

株式会社SHOEI 2023年9月期決算説明会

2023年12月7日



I 2023年9月期決算実績

P. 2

II 2024年9月期業績予想

P. 14

III 成長戦略

P. 25

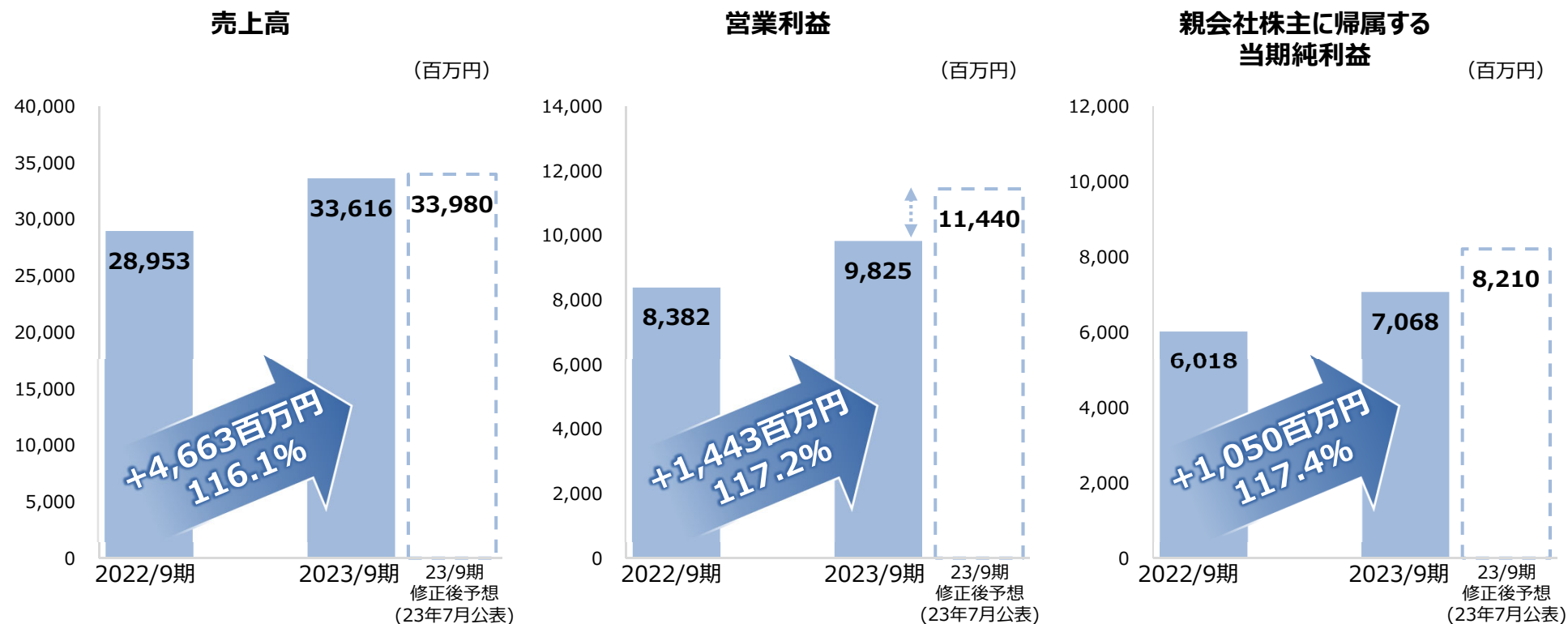
I . 2023年9月期決算実績



① 決算実績概要



売上高/営業利益/親会社株主に帰属する当期純利益



期中平均為替レート
(2023年9月期)

US\$ = 139.57円
(前年比 +15.70円)

EUR = 149.34円
(前年比 +14.48円)

海外子会社換算レート
(2023/06末)

US\$ = 144.99円
(前年比 +8.31円)

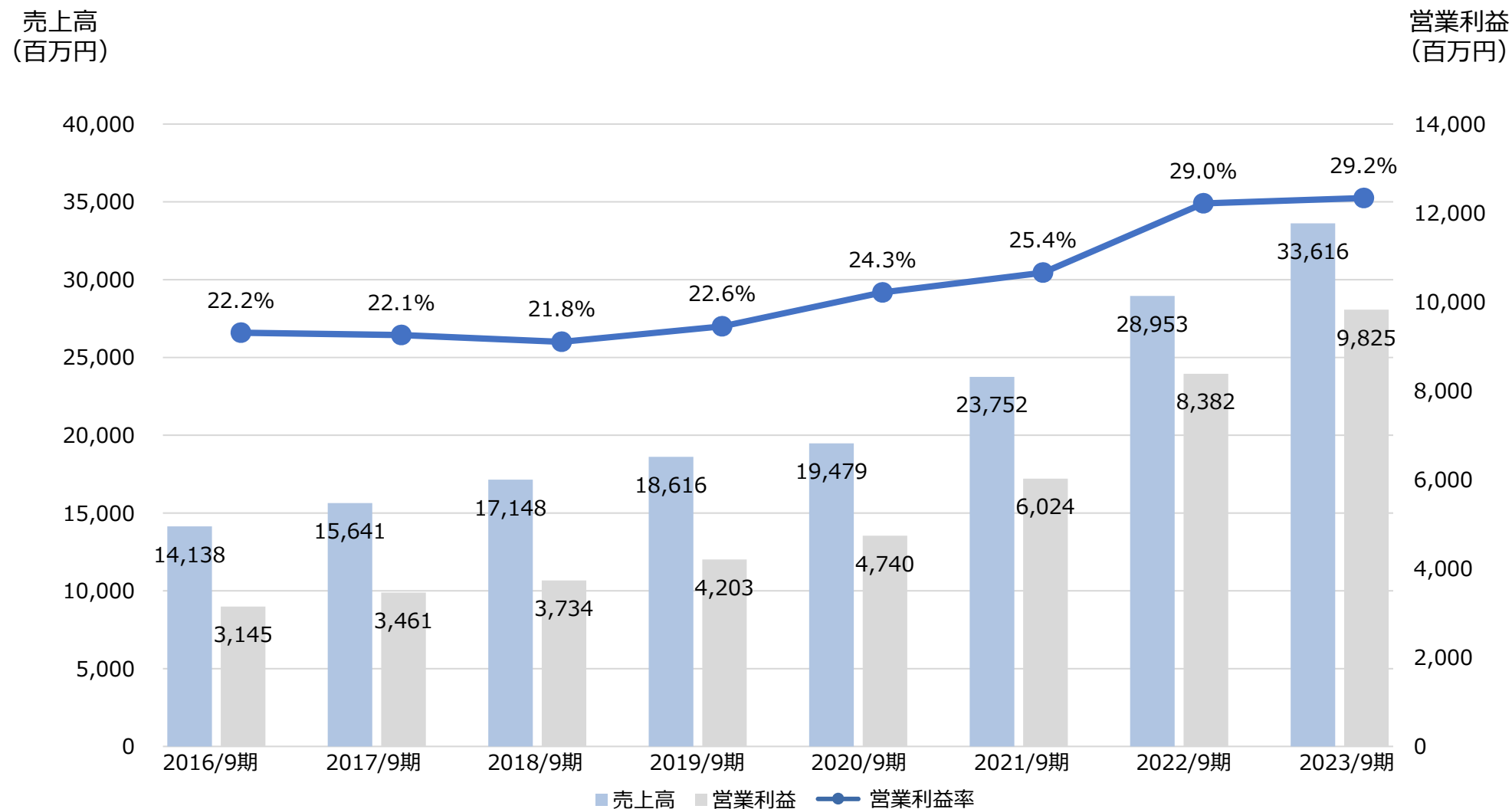
EUR = 157.60円
(前年比 +14.93円)

ROE 29.1% ▶ 28.3%

営業利益の前年比および修正後予想比での差異について

- 前年比 +1,443百万円：原材料上昇等のコスト増あるも、単価上昇（値上げ・新製品投入等）と円安が大きく寄与
- 修正後予想比 △1,614百万円：修正後予想に対し、欧州子会社の在庫増（悪天候等による販売の低下及び旧規格品の販売が1月以降も可能と判明したことによる在庫処分ペースの減速）や円安等により未実現利益の消去額が大幅に増加したこと、原材料の想定以上の高騰、システム間の連携不足（現在は修正済）による連結消去等の見積もり額相違が主因

② 連結業績推移



2023年9月期決算のポイント

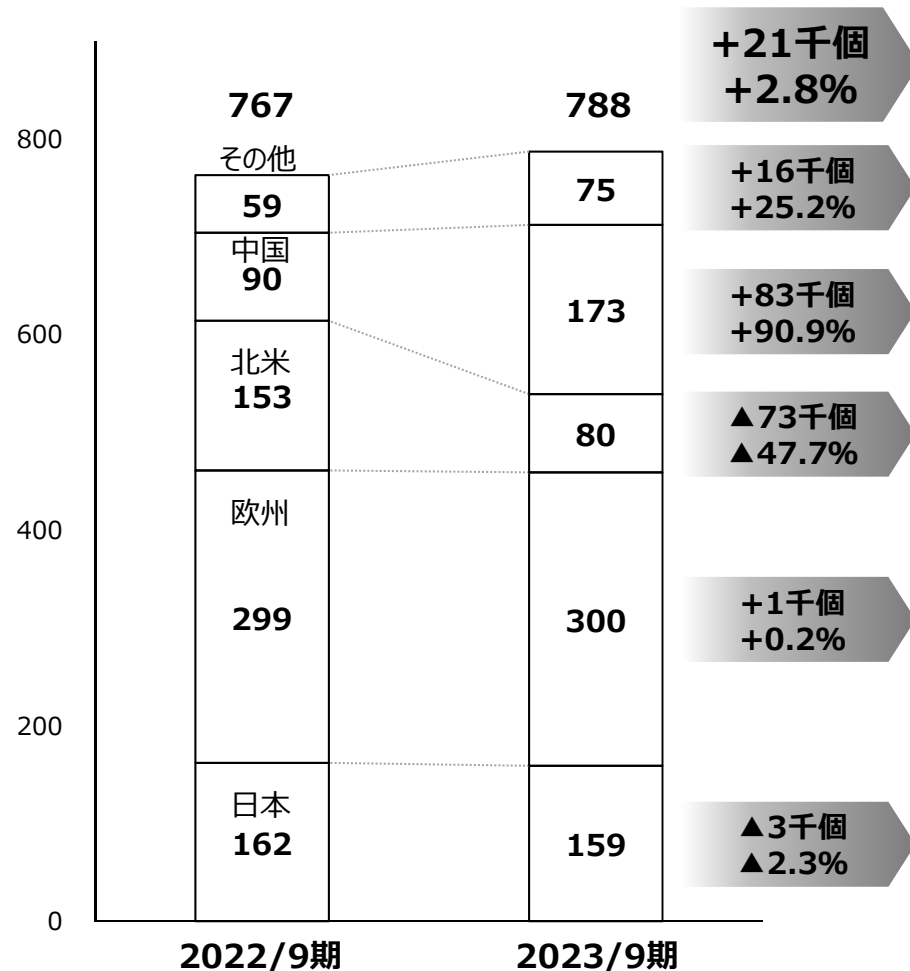
- ① 当年度前半は、コロナ禍において二輪乗用車が三密を避ける移動手段・レジャーとして高い人気を持続したが、後半は、ポストコロナにおける同ブームの減速、かつ、世界的に景気天井感が出るなか、欧州での天候不順などが加わり、かつての勢いが衰えてきた。然しながら、好調な前半が牽引する形で当年度を通じ、概ね良好な販売を享受することができた。また、当年度前半に実施した一斉値上げや新製品の投入等による単価上昇、円安もあり、売上高は前年度比16.1%の増収となった。
- ② 地域別では、北米市場の販売は、代理店が前年度において販売好調ななかで積み増した在庫の調整を図ったこと、及び当年度の需要減により、前年度比47.7%減となった一方、中国向け販売は、好調な需要が続くなか、前々年度の代理店による発注遅れの影響も一巡し、販売が前年度比90.1%増と大幅に増加。
- ③ 需要増及び欧州子会社の在庫積み増しに応える為、両工場で増産対応に取り組んだ結果、生産数量は前年比5.6%増の84万個となった。
- ④ 原材料など原価の上昇はあったが、良好な販売数量増と単価上昇により、営業利益は前年度比17.2%の増益となった。

④ 地域別販売個数・売上高（連結）

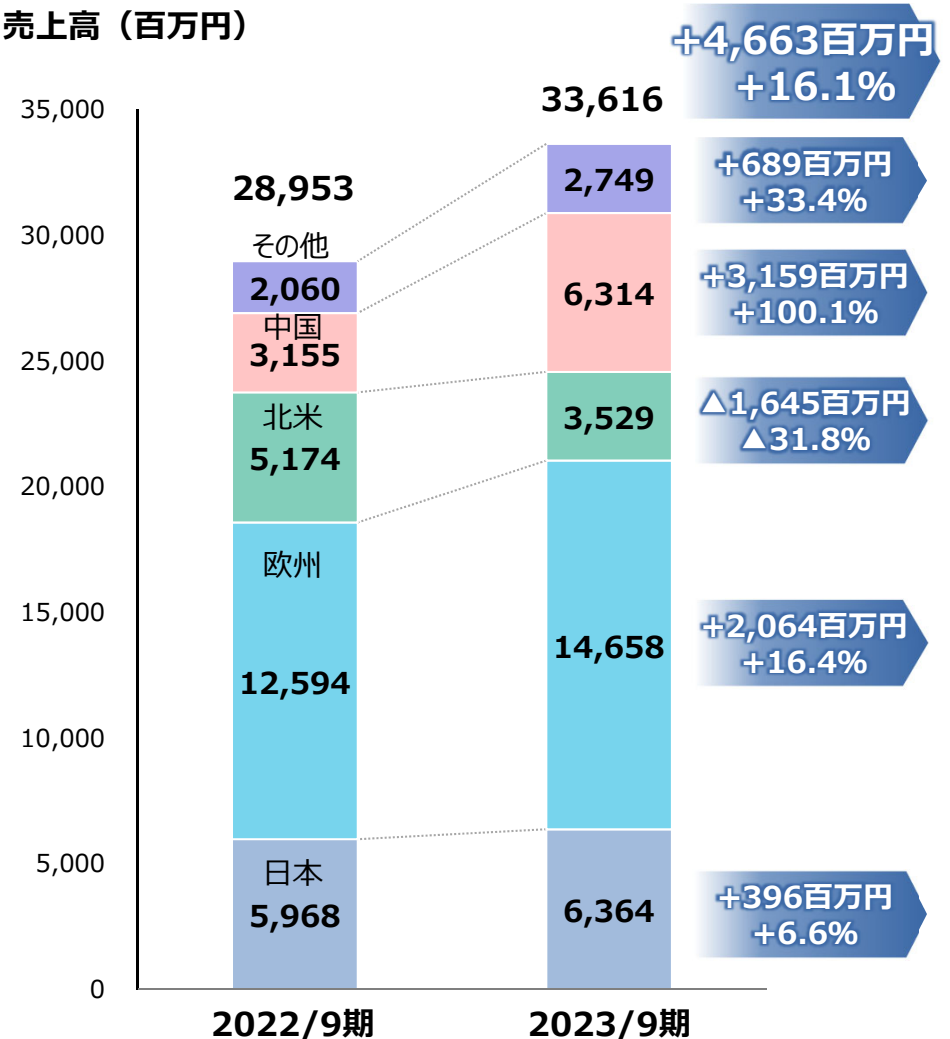


地域別販売個数・売上高（連結）

販売個数（千個）



売上高（百万円）



⑤ 2023年9月期マーケット環境とトピックス（地域）



地域戦略

欧州

販売個数は、当年度後半には天候不順もあり若干減速したが、通期ではほぼ前年度並みの水準を維持。値上げ、新製品効果に加え、円安により、売上高は前年度比16.4%増。ただし、欧州子会社の在庫が前年度比7万個増と過剰に積み上がった。

北米

代理店が前年度に積み増した在庫の調整を進めたこと、需要が前年度より減少したため、販売数量は前年度比47.7%減。ただし、値上げや円安により売上は同31.8%減にとどまった。

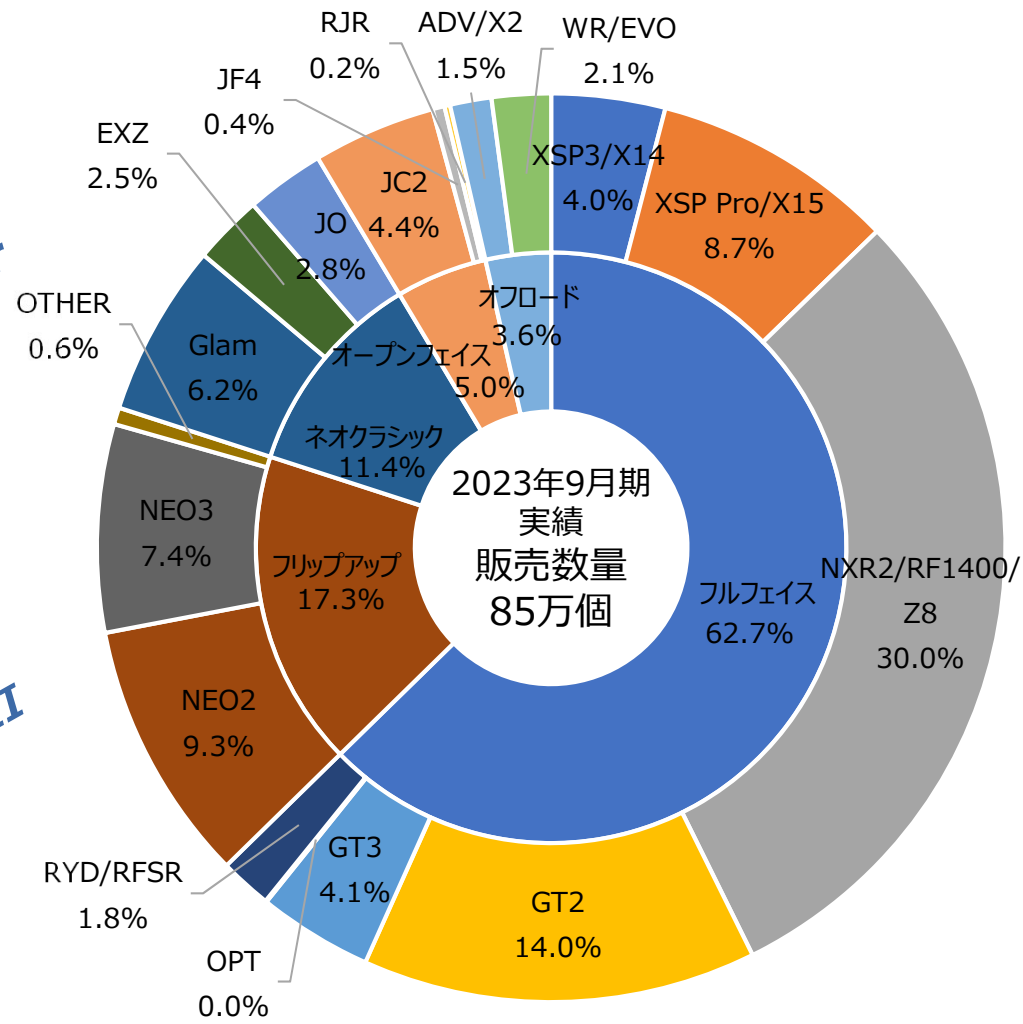
アジア

中国市場は、好調な需要が続くなか、前々年度の代理店による発注遅れの影響も一巡し、販売が前年度比90.1%増。ただし、規格変更の認証取得に時間を要し、9月の出荷は大幅に減少。韓国、香港や東南アジアも順調な伸びを示した。それぞれの地域での単価上昇により、売上高は数量以上に増加。

日本

販売数量は微減だが、高い水準を維持。新製品X-15の販売好調や単価上昇もあり、売上高は前年度比6.6%増。

⑥モデル別販売状況（単体ベース）



インターコム/
サンバイザー ▶ 39.2%



⑦ 2023年9月期マーケット環境とトピックス（新製品）



2023年9月 主力モデルの新製品であるNEOTECH 3、GT-Air 3を投入

NEOTECH 3



ヨーロッパ

販売開始：2023年9月

希望小売価格：EUR 669.00～EUR 769.00

日本

販売開始：2023年12月（プレーン）～2024年4月（グラフィック）

希望小売価格：72,000円～80,000円（税込）

北米

販売開始：2024年春頃

希望小売価格：未定

GT-Air 3



ヨーロッパ

販売開始：2023年9月

希望小売価格：EUR 599.00～EUR 729.00

日本

販売開始：2024年4月（プレーン）～未定（グラフィック）

希望小売価格：未定

北米

販売開始：2024年秋頃

希望小売価格：未定

人気の新グラフィックモデル

Glamster NEIGHBORHOOD X
DSC



GT-Air II APERTURE



X-Fifteen MARQUEZ
MOTEGI 4



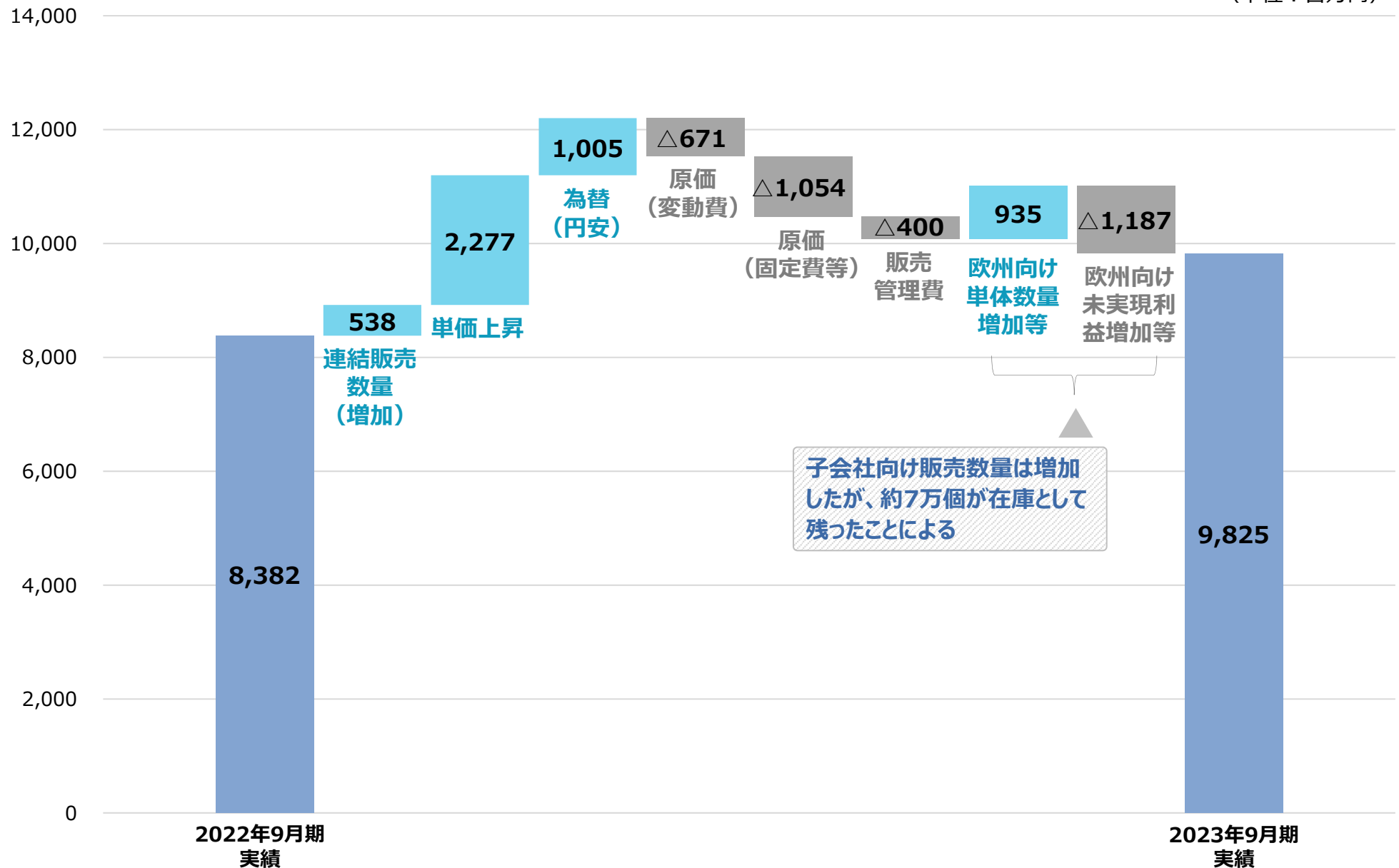
Z-8 IDEOGRAPH



⑨ 連結営業利益増減要因 (実績、前年比)



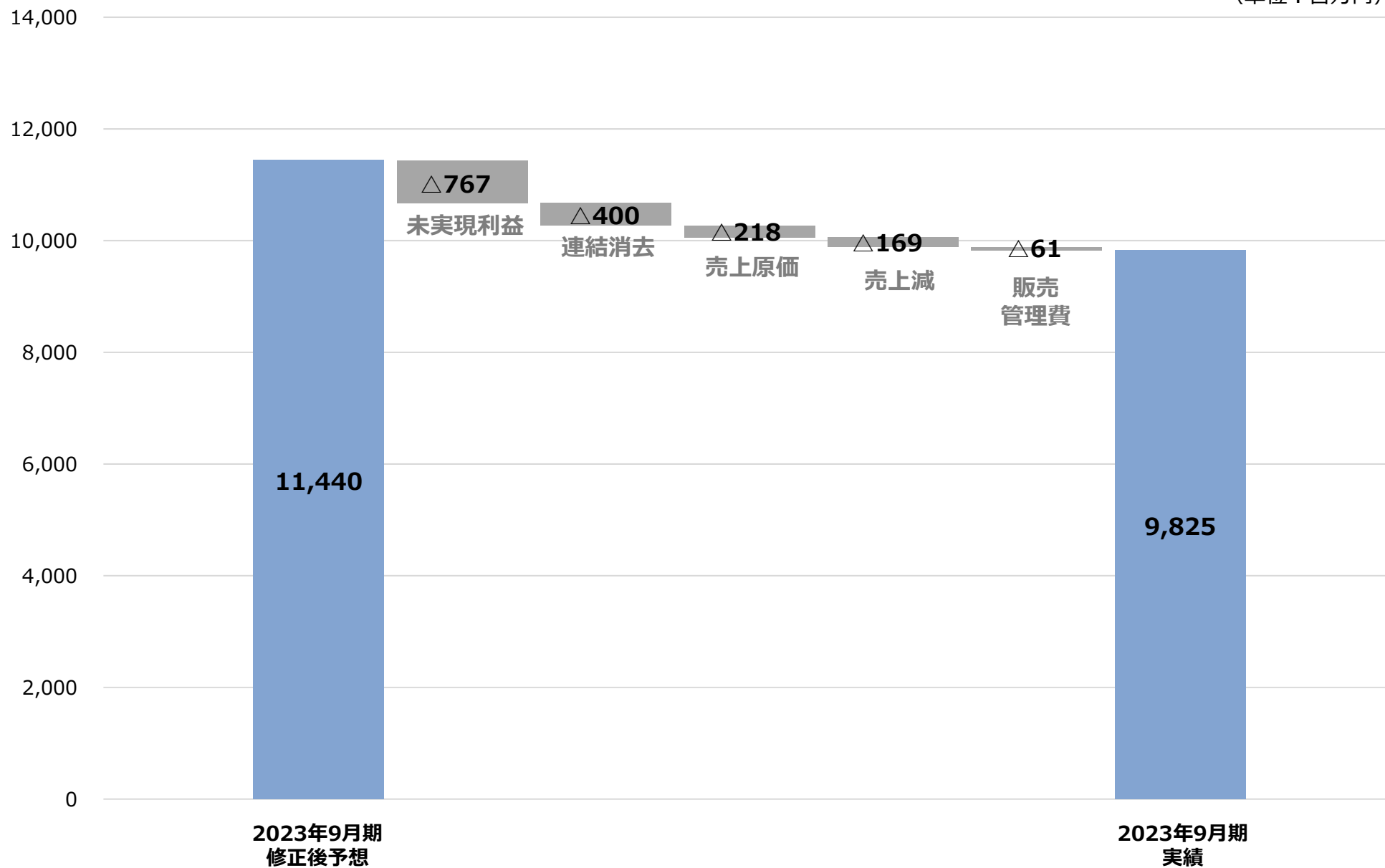
(単位：百万円)



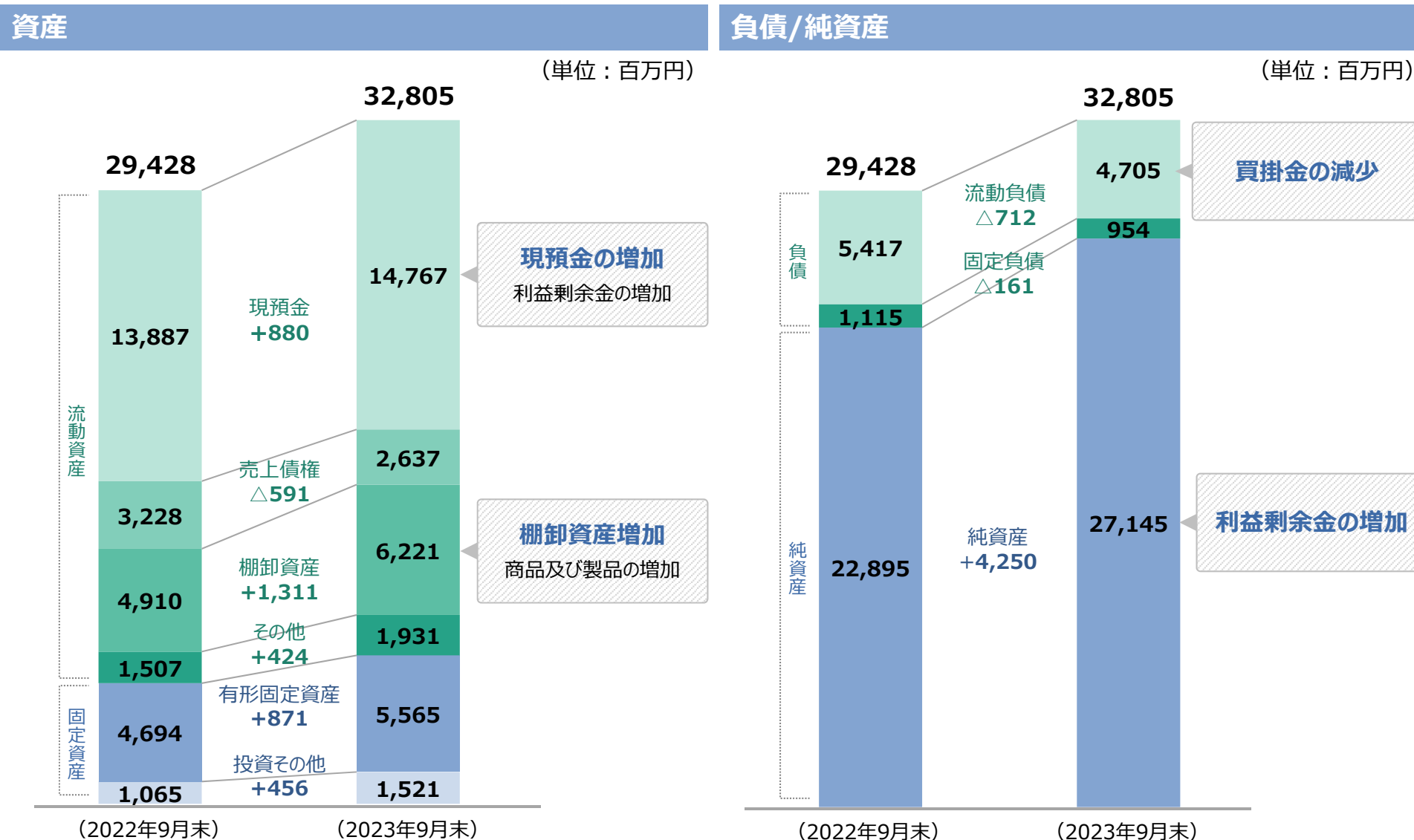
⑩ 連結営業利益増減要因（実績、修正後予想比）



（単位：百万円）



⑪ 貸借対照表 (B/S) (連結)



自己資本比率 **77.7%** ▶ **82.7%**

Ⅱ. 2024年9月期業績予想

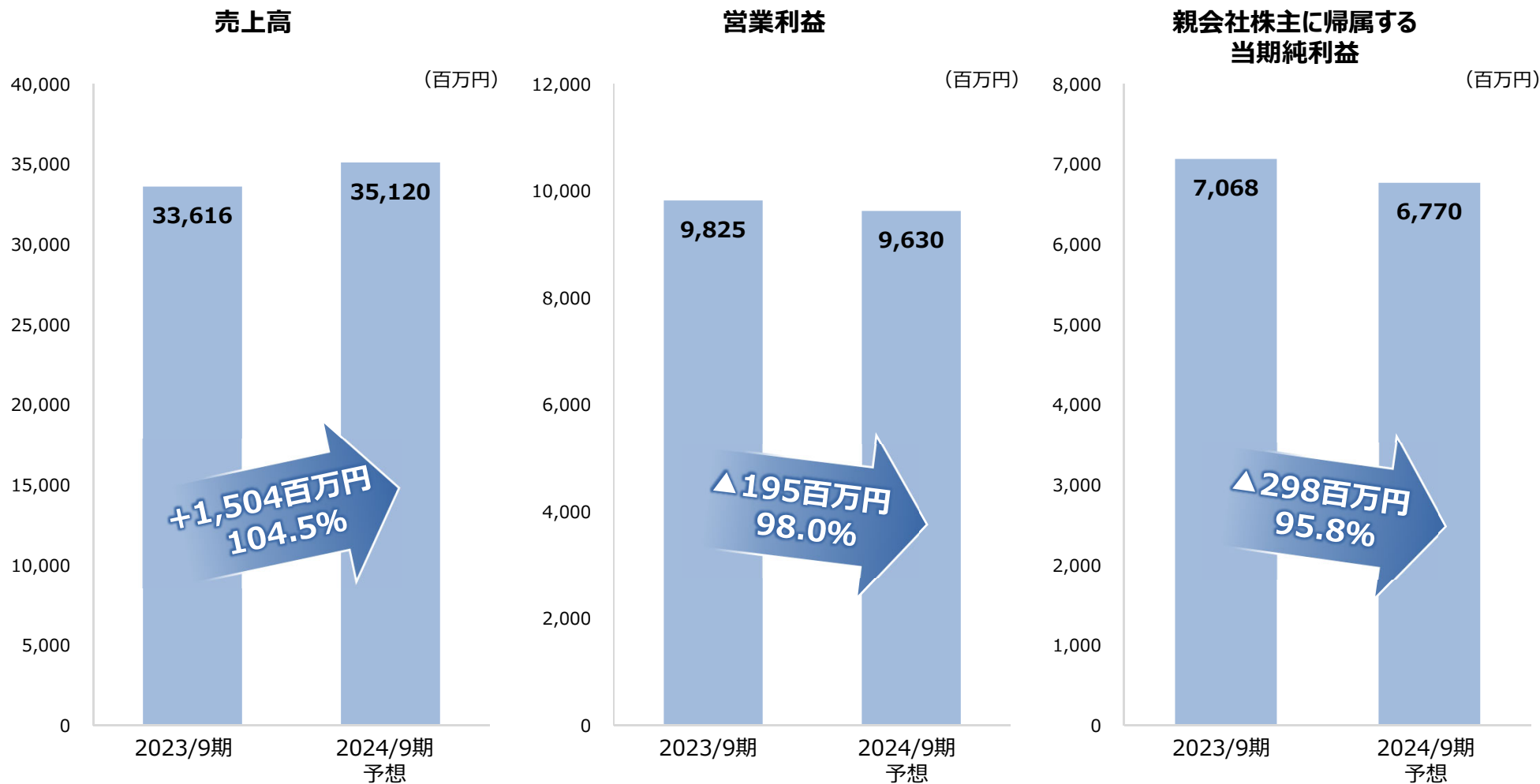


1. 2024年9月期業績予想

① 売上・利益予想



売上高/営業利益/親会社株主に帰属する当期純利益



為替感応度*

US\$: 31.6(百万円)
EUR : 84.7(百万円)

US\$: 18.4(百万円)
EUR : 51.9(百万円)

US\$: 12.9(百万円)
EUR : 36.2(百万円)

*US\$とEURに対して円が1円動いた場合の影響額目安であり、保証ではありません

想定為替レート US\$=¥140.00 EUR=¥150.00

② 2024年9月期業績予想のポイント



2024年9月期業績予想のポイント

- ① 欧州子会社及び中国からの受注減により、生産数量は前年度比14.9%減の72万個を見込む。前年度まで休日出勤を25日前後行っていたが、今年度は休日出勤をゼロとするとともに、外注していた作業を一部取り込むことで対応する。
- ② 欧州の連結販売数量は、前年度比5.1%減を見込む。欧州子会社の販売は、景況感は良くないものの、9月に発売した新モデル（NEOTEC 3、GT-Air 3）効果もあり、前年度比微増。一般代理店向け販売は現地代理店の在庫調整もあり前年度比減少。
- ③ 中国市場は、市況が良くなく流通の在庫過剰感があるなか、新規格の認証取得に時間を要したことから、第1四半期に中国向け販売は落ち込むが、主要モデルの認証取得は完了しており、12月より販売は回復していく見通し。年度を通じて市況回復には時間を要するとみられるが、新規格により重量規制が緩和され、X-15グラフィックを始めとして新たに投入できるモデル数も規格改正前の3.5から8モデルへ増加することから、通期の販売数量は前年度比16.4%減にとどまると見込む。
- ④ 生産数量減による原価増や販管費の増加を、新製品投入や前年度からの地道な値上げ効果により挽回し、連結営業利益は前年度比2%減にとどまる見込み。
- ⑤ 為替は1ドル = 140円、1ユーロ = 150円を想定

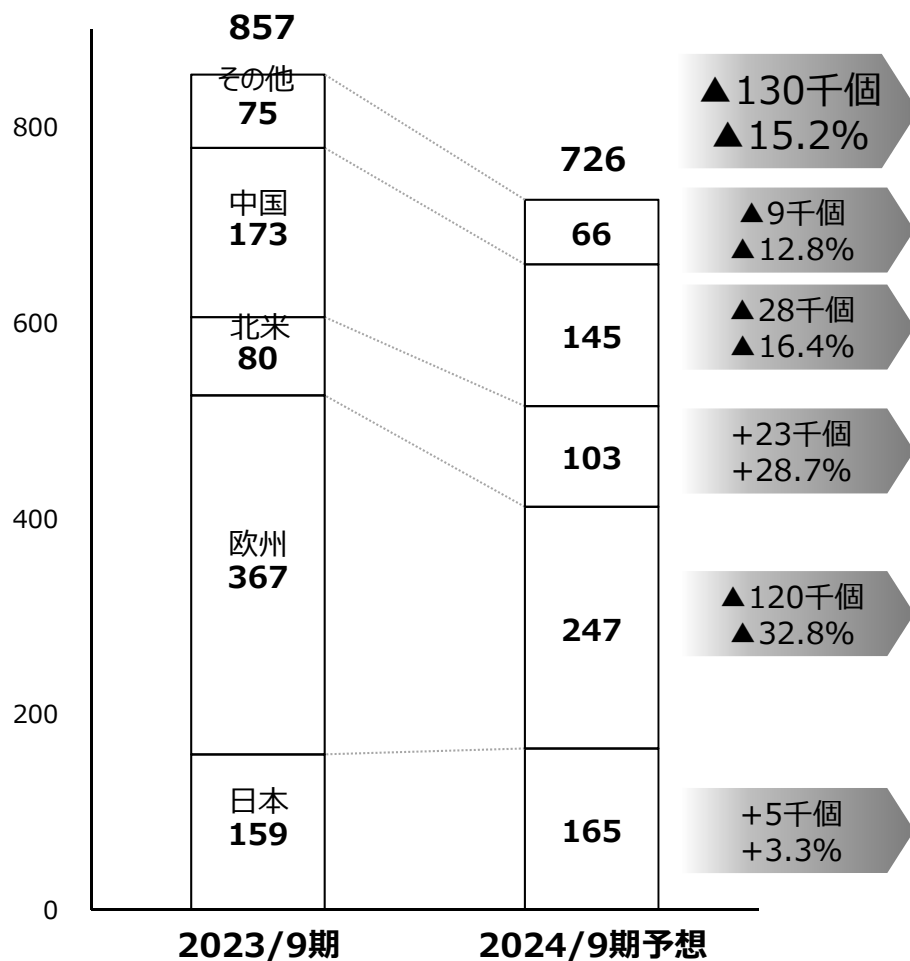
1. 2024年9月期業績予想

③ 地域別販売個数・売上高予想（単体）

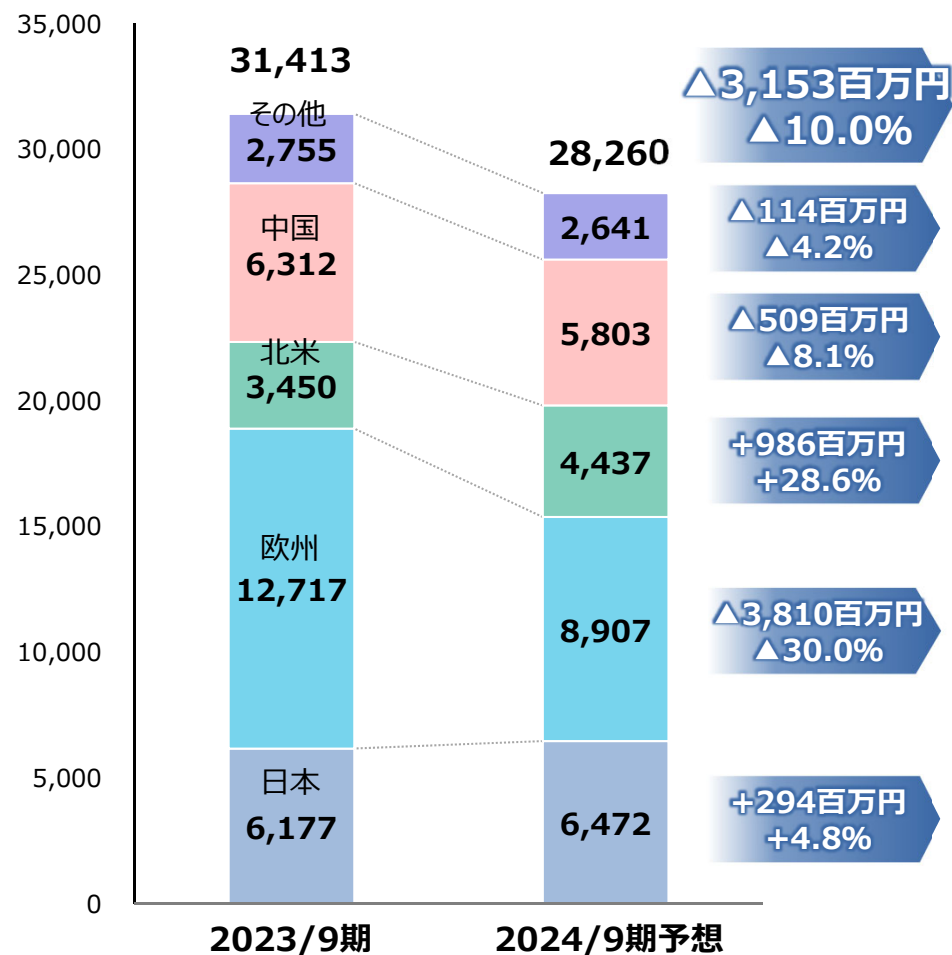


地域別販売個数・売上高（単体）

販売個数（千個）



売上高（百万円）



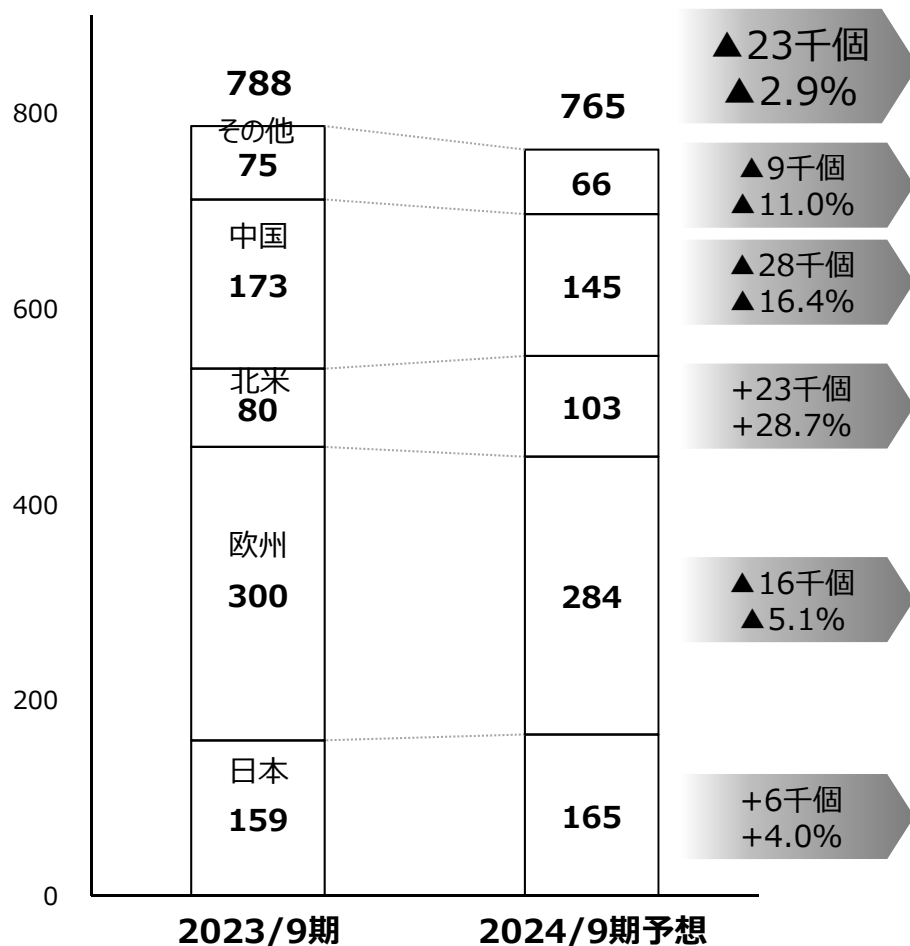
1. 2024年9月期業績予想

④ 地域別販売個数・売上高予想（連結）

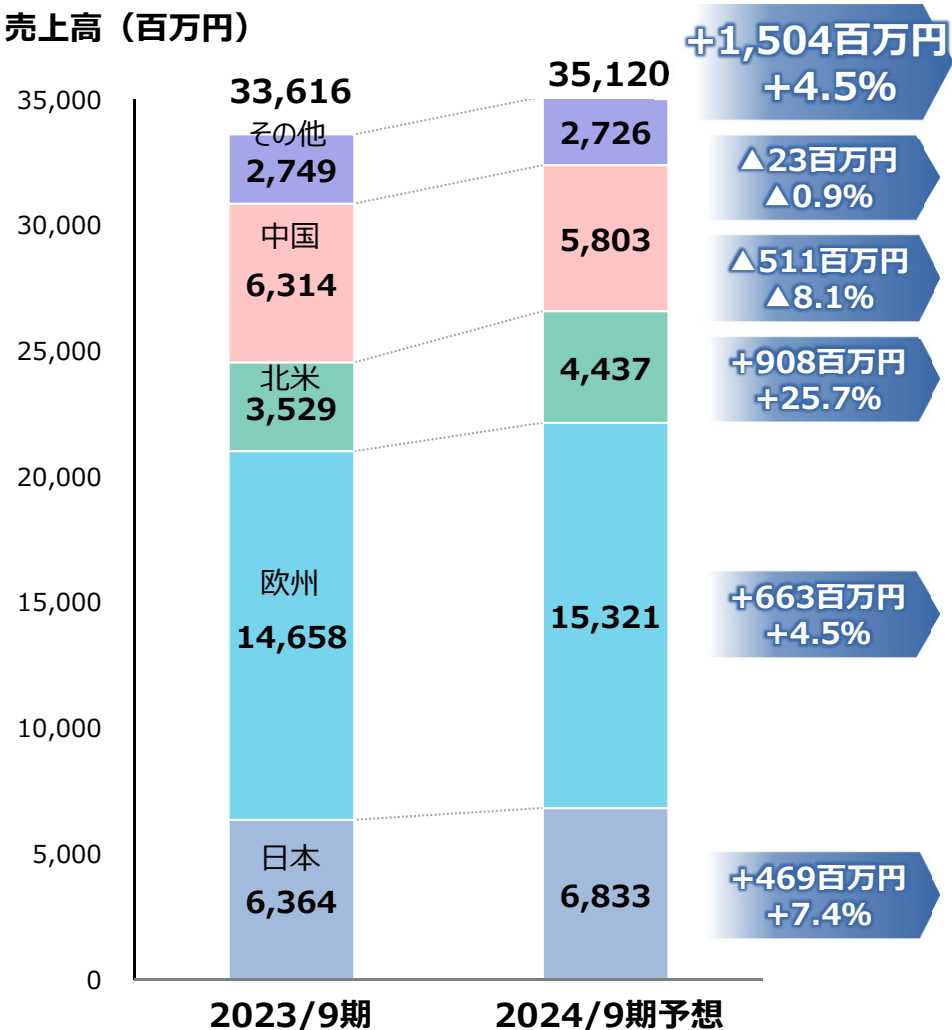


地域別販売個数・売上高（連結）

販売個数（千個）



売上高（百万円）

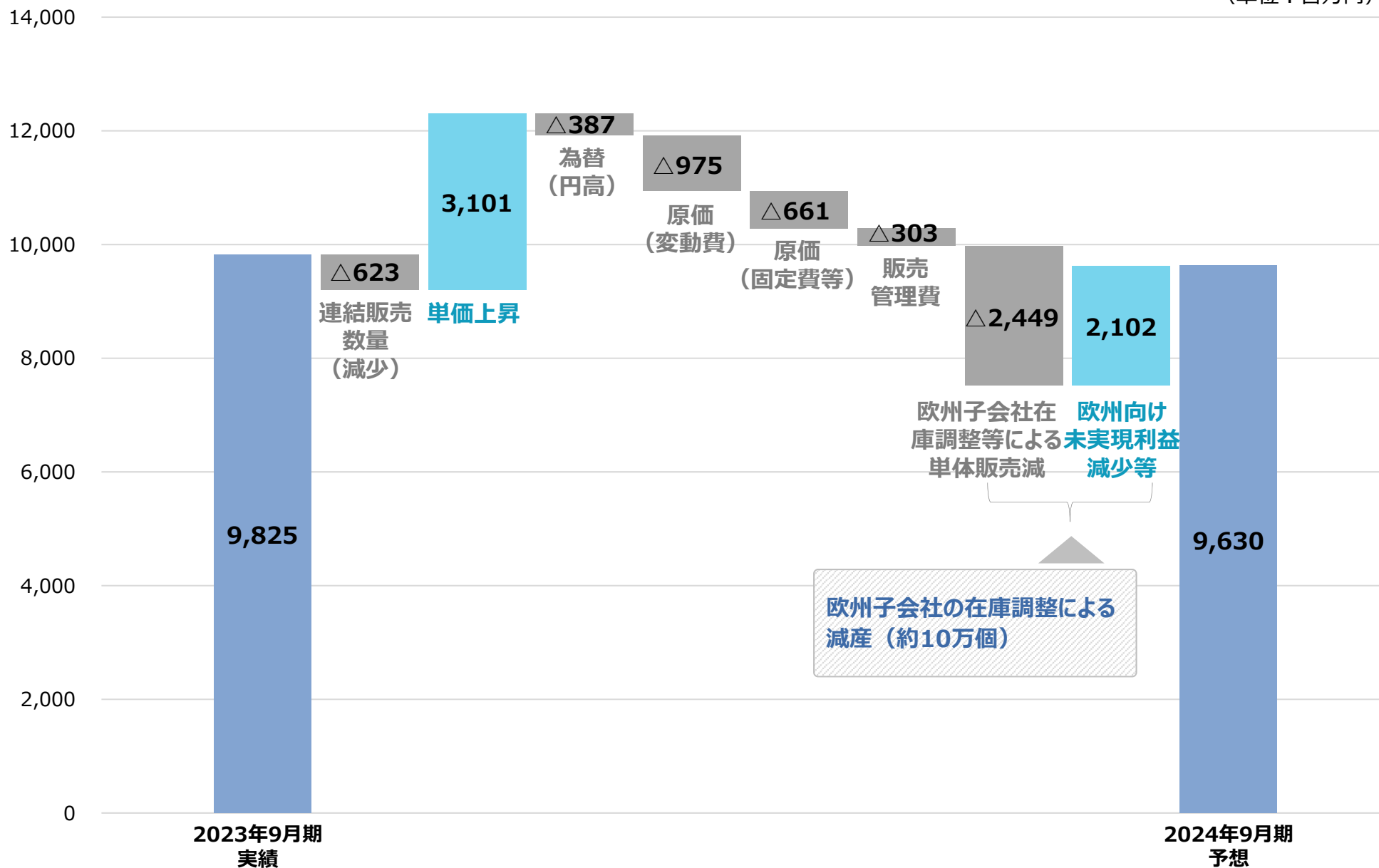


1. 2024年9月期業績予想

② 連結営業利益増減要因 (予想)



(単位：百万円)



⑥ 2024年9月期マーケット環境とトピックス（地域）

地域戦略

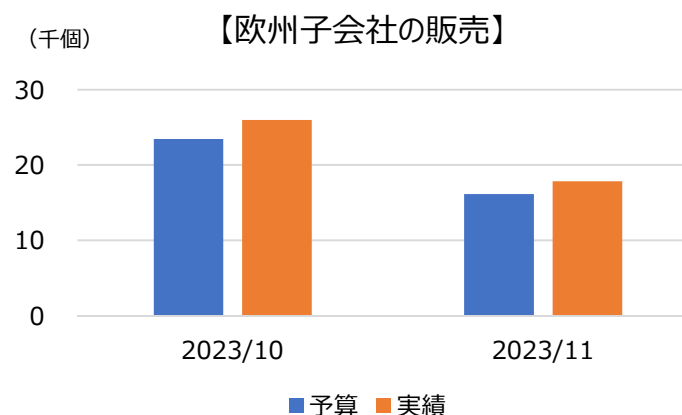
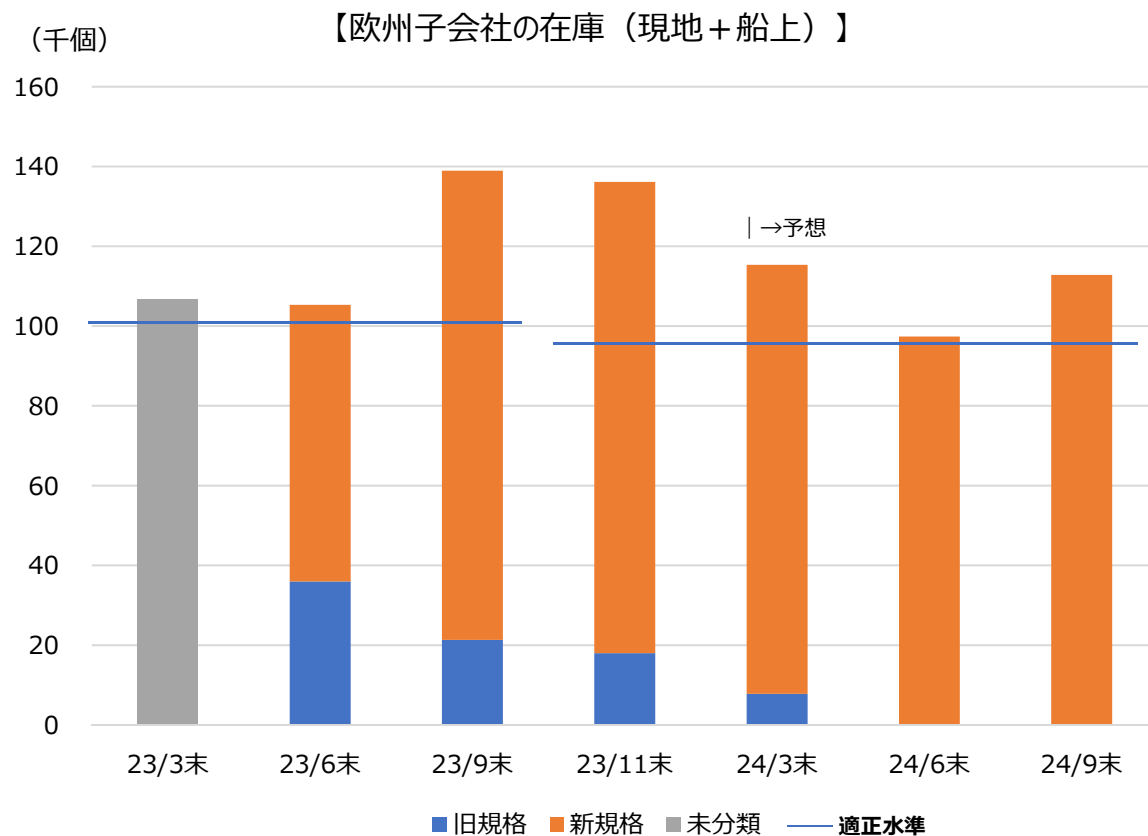
欧州	新規格に対応した新モデルを順調に立ち上げるとともに、旧規格ECE05の在庫を適切に販売していく。また、欧州子会社の過剰在庫については、上記販売を予定通り進めつつ、発注を抑えることで適正水準への回復を見込む。
北米	米国は景気後退感が弱まるなか、前年度より需要は回復する見込み。他地域の販売が弱いなか、北米で売れ筋のモデルに対応することで販売を増やす。
アジア	マーケティング・調査会社であるSHOEI上海とともに、中国における需要動向の的確な情報把握に一層努め、新モデルや人気モデルの受注獲得につなげていく。
日本	先進国のなかでは新型コロナによる需要増が一過性で終わらない動きも見受けられるが、引き続き需要動向に留意し、堅調な水準維持に努める。なお、5つ目のアンテナショップ（SHOEIギャラリー）福岡店を本年10月にオープンした。

⑦ 欧州子会社在庫について



欧州子会社在庫（現地＋船上）

- 欧州子会社在庫（現地＋船上）は、2023年9月末をピークに2024年6月末にかけて適正水準まで調整していく。旧規格品の在庫も2024年6月末までに完売する見通し。
- 2023年10～11月の欧州子会社販売実績はほぼ予想通りであり、2023年11月末在庫も予想通りに減少中。

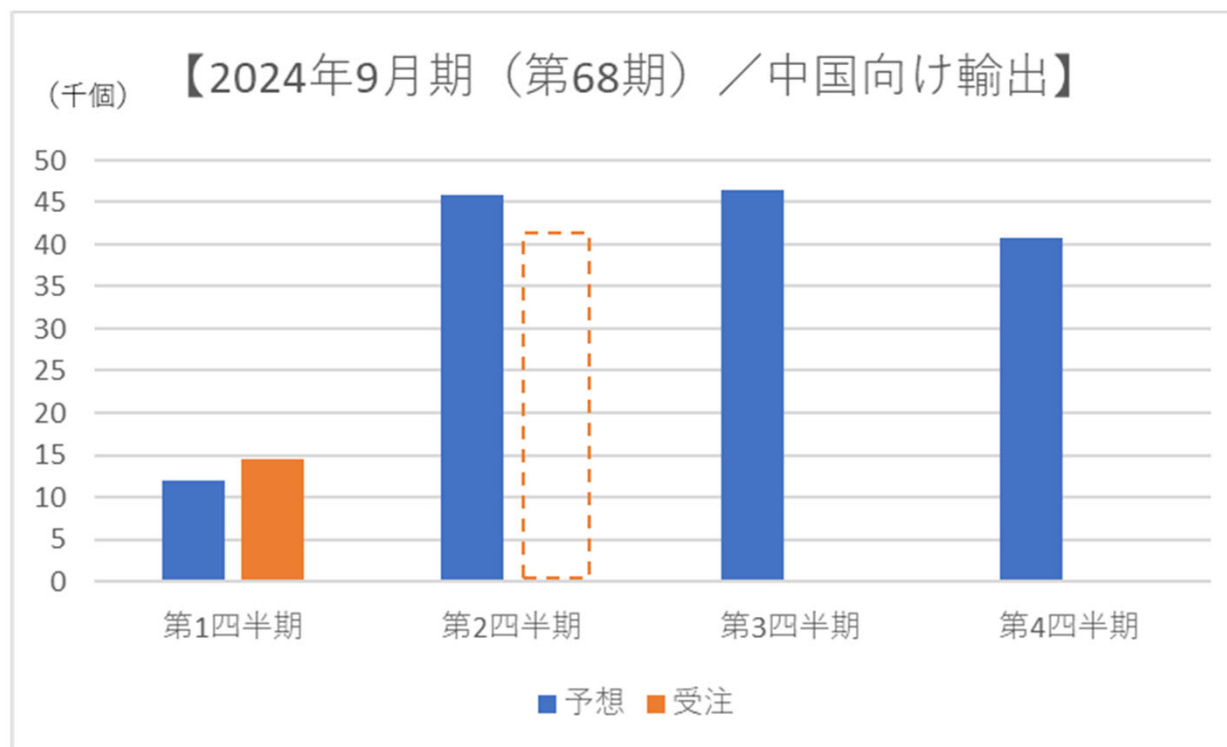


⑧ 中国向け輸出について



中国向け輸出と受注状況

- 第68期の中国向け輸出については、2023年12月より新規格に対応した製品の輸出を開始。その後の第2四半期からは安定した販売を予想している。
- 実際の受注状況を踏まえると、第1四半期の輸出は予想を上回る見込み。第2四半期の輸出について、中国の代理店から受注見込みは予想より若干低いものの、第2四半期累計では予想にほぼ近い見込み。



⑨ 2024年9月期マーケット環境とトピックス（商品）



■ 主力2製品の新モデルを世界展開

- ① NEOTECシリーズ（販売全体の17.1%）
- ② GT-Airシリーズ（販売全体の18.1%）



NEOTEC 3



GT-Air 3

■ BMX競技用ヘルメットへの新規参入

- ・2024年9月期中に販売開始予定
- ・予定投資額は約1億円
- ・日本市場を皮切りに欧州市場にも投入予定
- ・3年後に売上2億円、粗利益1億円を目指す



BMXイメージ

商品戦略

BMX レース風景



2. 資本政策

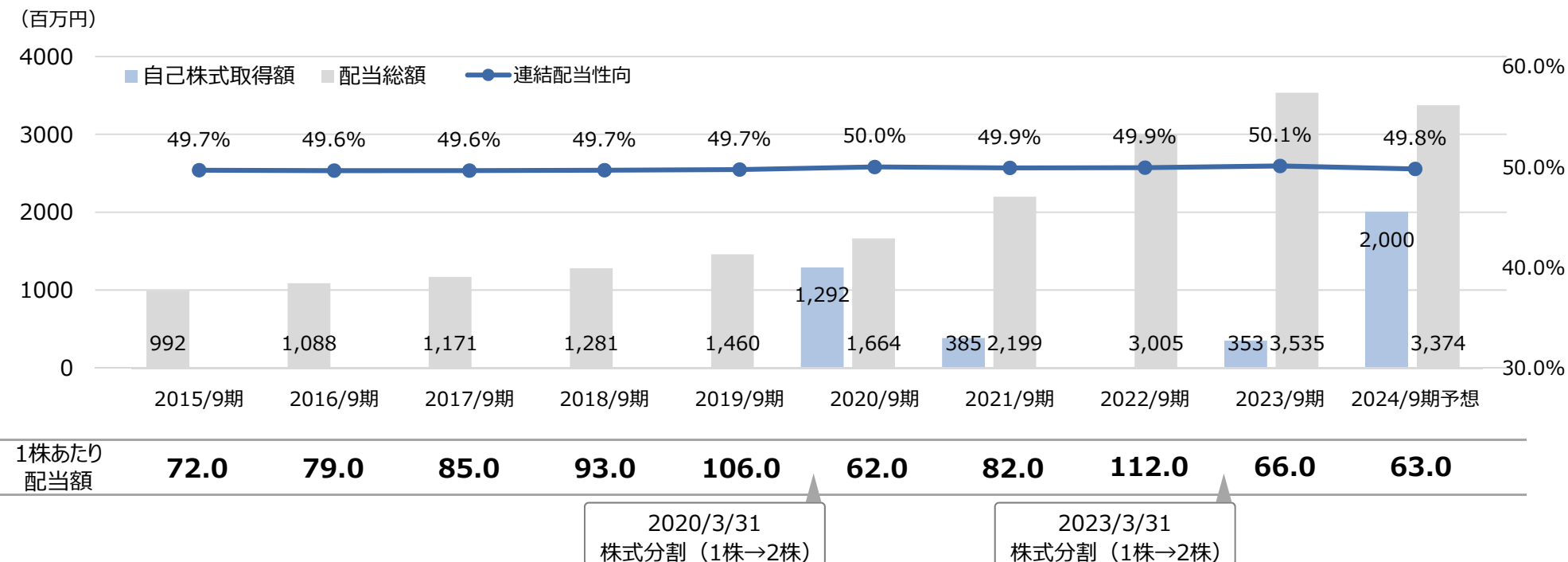


基本方針

- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けており、連結配当性向50%を目途とした「業績に対応した成果の配分」を行うこと、また、資本効率の向上や株主還元の充実を図るため、経営環境の変化に対応して機動的に資本政策を遂行することを基本方針としております。

配当性向推移と自己株取得

- 配当性向50%を維持するとともに、2023年11月に120万株・20億円を上限とする自己株取得を発表・実施



株主優待

- 当社取扱いノベルティグッズ
- または自社直営店のみ利用可能 ご優待割引券1枚
- (新規の京都店・福岡店は20%割引、既存店は15%割引)



Ⅲ. 成長戦略



1. 販売戦略

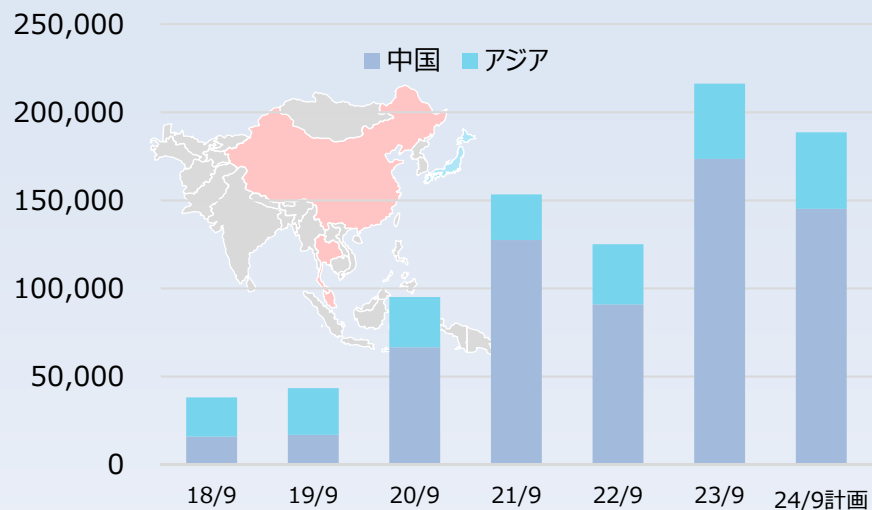


- 今後の若年層を中心にライダー人口、バイクブームの拡大が期待されるアジア、中国を中心とした販売を強化、プロモーション活動を拡大

アジアにおける販売強化

アジア市場販売数量推移

販売個数（個）



アジアでの販売促進（販売拠点の整備）



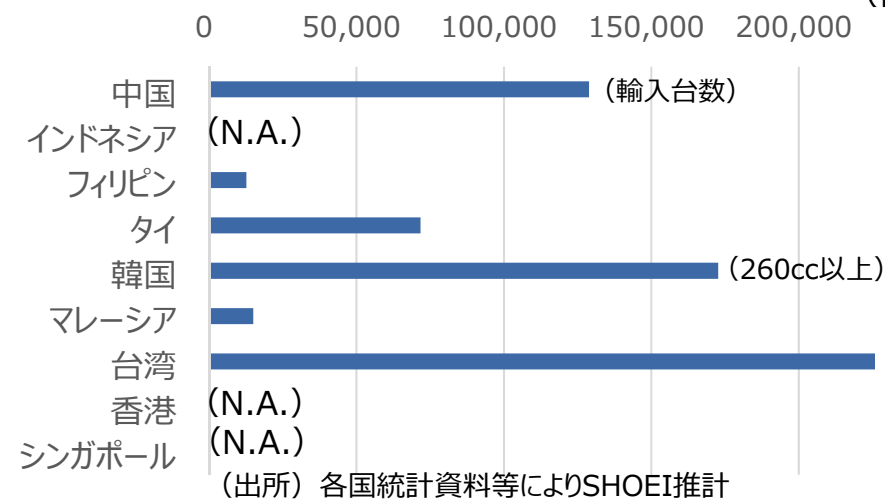
- ・ タイ市場における販売体制を早期に確立し、アセアン市場のマーケティング機能発揮を目指す



- 2019.8 SHOEI ASIA CO., LTD.設立（タイ）
- 2022.9 Thailand Industrial Standards（タイ工業規格）認可取得

アジア市場概観

2022年大型二輪車販売台数（250cc超）（台）



- ・ 中国市場の需要動向に関する情報収集を充実させ、中国市場に合う製品開発やマーケティングにつなげていく

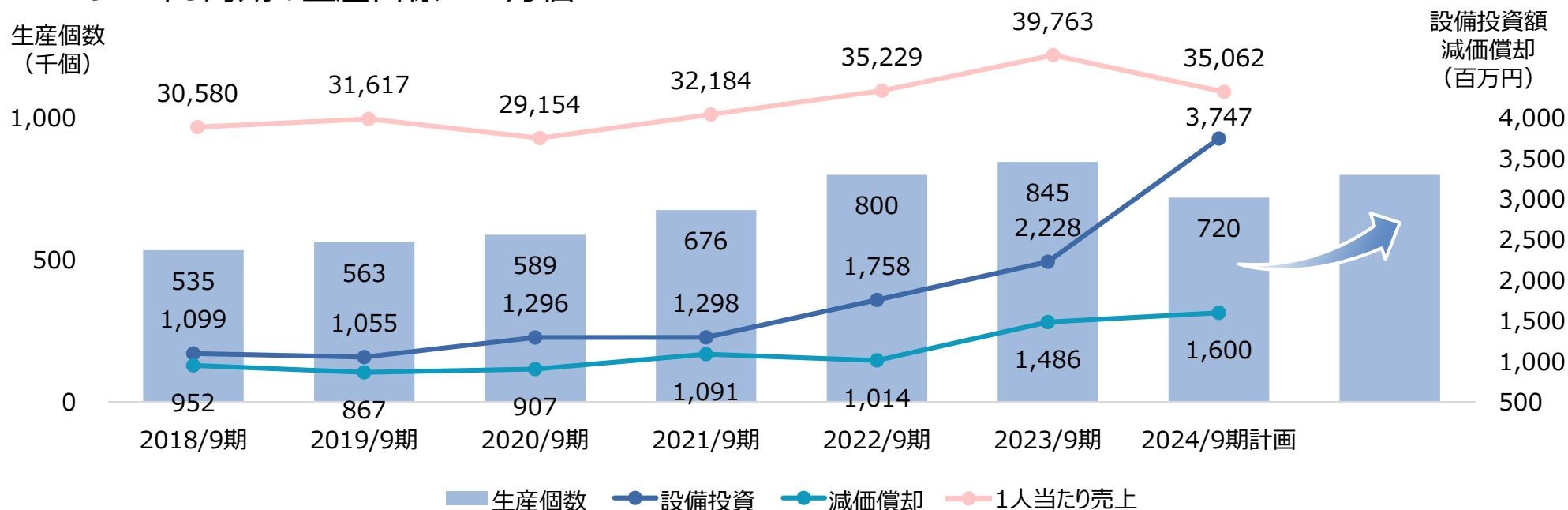


- 2021.6 首維（上海）摩托車用品有限公司設立
- 2022.4 コロナの影響で事務所開設遅延したが、総経理 1名、現地従業員 1名を採用
- 2023.3 現地従業員1名を追加採用

2. 生産戦略

- 弊社はカイゼン企業であり、その大きな柱である現地現物の考え方を実行する。即ち、販売数量の伸びに対応し、設備投資は見込みや希望で行うのではなく、実際に需要が見えた時点でスピード感をもって対応する。新型コロナウイルス終息やライダーの高齢化に伴う下振れリスクも存在し、冷静な対応を是とする。

- 2024年9月期の生産目標 72万個



今後の生産体制について

- 第68期は、受注減を踏まえ、休日出勤をゼロとし、外注していた作業を一部取り込むことで対応するなど、臨機応変に生産体制を変更。また、生産効率向上や各人のスキル向上を推進する。
- 茨城工場の新敷地は2024年2月に造成完了、引渡となるものの、何を新敷地へ移管し、増設するかについては、今後の需要動向を見極めながら決定する。現時点では、まず倉庫を移管し、既存の茨城工場で付加価値を高める工程の増設を想定。

3. PPA（太陽光発電）の導入

導入の経緯

- 当社は、2022年2月より、社長をトップとする環境対策会議にて、当社の身の丈にあう対策をスピード感を持って対応する方針のもと様々な対策を講じてきた。今般、その一環としてPPA（太陽光発電）の導入を決定し、実施していく。

概要

- 茨城工場及び岩手工場において、PPAモデル*による太陽光発電電力を2024年5月より導入・稼働開始予定。本取り組みにより、年間約267tのCO2排出量を削減するとともに、両工場の使用電力の再生可能エネルギー比率は現状の約13%から約19%に向上する見込み。

*PPAはPower Purchase Agreement（電力購入契約）の略であり、PPAモデルとは、PPA事業者が電力需要家の敷地や屋根等に太陽光発電設備を無償で設置し、そこで発電した電力を電力需要家に販売する事業モデル。

- なお、PPAモデルによる発電量は両工場の消費電力の約7%を占める。現在の電気料金と比較すると、同モデルによる買電単価は約4割減となり、年間8百万円弱のコスト削減効果も見込める。

【茨城工場（黄色い丸がパネル設置予定箇所）】



【岩手工場（同左）】



4. SHOEIのESG経営について



環境 (Environment)

豊かな創造力と誇れる品質

ガバナンス (Governance)

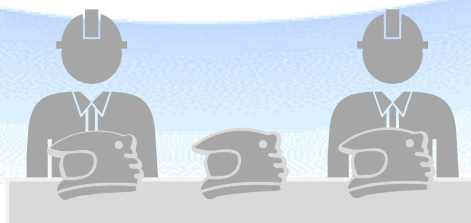
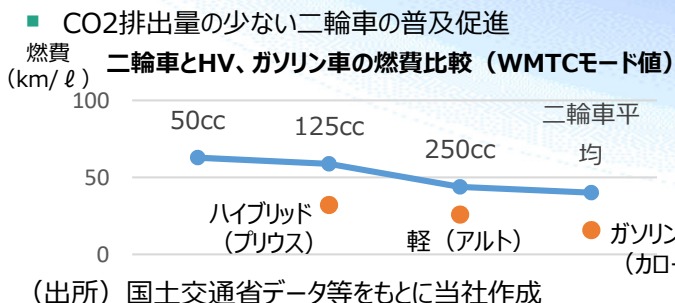
地球温暖化防止

- SHOEIの身の丈に合ったことを見極め、出来ることからスピード感を持って推進
 - 本社勤務者は社長以下全員公共交通機関で通勤。
 - 社有車を順次HV車に置き換える (PHEV、HV車を購入)
 - 両工場にEV用充電設備を設置済みであり、工場従業員通勤用自家用車のエコカーへの置き換えを推進
 - 工場生産に必要な購入電力のエコ比率の向上 (現在約13%)
 - 太陽光発電 (PPA) の導入決定



コーポレートガバナンス/コンプライアンス

- プライム市場移行に際し求められるガバナンス要求項目に対応する
- 改訂CGCへの適切な対応
- 取締役会 (予定)
 - 全6名、うち社外2名 (うち女性1名)
- 監査役・監査役会
 - 全3名、うち社外2名 (うち女性1名)
- 指名報酬委員会
 - 全3名、うち社外2名 (社外が委員長)



社会 (Society) ~事業を通じた社会課題への貢献

地域社会との調和

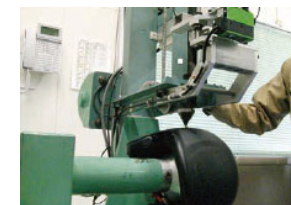
- 企業版ふるさと納税として茨城県稲敷市と岩手県一関市に各1億円を寄付
- ふるさと納税への協力

従業員還元

- 10期連続従業員給与4%アップ
- 従業員譲渡制限付株式報酬制度創設による従業員還元強化

安全技術の発展・貢献

- 安全・快適なヘルメットの開発を通じ、事業を通じた消費者の安全・健康を促進



Appendix. 会社概要



1. 会社概要



会社名	株式会社SHOEI / SHOEI Co.,Ltd.
本社	東京都台東区台東一丁目31番7
設立	1959年3月17日
事業内容	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）ヘルメットの製造・販売
売上高	33,616百万円（連結/2023年9月期）
経常利益	9,858百万円（連結/2023年9月期）
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,068百万円（連結/2023年9月期）
資本金	1,421百万円（連結/2023年9月末）
従業員数	836名 [※] （連結/2023年9月末） <small>※内、嘱託・パートタイマー267名</small>
証券コード	7839 東証プライム市場

2. 事業内容



- オートバイ用を中心にヘルメットを製造、一部に航空機用や装甲車用なども製造
- 販売網は日本をはじめ、欧州、北南米、オセアニア、アジア等世界60カ国以上を網羅し、プレミアムヘルメットの分野ではほとんど全ての国でシェアNo.1

FULL-FACE HELMET



Z8



Glamster



X-Fifteen

SYSTEM HELMET



NEOTE C3

JET HELMET



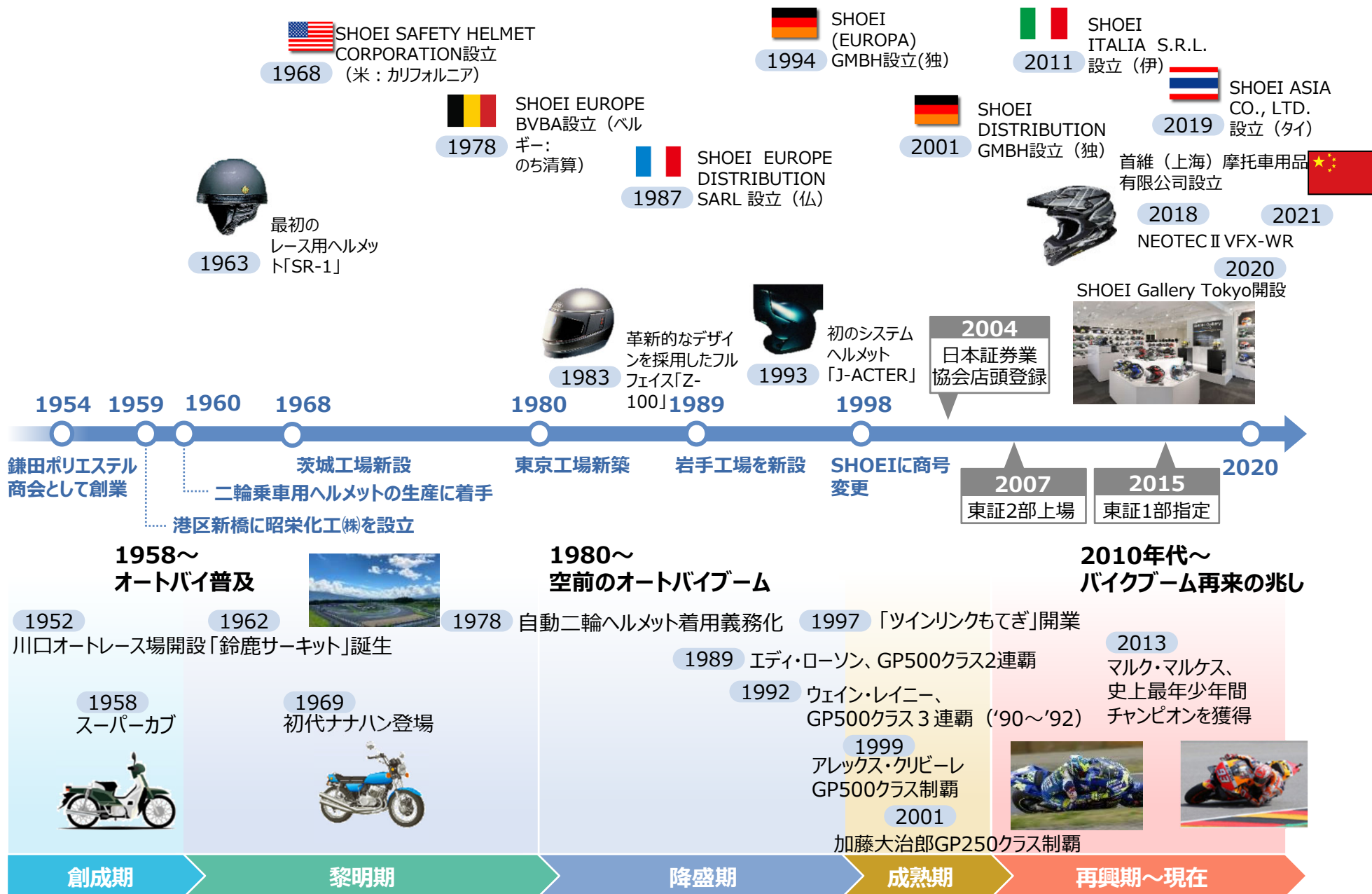
J-Cruise II

OFF-ROAD HELMET



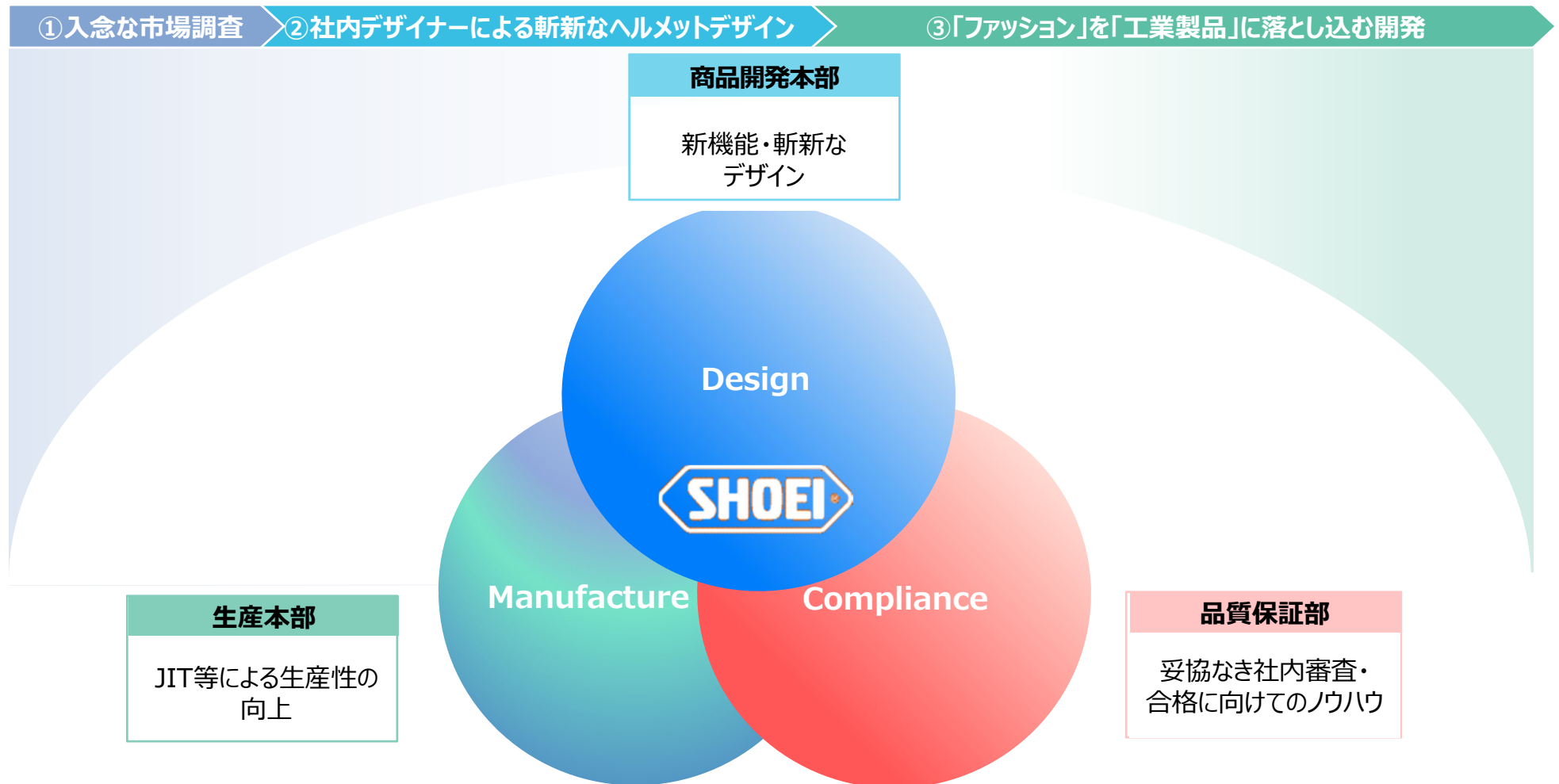
VFX-WR
JAMMER

3. 会社沿革



高付加価値化と生産合理性を両輪とするMade in Japanの維持

- 相互にtrade offするプレミアムヘルメット製造に不可欠な三大要素を巧みに両立させるレジリエンス
- 国内2工場での自社一貫生産体制を確立、両工場どちらでも製造可能なフレキシブルな生産体制
- 高度な技術やノウハウをブラックボックス化する情報管理を強化し、優位性を盤石なものにする



ビジネスコンセプト

Quality & Value

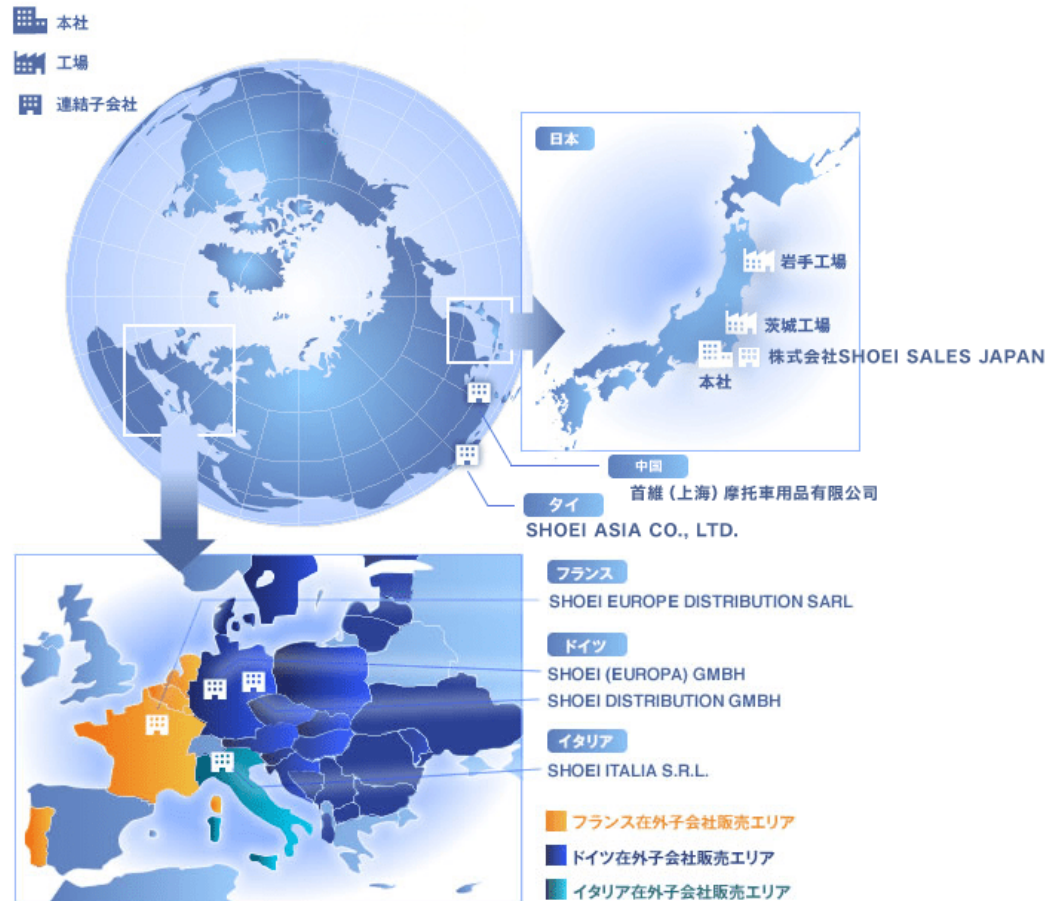
経営方針

- 1 健全な財務体質により、事業継続を長期にコミットします
- 2 Made in Japanで勝負します
- 3 お客様の声に耳を傾けます

経営戦略

- 1 生産戦略
- 2 販売戦略
- 3 ブランド戦略
- 4 ESG経営

4. 国内・海外拠点



岩手工場



本社



茨城工場

地域別プレミアムヘルメット市場規模とSHOEIシェア



- カッコイイ・安全・機能的と3拍子揃った二輪用ヘルメット
- 世界の数々の一流レーサーに愛され、また世界50カ国を超える国々のライダーのこだわりに応える高級ヘルメット
- 世界のプレミアムヘルメット市場で約60%、殆どどの国と地域においてトップシェア
- 高品質と安全の代名詞、所持することがライダーの誇りでありステータス

世界のプレミアムヘルメット市場の売上高約60%以上

世界のプレミアムヘルメット市場 約800億円※



※SHOEI推定（2021年9月）



Alex Crivillé



Marc Márquez



Daijiro Kato



Alex Marquez



Wayne Gardner



Norifumi Abe



Wayne Rainey



Eddie Lawson



IRに関する
お問い合わせ先

株式会社SHOEI

電話

03-5688-5160

e-mail

ir@shoeihelmet.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。