## 2022年12月期(66期) 第3四半期 決算補足資料

#### ピジョン株式会社

(証券コード:7956)

2022年11月8日



#### 2022年12月期(66期)第3四半期

2022年第3四半期 業績報告

事業別サマリ

地域別売上高、主要国EC比率

第3四半期 ハイライト

P. 2 - 4

P. 5 - 6

P. 7 - 9

P. 10

## Agenda

## 22/12期 第3四半期累計 連結P/L

全体: 増収減益で終了

売上高:増収。欧米・ASEANを中心に基幹商品が売上牽引、および為替影響等により前期比+1.8%の伸長

総利益:原材料価格や海上輸送費の高騰により、総利益率は前期差▲0.9pt

販管費:海外での人件費増、物流費高騰、リオープンに伴う販促費用等の増加により前期比+6.0%

(単位:百万円)	21/12期 第	3四半期	22/12期 第 3 四半期				
	実績	構成比	実績	構成比	前期比		
売上高	69,426	100.0%	70,707	100.0%	101.8%		
売上原価	36,247	52.2%	37,510	53.1%	103.5%		
売上総利益	33,179	47.8%	33,197	46.9%	100.1%		
販管費	22,735	32.7%	24,093	34.1%	106.0%		
営業利益	10,444	15.0%	9,103	12.9%	87.2%		
経常利益	11,774	17.0%	10,774	15.2%	91.5%		
親会社株主に帰属 する四半期純利益	7,185	10.3%	6,948	9.8%	96.7%		

考:平均レート】 22/12月期 (66期)実績:1ドル128.31円 1元19.38円 21/12月期 (65期)実績:1ドル108.54円 1元16.77円

## 22/12期 第3四半期累計 事業別損益

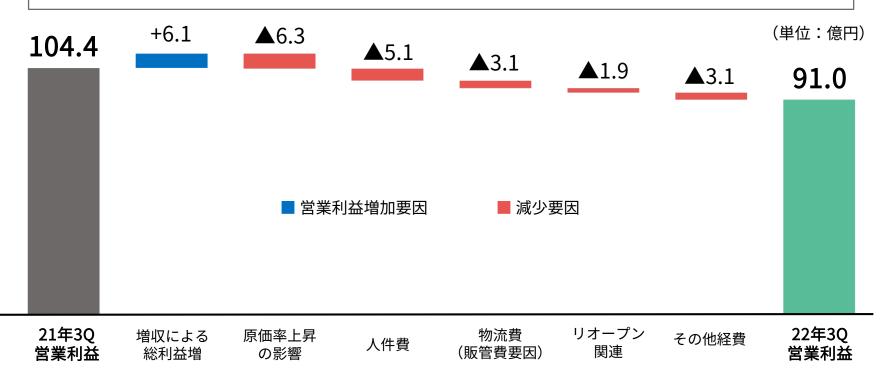
(単位:百万円)	21/12期 第 3 四半期				22/12期 第 3 四半期				
	売上高	構成比	総利益率	セグメント 利益	売上高	構成比	前期比	総利益率	セグメント 利益
連結計上額	69,426	100.0%	47.8%	10,444	70,707	100.0%	101.8%	46.9%	9,103
日本事業	29,267	42.2%	34.6%	1,686	26,726	37.8%	91.3%	32.7%	924
中国事業	27,640	39.8%	51.9%	9,161	26,220	37.1%	94.9%	52.3%	8,100
シンガポール事業	9,170	13.2%	38.7%	1,354	10,772	15.2%	117.5%	41.4%	1,978
ランシノ事業	9,562	13.8%	54.4%	718	12,384	17.5%	129.5%	51.1%	476
セグメント間 取引消去	▲ 6,214	<b>▲</b> 9.0%	_	_	▲ 5,396	<b>▲</b> 7.6%	_	_	_

#### 【参考】日本事業の主な内訳(旧セグメント区分での比較:経営戦略室で試算)

	21/12期 第3四半期				22/12期 第3四半期				
(単位:百万円)	売上高	構成比	総利益率	セグメント 利益	売上高	構成比	前期比	総利益率	セグメント 利益
ベビーケア	19,548	_	41.1%	1,874	18,694	_	95.6%	37.1%	1,213
子育て支援	2,625	_	15.5%	105	2,577	_	98.2%	15.6%	141
ヘルスケア・介護	4,315	_	29.9%	379	3,686	_	85.4%	31.3%	352

## 22/12期 第3四半期累計 連結営業利益 前期比増減要因

- 増収による総利益の増加は、原価率の上昇で相殺
- 販管費は主に人件費(中国事業およびランシノ事業。為替影響含む)や物流費(ランシノ)の増加
- 旅費交通費や販促・マーケティング関連費用など、リオープンに伴う販管費も増加(中国除く)



## 22/12期 第3四半期 事業別サマリ

## 哺乳器の新モデルは累計で引き続き好調も、消耗品は苦戦が続く

※売上高:現地通貨ベースでのセルイン

# 日本事業

- ベビーケアの売上高は累計で前期比▲4.4%
- 哺乳器の売上高は累計で前期比+23%とリニューアル効果継続。スキンケアは「ももの葉シリーズ」の海外需要(越 境ECなど)の落ち込みが引き続き影響し前期割れ
- 消費者の低価格商品への需要の高まりによって消耗品(ウェットティッシュや母乳パッド)は期初より苦戦が続く
- 新商品は防災用品シリーズ「sonaetta」、哺乳びんスチーム除菌・乾燥器「ポチット」など、新カテゴリでの商品レンジを拡大
- ・ ベビーケアの総利益率は累計で前期比▲4.0pt悪化。円安や原材料価格の値上げによる調達コスト増加などが要因
- ヘルスケア・介護は製品ポートフォリオ見直しで売上高は累計で前期比▲6億円も、総利益率は同+1.4ptの改善

# 中国事業

#### 本土の売上高は3Q単独で前期比伸長も、累計では上海ロックダウン影響が残る

- ・ 本土の売上高は、3Q単独では前期比+8%の伸長。累計では前期比▲19%
- 哺乳器、スキンケアの売上高は3Q単独で回復基調にはあるものの、累計では前期割れ。ウェットティッシュや紙おむつなどの消耗品は低調が続く
- 中国事業の総利益率(日本円、累計)は、哺乳器の新モデルやスキンケアが貢献し前期比+0.4pt改善
- 新商品は、赤ちゃんの肌研究を活かし3才以上を対象としたキッズ向けスキンケア商品の販売を開始。エイジアップ によるライフタイムバリュー(LTV)の拡大を狙う
- ・ セルアウトは累計で前期比▲11%。ECは同▲10%、オフライン同▲14%。EC比率は68%。Tiktokなど注力ECチャネルは好調の一方、大手ECチャネルが前期割れ

#### 22/12期 第3四半期 事業別サマリ

※売上高:現地通貨ベースでのセルイン

#### シンガ ポール <sup>事業</sup>

#### 販売会社は好調継続、哺乳器の新モデル投入でコロナ前の水準まで回復期待

- ・ 主要国の販売は好調。累計ではインド国内の売上高は前期比+31%、マレーシア同+27%、インドネシア同+20%
- |・ 輸出市場では中東、オーストラリア、ベトナムが前期比で伸長
- 基幹商品\*の累計売上高(日本円)は前期比で高成長を継続。8月より哺乳器の新モデルをシンガポールやマレーシア、 ベトナム等で販売開始
- 新スキンケアシリーズ(Natural Botanical)はオンライン・オフラインともに展開拡大中
- シンガポール事業の総利益(日本円、累計)は、販社の増収や為替影響等により前期比+25%の増益。総利益率も同 +2.7pt改善

\*基幹商品:哺乳器、さく乳器、スキンケア、口腔ケア

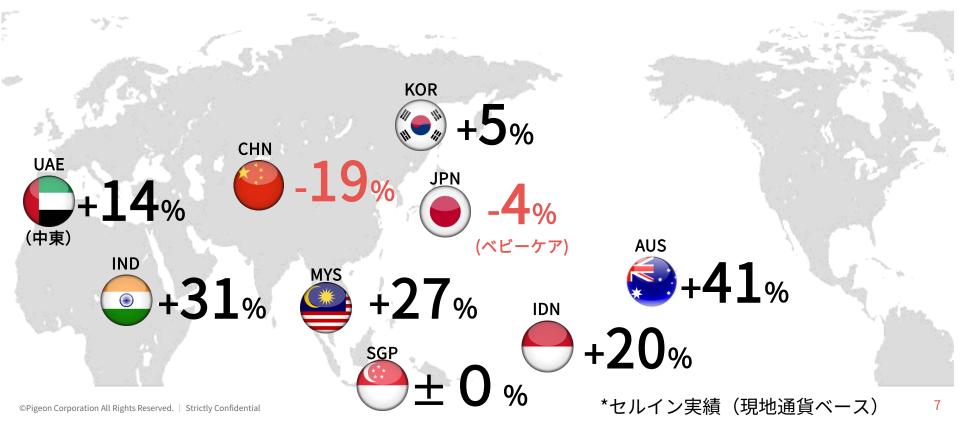
#### ランシノ 事業

#### 北米市場が売上高の伸長を牽引する一方、物流費高騰が引き続き影響し利益減

- ランシノグループの売上高は累計で前期比+9%。北米の売上高は同+15%
- 欧州はベネルクスやトルコが累計で好調も、UKとドイツはインフレによる景気悪化や欠品などにより前期割れ
- 主力商品の乳首クリームやさく乳器の販売は累計で前期比伸長。北米での粉ミルク不足を背景に母乳保存バッグが大幅伸長
- 「産前・産後ケア」商品は、北米を中心に前期を上回る進捗で販売を拡大中
- ランシノ事業の総利益率(日本円、累計)は前期比▲3.3pt、物流混乱による調達物流費(原価要因)の高騰が継続 し総利益を押し下げ。また、米国内の販売物流費(販管費要因)も高止まりとなったことで、営業利益減少に影響

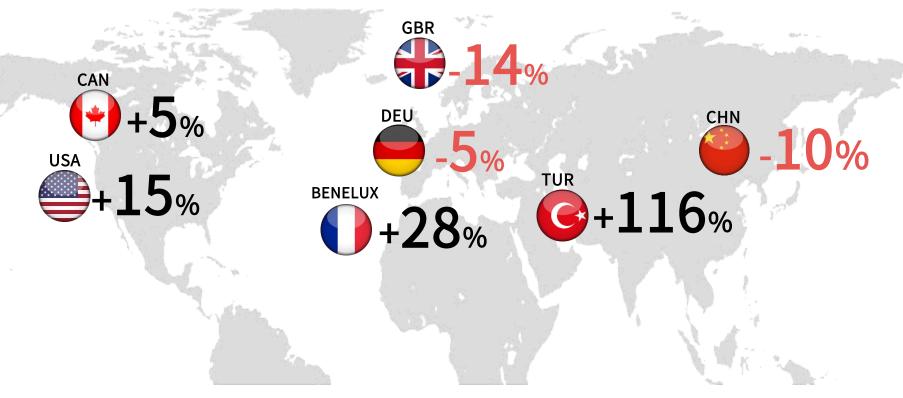
## 22/12期 3 Q累計 ピジョン 地域別売上高\* (前年同期比)

# pigeon



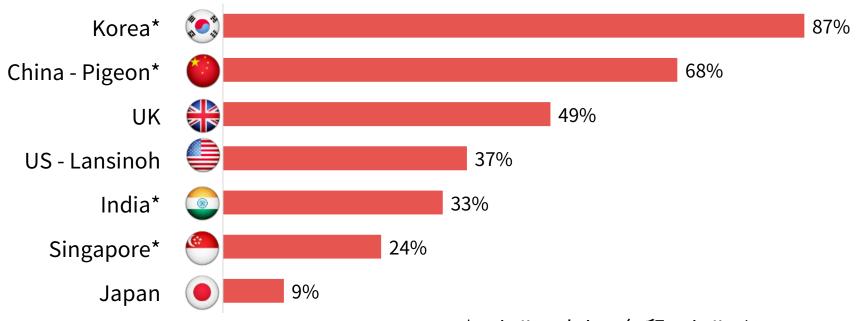
22/12期 3Q累計 ランシノ 地域別売上高\* (前年同期比)





### 22/12期 第3四半期累計 主要国のEコマース販売比率

#### ピジョン・ランシノ商品のEコマース販売比率



\*:セルアウト 無印:セルイン

9

#### ハイライト 災害用授乳カップが「グッドデザイン賞」を受賞





# Celebrate babies the way they are

