

第50期（2024年4月期）第3四半期
決算補足説明資料

ヤーマン株式会社

2024年3月14日

美しくを、変えていく。

美しさを実現するものづくり。

それを生むのは、尽きることのないアイデアと卓越した開発力です。

理想の美しさをかなえ、世界中に夢や驚きを届けるために、

私たちは新しい「美のカタチ」を追求し続けます。

決算の概要

(百万円)

	第49期 3Q累計	第50期 3Q累計	対前年	主な増減コメント
売上高	35,389	25,604	△9,784	中国はALPS処理水やRF規制が影響。国内は新カテゴリーの投資先行による販売寄与の遅れ。 売上構成は、美容機器83%・化粧品15%・その他2%
売上総利益 (売上総利益率)	21,543 (60.9%)	15,661 (61.2%)	△5,881	売上総利益率は若干改善。
販売費及び一般管理費	15,831	13,813	△2,017	旗艦店オープンによる初期費用、USAでの事業展開拡大や表情筋研究所活動拡大により研究開発費は増加、中国影響により国内広告宣伝費投資を大幅に抑制。
営業利益 (営業利益率)	5,711 (16.1%)	1,848 (7.2%)	△3,863	国内広告宣伝費投資を大幅に抑制し、累計営業利益は黒字を維持
経常利益	5,452	2,071	△3,381	
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,574	1,159	△2,414	
1株当たり 当期純利益 (円)	64.96	21.07	△43.89	

海外は、A L P S 処理水やR F 規制の影響等により減益となったが、引き続き中国国内での美顔器トップブランドとしてのポジションを維持。

国内は、シェーバー・ヘアケアといった新カテゴリや直販部門のリピート施策について、未だ投資が先行し、売上の伸長に寄与できず。

(百万円)

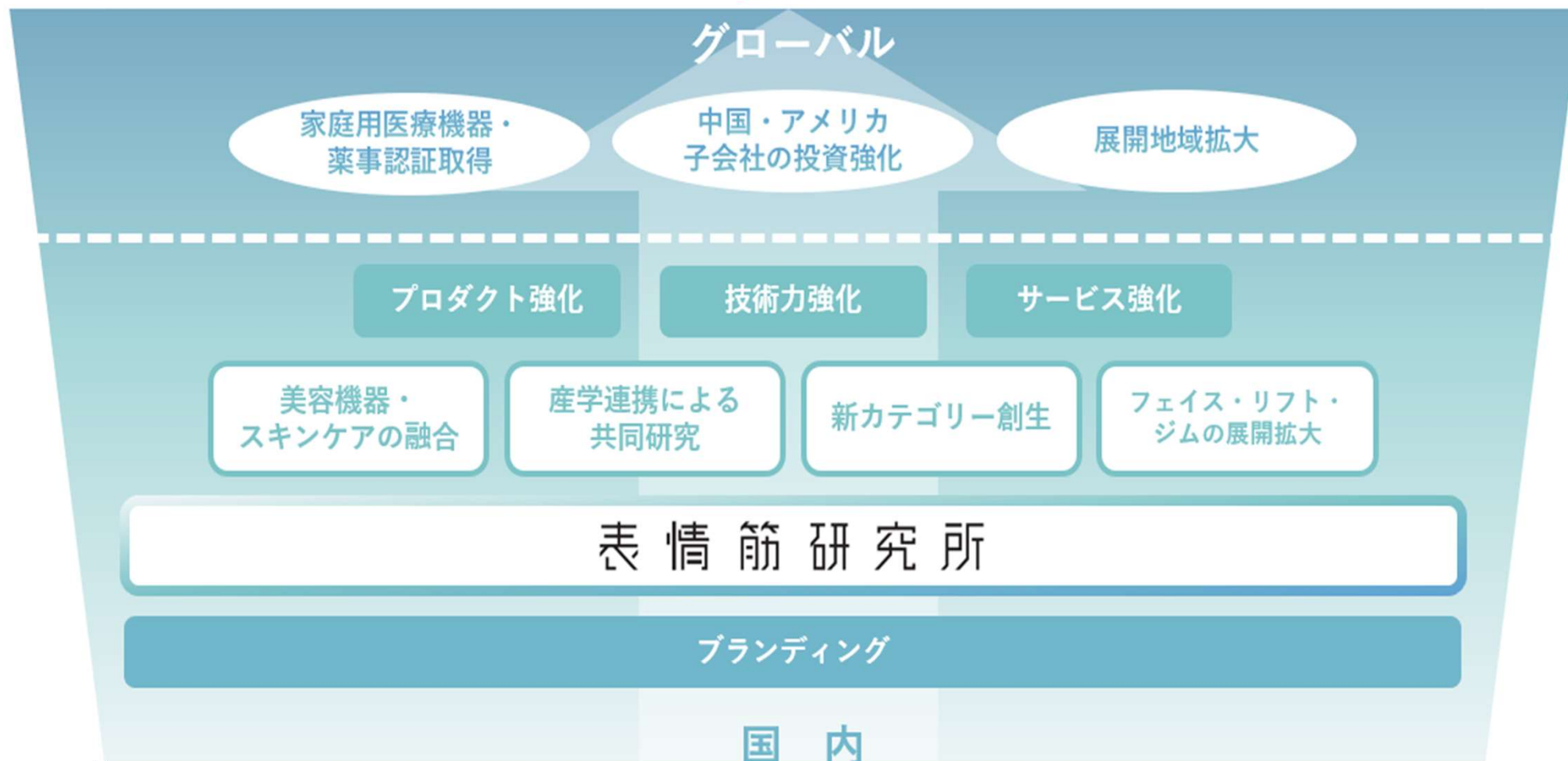
	売上高			営業利益		
	49期 3 Q	50期 3 Q	対前年	49期 3 Q	50期 3 Q	対前年
通販部門	5,604	3,098	△2,506	2,021	758	△1,263
店販部門	6,328	5,810	△518	1,584	847	△736
直販部門	8,045	6,971	△1,074	3,893	2,167	△1,725
海外部門	15,360	9,554	△5,805	6,067	3,837	△2,229
その他	50	170	+120	29	106	+77
調整額※	—	—	—	△7,884	△5,869	+2,014
合計	35,389	25,604	△9,784	5,711	1,848	△3,863

(百万円)

	23年 4月末	24年 1月末	増減		23年 4月末	24年 1月末	増減
流動資産	28,566	27,833	△733	負債	5,543	4,781	△761
現預金	16,146	16,917	+771	仕入債務	1,521	1,032	△488
売掛債権	4,935	4,643	△291	有利子負債	1,351	878	△473
棚卸資産	5,132	4,850	△282				
固定資産	2,412	2,835	+423	純資産	25,435	25,887	+451
総資産	30,979	30,669	△309	負債 純資産	30,979	30,669	△309
				自己資本 比率	82.1%	84.4%	+2.3pt

中期経営計画・中期投資計画 の進捗について

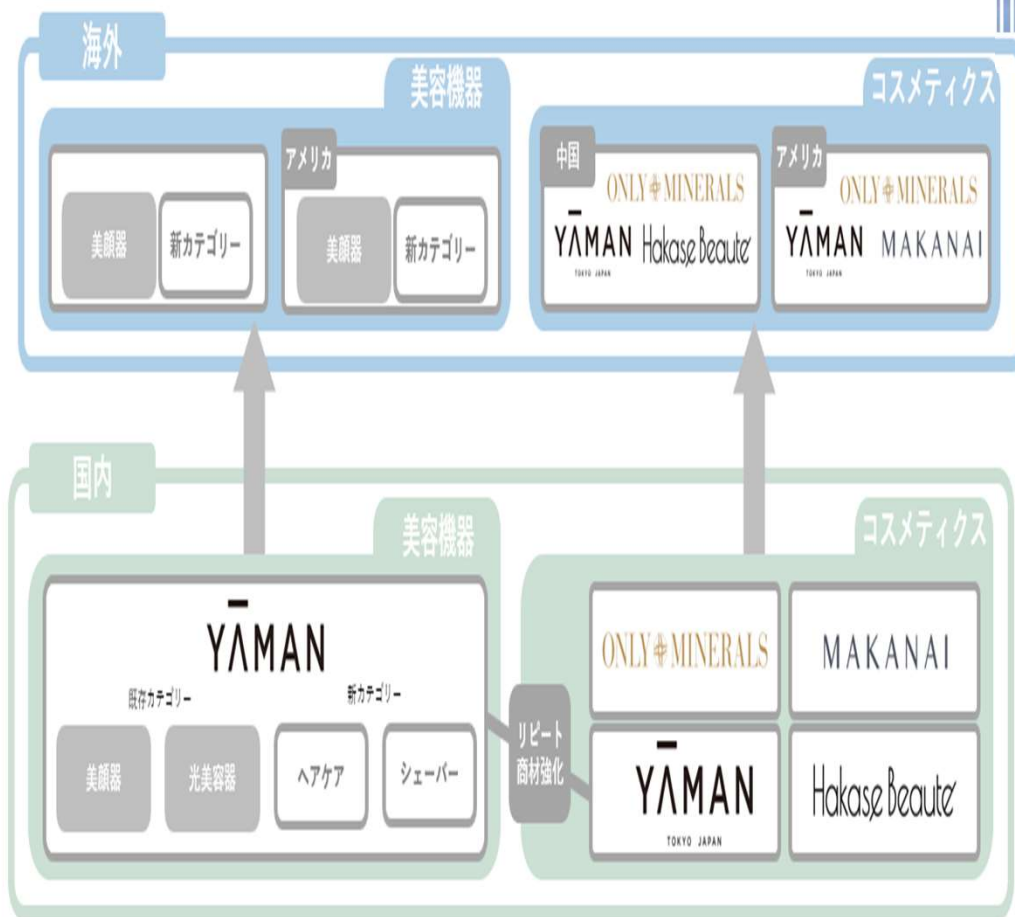
美容機器メーカーとして、
日本発の「グローバルブランド・カンパニー」へ
目標達成のための成長投資



中期投資計画

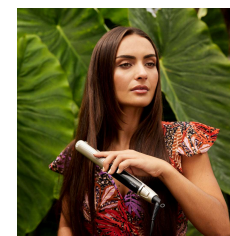
新カテゴリーはまず国内へ展開後、海外へ順次展開を強化していく。

特に新カテゴリーであるヘアケア・シェーバーについては、育成ブランドとして注力していく。



当期の進捗

- 海外
 - ・アメリカにてヘアケア製品発売
 - ・FDA認可 メディリフト発売



- 国内
 - ・口腔洗浄器 ジェットフロス発売



- ・ベスコス106冠受賞
- ・ヘアケアラインアップ拡大



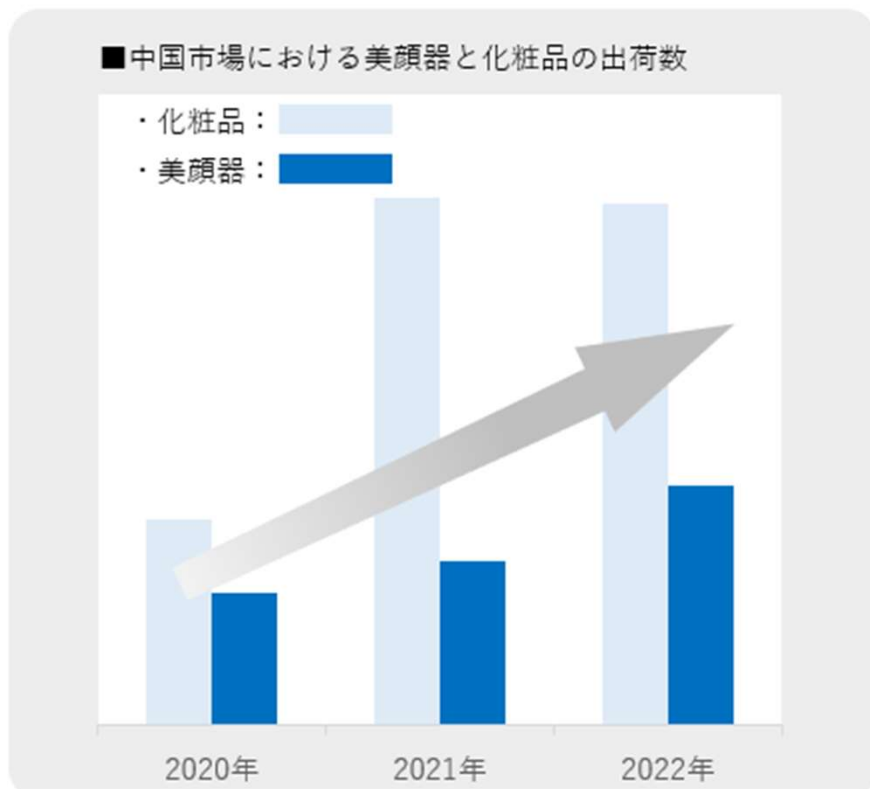
中期投資計画

美容機器の性能をより向上させる当社オリジナルの機能性化粧品の拡充を図り、リピート商材販売の基盤を構築していく。



当期の進捗

- ✓ デザインリフト 初回生産分ソールドアウト
電極パッドリピートビジネスモデル
今後ラインアップを拡充予定



電極パッドがリピート

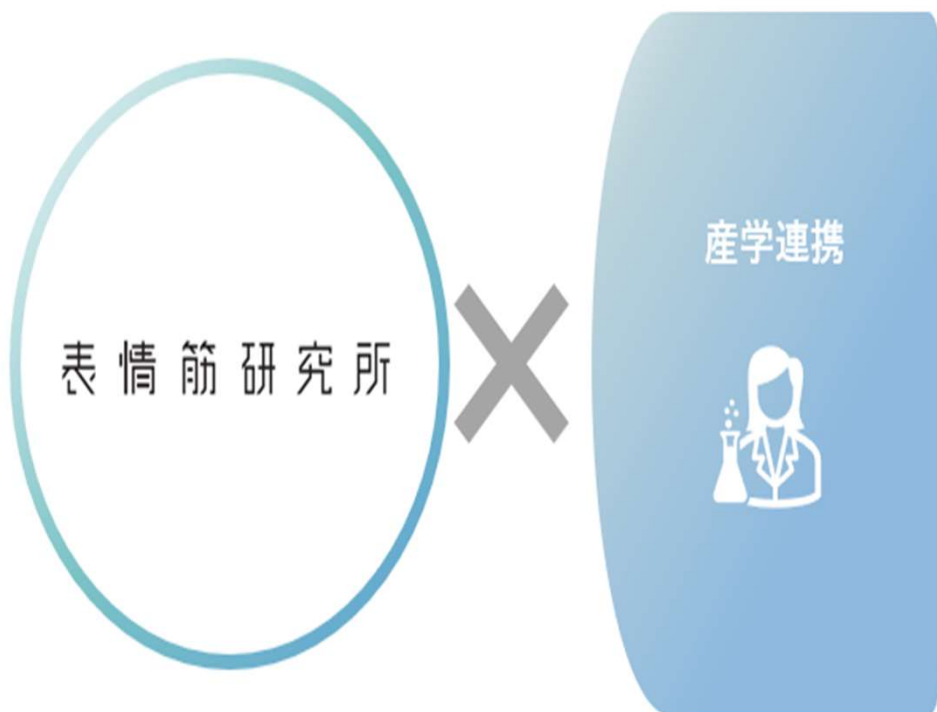
- ✓ 国内累計100万個突破のニードルコスメシリーズ
ラインアップ拡充



中期投資計画

大学との共同研究により、当社製品の具体的な有効性と安全性を検証するほか、今後の製品開発につながる独自のメカニズムの解明を目指す。

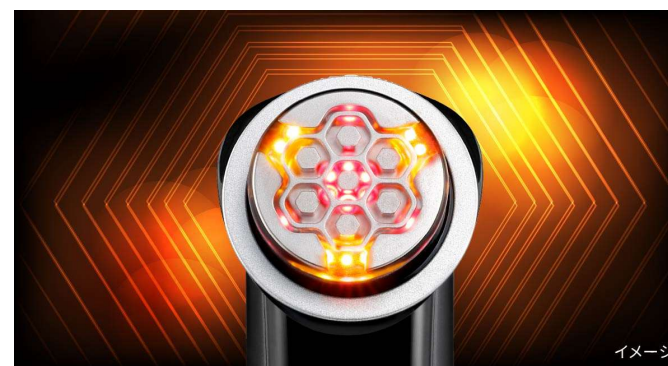
研究により得られた結果は、論文発表などを通じて美容技術開発に還元し、美容機器業界のさらなる発展につなげる。



当期の進捗

当社研究拠点「表情筋研究所」と東京大学との共同研究の推進と成果

- ✓ 確かな美容技術の確立と立証
論文発表2本 論文投稿3本
- ✓ 美顔新技術「CERTEC」の開発
(YA-MAN THE MIYABI発売)



- ✓ 表情筋研究所への投資を強化
表情筋研究所で細胞系の研究も開始。
大学と連携した研究開発を強化

中期投資計画

美容医療

美容医療の市場規模(医療施設収入高ベース)は、約4,000億円規模に達しており、今後も拡大基調で推移する見通しの有望な新カテゴリー。

美容皮膚科等の医療機関内で使用する「医療機器」に加え、医療機関専売の家庭用美容機器や化粧品の販売も視野に入れる。

美容系クリニックは

全国で約**6,000**院

美容皮膚科 約4,500院

美容外科 約1,500院



オーラルケア

口腔洗浄器を皮切りに、国内・海外ともに伸長しているオーラルケアのカテゴリーに進出。
国内では歯科医院ルートを開拓し、製品ラインナップを強化する。国内での販売実績をもとに、グローバル展開を目指す。

口腔洗浄器：ジェットフロス



直販・新聞
EC・インフォ

家電量販店
デンタルケア
コーナー

通販卸
TV通販

歯科

当期の進捗

美容医療

- ・販売チャネル、製品開発に向け医師とのコンサル契約締結
- ・医療機関向け製品第1弾近日リリース

オーラルケア

ジェットフロス発売中
今後国内家電量販店へ販路拡大



中期投資計画

「表情筋研究所」で培った技術や新製品をフェイス・リフト・ジムから発信し、得られた顧客データを蓄積してフィードバックすることにより、さらに技術を進化させる。

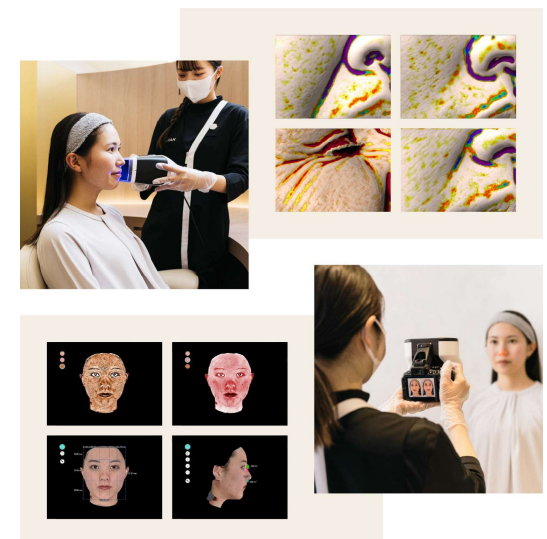
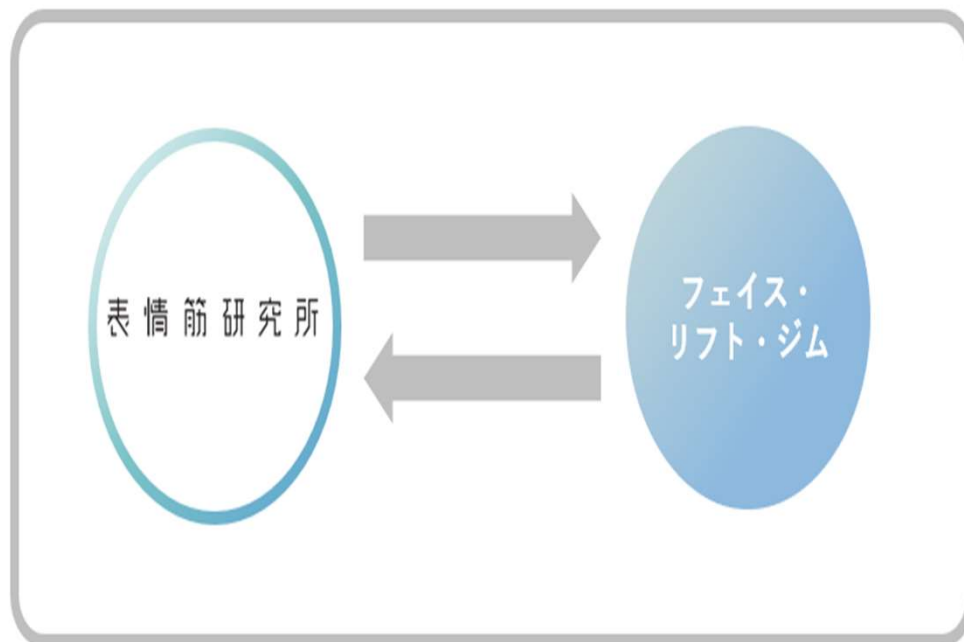
2023年中に都内に出店予定のヤーマン初の大型フラッグシップストアにも併設の計画。

当期の進捗

2023年11月に、東京・銀座に旗艦店「YA-MAN THE STORE GINZA」をオープン。

2024年1月に、お悩みにあわせて、専門トレーナーが美容機器を使って「美人づくり」をお手伝いする『FACE LIFT GYM』を併設。

測定した肌データは『表情筋研究所』へフィードバック。
肌データとして蓄積し、美容技術の向上に向けて今後の製品やサービスに還元。



中期投資計画

家庭用医療機器・薬事認証取得

【中国】

家庭用医療機器として販売できるようNMPAの認証登録を推進する。

【アメリカ】

美顔器でのFDAの認証登録を推進する。

中国・アメリカ子会社の投資強化

【中国】

ヤーマンのブランド力を活かしたライブコマースなどによる販売を引き続き強化し、新カテゴリーの展開にも取り組む。

【アメリカ】

FDA認証製品・家庭用美容機器を積極的に展開し、欧米市場でのブランド認知度向上を目指す。



当期の進捗

【中国】

- ✓ 中国薬事規制に対応した美顔器と脱毛器をNMPA申請済み。来期発売予定。
- ✓ 2024年1月に雅萌（浙江）電子商務有限公司を設立。既存の中国代理店販路に加え、当社独自での直接販売を開拓。

【アメリカ】

- ✓ 2023年9月FDA承認品メディリフトプラス販売開始。次機種申請開始。
- ✓ ヘアケア製品
ドライヤー、ヘアアイロンの
認知向上のための施策強化。



業績及び配当予想の 変更

中国でのALPS処理水やRF規制での影響や、国内は新カテゴリーの投資先行による販売寄与の遅れにより、売上高が計画より減少する見込み。それに伴い、コスト削減を努めたものの、利益面も計画を下回る見込みとなったため、通期業績予想の修正を致します。

(億円)

	前回公表	今回公表	対前回 公表	49期 実績
売上高	450.0	324.3	▲125.7	429.9
営業利益	65.0	16.6	▲48.4	61.3
経常利益	62.0	18.3	▲43.7	59.1
親会社株主に帰属 する当期純利益	43.5	9.5	▲34.0	39.1

今後の取り組み

中国市場の減速は当面続くものと考えられますが、**中国国内でのヤーマンブランドの認知度は高く、状況が変わる間までの一時的な落ち込み**であると認識しており、**新たに設立した雅萌（浙江）電子商務有限公司による販路開拓や製品展開の見直し**などを通じて売上の回復を目指してまいります。

また、中国を始めとする**海外市場は中期経営計画の達成のために欠かせない重要な販路**であることから、**引き続き一定水準の投資を継続**していくとともに、**各国のお客様のニーズに沿った製品開発や各種認証の取得、「表情筋研究所」を中核とした効果効能の実証**など、更なる付加価値の創造を通じて売上の伸長を図ってまいります。

国内では、**新カテゴリであるシェーバー・ヘアケアに対する投資が先行**しておりますが、これらのカテゴリは市場規模が大きいだけに、**認知度を上げて売上に結びつくまでの時間がかかるもの**と想定しており、**広告施策や製品展開の見直し**を行いながら、シェアの拡大をしてまいります。また、**直販部門**におきましては、**2月には自社ECシステムの入替が完了**しており、お客様の利便性と満足度を向上させ、リピート商材の売上の積み増しに繋げてまいります計画です。

2024年3月14日に、従来の期末普通配当予想を 1株当たり4.25円から0.50円増加し、4.75円に修正いたします。

その結果、年間普通配当予想は 1株当たり8.50円から9.00円に増配いたします。

(円／1株当たり)

	前回公表	今回公表	対前回公表	49期実績
中間配当	4.25	4.25	—	4.25
期末配当	4.25	4.75	+0.5	4.25
年間普通配当計	8.50	9.00	+0.5	8.50

▶配当に関する基本方針

当社は、每期安定的・継続的な配当を原則とし、最終的な金額は、通期の業績等を鑑みて決定する方針です。

株主の皆様の日ごろのご支援にお応えするとともに、当社製品および当社事業へのご理解を深めていただくために株主優待をご用意しております。

従来は、当社直販Webサイト（ヤーマンオンラインストア）のみでご利用いただける**株主優待割引券**を贈呈しておりました。

2024年4月以降の直販システムの改修により、**ヤーマンオンラインストア**だけでなく、**当社旗艦店及び直営店(*)**（**フェイス・リフト・ジムを含む**）にて、株主優待割引券がご使用できるようになりました。この改善により、株主の皆様には、旗艦店及び直営店にて、弊社製品を直接手に取って、ご利用頂く機会が増えることとなります。詳細な時期は、追ってご連絡いたします。

なお、株主優待のカテゴリの区分及び内容については、次のページをご参照ください。

***旗艦店及び直営店**は、YA-MAN the store GINZA、なんばスカイオ店となります。

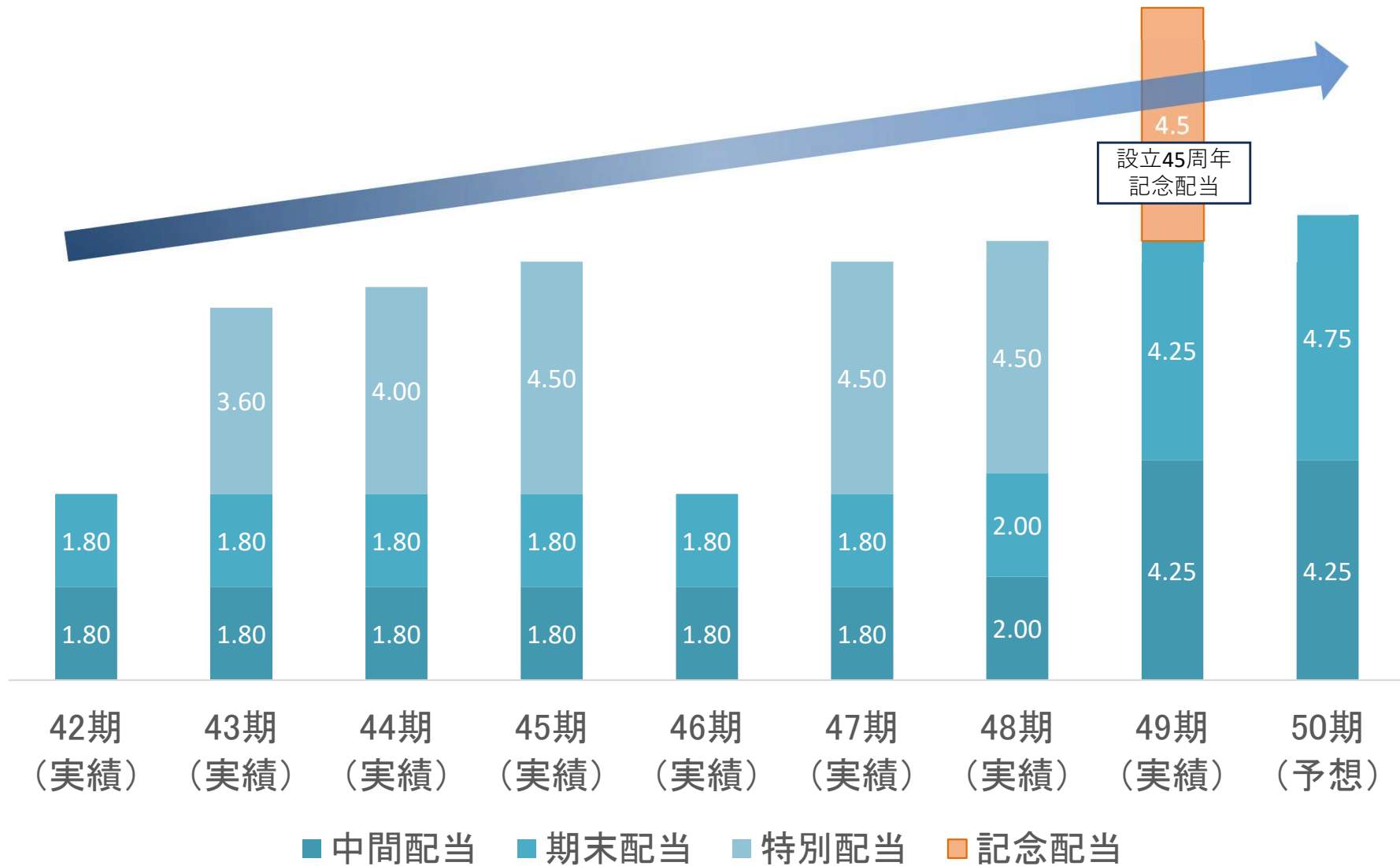
保有株式数	保有期間			
	1年未満	1年以上2年未満	2年以上5年未満	5年以上
100株以上 500株未満	5,000円の 株主優待割引券 (1枚)	7,000円の 株主優待割引券 (1枚)	10,000円の 株主優待割引券 (1枚)	13,000円の 株主優待割引券 (1枚)
500株以上	14,000円の 株主優待割引券 (1枚)	17,000円の 株主優待割引券 (1枚)	20,000円の 株主優待割引券 (1枚)	23,000円の 株主優待割引券 (1枚)

(注) 保有期間とは、該当株式数を取得したことが株主名簿に記載又は記録された日から基準日まで継続して保有した期間を言います。

* 「1年以上」は、2024年4月30日の基準日時点で、該当株式数の保有が毎年10月31日及び4月30日現在の株主名簿に同一株主番号で継続して3回以上記載又は記録されていることが条件となります。

* 「2年以上」は、2024年4月30日の基準日時点で、該当株式数の保有が毎年10月31日及び4月30日現在の株主名簿に同一株主番号で継続して5回以上記載又は記録されていることが条件となります。

* 「5年以上」は、2024年4月30日の基準日時点で、該当株式数の保有が毎年10月31日及び4月30日現在の株主名簿に同一株主番号で継続して11回以上記載又は記録されていることが条件となります。



(注) 上記金額は、2017年11月1日付の株式分割の影響を加味したものです。

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等については、様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- 本資料は皆様への情報提供を目的としており、投資を勧誘するものではありません。
- 本資料のご利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料のご利用の結果生じたいかなる損害についても、当社はその責を負いかねますのでご了承ください。