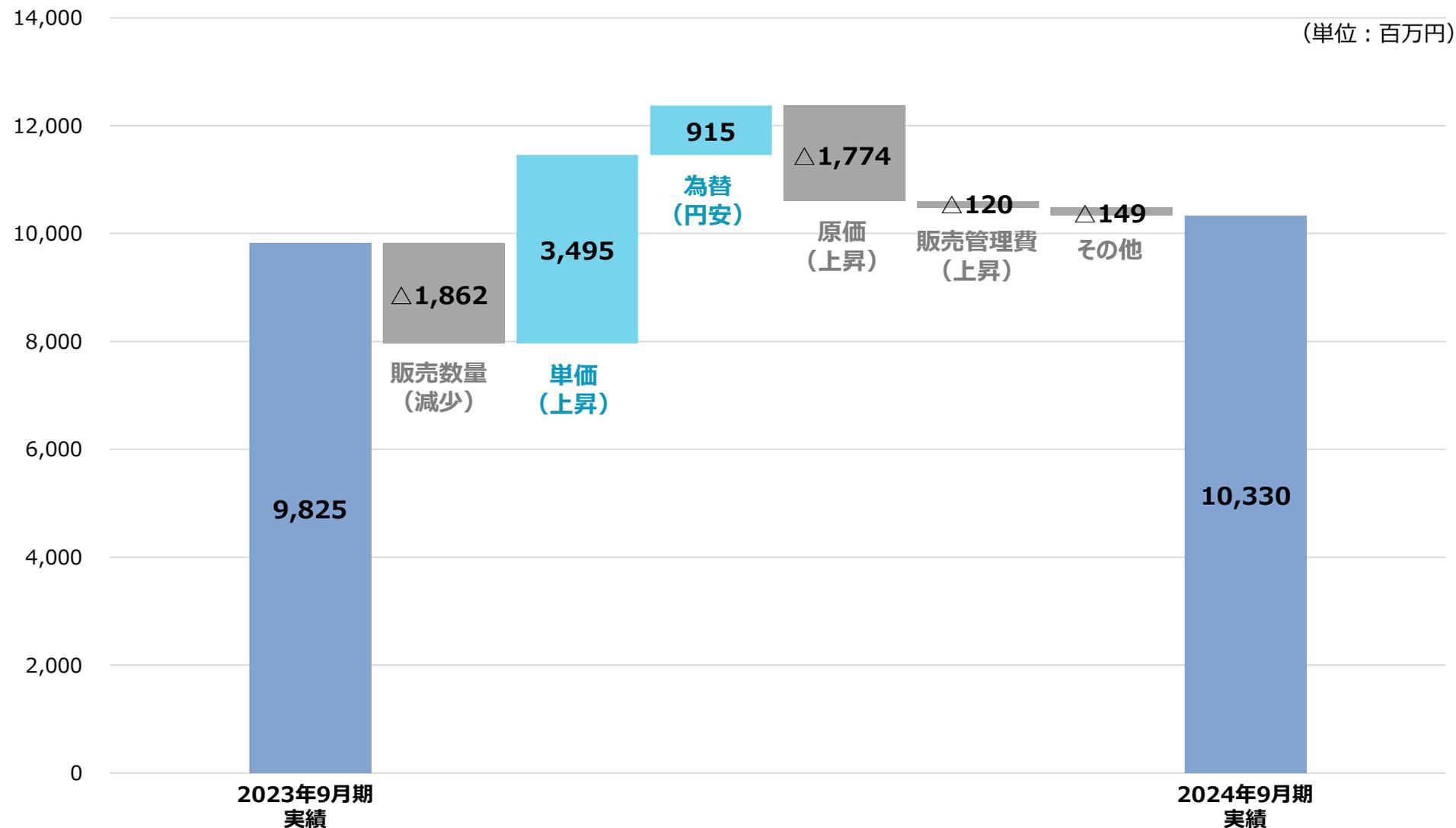
フリップ
アップ
21.2%

インターコム /
サンバイザー
▶ 42.0%

⑧ 連結営業利益増減要因（実績、前年比）



販売数量が減少、かつ、原価が増加したものの、新モデル投入効果・値上げによる単価上昇、円安があったことから、営業利益は前年比増加しました。



1. 2024年9月期決算実績

⑨貸借対照表 (B/S) (連結)

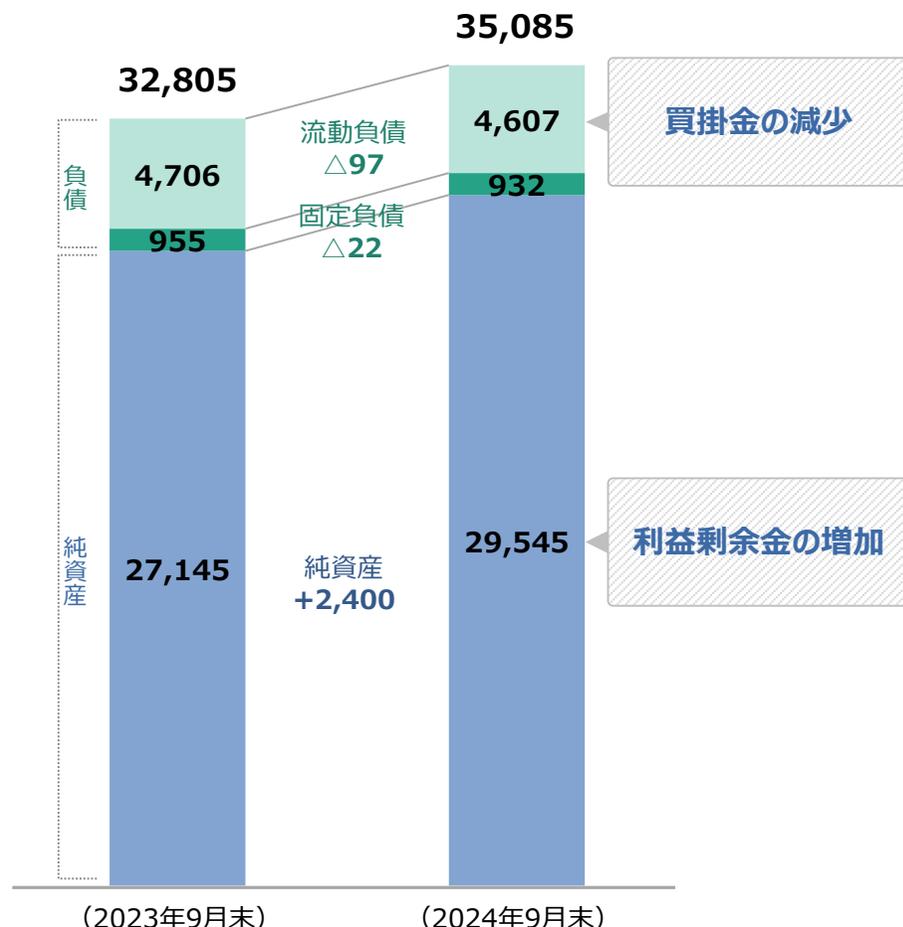
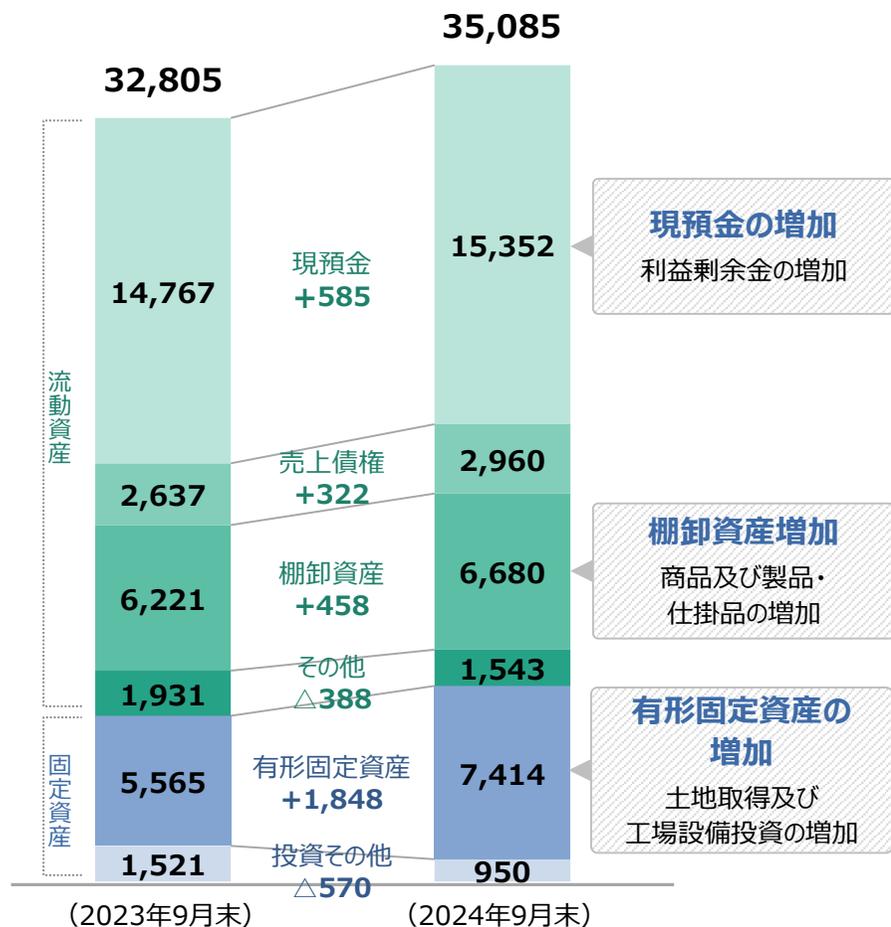


自己資本比率 **82.7%** ▶ **84.0%**

資産 負債/純資産

(単位：百万円)

(単位：百万円)



2024年9月期マーケット環境とトピックス（新製品）



主力モデルであるNEOTEC 3、GT-Air 3の新製品を投入し、世界展開を実施しました。
また、BMX（自転車モトクロス）競技用ヘルメットを上市し、新分野への進出を果たしました。

商品戦略

NEOTEC 3



ヨーロッパ

販売開始：2023年9月

希望小売価格：EUR 669.00～EUR 769.00

日本

販売開始：2023年12月

希望小売価格：72,000円～80,000円（税込）

北米

販売開始：2024年春

希望小売価格：US\$ 899.99～US\$ 999.99

GT-Air 3



ヨーロッパ

販売開始：2023年9月

希望小売価格：EUR 599.00～EUR 729.00

日本

販売開始：2024年4月

希望小売価格：62,000円～84,700円

北米

販売開始：2024年秋頃

希望小売価格：US\$ 749.99～

X-GRID



日本

販売開始：2024年9月

希望小売価格：68,200円

※将来的に欧米への展開も検討

2024年9月期マーケット環境とトピックス（新製品）



主力製品を中心に、各地域の特性も活かして、人気の新グラフィックモデルを投入しました。

Glamster ABIDING



GT-Air 3 REALM



X-Fifteen グン



Z-8 CAPRICCIO



Ⅱ. 2025年9月期業績予想



① 2025年9月期マーケット環境とトピックス



2025年9月期業績予想のポイント

- ① 欧州の一部、日本国内の代理店で現時点において若干多めの在庫量となっている以外は、前期に見られたような各国代理店の過剰在庫はほぼ解消しました。しかしながら、次期においてはコロナ禍収束で減速した二輪乗用車需要の低迷及び世界的な景気調整局面が継続するとの見通しであること、加えて、前期のような主力製品のモデルチェンジがないため、急速な需要増は期待できない状況にあります。
- ② 欧州は、NEOTECH3を中心に大好評を得ている一方で既述①の状況から前期比微減、北米は、堅調な販売と、健全な代理店の在庫水準により、前年とほぼ同水準を想定。中国は、前期前半の最悪期は脱したものの、景況感は依然として不透明であり、同微増、日本は、若干過剰となっている流通在庫の調整のため同1割の減少を想定。
- ③ 連結営業利益は、引き続き販売単価上昇に努力するものの、製造原価の上昇、及び販売数量の減少と円高を主因に、前年比15.1%の減少を予想。
- ④ 為替は1ドル = 145円、1ユーロ = 160円を想定
(2024年9月期 期中平均為替レート：1ドル = 150.28円、1ユーロ = 162.23円)

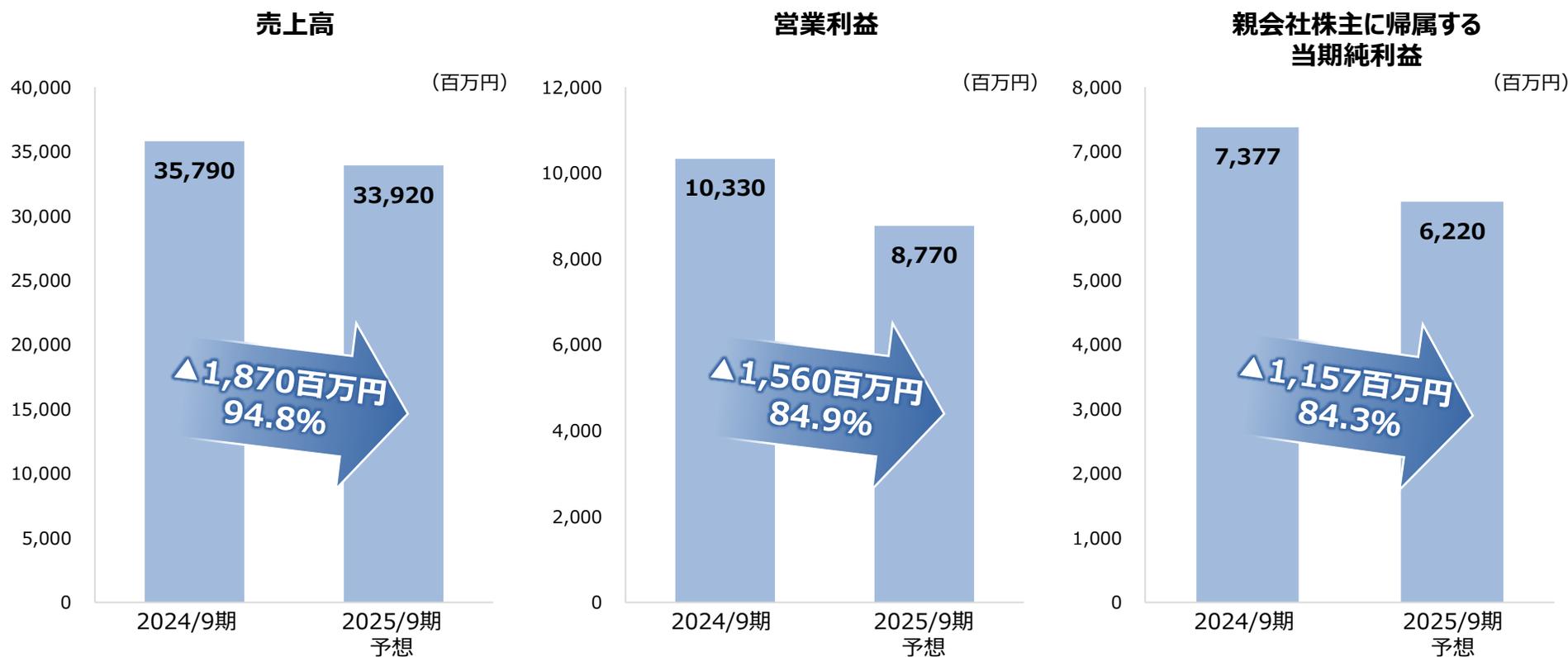
2. 2025年9月期業績予想

②売上・利益予想



販売数量は前年比4.0%減少し、為替想定レートも円高となることから、前年比5.2%の減収、同15.1%の減益を予想しております。

売上高/営業利益/親会社株主に帰属する当期純利益



為替感応度*

US\$: 33.5(百万円)
EUR : 79.5(百万円)

US\$: 24.7(百万円)
EUR : 38.0(百万円)

US\$: 17.2(百万円)
EUR : 26.4(百万円)

*US\$とEURに対して円が1円動いた場合の影響額目安であり、保証ではありません

想定為替レート US\$=¥145.00 EUR=¥160.00

2. 2025年9月期業績予想

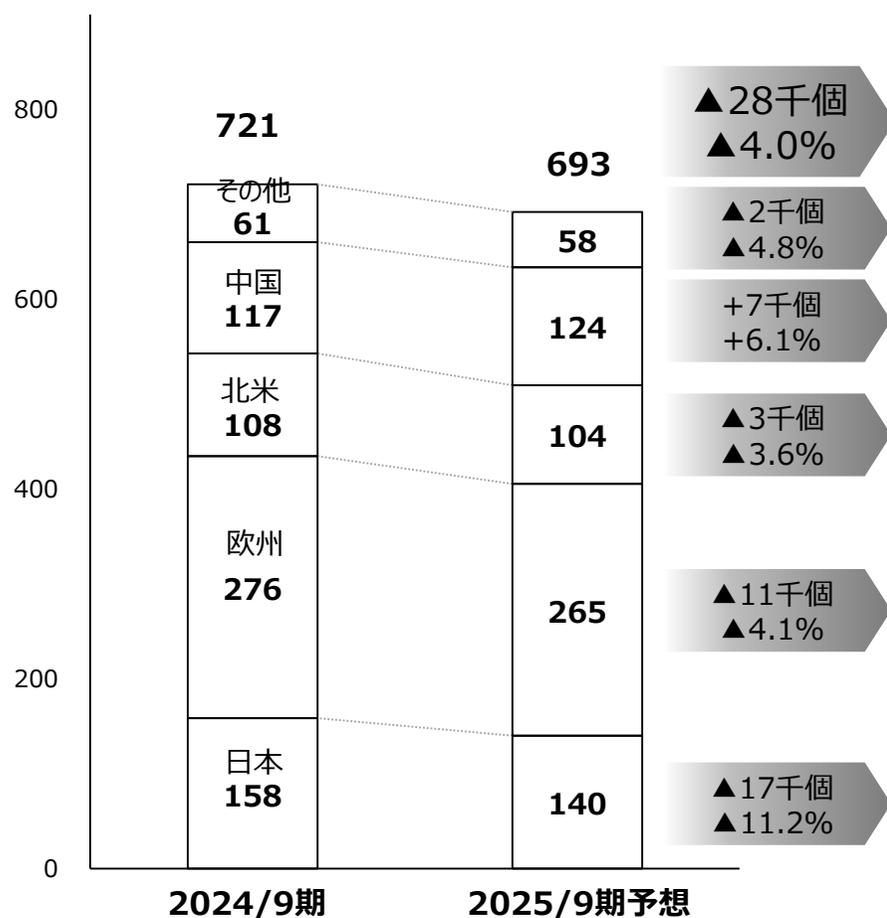
③ 地域別販売個数・売上高予想（連結）



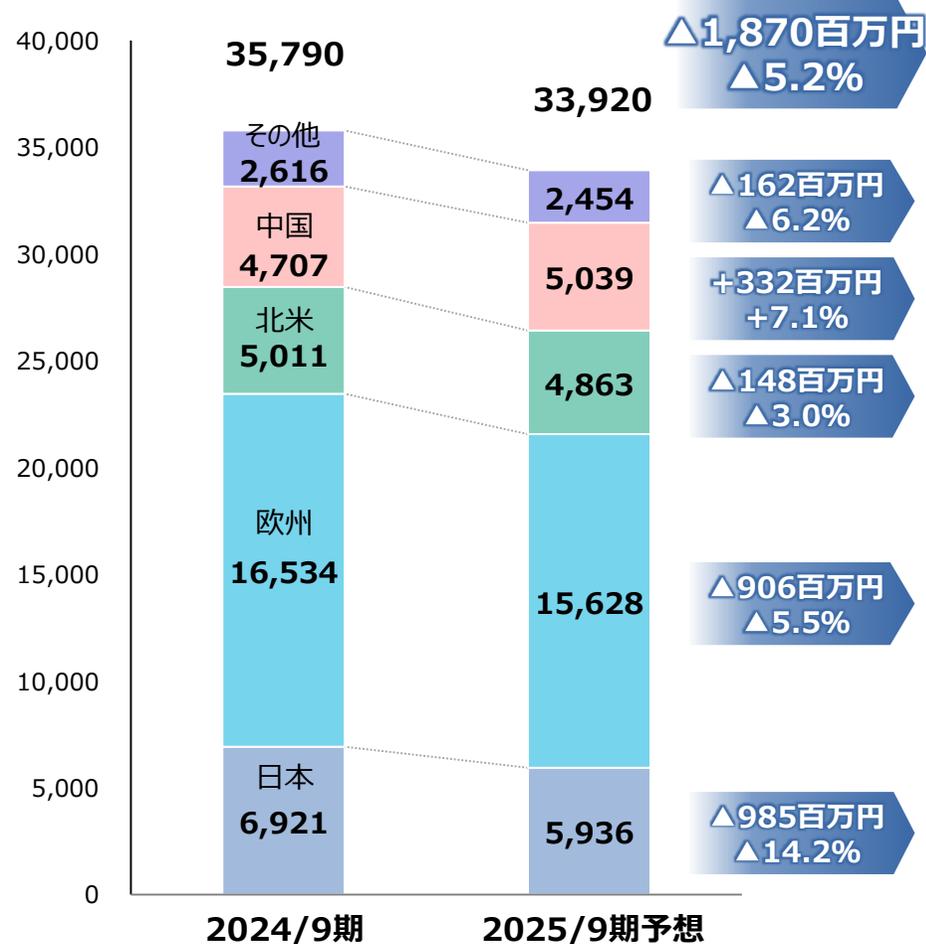
販売数量は、中国向け以外は前年比減少、売上高も円高の影響が大きく前年比減少と予想しています。

地域別販売個数・売上高（連結）

販売個数（千個）



売上高（百万円）



④ 2025年9月期マーケット環境とトピックス（地域別）



地域戦略

欧州

今期のモデルチェンジはマイナーモデル（J-Cruise 3）にとどまり、モデルによっては新規格対応を断念したのものもある。主力モデルのグラフィック投入を増やす、単価改定等挽回策を講じるものの、販売数量減はやむないところと思慮する。

北米

新大統領による関税ディールの影響は不透明につき織り込まず。景気下落を占うエコノミストも多いが、高級ブランドは比較的堅調との情報があり、又、代理店による新販売政策が功を奏している状況下、引き続き堅調な販売を期待する。前年比同水準の販売数量を見込む。

アジア

主力の中国にて微増を予定。不動産バブルの崩壊等中国経済に対する悲観論は多いが、高級ブランド二輪用品需要は堅調との説もある。いずれにせよ、現地のマーケティング・調査の子会社をフル活用しつつ、又、代理店を適宜指導することにより市場動向把握、あるべき流通の追求、新グラフィックや人気モデルの遅滞ない上市に努める。タイ子会社においては、販売方法の合理化を追求し、黒字化を必達する。

日本

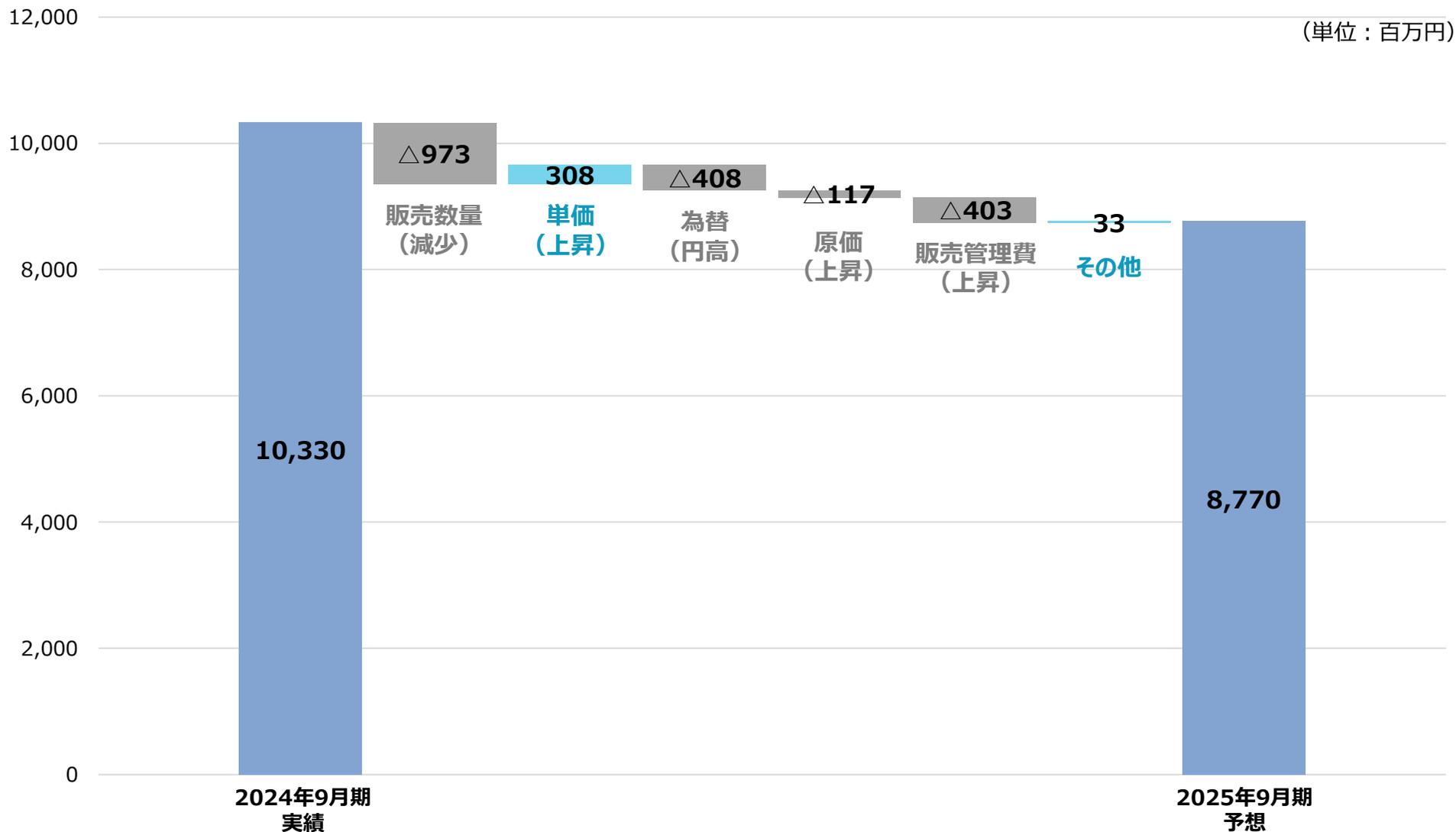
若干市況が鈍化しつつある事実は否めないが、特に大きな販売減は想定せず。年度前半は出荷量を抑制し、若干過剰気味となっている流通在庫を早期に適正在庫まで調整することを目指す。

2. 2025年9月期業績予想

⑤ 連結営業利益増減要因（予想）



単価の上昇が見込まれるものの、販売数量の減少と円高を主因に、営業利益は前年比減少と予想されます。



⑥ 予想される機会とリスク

一定の前提のもと業績見通しを策定しましたが、多様なリスクに備えつつ、様々な機会を捉えて利益を増大させるため、最大限の自助努力を行います。

機会（オポチュニティ）	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 想定為替レートより円安 ✓ 需要回復による生産数量増 ✓ 付加価値向上や市場動向を踏まえた単価上昇 ✓ 工場を中心とする生産性向上 ✓ 様々な工夫による費用縮減 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 想定為替レートより円高 ✓ 地政学リスクの高まり等による景気後退 ✓ 新モデル・新グラフィックの販売低調 ✓ 自然災害リスクの高まり ✓ 関税引き上げによる需要減退

2. 2025年9月期業績予想

⑦ 資本政策

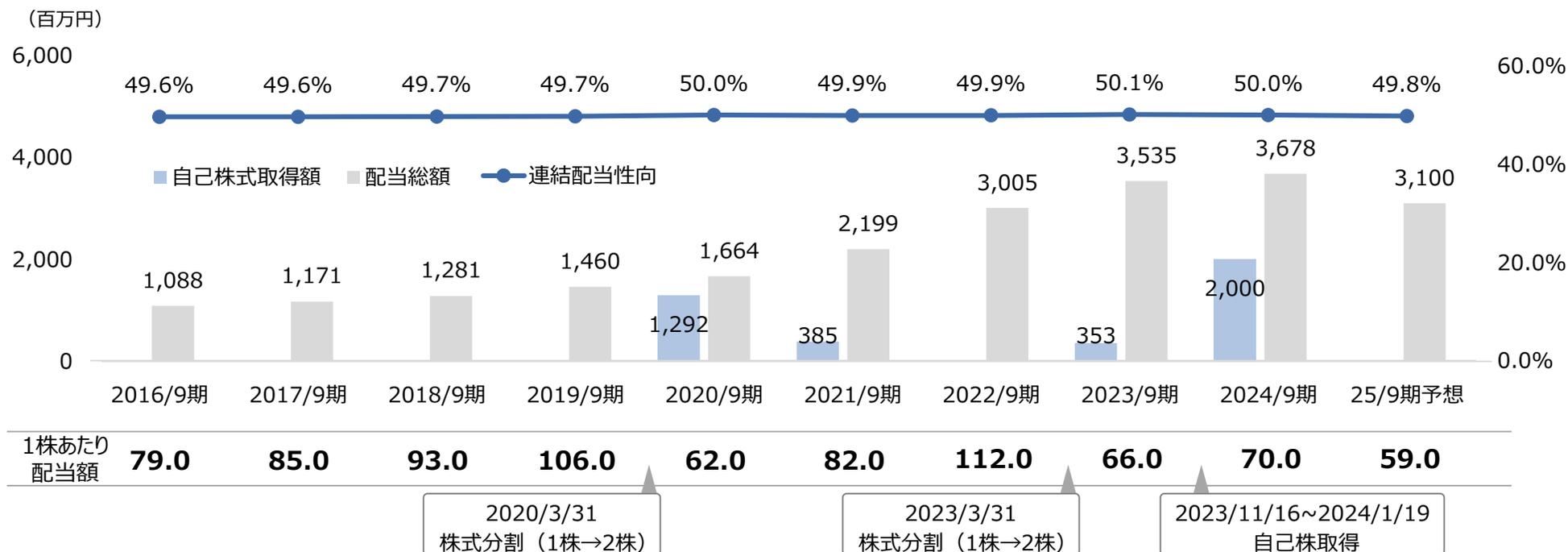


基本方針

- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けており、連結配当性向50%を目途とした「業績に対応した成果の配分」を行うこと、また、資本効率の向上や株主還元の充実を図るため、経営環境の変化に対応して機動的に資本政策を遂行することを基本方針としております。

配当性向推移と自己株取得

- 配当性向50%を維持するとともに、2023年11月に120万株・20億円を上限とする自己株取得を発表・実施



株主優待

- 当社取扱いノベルティグッズ
- または自社直営店のみ利用可能 ご優待割引券 1枚



■ 新モデルのJ-Cruise 3を世界展開

2024年9月欧州販売を皮切りに、販売を世界展開してまいります。



J-Cruise 3

■ グラフィックモデルの充実

市場ニーズに合ったグラフィックモデルを投入してまいります。



GT-Air 3
HIKE



J-Cruise3
WHIZZY

■ BMX競技用ヘルメットの市場浸透

モトクロスなど世界最高峰の舞台で培ってきた技術とデザインを取り入れ、BMXヘルメットのニュースタンダードを目指してまいります。
(BMXライダーの視界や動きを考えた専用設計モデル)



X-GRID
White

弊社は祖業である二輪用ヘルメット製造・販売に集中することで成長して参りましたが、先進国における昨今のライダーの高齢化、若者の趣味の多様化を鑑みた場合、今後の成長を担保する新しい事業領域にもチャレンジすべき時期が来ているとも言えます。

ただし、SHOEIの築き上げた高い利益率を希釈しない、ブランド価値を棄損しないことが大前提となり、様々な角度から検討しているものの、なかなか的を射た案件がありません。

2025年度9月期中に具体化させるべく、現在経営と社内が一丸となって努力している状況です。

いずれご紹介できるタイミングが来るよう、経営一丸となって努力致します。

Ⅲ. 成長戦略



PREMIUM EXPERIENCE

プレミアムな体験へ

Antangin

YOU-ALL

SHOEI

GIVES YOU WINGS

DUCATI

Estroil

ibaf

Gigetta

BATTIE

SHOEI

INSPO

1. 販売戦略

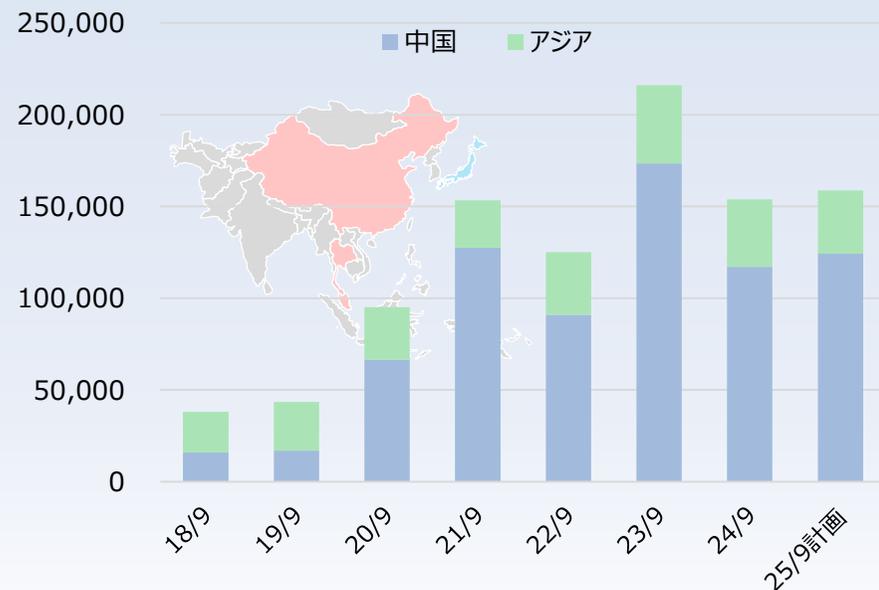


- 欧米、日本等先進国市場においてはライダーの高齢化、若者の趣味の多様化により今後大きな成長は見込めません。
- 一方、中国をはじめとするアジア市場は現在停滞中なるも、中長期的には成長を期待しています。市場動向の把握及び代理店との連携強化を徹底し、より多く、より早期の販売を目指します。

アジアにおける販売強化

アジア市場販売数量推移

販売個数（個）



中国での販売促進（現地法人の整備）



- 弊社中国現地法人を通じ、中国市場の需要動向に関する情報収集を充実させ、中国市場に合う製品開発やマーケティングにつなげていきます。
- なかなかの情報を得るのは難しいですが、今後は代理店の指導育成を強化する等を通じて中国市場の実力及び将来性を見極めて参ります。

1. 販売戦略 –PFSサービスの普及促進–



- PFSは千差万別なお客様頭部の形にぴったり合う「マイヘルメット」を提供し、快適性と安全性を保証します。

①計測

個人差があるアタマの形を技術をマスターしたスタッフが詳細に専用の計測器で測定

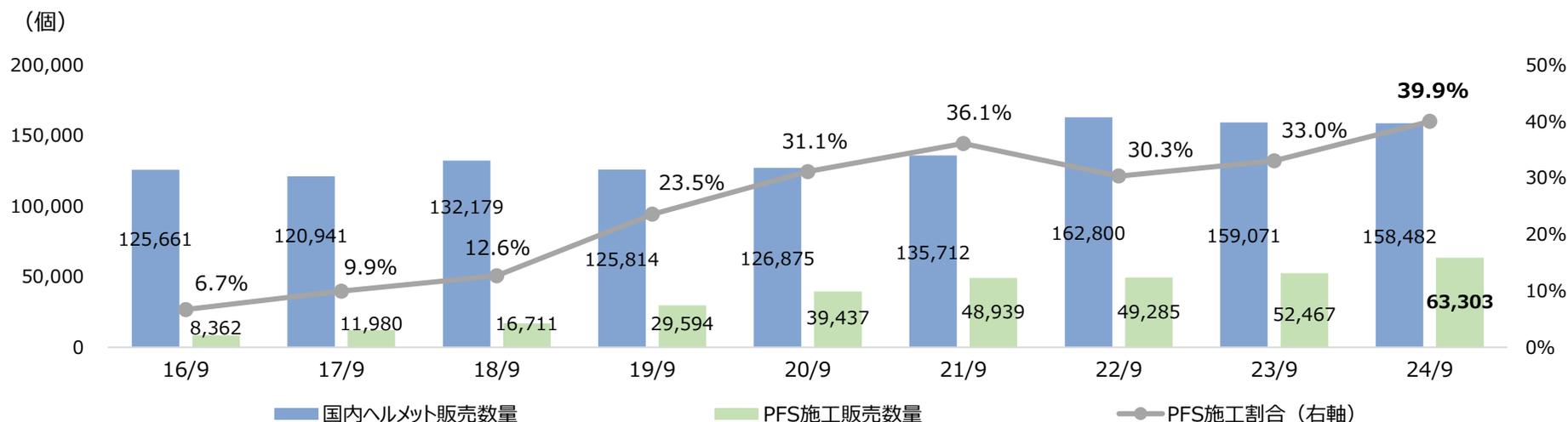


②調整

細かく分かれたパッドのコンビネーションによりホールド感とフィット感を調整



国内ヘルメット販売におけるPFS施工販売の推移



今後のPFSサービスについて

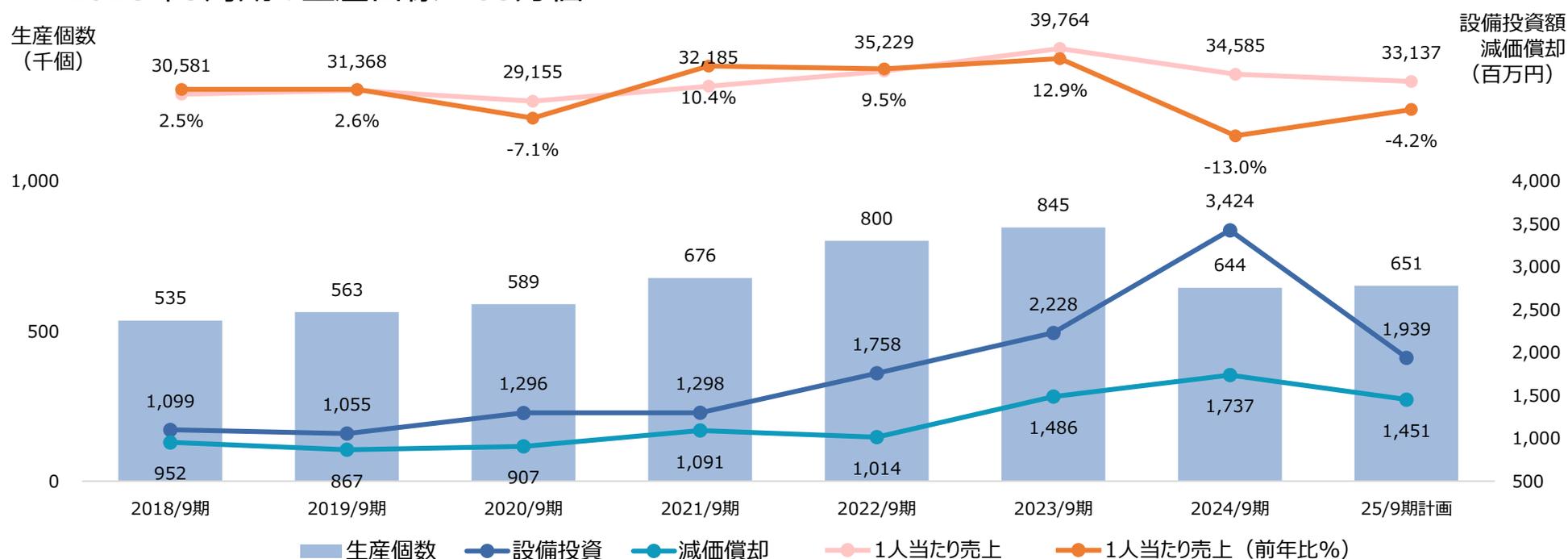
- PFSサービスの普及に引き続き努めてまいります。
- 日本市場のみならず、欧米市場、アジア市場へも普及をさせていただきます。

2. 生産戦略



- 弊社はカイゼン企業であり、その大きな柱である現地現物の考え方を実行します。即ち、販売数量の伸びに対応し、設備投資は見込みや希望で行うのではなく、実際に需要が見えた時点でスピード感をもって対応します。余剰生産能力を抱える現時点においても、JIT改善活動等を通じて妥協のない生産性向上を追求します

■ 2025年9月期の生産目標：65万個



今後の生産体制について

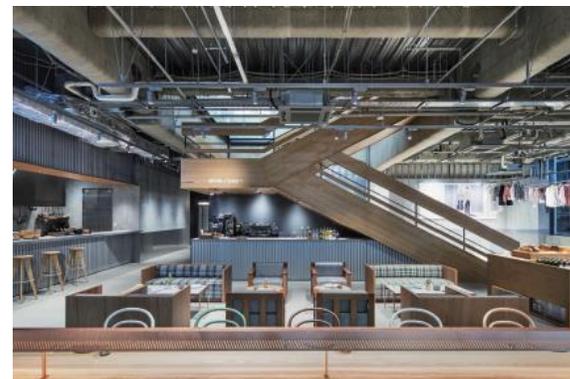
- 将来的な能力増強を見据え、茨城工場に隣接する新敷地を2024年4月に取得しました。まずは、新しい倉庫を建設しています（2024年12月完成予定）。これにより、現在借りている倉庫や既存倉庫からの製品・仕掛品等の集約を行い、生産体制の効率化を進める方針です。
- 生産数量が比較的落ち着いている状況下、従業員1人1人を精鋭化すべく、ここ数年で採用した人員も含めた従業員の教育強化や多能工の更なる充実を実行していきます。

3. ブランド戦略



“SHOEI HELMET PARK” の計画

- 新たに取得した土地の一部を活用し、ミュージアム、ショールーム、グッズSHOP、飲食スペース等を造成します。さらなるブランド力の強化や製品のプロモーション効果等を中長期的に見込んで参ります。
- 2026年春のオープンを予定。（写真はイメージです）



マルケス兄弟との契約更新

- マルク・マルケス選手およびアレックス・マルケス選手と2026年までの2年間 契約を更新いたしました。
- 特にマルク・マルケス選手は来シーズンDucati factory teamへの移籍が決まっており大いに期待できます。



X-Fifteen MARQUEZ 8



4. SHOEIのESG経営について



ESG格付（MSCI）は2年前のBからBBBへ向上

米国のESG格付け機関であるMSCIよりBBB評価を新たに取得しております。当社のESGの取り組みが評価され、2年前のB評価より格付けが向上しております。引き続き更なる評価の獲得を目指して、今後もESG対策に取り組んで参ります。

環境（Environment）

地球温暖化防止

- SHOEIの身の丈に合ったことを見極め、出来ることからスピード感を持って推進
 - 本社勤務者は社長以下全員公共交通機関で通勤。
 - 社有車を順次HV車に置き換える（PHEV、HV車を購入）
 - 両工場にEV用充電設備を設置済みであり、工場従業員通勤用自家用車のエコカーへの置き換えを推進
 - 工場生産に必要な購入電力のエコ比率の向上（現在約13%）
 - 太陽光発電（PPA）の導入

豊かな創造力と誇れる品質



ガバナンス（Governance）

コーポレートガバナンス / コンプライアンス

- プライム市場移行に際し求められるガバナンス要求項目に対応
- 改訂CGCへの適切な対応
 - 取締役会メンバーの多様性向上を目指す（女性役員比率 約22%*1）
- 取締役会
 - 全6名、うち社外2名（うち女性1名）
- 監査役・監査役会
 - 全3名、うち社外2名（うち女性1名）
- 指名報酬委員会
 - 全3名、うち社外2名（社外が委員長）

*1: 2024年11月現在



社会（Society）～事業を通じた社会課題への貢献

地域社会との調和

- 企業版ふるさと納税として茨城県稲敷市と岩手県一関市に各1億円を寄付
- 両自治体のふるさと納税への協力

従業員還元

- 11期連続従業員給与4%アップ
- 従業員譲渡制限付株式報酬制度創設による従業員還元強化

安全技術の発展・貢献

- 安全・快適なヘルメットの開発を通じ、事業を通じた消費者の安全・健康を促進



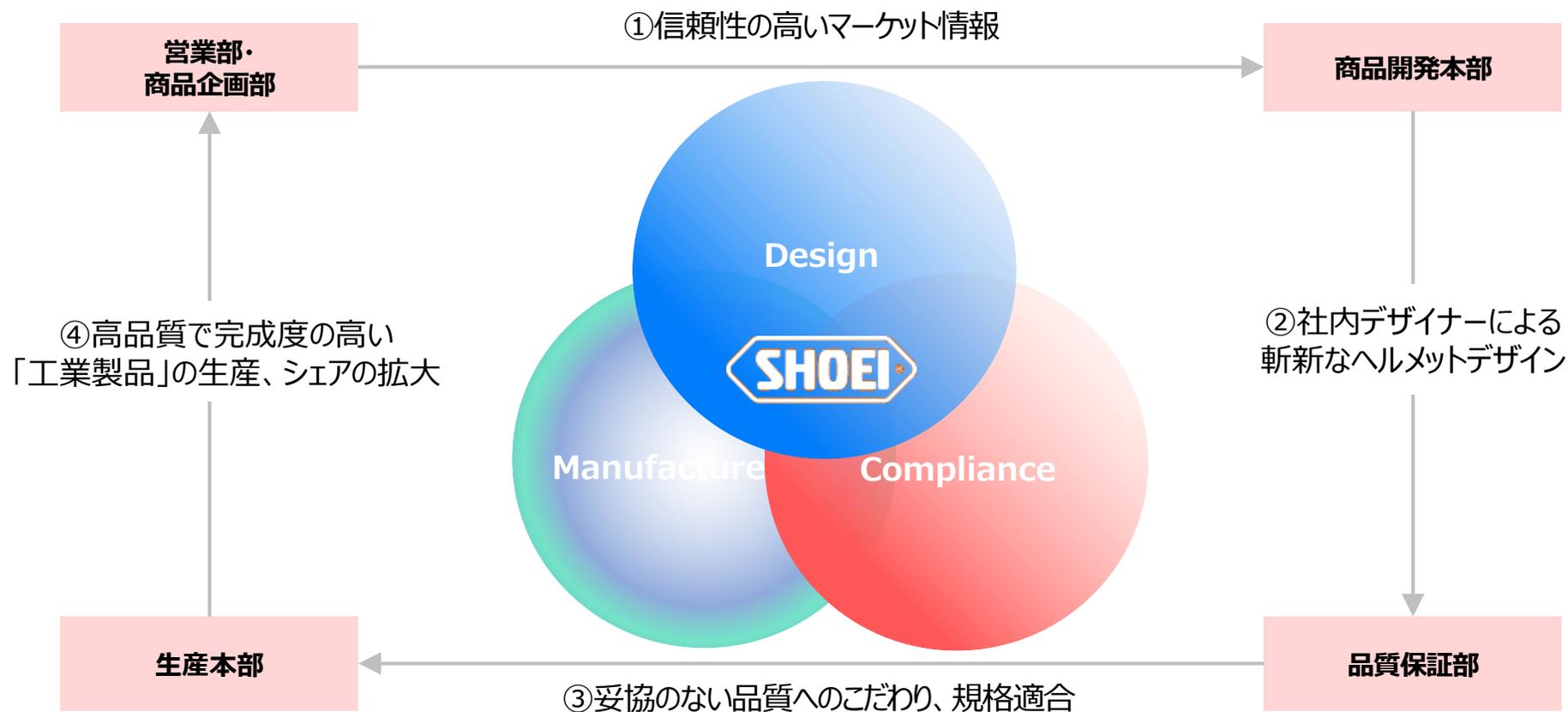
5. SHOEIの強み



高付加価値化と生産合理性を両輪とするMade in Japanの維持

- 相互にtrade offするプレミアムヘルメット製造に不可欠な三大要素を巧みに両立させるレジリエンス
- 国内2工場での自社一貫生産体制を確立、両工場どちらでも製造可能なフレキシブルな生産体制
- JIT改善活動等を通じ、生産性向上や製造原価低減に向けた聖域のない改革

プレミアムヘルメットの製造に不可欠な三大要素



Appendix. 会社概要



1. 会社概要



会社名	株式会社SHOEI / SHOEI Co.,Ltd.
本社	東京都台東区台東一丁目31番7
設立	1959年3月17日
事業内容	オートバイ用ヘルメットを中心に、 官公庁用（一部防衛相、警察庁等向けの官公庁用を含む） ヘルメットの製造・販売
売上高	35,790百万円（連結/2024年9月期）
経常利益	10,502百万円（連結/2024年9月期）
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,377百万円（連結/2024年9月期）
資本金	1,421百万円（連結/2024年9月末）
従業員数	833名 [※] （連結/2024年9月末） <small>※内、嘱託・パートタイマー198名</small>
証券コード	7839 東証プライム市場

2. 事業内容



- オートバイ用を中心にヘルメットを製造、一部に航空機用や装甲車用なども製造
- 販売網は日本をはじめ、欧州、北南米、オセアニア、アジア等世界60カ国以上を網羅し、プレミアヘルメットの分野ではほとんど全ての国でシェアNo.1

FULL-FACE HELMET



Z8



Glamster



X-Fifteen

SYSTEM HELMET



NEOTECH3

JET HELMET



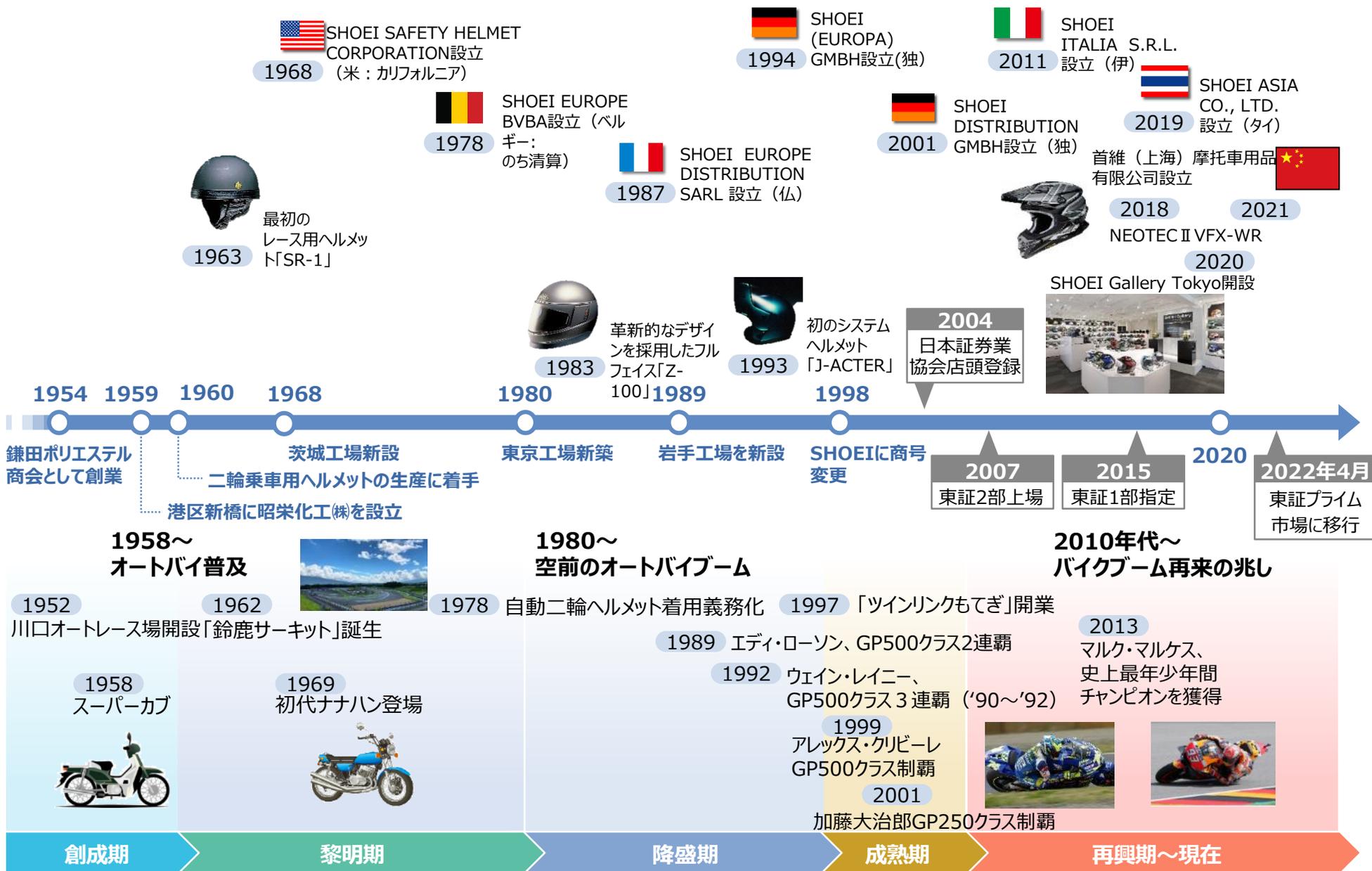
J-Cruise 3

OFF-ROAD HELMET



VFX-WR
JAMMER

3. 会社沿革



5. 経営基本方針と主要施策



ビジネスコンセプト

Quality & Value

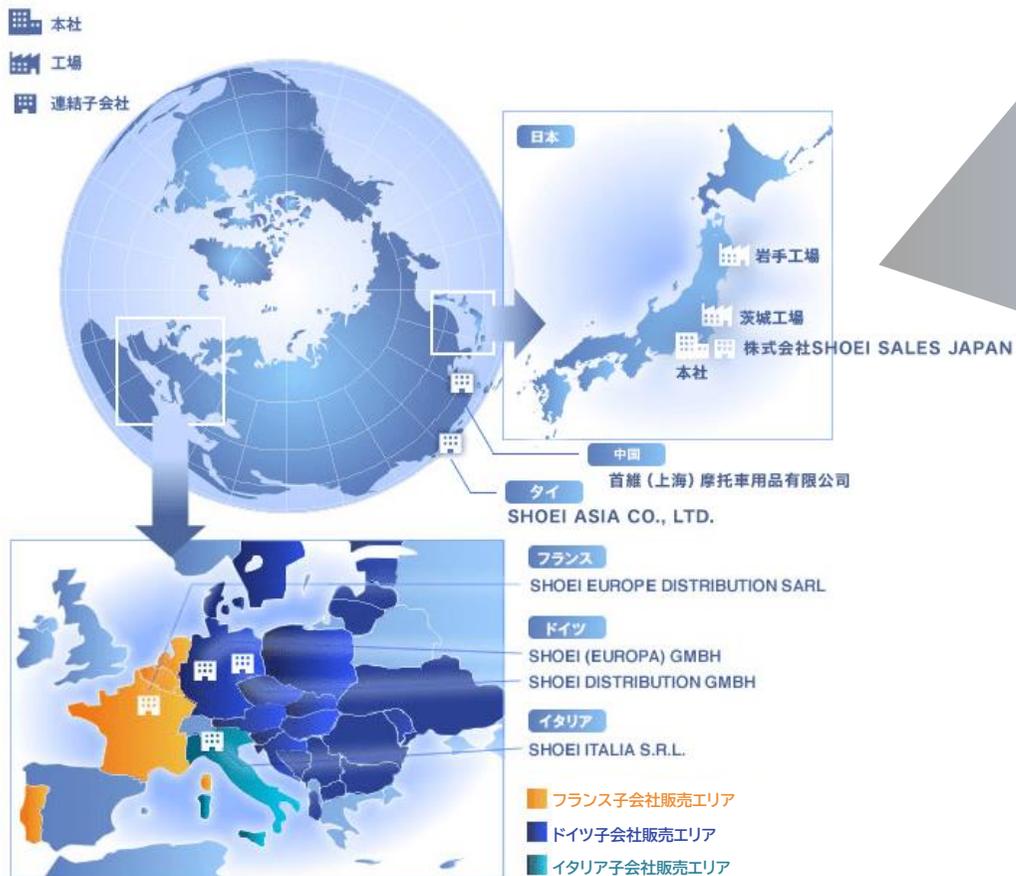
経営方針

- 1 健全な財務体質により、事業継続を長期にコミットします
- 2 Made in Japanで勝負します
- 3 お客様の声に耳を傾けます

経営戦略

- 1 販売戦略
- 2 生産戦略
- 3 ブランド戦略
- 4 ESG経営

6. 国内・海外拠点



岩手工場



本社



茨城工場



SHOEI Gallery

7. 地域別プレミアムヘルメット市場規模とSHOEIシェア



- カッコイイ・安全・機能的と3拍子揃った二輪用ヘルメット
- 世界の数々の一流レーサーに愛され、また世界50カ国を超える国々のライダーのこだわりに応える高級ヘルメット
- 世界のプレミアムヘルメット市場で約60%、殆どどの国と地域においてトップシェア
- 高品質と安全の代名詞、所持することがライダーの誇りでありステータス

世界のプレミアムヘルメット市場の売上高約60%以上

世界のプレミアムヘルメット市場 約**1,200**億円※



※SHOEI推定（2024年11月）



Marc Márquez



Daijiro Kato



Fabio di Giannantonio



Norifumi Abe



Alex Marquez



Dean Harrison



Kazuma Watanabe



IRに関する
お問い合わせ先

株式会社SHOEI

電話

03-5688-5160

e-mail

ir@shoeihelmet.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。