

# 2016年中間期の業績は増収増益で着地 通期連結決算予想を上方修正



代表取締役社長

小林章浩

## 国内外ともに業績が好調に推移 海外の売上げや春の新製品等が寄与

当中間期の当社の業績は、売上・利益（営業利益・経常利益・当期純利益\*）とともに好調に推移し、前年実績・公表予想を大きく上回りました。好調だった主な要因は以下の4点になります。

\*当期純利益：親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益

- ① 海外売上げの伸長
- ② 春の新製品の寄与
- ③ 消費増税の反動減からの回復
- ④ インバウンド需要\*による底上げ

\*インバウンド需要：訪日外国人の需要

### 〈好調だった主な海外製品〉



米国のカイロ (HOT HANDS)



中国のカイロ (暖宝宝)



シンガポールの熱さまシート (KOOL FEVER)



香港のアンメルツ (安美露)

### 〈好調だった主な春の新製品〉



Sawaday 香るStick パルファム

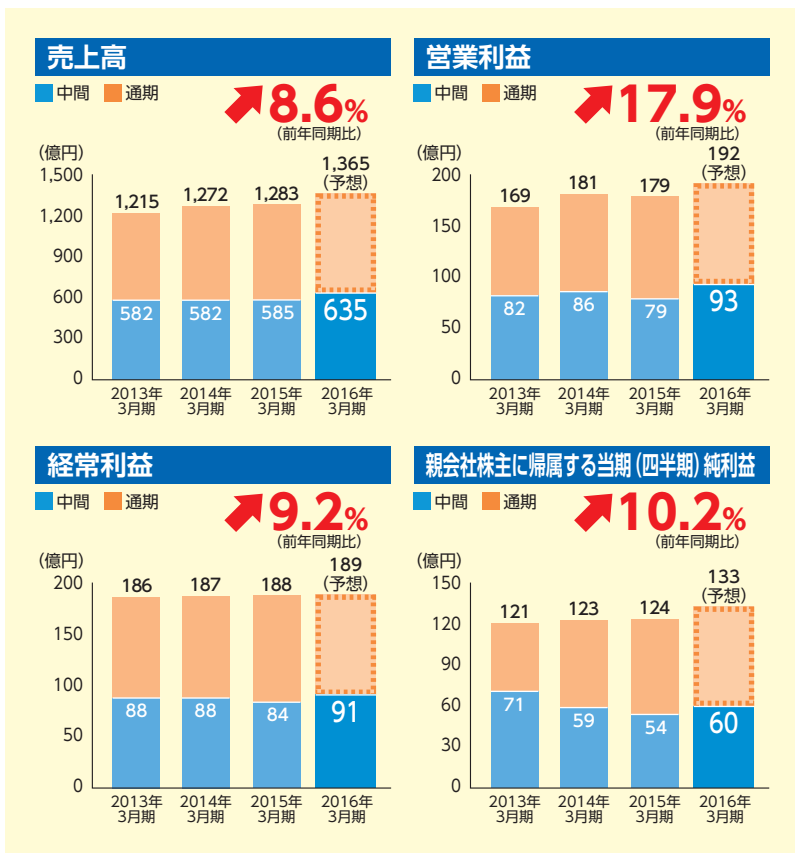


Sawaday PINKPINK for CAR



ナットウキナーゼEX

### 〈連結財務ハイライト〉



上記の主な要因で業績が好調だったことを踏まえ、今回、通期連結決算予想を上方修正いたしました。今後も、「新製品の開発と育成による新市場創造」と「成長事業への積極的な投資」を継続していくことで、通期目標を達成してまいります。

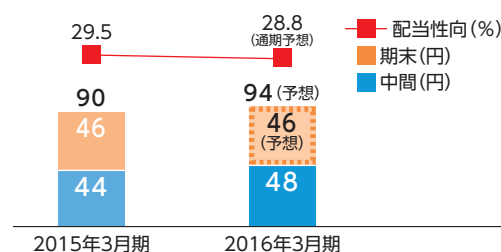
## 選択と集中を加速 株式会社メディコンの全株式を譲渡

当社は経営の選択と集中の観点から、2015年11月2日、米国C.R.Bard社との合併契約を友好的に解消し、当社が保有する株式会社メディコンの全株式を譲渡いたしました。

今後、当社は医薬品・日用品等の事業に集中してまいります。

## 中間配当を増配、17期連続増配を見込む

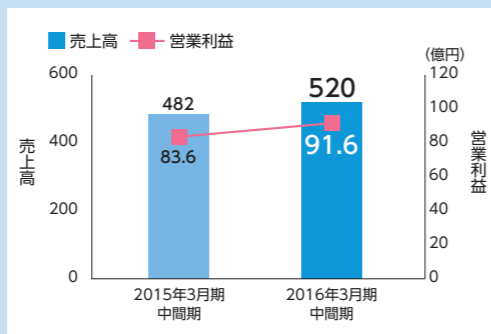
当中間期の1株当たりの配当金を48円とし、前年同期より4円増配いたしました。期末の配当金予想（46円）と合わせると、通期では94円となります。これにより、17期連続増配を見込んでおります。



# 事業ごとの概況

## 国内家庭用品製造販売事業

売上高 **520億95百万円** ▲7.9%増  
 営業利益 **91億67百万円** ▲9.6%増



### 今年で40周年を迎える「Sawaday」ブランドが好調

2015年春に14品の新製品を発売いたしました。中でも芳香・消臭剤の「Sawaday」ブランドの「Sawaday 香るstick パルファム」、 「Sawaday PINKPINK for CAR」等が好調に推移しました。  
 今年で「Sawaday」ブランドは40周年を迎えます。ターゲットを若年女性に広げ、香りと見た目にとことんこだわること、今後さらにブランドを強化してまいります。

<イメージを一新した「Sawaday」ブランド>



代表製品



### インバウンド需要の上期の推計額は23億円

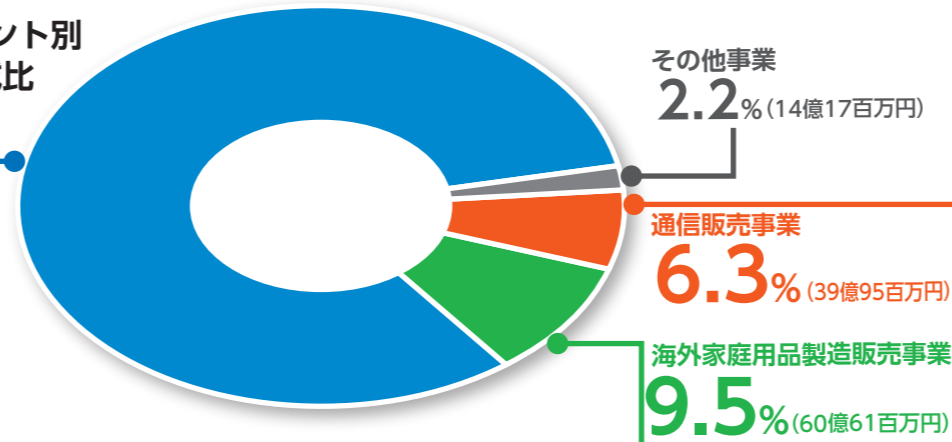
海外のインターネットサイトで当社製品が紹介されたことがきっかけとなり、「サカムケア」「アンメルツ」等の売上げが大きく伸びました。訪日外国人に人気のそれらの製品について、重点的に増産体制を整えて供給の安定化に努める一方で、訪日外国人が多く訪れる店舗では、外国人の母国語での売り場作りを提案する等、ビジネスチャンスの最大化を図ってまいりました。その結果、インバウンド需要による売上げの推計額は23億円となり、業績に大きく貢献しました。

<売上げの伸びが著しかった製品>



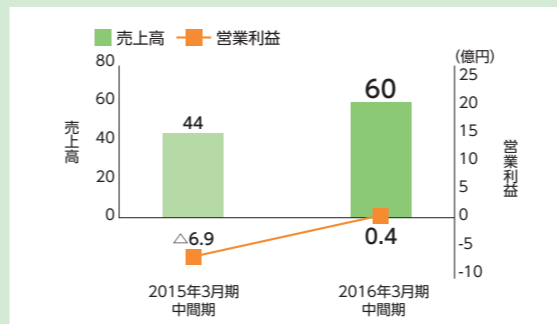
### 事業セグメント別売上構成比

国内家庭用品製造販売事業 **82.0%**  
 (520億95百万円)



## 海外家庭用品製造販売事業

売上高 **60億61百万円** ▲35.7%増  
 営業利益 **40百万円** ▲7億32百万円増



### 売上高は前年同期比135% 営業利益も黒字化

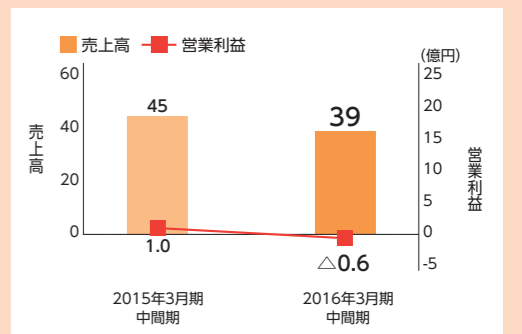
海外家庭用品製造販売事業は引き続き好調を維持しています。特に北米と中国のカイロ、東南アジアと中国の熱さまシート、東南アジアのアンメルツ等が順調に売上げを伸ばし、海外売上高は60億円(前年同期比135.7%)、営業利益は4千万円の黒字となりました。

<米国のカイロ生産工場> <中国の熱さまシート生産工場>



## 通信販売事業

売上高 **39億95百万円** ▼11.5%減  
 営業利益 **△66百万円** ▼1億75百万円減



### 苦戦続くも、注力事業として引き続き投資を拡大

通信販売事業は注力事業の1つとして位置付けており、上期より広告投資を拡大しています。下期も継続して前年を上回る広告投資を行うことによって、新規顧客の獲得を図っていくとともに、全製品に「定期お届け便」を新たに導入することで、顧客の定着化を促進してまいります。

<通信販売製品一例>



## その他事業

売上高 **14億17百万円** ▲12.2%増 営業利益 **2億75百万円** ▲79.3%増

主に事業を円滑に行うためのサポート業務を行っています。

## 担当メンバー



### 全国発売

#### 1 Saiki (販売名:さいき) (第2類医薬品)

- 乾燥を繰り返す肌を、内側からしっかりと潤う乾きのない肌に導く、ローションタイプの乾燥肌治療薬です。
- ヘパリン類似物質等の有効成分が肌内部の乱れた保水構造(ラメラ構造)を正常にし、肌の保水力を回復します。

#### Pick up! 担当者から一言

Saiki (さいき) は、「顔等の乾燥肌をスキンケアではなく医薬品で治す」という新しい発想の乾燥肌治療ローションです。特にこだわったのは、医薬品としての効果と化粧品のような使い心地を両立することです。試行錯誤を繰り返し、起案から5年かけて発売に至りました。Saiki (さいき) には日本初の処方を採用しており、現在特許出願中です。今までのスキンケアでは対処しきれなくなってきたと感じる方に、ぜひお試しください。いただきたい製品です。

化粧品事業部  
マーケティング部  
外用剤グループ  
亀井 枝里子

## 2015年秋の新製品



### 全国発売

#### 2 Sawaday PINKPINK for TOILET

- 香水ビンのようなキュートなデザインと女子が大好きな甘くて華やかな香りで、心地よいトイレ空間を作ります。
- 濃厚なオイル系消臭香料で、トイレのイヤなニオイをすっきり消臭します。

#### Pick up! 担当者から一言

「Sawaday PINKPINK for TOILET」は、香りもデザインもとにかく「キュートさ」にこだわって開発しています。若年女子に絶大な支持を頂いている「Sawaday PINKPINK」シリーズ(部屋用・車用)は、初年度売上げが20億円\*を超えるヒットブランドとなりました。今後もどんどんラインナップを広げ、女子のお姫様願望を叶えていきます! \*当社出荷データ(2014年4月~2015年3月)

日用品事業部  
マーケティング部  
芳香・消臭剤グループ  
木村 隆晴

## 担当メンバー



※イメージ

## その他の全国発売

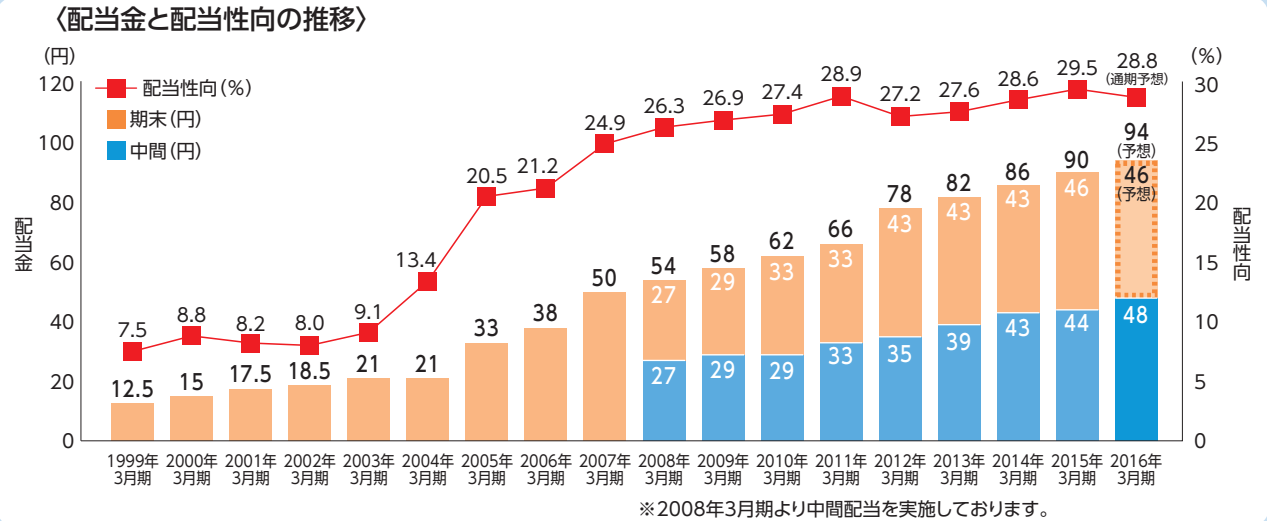
<p>3 アイボン うるおいケア (第3類医薬品)</p>	<p>4 ギャクリア (第2類医薬品)</p>	<p>5 オイルデル (第2類医薬品)</p>	<p>6 ナイトールZ (第2類医薬品)</p>	<p>7 プリトロール</p>	<p>8 命の母 発酵大豆 イソフラボン エクオール</p>	<p>9 肝臓エキス オルニチン</p>	<p>10 生薬極幅 ブラシ コンパクト</p>	<p>11 ハナノア シャワータイプ</p>	<p>12 のどめ〜るマスク はだごち ローションマスク 小さめサイズ 普通サイズ</p>	<p>13 アロケア しぼり汁化粧水 しぼり汁乳液 しぼり汁クリーム</p>	<p>14 オードム〜ゲ めくれるふきとりコットン</p>	<p>ブルーベリー&amp;メグスリノ木EX</p>	<p>ヒフミド クリアエッセンス</p>	<p>シロポッカ レンジ灸</p>	<p>シモアキュア (第2類医薬品) ※九州地区限定</p>	<p>アルピタン (第2類医薬品) ※広島県限定</p>	<p>ウィルテクト ノロウイルススプレー ※近畿地区限定</p>
-------------------------------	-------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------	--------------------------------	----------------------	--------------------------	------------------------	---	--	-------------------------------	----------------------------	----------------------	-------------------	--------------------------------	------------------------------	----------------------------------

# 株主還元

## 配当について

当社は、株主様への利益還元を重要な経営政策の1つと位置付けております。

成長を実現するための事業投資と健全な経営体質の維持に配慮しながら、安定的な増配による株主還元を行ってまいります。



# 株主優待

当社は、株主様に対する感謝の気持ちを示すとともに、当社製品へのご理解を深めていただく機会として、株主優待を行っております。

今期より、当社の一定株数を長期保有していただいている株主様を対象に、特別の感謝の気持ちを込めて、通常の株主優待に加えて、「東日本大震災 復興支援 選べるギフト」を進呈しております。

## 通常の株主優待(年2回)

- ① 当社グループ製品詰め合わせコース、または社会貢献団体への寄付コース
- ② 期間限定で通信販売製品10%割引



## 東日本大震災 復興支援 選べるギフト

進呈条件：当社株式を300株以上かつ3年以上保有されている株主様\*

※権利確定日である期末（3月31日）に株主名簿に記載されている株主様。

毎年期末（3月31日）時点で、当社株式を300株以上かつ3年以上保有されている株主様には、特別な感謝の気持ちといたしまして、「東日本大震災 復興支援 選べるギフト」を追加で進呈。

**注意** 毎年期末の株主優待(4月)に進呈(年1回)。中間期末の株主優待では進呈しておりません。

# 社会貢献活動

## 当社が取り組んでいる社会貢献活動

- ① 小学校へ洋式トイレ寄贈
- ② 世界遺産へバイオトイレ寄贈
- ③ アイメイト協会へ盲導犬の育成費を寄付

### ① 小学校へ洋式トイレ寄贈

これまでの実施校 **60校**

小学校のトイレは古い和式タイプが多く、「暗い」「臭い」「汚い」等の悩みを抱えています。

小林製薬グループでは、そのようなトイレの改修等を行う事で、少しでも快適な空間に変え、子ども達にとって用便のしやすい環境にする活動を行っています。

当社100周年までに100校へ寄贈を目指してまいります。



### ② 世界遺産へバイオトイレ寄贈

現在までに、日本の6箇所の世界遺産に登録されている場所にバイオトイレを寄贈し、維持管理も支援しています。



### ③ アイメイト協会へ盲導犬の育成費を寄付

公益財団法人アイメイト協会に、毎年盲導犬1頭育成費（約200万円）を寄付しています。

（現在までに株主優待による寄付を含め8頭分を寄付）



# 会社概要

(2015年9月30日現在)

社名 小林製薬株式会社  
 本社所在地 大阪市中央区道修町四丁目4番10号  
 創立 1919年(大正8年)8月22日  
 資本金 34億5千万円  
 代表取締役社長 小林 章浩  
 主な事業内容 医薬品、トイレタリー製品等の製造販売  
 従業員数 1,191名(グループ合計2,697名)  
 ホームページ <http://www.kobayashi.co.jp>  
 主要な事業所 本社/大阪市中央区  
 大阪工場/大阪市淀川区  
 中央研究所/大阪府茨木市  
 東京製品営業所/東京都江東区  
 大阪製品営業所/大阪府茨木市

# 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日  
 定時株主総会 毎年6月  
 定時株主総会の基準日 3月31日  
 配当金受領株主確定日 期末:3月31日 中間:9月30日  
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部  
 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
 TEL 0120-094-777(通話料無料)  
 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部  
 証券コード 4967  
 公告掲載URL <http://www.kobayashi.co.jp> (ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をできない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。)