



第67期
定時株主総会の結果ご報告

株主総会の結果ご報告

2023年12月22日に開催されました第67期株主総会において、全ての議案が原案どおり承認可決されましたので、その旨をご報告申し上げますと共に心よりお礼申し上げます。

第67期連結業績及び第1号議案(剰余金処分の件)の概要につきましては、P2に記載の連結業績及び配当金の推移をご参照願います。第2号議案(取締役の選任)及び第3号議案(監査役の選任)につきましては、P5のグループ概況をご参照下さい。加えて、株主総会終了後にお伝えしております第68期の期初予算概要と定性施策につきましてP3-P4に記載いたしました。弊社はこれらの施策を着実に実行に移すことによって予算を達成するのみならず、企業価値を総合的に向上させて参りたいと考えております。

今後とも、株主の皆様を始め、お客様並びにお取引様におかれましては、何卒より一層のご支援ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

尚、2020年度より、株主優待制度を導入しております。単元株数以上を保有の株主の皆様には弊社のノベルティ商品もしくは弊社製品の割引券(弊社直営店のみ利用可能)を贈呈いたします。詳細は別途送付致します案内をご覧ください。

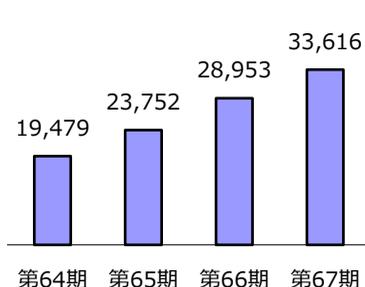
2023年12月



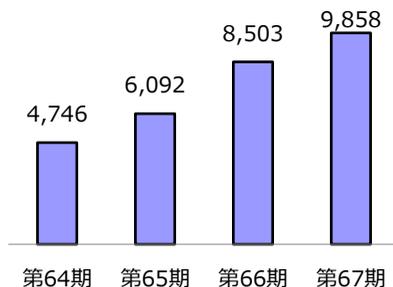
代表取締役社長
石田 健一郎

連結業績及び配当金の推移

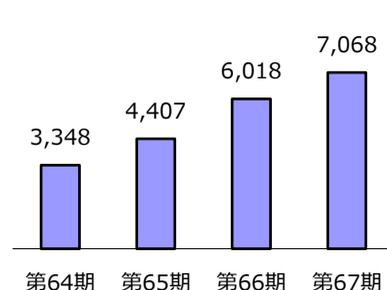
売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



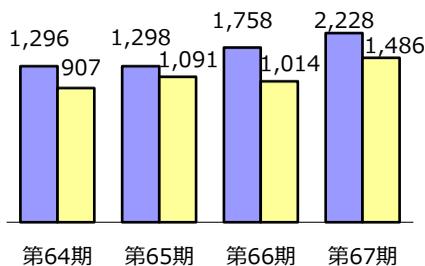
親会社に帰属する当期純利益 (単位：百万円)



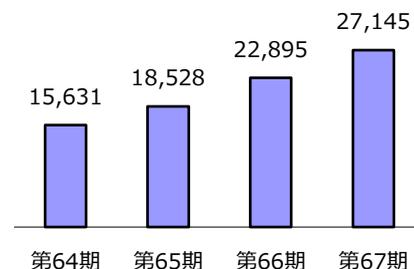
1株当り当期純利益 (単位：円)



設備投資・減価償却費 (単位：百万円)



純資産 (単位：百万円)

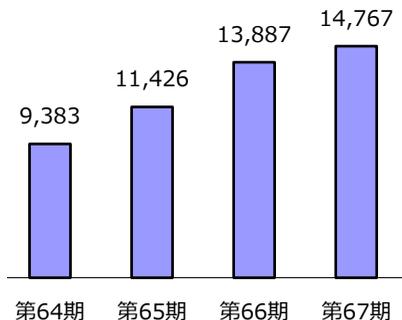


※2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。第64期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当り当期純利益を算出しております。

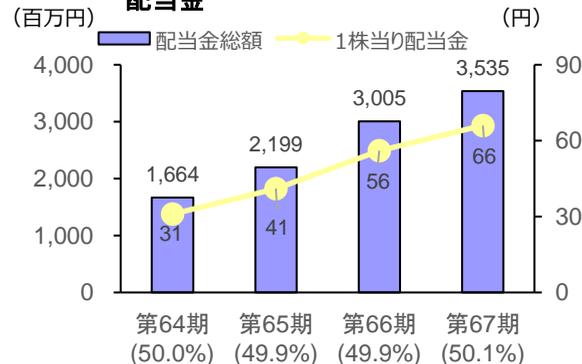
総資産 (単位：百万円)



現預金 (単位：百万円)



配当金



※2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で、2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。第64期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当り配当金を算出しております。

第68期(2024年9月期)連結業績予想について

		第67期	第68期
売上高	(百万円)	33,616	35,120
営業利益	(百万円)	9,825	9,630
経常利益	(百万円)	9,858	9,630
親会社株主に帰属する 当期純利益	(百万円)	7,068	6,770
1株当期純利益	(円)	131.73	126.42
配当金	(円)	66	63

※なお、第68期配当金予想には、2023年11月15日に公表しました自己株式取得の影響は含めておりません。

第68期連結業績予想は増収減益となります。

世界景気の全般的な停滞感、ポストコロナにおける消費の多様化、欧州子会社の過剰在庫等により、新規受注の減少は避けられず、生産数量は前年度比14.9%減の720千個を見込みます。しかし、連結販売数量は、欧州過剰在庫の消化が加わる為、756千個と第67期比2.9%減となる見込みであり、連結売上高は、新モデルによる値上げ等により4.5%増の35,120百万円を見込みます。

生産数量減に伴う製品1個当たりの製品の原価アップ等を、新製品投入による販売単価アップや諸経費の削減等により挽回し、連結営業利益は前年度比2%減の9,630百万円にとどまる見込みです。

為替は1ドル=140円、1ユーロ=150円を想定しております。

弊社は次の定性施策を着実に実行することにより、持続的な企業の発展を通じた株主への利益還元のみならず、お客様への安全及び豊かな二輪ライフの提供、雇用を含む工場の業容拡大を通じて地域社会への貢献を目指しております。

1. 生産戦略

①実需に即した生産体制

第67期において弊社欧州子会社を始めとする一部の代理店の在庫が増加していること、及び第67期後半以降に見られる需要減退の結果、第68期においては減産を余儀なくされる見込みです。ただし、欧州、中国における規格改定による新モデル需要や、北米、東南アジアの手堅い需要もあり、今後、策定した予算以上に生産数量が減少するとは考えておりません。

いずれにせよ、弊社は現地現物の精神に則り、見込みで生産せず、市場が消化できる量の生産に合わせて生産体制をフレキシブルに変更して参ります。

②中期的生産体制

足下は需要減退に伴い調整局面となっておりますが、二輪乗車用高級ヘルメットの市場は、先進国においては爆発的な伸びは期待できないものの、特にアジアを含む新興国で安定的に伸長するものと予測され、弊社はブランド力と商品競争力を武器に、現在の調整局面が終了次第、生産増強が必要になると見込んでおります。その一環として、以下の対策を進めて参ります。

・茨城工場に隣接し、現在茨城県が所有する江戸崎工業団地内の一区画(7.2ha)取得による工場スペースの拡張を進めます。当該土地については、造成が完了して引渡しを受ける時期が2024年春頃になる予定です。

・まずは、新しい土地に倉庫を建設する一方、既存工場内の空いたスペースを利用し、生産ラインを拡充する方針です。

・その後の新しい土地の本格的な使用内容については、今後の受注状況等を慎重に見極めながら、適切なタイミングで判断して参ります。

③改善活動等を通じた製造現場の競争力強化

弊社は、Made in Japanを生産戦略として経営方針の根幹に掲げております。ジャストインタイムによる改善活動等を通じ、国内両工場の競争力を持続的に強化して参ります。

2. 商品戦略

①弊社は一部の官需製品を除き、二輪乗車用ヘルメットに特化して参りましたが、今後は更なる利益増、事業リスク分散の観点から、新分野への展開を検討して参ります。手始めとして、比較的二輪乗車用高級ヘルメットと製品構造や市場価格帯が近いBMX(自転車モトクロス)競技用ヘルメットの上市を決定致しました。BMXはオリンピック競技にもなり、急速に注目を浴びている競技でもあります。まずは日本市場からスタートしますが、将来的には欧米市場への展開も検討しております。

②商品の高付加価値化、多種多様化するニーズの取り組み
引き続き日々刻々変化するお客様のニーズ(機能、デザイン、被り心地等)を重視した製品の設計・開発に注力致します。当社の主力モデルであるNEOTECSシリーズ、GT-Airシリーズについては、第67期末に欧州にて販売を開始致しましたが、同市場にて早速非常に高い評価を得ております。今後同モデルを順次世界展開して参ります。また、スマートヘルメット(いわゆるナビゲーション機能付ヘルメット)であるOPTICSONも日本市場にて数量限定で販売開始し、現在その市場での評価を収集しているところです。すぐに利益面での貢献は難しいかもしれませんが、弊社の高い技術力を誇示する絶好のチャンスになると確信しております。

③ショールームの整備

当社はSHOEIと価値を分かち合える販売店様との協業で質の高い製品の販売を進めて参ります。一方で、自社EC(ネット通販サイト)を通じお近くに販売店がないお客様のフォロー体制を整えると共に、自社ショールーム(現在、日本に5か所、パリに1か所)での展示や販売を通じ、お客様から頂戴した生のご意見を既存製品の改良、次期モデルの開発に活用していきます。

第68期(2024年9月期)業績予想について

3.ブランド戦略

①PFSサービスの普及

パーソナル・フィッティング・システム(PFS)サービス(個別フィッティング調整)の普及に引き続き努めて参ります。現状の国内中心から欧米市場、アジア市場へ普及を拡大していくことで、いつの日か、ヘルメットは自分の頭の形状に合ったフィッティングをして購入するのが当たり前という時代が来るものと確信しております。

②広告宣伝

引き続きMoto GPの代表選手であるマルク・マルケス、アレックス・マルケス兄弟とのレーサー契約を中心に、レーシングファンの方々の需要をしっかりと取り込んで参ります。又、今までにない新しい切り口の広告宣伝(SNSやインフルエンサーの活用等)も進めつつ、限られた経営資源を効率的に投資して参ります。

4.市場戦略

重点新興国での販売強化

新興国(特にアジア)における需要の伸びは目覚ましいものがあります。弊社はこの需要をしっかりと取り込む為、これらの国での市場調査、マーケティングを強化して参ります。タイ市場においては、2019年8月に現地販売子会社設立後、新型コロナの影響で、日本からの輸入が困難な状況が続いておりましたが、2022年秋からその制約もようやく解除され、現在は本格的に輸入、販売を開始しております。又、今後はPFSサービスの普及、ディーラー網の整備やマーケティング活動を活発化させています。中国においては、2021年6月に子会社(SHOEI上海)を設立しましたが、新型コロナの影響があったため、2023年初夏より、市場調査やマーケティング活動を本格的にスタートしております。第67期において、弊社にとって欧州に次ぐ第二の市場に躍り出た中国市場の実力及び将来性をしっかりと見極めて参ります。

5.その他の中長期戦略

①環境問題への取り組み

弊社は、環境問題への取り組みが企業に求められた重要な社会的責務のひとつであると認識しております。弊社の企業規模として可能なことは限られておりますが、形だけ整えてお茶を濁したり、いたづらに調査や議論を重ねたりするのではなく、弊社の身の丈に合った範囲でスピード感をもって対策を実現することにより、持続可能な循環型経済社会の実現に貢献致します。第67期は従業員向け電気自動車用充電設備の設置等を行いました。第68期は自家消費型太陽光発電設備(PPA)を導入し、炭酸ガスの排出量削減と電力購入費の削減を予定しています。

②新事業の検討

弊社は今日まで二輪乗車用ヘルメット専門メーカーとして業容を拡大して参りました。今後ともこの祖業を強化していく方針に変更はありません。一方、世界中でライダーの高齢化や若者の趣味の多様化が進んでいることも歴然とした事実であり、弊社の間尺にあった、弊社らしい新事業があるのかについて議論を深めております。その第一弾として、第68期に既述のBMX競技用ヘルメットの上市を予定しております。今後BMX競技用ヘルメットに続く新事業について社内議論を深めて参ります。

第68期定性課題

定性課題

- 1 茨城新工場用地の引き渡し及び倉庫の建設。次なる展開の検討。
- 2 BMX用ヘルメットを予定通り9月に上市する
- 3 BMXに続く新規製品の可能性を追求する
- 4 タイ子会社の経営を軌道に乗せる
- 5 中国子会社の活動強化
- 6 PFS(パーソナルフィッティング)の普及に引き続き努める
- 7 ギャラリー(ショールーム兼直営店)等を活用したSHOEIブランドイメージの向上
- 8 環境問題で形ある実績を残す
- 9 地元貢献で形ある実績を残す

グループ概況

■会社概要 (2023年12月22日現在)

社名 株式会社SHOEI
設立 1959年3月17日
資本金 14億2千1百万円
代表者 代表取締役社長 石田 健一郎
従業員数 785名
(正社員 521名、嘱託・パート 264名)(2023年9月30日現在)

事業所 ●本社
〒110-0016
東京都台東区台東一丁目31番7号
Tel. 03-5688-5160 (代)

工場 ●茨城工場
〒300-0525
茨城県稲敷市羽賀1793番地1
Tel. 029-892-2131 (代)

●岩手工場
〒029-3404
岩手県一関市藤沢町徳田字野岡27番1
Tel. 0191-63-2274 (代)

ショールーム ●SHOEI Gallery TOKYO
〒101-0021
東京都千代田区外神田二丁目15番2号
Tel. 03-5289-7151 (代)

●SHOEI Gallery OSAKA
〒532-0011
大阪府大阪市淀川区西中島五丁目11番8号
Tel. 06-7632-8600 (代)

●SHOEI Gallery YOKOHAMA
〒231-0023
神奈川県横浜市中区山下町27号
Tel. 045-345-8870 (代)

●SHOEI Gallery KYOTO
〒604-8214
京都府京都市中京区新町通錦小路上る百足屋町385-3
Tel. 075-320-5436 (代)

●SHOEI Gallery FUKUOKA
〒810-0011
福岡県福岡市中央区高砂2-1-4
Tel. 092-235-9826 (代)

●SHOEI Gallery PARIS
22 AVENUE DE LA GRANDE ARMEE PARIS

連結子会社

SHOEI (EUROPA) GMBH (ドイツ)
SHOEI DISTRIBUTION GMBH (ドイツ)
SHOEI EUROPE DISTRIBUTION SARL (フランス)
SHOEI ITALIA S.R.L. (イタリア)
SHOEI ASIA CO.,LTD. (タイ)

株式会社SHOEI SALES JAPAN (日本)
首維(上海)摩托车用品有限公司 (中華人民共和国)

営業品目 オートバイ用ヘルメットを中心に、官公庁用(防衛省用、
警察庁用)ヘルメット等の製造・販売

主な取引先 岡田商事(株)、XIAMEN CHUANGJIAN HELMETS
CO.LTD.、HELMET HOUSE INC.等バイク用品等代理店

■役員 (2023年12月22日開催の取締役会決議後)

代表取締役社長	石田 健一郎
常務取締役	志田 真之
常務取締役	堀本 隆行
取締役	山口 裕士
社外取締役	小林 慶一郎
社外取締役	高山 清子
常勤監査役	宮川 篤行
監査役	森田 賢
監査役	渡邊 珠子