



第69期
定時株主総会の結果ご報告

株主総会の結果ご報告

2025年12月24日に開催されました第69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69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、1株当たり配当金を60円とすることにつきご了解いただきました。詳細につきましては、P2に記載の連結業績の推移、配当金推移をご参照願います。第2号議案(取締役の選任)につきましては、取締役候補者3名の全員が承認されました。決議後の役員一覧はP5のグループ概況に記載しておりますので、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70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ひ申し上げます。

尚、株主優待制度として、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。詳細は同封の案内をご覧下さい。

2025年12月

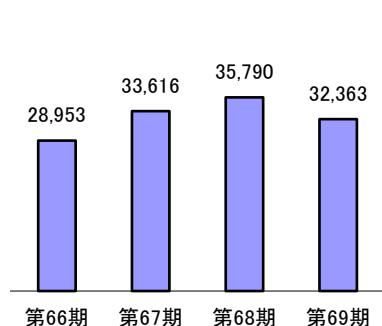


代表取締役社長
石田 健一郎

連結業績の推移

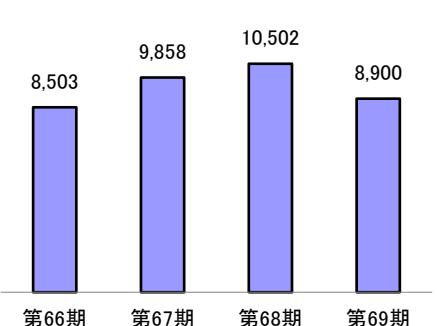
売上高

(単位: 百万円)



経常利益

(単位: 百万円)



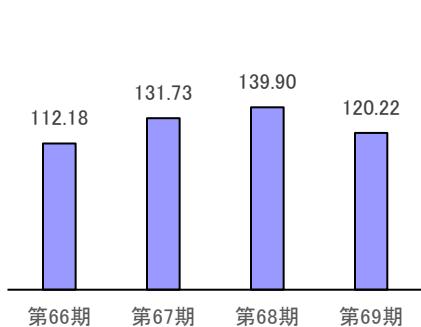
親会社に帰属する
当期純利益

(単位: 百万円)



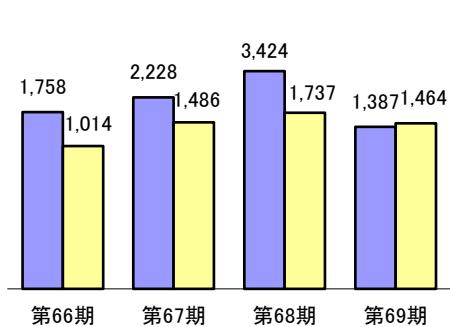
1株当たり当期純利益

(単位: 円)



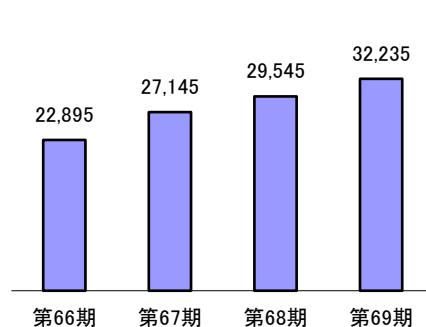
設備投資・減価償却費

(単位: 百万円)



純資産

(単位: 百万円)

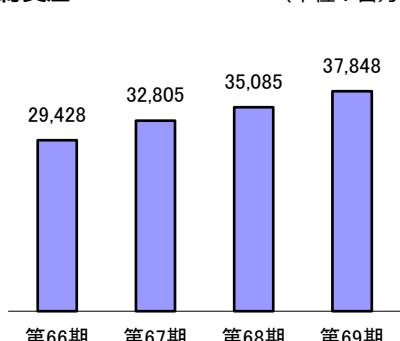


■設備投資 □減価償却費

配当金の推移

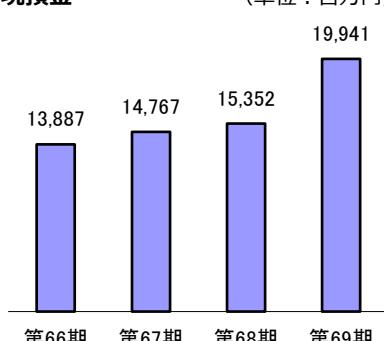
総資産

(単位: 百万円)



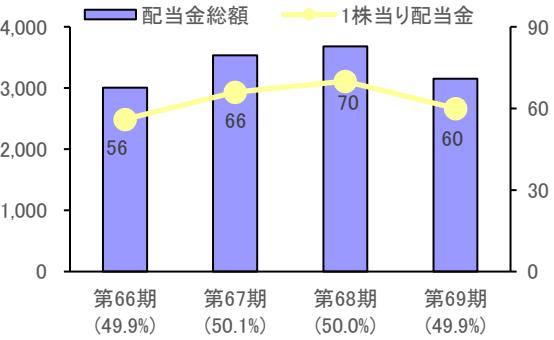
現預金

(単位: 百万円)



(百万円)

(円)



第70期(2026年9月期)連結業績予想について

		第69期	第70期(予想)
売上高	(百万円)	32,363	33,950
営業利益	(百万円)	8,899	8,370
経常利益	(百万円)	8,900	8,380
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	6,318	5,940
1株当期純利益	(円)	120.22	116.67
配当金	(円)	60	60

第69期連結業績予想は増収減益となります。

日本や欧州の一部での流通在庫調整が完了し、主力モデルのモデルチェンジも控えていることから、連結販売数量は日本・欧州・中国で前年比増、全体では661千個と前年度比4.0%増となる見込みであり、この数量増により、連結売上高は同4.9%の増収を見込みます。しかしながら、子会社の在庫減少に伴い、未実現利益影響額が前期比マイナスとなること、米国関税引き上げの影響もあり、結果として連結営業利益は前年度比5.9%の減少となる見込みです。改めて申し上げるまでもなく、積極的な営業活動・新製品投入時期の前倒し、生産性向上、諸経費の効率的な運用等を通じて少しでも増益となりますよう、役職員一丸となって努力して参ります。

為替は1ドル=145円、1ユーロ=174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69期の生産数量は、前年度に比べて約5万個減少し、約59万個となりました。当社は現地現物の精神に則り、市場が消化できる量の販売に合わせて生産体制をフレキシブルに変更致しました。新型コロナ禍の需要増に応じる形で採用した従業員は、生産減となった結果、一時余剰感がありましたが、その後の生産増や自然減を経て、その余剰感は現在ほぼ解消しております。今後同様な局面が訪れた場合においても、当社は現地現物の精神並びに従業員重視を両立した軸のぶれない対応をして参りたいと考えております。

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、中長期的な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販売数量の伸びは期待できないものの、高付加価値化による単価アップが期待できること、又、中国及びASEANをはじめとする新興国ではまだ伸びしろがあると考えられるため、当社はブランド力と商品競争力を武器に、いざれ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。

- 茨城工場に隣接する江戸崎工業団地内の一区画を2024年に取得し、まずは、2025年1月に新しい倉庫を建設、賃借契約していた倉庫や既存倉庫からの製品・仕掛品等の集約を行いました。

新しい土地の本格的な使用内容については、今後の受注状況や築60年近くになる既存茨城工場の老朽化、つぎはぎで生産能力増強してきたことによる生産の非効率等あらゆる状況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

当社は、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。長年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おります。Made in Japanを維持するためには従業員1人1人の精鋭化が必要であり、これらをさらに強化すべく、従業員に対する生産性向上に関する啓蒙、教育や多能工化の更なる拡充を実行して参ります。

2.商品戦略

①新分野への展開

当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。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、主力モデルのモデルチェンジや新モデルの開発を進めて参ります。一例として、2025年9月には、当社の歴史と伝統を継承しつつ、最新技術を反映させる「SHOEI NEO CLASSIC LINE」の新モデルとして、WYVERNシリーズの「WYVERN 0(ワイバーンゼロ)」を新たにラインナップしました。

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

商品の高付加価値化にも積極的に取り組んでいます。2025年10月には、空力性能のみならず、あらゆる面で優れた性能を発揮する「X-Fifteen」に、カーボンシェルを採用し、軽量化と美しい外観を実現した「X-Fifteen Carbon」を上市しました。また、多種多様化するニーズへの取り組みも積極的に進めています。又、ヘルメットのスマート化需要が急速に拡大するとの認識の下、ライダー頭部に最も近い存在であるヘルメットメーカーとして、通信、音響、映像機能付きヘルメットの開発に力を入れて参ります。

③販売体制の多様化

当社はSHOEIと価値を分からち合える代理店様、販売店様との協業で質の高い製品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アップ体制を整え、ショールーム(現在、日本に6か所、欧州に2か所)での販売を通じ、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参ります。

3.ブランド戦略

既成概念にこだわらず、常に新しい切り口の広告宣伝を模索しつつ、鋭意スピーディーに実行して参ります。

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。先行する日本市場では、ヘルメット販売数量の約49%がPFSを施して販売されており、世界に一つのマイヘルメットとしてお客様の好評を得ております。PFSを通じた顧客満足度の向上は言うまでもなく、販売店とお客様の関係を一層強化することにより、安全・安心につながるヘルメット販売

第70期(2026年9月期)連結業績予想について

方法に誘導し、ブランド力を高めます。今後は欧米市場、アジア市場へ普及に努め、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、限られた経営資源を効率的に投資する一方で、SHOEI Helmet Parkにおいて、お越し頂けるお客様に対し、様々な情報発信、サービスの提供を行うことにより、同Parkが「推し活」の聖地となるよう努力致します。いずれにせよ、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)も進めて参ります。

4.市場戦略

欧米日市場の深掘りと顧客密着の販売体制を構築し、市場が成熟しつつある先進国でのトップシェアを維持します。また、過去10年で一気に欧米並みの市場に育った中国におけるトップシェアを盤石なものとすると共に、今後の市場の伸びが期待できる東南アジア等での拡販を強化します。

〈重点新興国での販売強化〉

中国をはじめとするアジア市場は成長が見込まれ、新型コロナ終息後の停滞、混乱から再拡張の動きがでています。当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。特に中国市場は、既に日米市場と同等レベルになつておりますが、ライダーの安全安心に国境はないとの信念の下、更に強固な販売体制の確立を通じて販売量を拡大して参ります。具体的には、中国現地法人に邦人を駐在させ、2023年頃より情報収集と代理店の監督・指導を鋭意進めた結果、市場実態の解明が進み、市場規模をほぼ把握することができました。加えて、ブランド価値を重視した販売方法や、店頭でのPFSを積極的に導入頂ける販売店との協業を深めた結果、まだ不透明な経済状況ではありますが、足元では販売が拡大しつつあります。他のアジア諸国においても、店頭重視やPFS導入による丁寧な販売方法を強化しており、徐々にではありますが、成果が出始めております。

5.新事業の検討

当社は今日まで二輪乗用車用ヘルメット専業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、長期的な更なる利益増や事業リスク分散の観点から、当社の間尺にあつた、当社らしい新事業があるのかについて議論を深めており、その第一弾として2024年9月にBMX(自転車モトクロス)競技用ヘルメットを上市しました。

2025年11月には、第二弾且つ本格的な新規事業として、キャリーケース事業への進出を発表致しました。キャリーケースは性別年齢に関係なく幅広く使用される上、世界的に旅行需要は拡大していくと見込まれます。また、その利便性からショルダーバッグやボストンバッグからの移行が進んでいると言われています。このため、グローバルでみたキャリーケース市場は、長期的に成長が見込まれています。こうしたなか、キャリーケースは、ヘルメットと商品コンセプト(安全、機能

的、かっこよさの追求)や生産方法(成型や組立等)が類似しており、B2Cの商品を扱ってきた当社のブランド価値向上などの手法が応用できると考えておらず、当社が得意とするMade in Japanによる高付加価値化路線に見合った製品であると考えています。

今後も長期的に企業価値向上に資する様な新規事業・多角化については、前向きに検討して参ります。

6. ESG経営

ESG(環境・地域社会・企業統治)、サステナビリティを意識した経営を行います。米国のESG格付け機関であるMSCIによる格付けでは3年前のB評価より69期ではA評価を獲得するまでになりました。特に、環境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、気候変動の緩和・適応など環境問題に配慮して行動することについて可能な範囲で積極的に対応し、持続可能な循環型経済社会の実現に貢献致します。

〈環境問題への取り組み〉

ここ数年で、従業員向け電気自動車用充電設備の設置等を実行し、自家消費型太陽光発電設備(PPA)を導入しました。また、工場における日々のカイゼン活動においても、効率化とともに環境問題への取り組みに繋がる活動も出てきています。直近では、使用塗料削減(CO2排出量削減)に繋がる塗装方法も実践しつつあり、今後も出来るところから順次対応して参ります。

第70期定性課題

定性課題

- 新モデルの予定前倒しでの上市を目指す
- キャリーケースの量産及び販売開始、大型プレスによる品揃えの拡充
- 茨城工場内遊休地の有効活用の検討開始
- SHOEI Helmet Parkの運営開始、費用対効果の検証
- タイ子会社の黒字化
- PFSの更なる普及
- ギャラリー(ショールーム兼直営店)を活用したブランドイメージの向上
- 環境問題で形ある実績を残す
- 地元貢献で形ある実績を残す

グループ概況

■会社概要 (2025年12月24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 771名

(正社員 626名、嘱託・パート 145名) (2025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 SAPPORO

〒060-0063

北海道札幌市中央区南3条西1丁目 W31ビル1階

Tel. 011-596-9917 (代)

●SHOEI Gallery PARIS

22 AVENUE DE LA GRANDE ARMEE PARIS

●SHOEI Gallery Barcelona

Carrer del Bruc, 42, 08010 Barcelona, Spain

連結子会社

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)摩托車用品有限公司 (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、HELMET HOUSE INC.等

バイク用品等代理店

■役員 (2025年12月24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 堀本 隆行

取締役 山口 裕士

取締役 清水 匠輔

社外取締役 小林 慶一郎

社外取締役 高山 清子

社外取締役 児玉 直美

常勤監査役 宮川 篤行

監査役 森田 賢

監査役 渡邊 珠子