



PREMIUM × EXPERIENCE

プレミアムな体験へ

株式会社SHOEI
個人投資家向け会社説明会

2018年9月8日

代表取締役社長 石田 健一郎

2018年9月期見通し

(1) 損益状況(連結)

(百万円)

	第61期 2017年9月期	第62期 2018年9月期	増減率(%)
売上高	15,641	17,200	+10.0
営業利益	3,461	3,610	+4.3
経常利益	3,497	3,640	+4.1
親会社に帰属する 当期純利益	2,358	2,550	+8.1
1株当り 当期純利益	171.29円	185.16円	+8.1
1株当り配当金	85.00円	92.00円	—

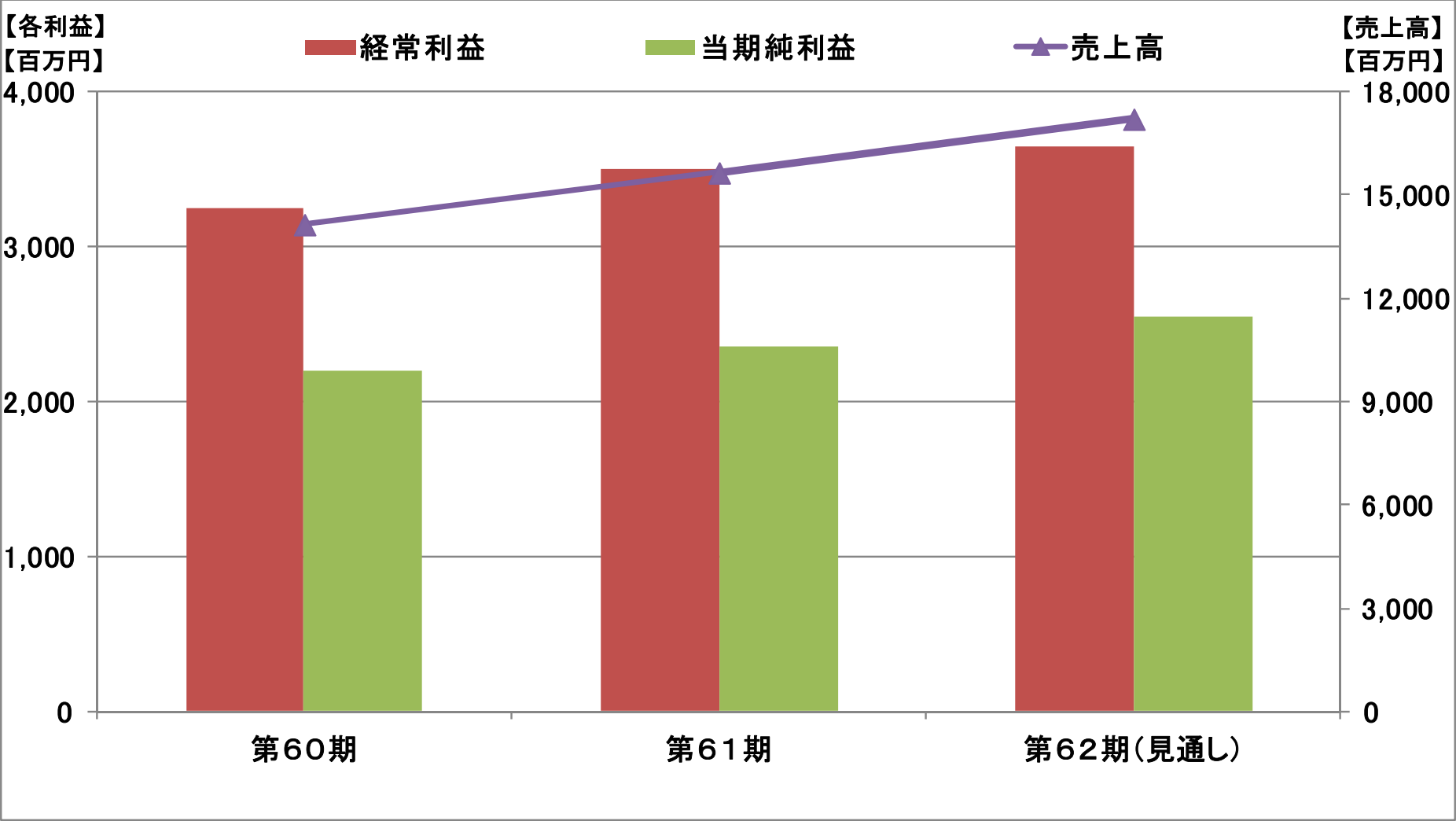
(注) 1株当り当期純利益は、期中平均株式総数(自己株式を除く)によって算出しております。

(2)資産・負債の状況(連結)

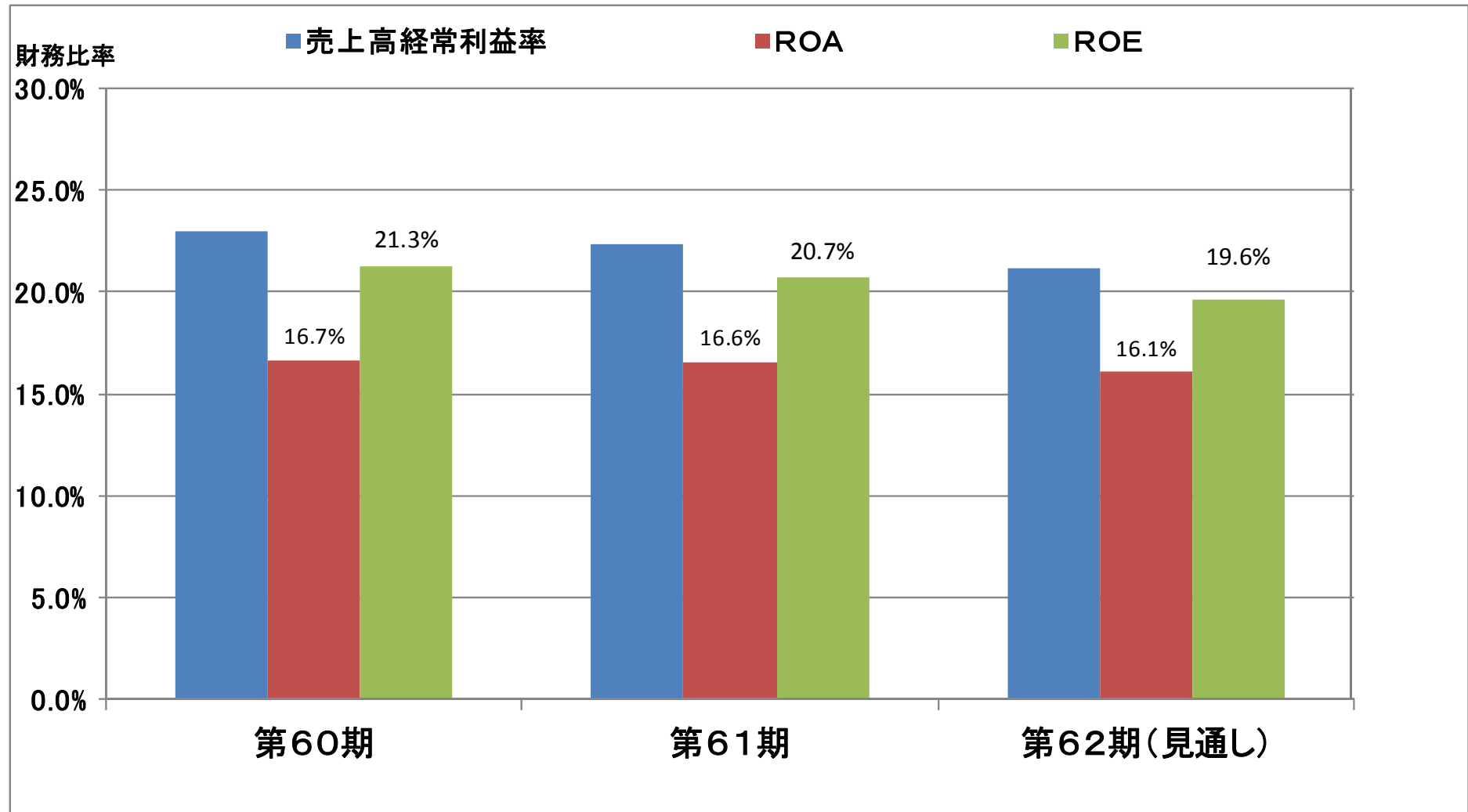
(百万円)

	第61期 〔 2017年9月末現在 〕	第62期 〔 2018年9月末見通し 〕
現 預 金	7,230	7,855 (+624)
売 上 債 権	1,794	2,426 (+631)
在 庫	2,218	2,384 (+166)
そ の 他	982	1,000 (+17)
流 動 資 産	12,226	13,666 (+1,439)
固 定 資 産	2,776	3,085 (+308)
資 産 合 計	15,003	16,752 (+1,748)
流 動 負 債	2,005	2,244 (+239)
固 定 負 債	742	770 (+28)
負 債 合 計	2,747	3,015 (+267)
株 主 資 本	12,704	14,166 (+1,461)
(内、資本金)	(1,394)	(1,394) (ー)
(内、自己株式)	(▲ 0)	(▲ 1) (▲ 0)
純 資 産 合 計	12,255	13,737 (+1,481)
負債・純資産合計	15,003	16,752 (+1,748)

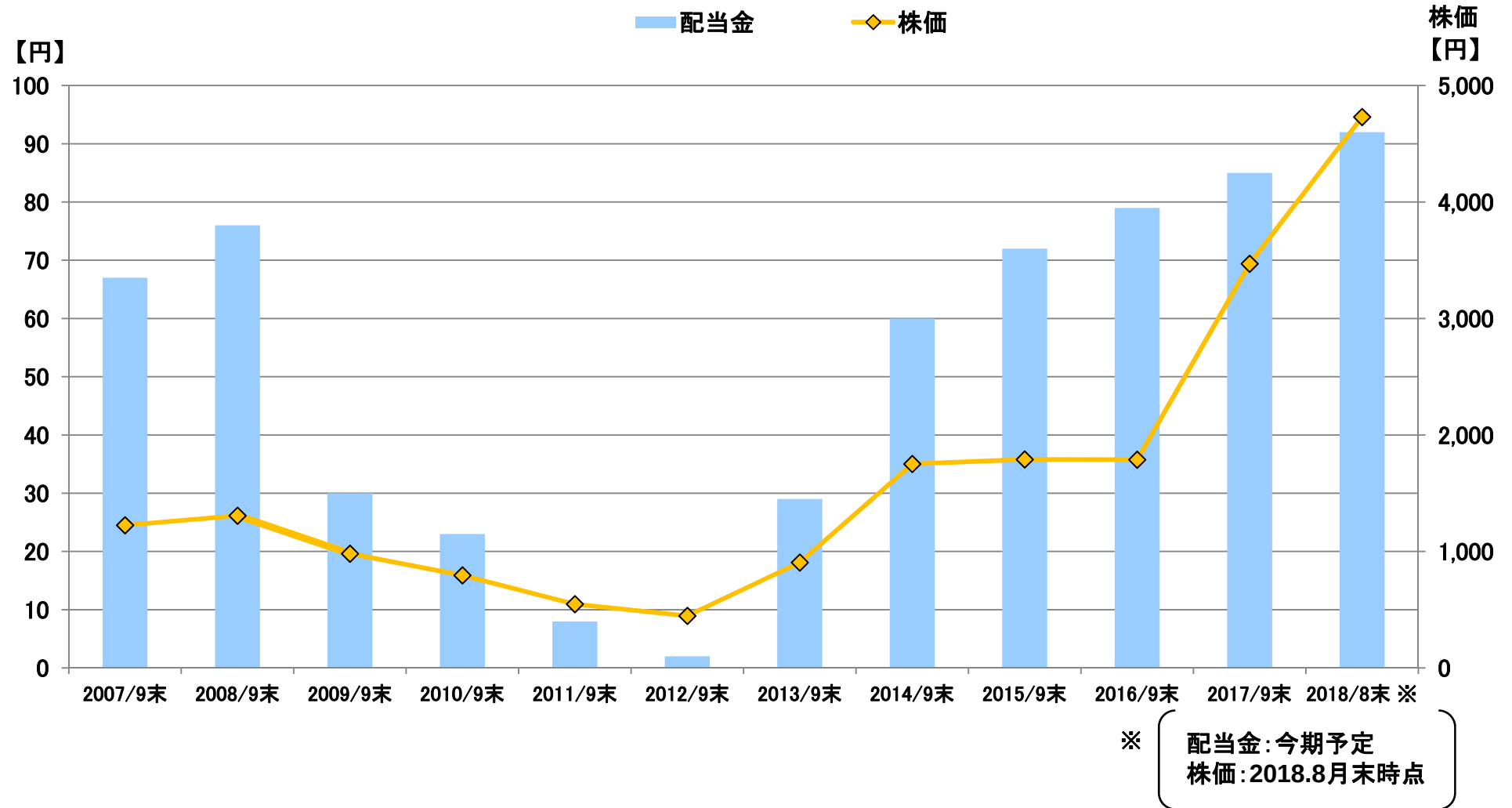
連結売上高・各利益の変遷



連結当期純利益・財務比率の変遷



株価並びに1株当り配当金の変遷



今期(2017.10－2018.9)

結果分析

①生産／販売数量の伸長

②安定した為替の推移

③製品単価のアップ

④販売力の強化

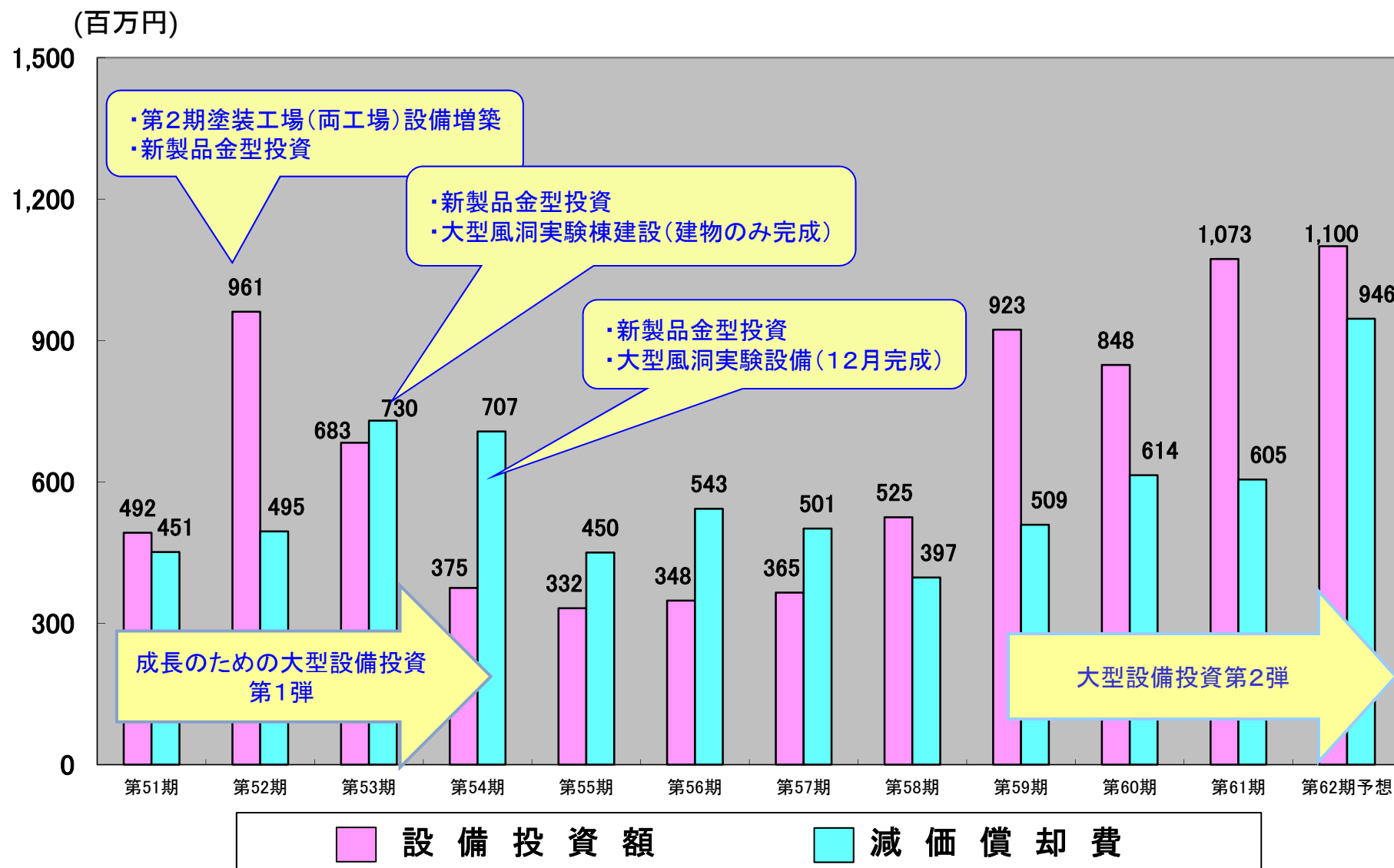
①生産／販売数量の伸長

今期の設備投資は、帽体成形プレス機、オーブンプリフォームマシン、レーザー加工機等を実施し、11億円の見通し。

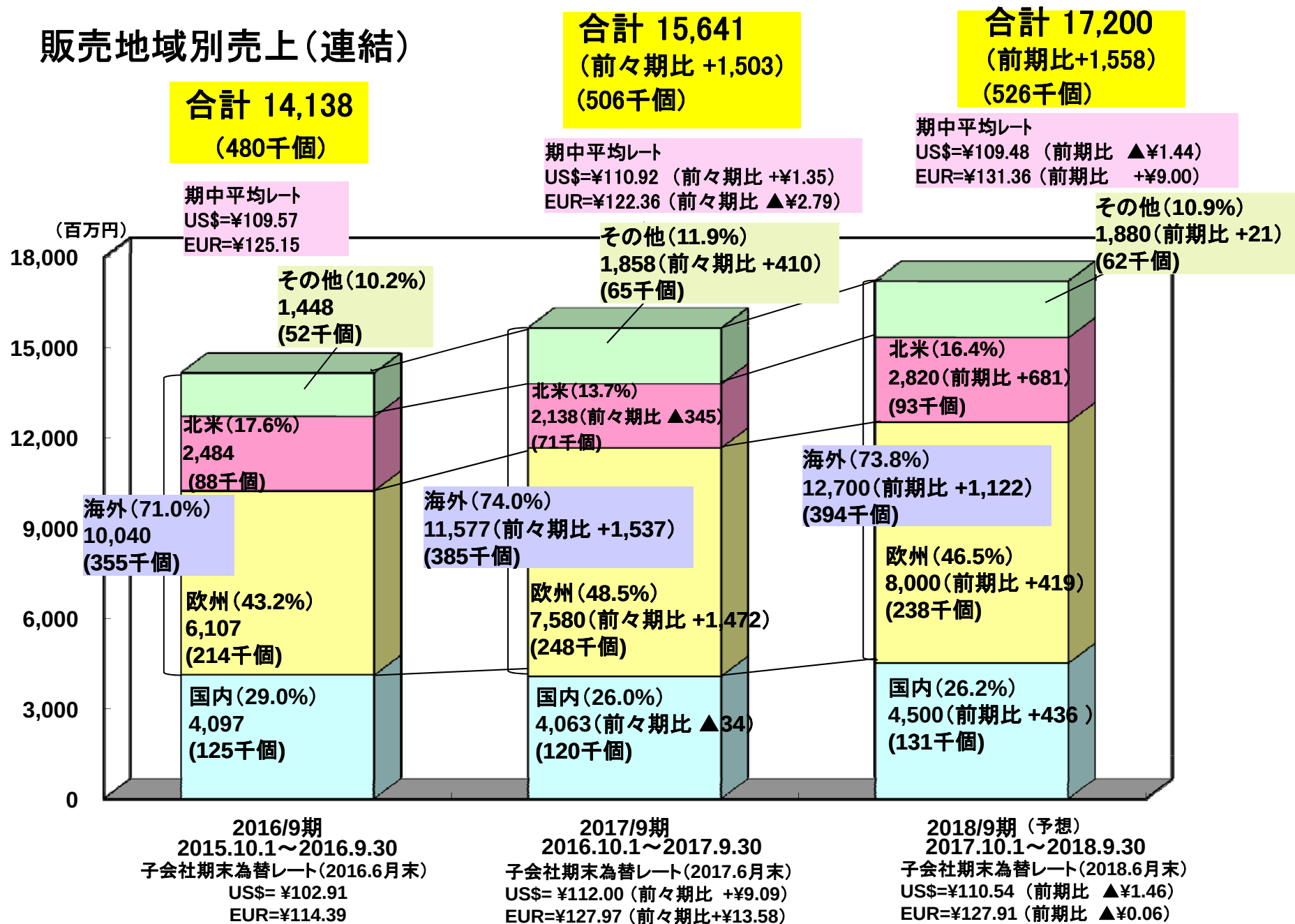
従業員数は、24名増で、505名の予定。（採用 35名、退職 11名）

生産数は、537千個の見通し。第61期は、525千個。

設備投資及び減価償却費の推移

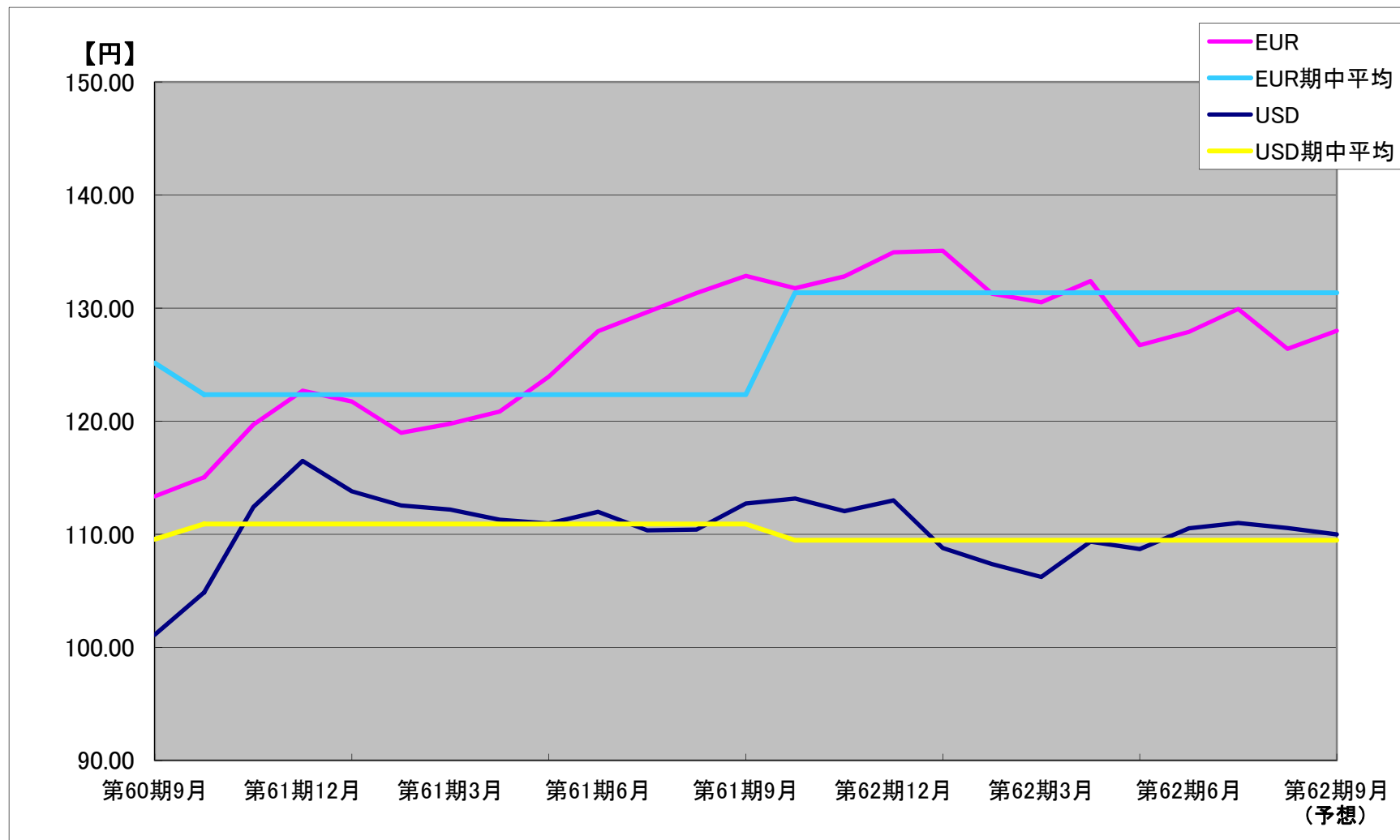


販売地域別売上(連結)



国内市場は、2017年7月号 会社四季報の通り、市場シェアNo.1と認知されている。
引き続き国内及び海外市場におけるシェアアップを目指す。

②安定した為替の推移

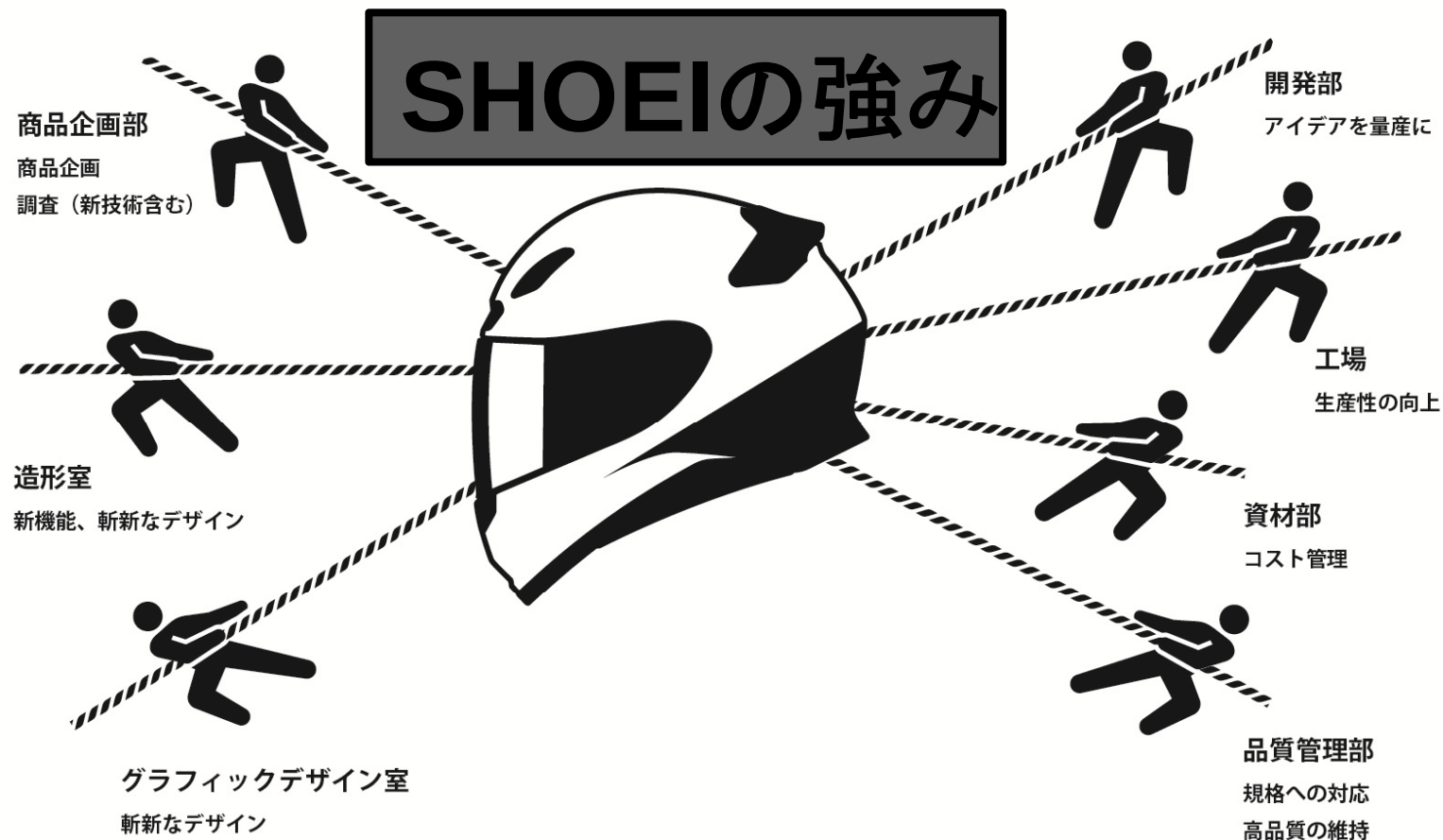


③製品単価のアップ

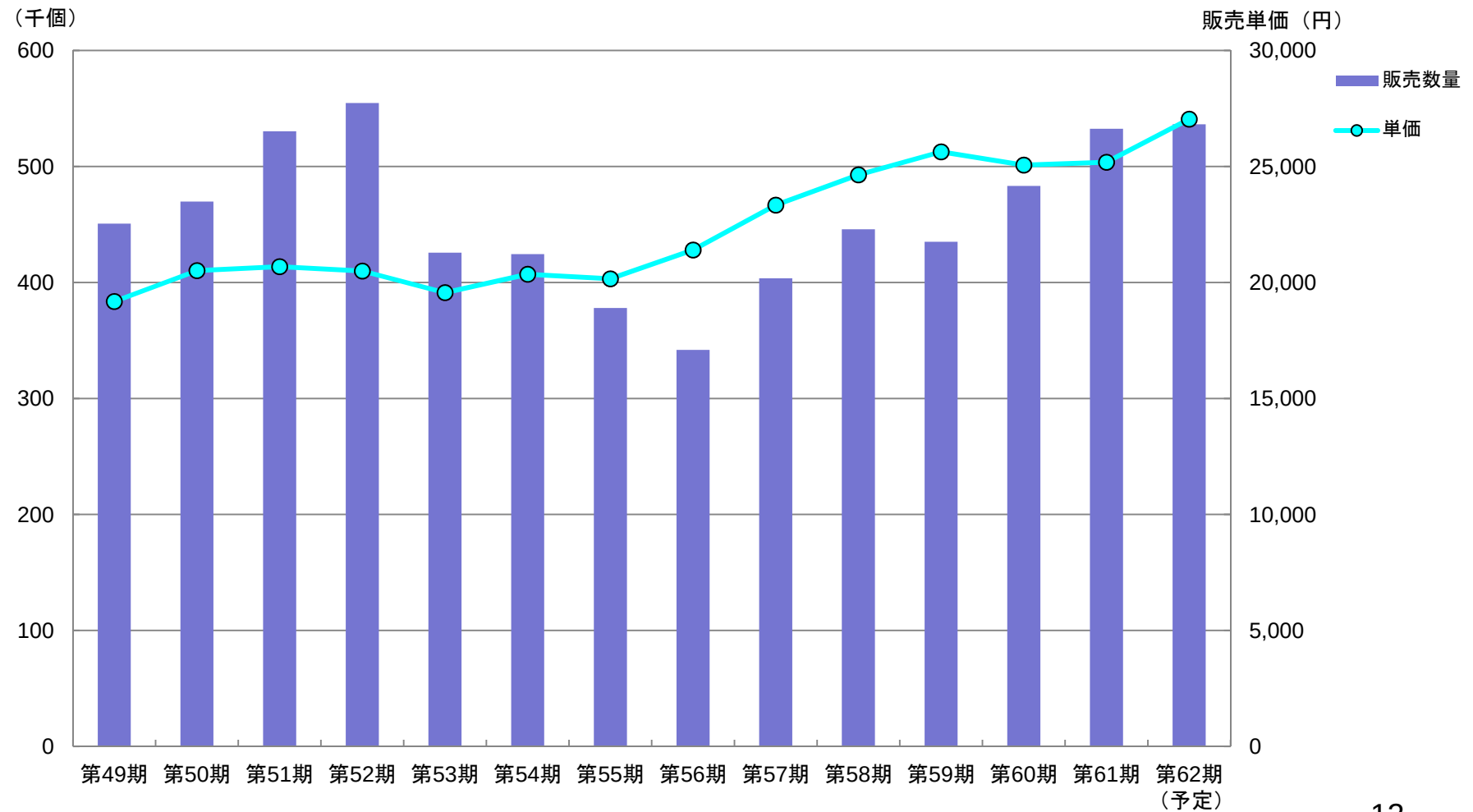
高付加価値化と生産合理化を両輪とする
Made in Japanの維持。

本社サイド

工場サイド



2輪ヘルメット平均単価の推移



第62期 投入の新製品

<NEOTE C II>

サンバイザー付システムヘルメットインターコム対応

斬新なデザインとインターコム内蔵機能が好評で、空前の大ヒットになった。



販売地域 : ヨーロッパ
販売開始:2018年 1月

販売地域 : 北米
販売開始:2018年3月

販売地域 : 日本
販売開始予定: 2018年5月

ヨーロッパ・北米・日本 合計: 86千個販売

< VFX-EVO / VFX-WR >

モトクロスヘルメット回転衝撃吸収対応

更なる進化を遂げたデザインと、回転衝撃吸収機能「M.E.D.S.」が好評で、売れ行きは上々。



販売地域 : ヨーロッパ(VFX-WR)

販売開始: 2018年3月

販売地域 : 北米(VFX-EVO)

販売開始: 2017 年11月

販売地域 : 日本(VFX-WR)

販売開始: 2018年6月

ヨーロッパ・北米・日本 合計: 23千個販売

④販売力の強化

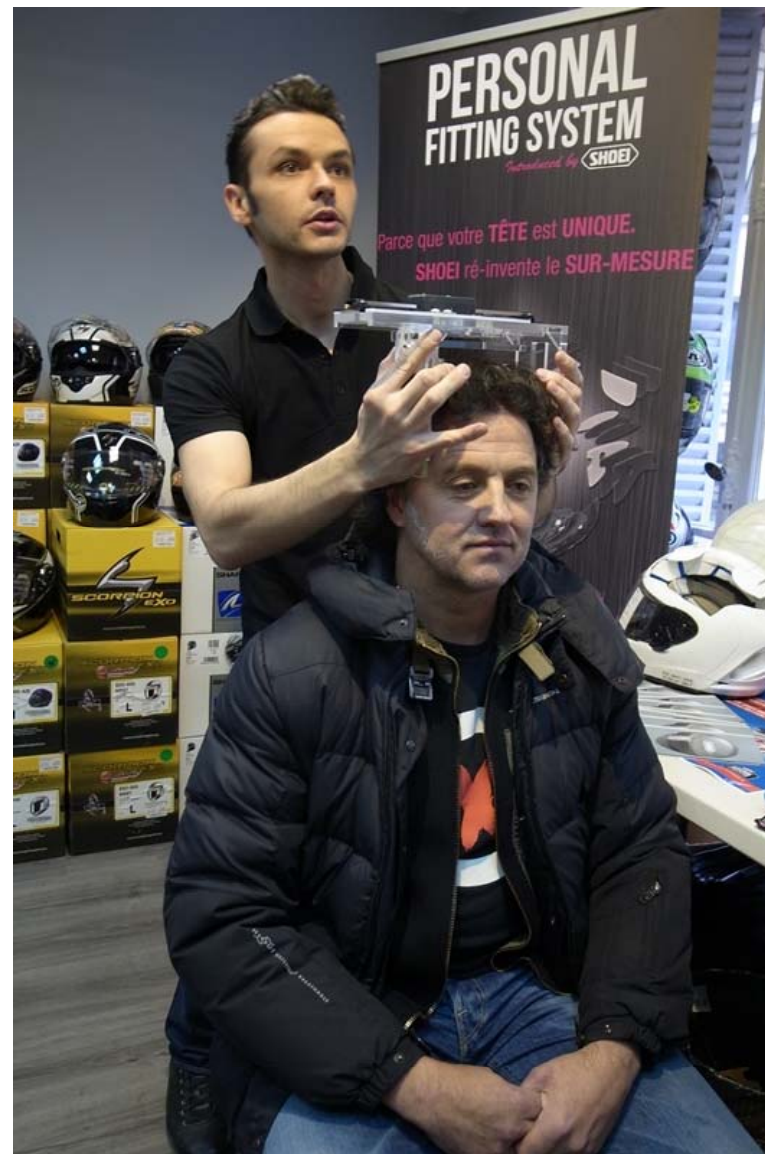
中国市場を中心にアジア市場引き続き開拓。

中国市場は、2018年8月からヘルメットの安全規格が変更となり、今期販売数量が減少する見込だが、他の市場でカバーできる見通し。中国新規格に対しては、一部モデルで既に合格済。今後、モデル数を増やしていく予定。

米国市場、2017年10月からの新体制（2社体制）で販売増。

新体制が功を奏し、代理店の現地販売が増加。新製品も販売増の追い風となった。

PFSによる顧客囲い込み。



第 6 3 期 定 性 目 標

最 終 予 算 策 定 中

①生産能力の拡大

第62期～第64期において、年間500千個体制から600千個体制へ生産能力を能力アップさせるという既定路線を堅持する。これを達成する為、新モデルの開発、生産性の向上、販売の強化を愚直に邁進させる。第63期生産能力は、549千個（休日出勤10日）の予定。

②魅力ある新モデルの開発による製品単価アップ

③ブランド戦略

今後先進国での大幅な市場拡大は難しいとの認識の下、PFSの推進やインターネットの活用、効果的広告宣伝の追求により、ブランド力強化、消費者、有力小売店の囲い込みを目指す。

④有望市場での販売強化

中国市場、ヘルメット新安全規格対応製品の開発。台湾・タイ・マレーシア等、中国以外のアジア内成長期待分野へ経営資源の優先的配分。

御清聴
深謝 そして
ヘルメットは



— 世界一楽しい会社 —

個人投資家の皆様のご成功をお祈りいたします。

株式会社SHOEI 役職員一同



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画や予想と異なる可能性があることにご留意ください。

株式会社SHOEI
経営管理部

E-mail: ir@shoeihelmet.co.jp