

株式会社アイケイ
2019年5月期決算（連結）
補足説明資料

（東証2部・名証2部：2722）

株式会社 アイケイ



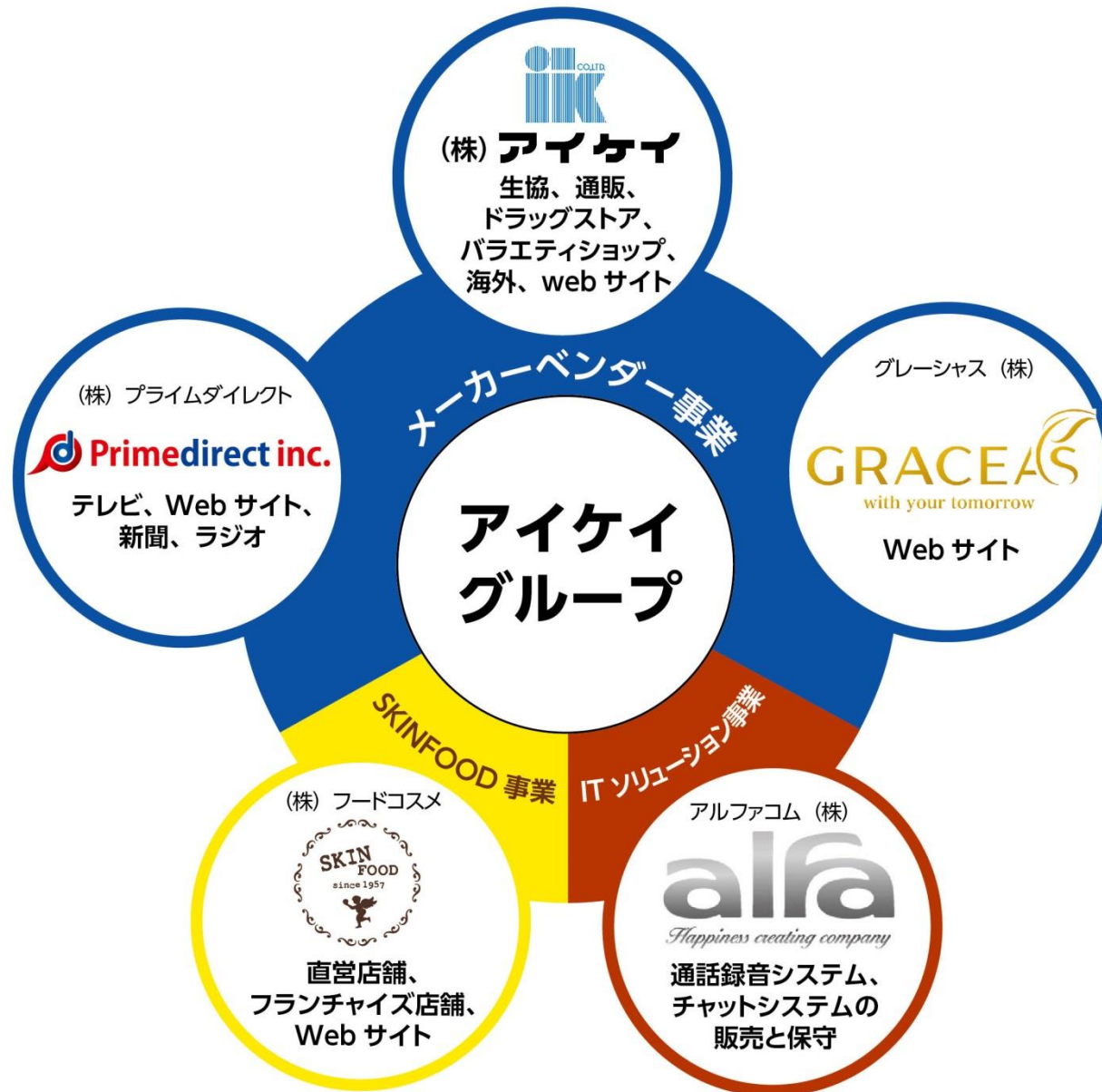
2019年5月期決算実績（連結）

2020年5月期 決算予想と戦略（連結） P.11

個別実績 P.20

ご参考 P.24

当社グループの事業系統図（2019年5月期まで）



2019年5月期 決算の総括(ハイライト情報)

(単位：百万円、%)

	前期 実績	当期 実績	前期比	主な要因
売上高	18,337	17,614	96.1	前期と比較して主力のメーカーベンダー事業で753百万円の減収、SKINFOOD事業で23百万円の減収、ITソリューション事業で54百万円の増収となり、全体では722百万円減収し、売上高は17,614百万円となりました。
営業利益	898	431	48.1	売上総利益率は前期より2.8ポイントUPし45.3%となりましたが、販管費比率が広告宣伝費等の増加などで42.8%と、前期と比較して5.2ポイント増加したことから、営業利益は466百万円減の431百万円となりました。
経常利益	899	437	48.7	経常利益も営業利益同様に461百万円減少し、437百万円となりました。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	641	238	37.1	親会社株主に帰属する当期純利益は、前期より403百万円減の238百万円となりました。

セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	前期 売上高	当期 売上高	構成比	前期比	主な要因
メーカーベンダー事業	17,089	16,336	92.8	95.6	生協ルート、店舗卸ルートでの売上は前期より増加いたしましたものの、インバウンド需要の減速や中国でのNMPA（旧CFDA）登録の遅れもあり海外ルートで635百万円減収したため、メーカーベンダー事業全体では753百万円の減収となりました。
SKINFOOD事業	1,033	1,009	5.7	97.7	当期において直営店を3店新設、2店閉店し、店舗数は23店舗（うちFC店2店舗）となりましたが 韓国SKINFOOD社の回生手続による若干の影響もあり、売上高は23百万円減収いたしました。
ITソリューション事業	214	268	1.5	125.4	M-Talk（チャットシステム）の売上拡販が功を奏し、売上高は54百万円増収いたしました。
合 計	18,337	17,614	100.0	96.1	

セグメント別営業利益

(単位：百万円、%)

	前期 営業利益	当期 営業利益	前期比	営業 利益率	主な要因
メーカーベンダー事業	657	385	58.6	2.3	TV媒体等を増加させたことから広告宣伝費が前期より23%増加した一方、TVショッピングの売上効率（MR＝マージン）が190%から171%にダウンしたことにより、十分な収益を確保できず272百万円減益となりました。
SKINFOOD事業	232	37	16.2	3.7	主にインバウンド需要の減速によりインバウンド店舗運営代行での収入が大きく減少し、営業利益は195百万円減益の37百万円となりました。
ITソリューション事業	2	3	127.1	1.3	主力商品でありますVoistore（通話録音システム）の売上は大きな変化はありませんが、M-Talk（チャットシステム）の拡販が堅調に推移したことから営業利益は725千円増収の3百万円となりました。
合 計	898	431	48.1	2.5	

(注) 当社はセグメント利益の調整額 5 百万円（セグメント間取引消去）を含めております。

減収・減益の要因

◆TVショッピングの売上効率のダウン

(単位：百万円、%)

	前期	当期	前期比
TVショッピング売上	2,130	2,823	132.5
粗利益	1,634	2,036	124.6
広告宣伝費	1,119	1,655	147.9
M R	1.90	1.71	89.6

◆インバウンド需要の落ち込み

	前期	当期	前期比
売 上	2,373	1,250	52.7
粗利益	621	186	30.0

主要経営指標

	2018年 5 月期実績	2019年 5 月期実績
売上高総利益率 (%)	42.5	45.3
営業利益率 (%)	4.9	2.5
経常利益率 (%)	4.9	2.5
ROA (%)	14.3	6.4
ROE (%)	25.4	8.9

(注) ROAは総資産経常利益率としております。

主要販管費

(単位：百万円、%)

	2018年5月期実績		2019年5月期実績	
	金 額	売上比	金 額	売上比
人件費	1,433	7.8	1,416	8.0
広告宣伝費	2,840	15.5	3,286	18.7
荷造運賃	1,087	5.9	1,124	6.4
販管費合計	6,895	37.6	7,543	42.8

広告宣伝費：TVショッピングの放映枠の増加と新商品のテスト販売により前期と比較して売上高に占める広告宣伝費比率は3.2ポイント上昇いたしました。

荷造運賃：宅配業者の配送料の値上げにより前期と比較して0.5ポイント上昇いたしました。

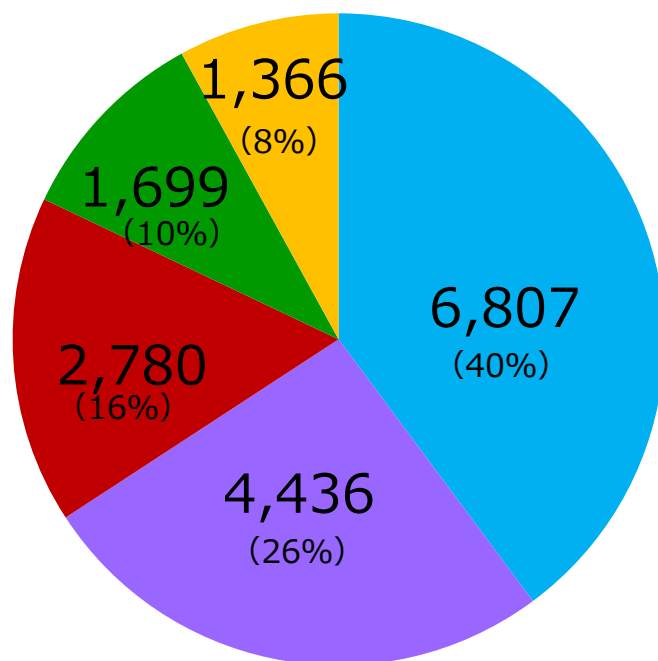
これらにより販管費の実額も前期より647百万円増加したことから、販管費比率は前期実績と比較して5.2ポイント上昇し、減収の主因となりました。

財政の概要

	2018年5月期 実績	2019年5月期 実績
総資産（百万円）	6,288	6,818
純資産（百万円）	2,524	2,688
自己資本比率（%）	40.1	39.4
1株当たり純資産（円）	337.58	359.61
1株当たり当期純利益（円）	86.07	31.85

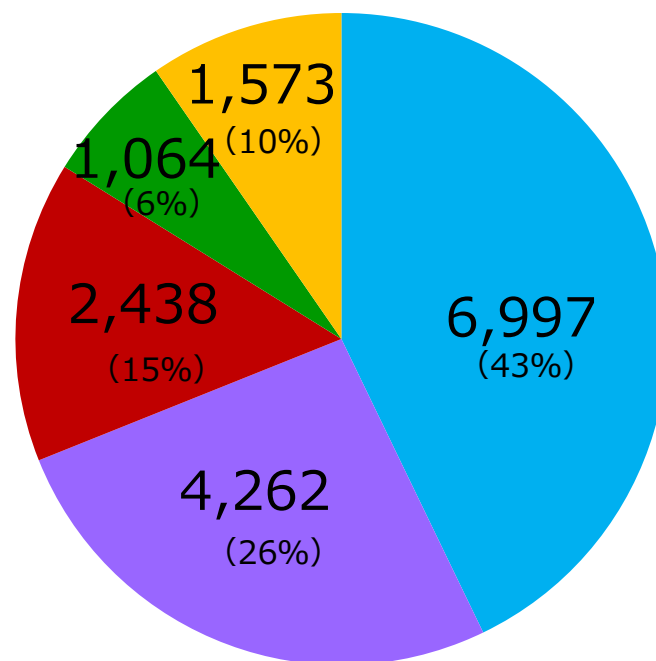
メーカーベンダー事業の販路別売上内訳

2018年5月期



2019年5月期

(単位：百万円)



■ 生協ルート
 ■ WEB・TVルート
 ■ 通信販売ルート
 ■ 海外ルート
 ■ 店舗ルート

2019年5月期 第3四半期決算実績（連結） P.1

2020年5月期 決算予想と戦略（連結）

個別実績 P.20

ご参考 P.24

事業セグメント再編と連結対象子会社に関して

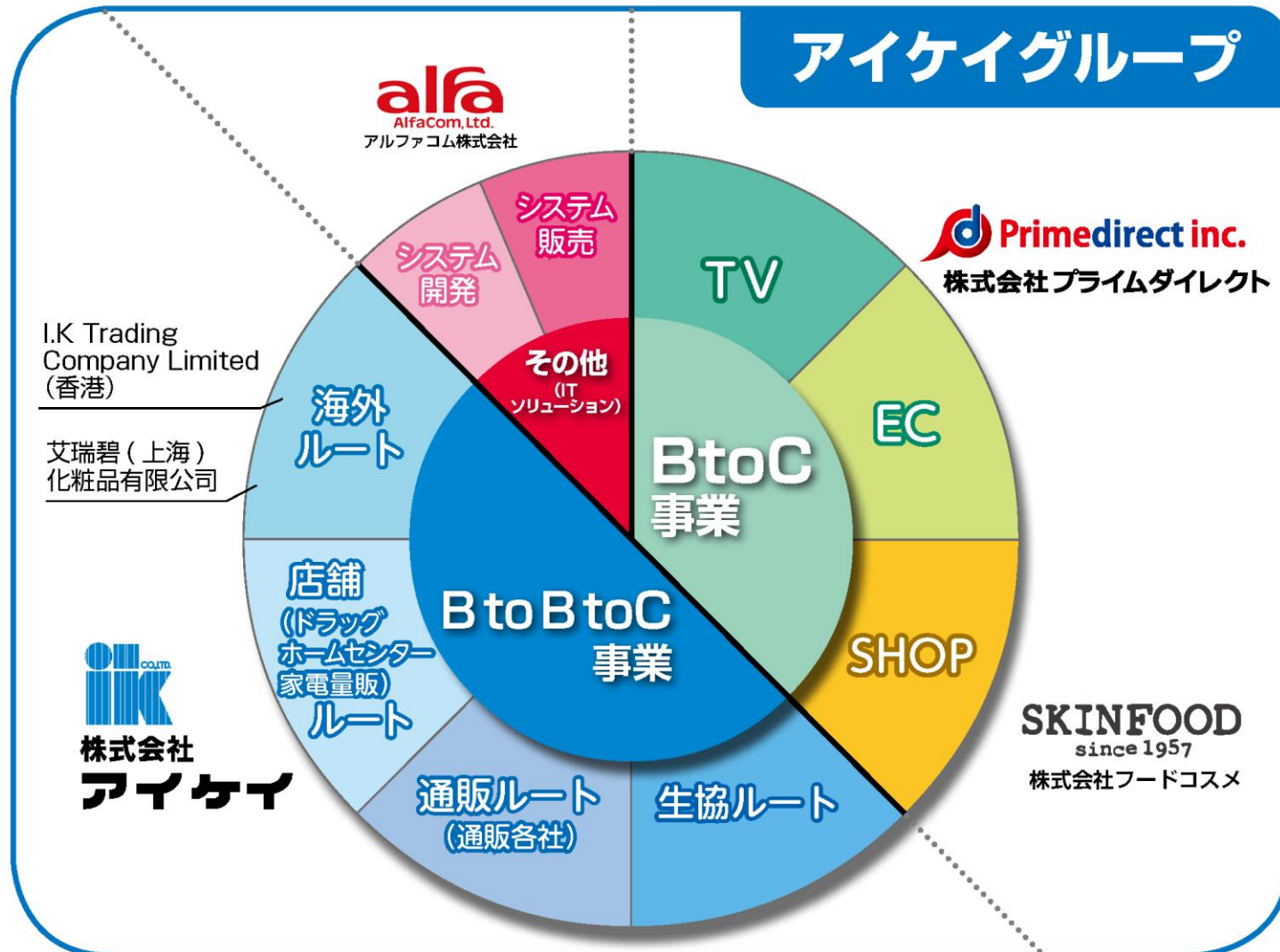
(Ⅰ) 事業セグメントとして、大きくBtoC事業とBtoBtoC事業とに区分し、以下の表の通り、事業全体をよりわかりやすくしました

現行の事業セグメント名称	事業内容	変更後のセグメント名称
メーカーベンダー事業	生協ルートでの卸売	BtoBtoC事業
	通販ルートでの卸売	
	店舗ルートでの卸売	
	海外ルートでの卸売	
	インバウンドルートでの小売	BtoC事業
	TV・ECルートでの小売	
SKINFOOD事業	SKINFOOD店舗での小売	
ITソリューション事業	通話録音システムの構築等	その他

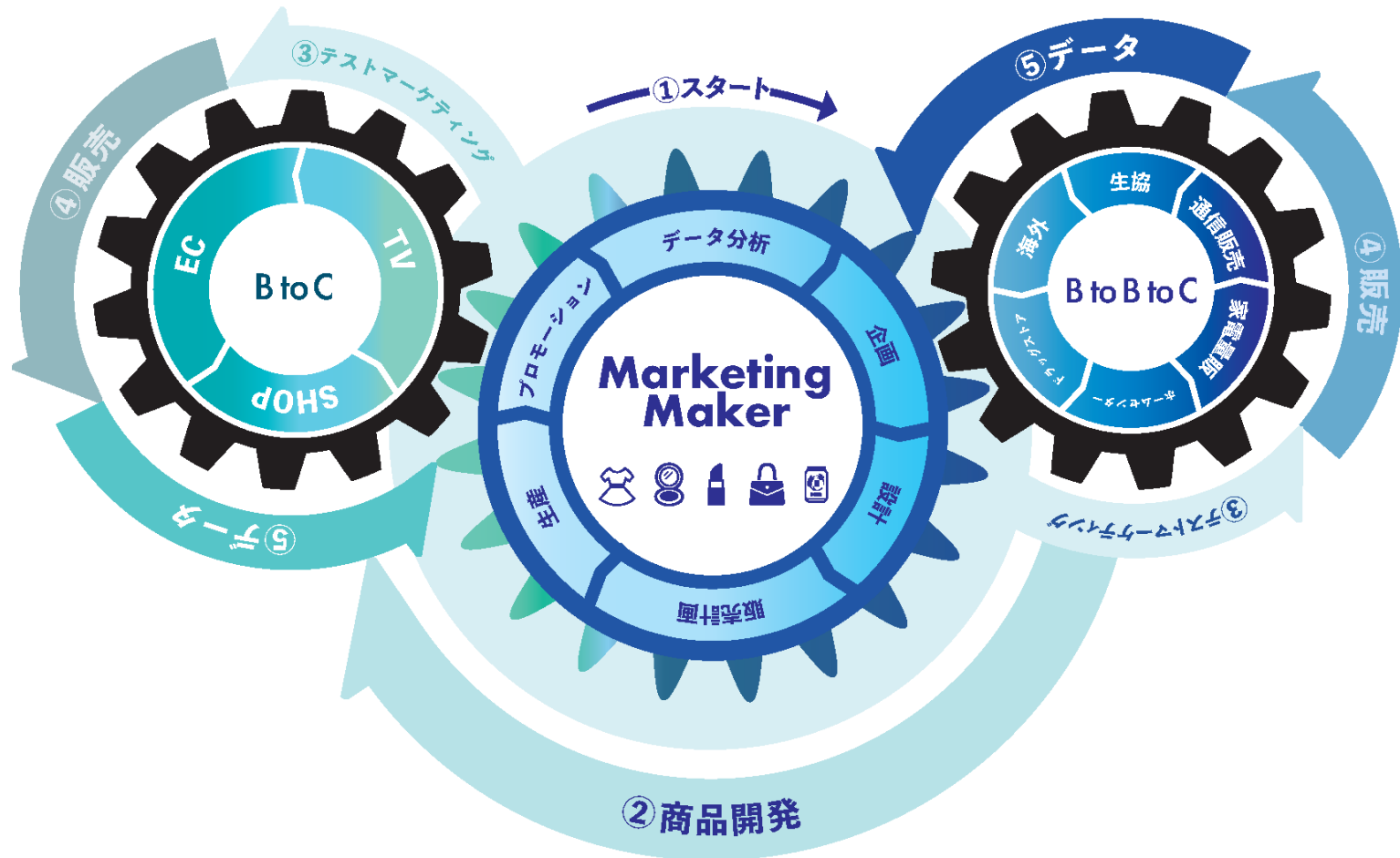
(Ⅱ) グレーシャス社を2019年9月1日よりアイケイ社に吸収合併します

(Ⅲ) I.K Trading Company Limitedと艾瑞碧(上海)化粧品有限公司を2020年5月期より連結対象にします

当社グループの事業系統図 (2020年5月期～)



当社グループのビジネスモデル＝マーケティングメーカー



アイケイは独自のプロモーション戦略で、商品の**企画・製造・販売・物流**を
自社で一貫して行う**マーケティングメーカー**です

業績予想



(単位：百万円、%)

	2019年5月期 通期（実績）			2020年5月期 通期（予想）		
	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
売上高	17,614	100.0	96.1	16,946	100.0	96.2
営業利益	431	2.5	48.1	577	3.4	133.6
経常利益	437	2.5	48.7	585	3.5	133.6
親会社株主に帰属 する当期純利益	238	1.4	37.1	402	2.4	168.8
1株当たり配当金	12円			12円		

セグメント別売上高の予想

(単位：百万円、%)

	2019年5月期 通期（実績）		2020年5月期 通期（予想）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比
BtoC事業	5,991	34.0	4,607	27.2	76.9
BtoBtoC事業	11,354	64.5	12,019	70.9	105.9
その他	268	1.5	320	1.9	119.0
合 計	17,614	100.0	16,946	100.0	96.2

1. 世界で唯一の「マーケティングメーカー」を極める

- ◆ BtoCとBtoBtoCの歯車を回しながらマーケットデータを分析し、それを商品開発に生かし、プロモーション付きで再度BtoCとBtoBtoCの多彩な販路へ商品を販売していく

2. 生産性の向上

- ◆ 社員教育制度の充実
- ◆ **RPA・AI**を駆使した社内業務の効率化

BtoC事業の戦略

1. TV・EC

- ◆新商品のテストマーケティングを繰り返し、来期以降も安定的にヒット品をデビューさせる体制構築。常に5アイテム程度のヒット品を確保できる状態を保ちTVショッピング枠の最適化を計る
 - ・バタフライアブスのリニューアル版「**バタフライアブス DT**」の拡販
 - ・新商品「**ステップ 8**」、「エアーヨーン」の放映枠拡大
 - ・「黒にんにく」のテレビ放映開始
 - ・10月から「**スピードヒートベスト**」の販売開始

2. 店舗

- ◆SKINFOOD化粧品の店舗販売
 - ・反復来店率UP（サンプル引換券、LINE獲得、友人紹介カード）
 - ・記憶に残る店づくり（接客の強化、Instagram公式アカウント）
 - ・**再ブランディング**（食べ物からできた化粧品 = SKINFOOD）

BtoBtoC事業の戦略

1. 成長事業の推進

◆LBを始めとした化粧品群

- ・「LB」の取扱店舗数を2,000店舗から、今期末**2,300店舗**へ拡大
- ・「スリーインワンアイブロウ」の新色3色の発売、新商品「ハイマツトルージュ」「パウダーアイシャドウ」の発売
- ・SNS（Youtube、Instagram）での販売促進の強化

◆海外での化粧品販売の拡大

- ・海外子会社2社の連結による海外販売の強化
- ・中国での**NMPA**（衛生登録）の取得による販路の拡大

2. BtoC事業とのシナジー強化

- ・TVショッピングを起点とした**マルチチャネル販売**の強化
- ⇒自社開発商品の販売拡大⇒粗利益率のUP

2019年5月期 決算実績（連結）

P.1

2020年5月期 決算予想と戦略（連結）

P.11

個別実績

ご参考

P.24

損益計算書

(単位：百万円、%)

	2018年5月期 実績			2019年5月期 実績		
	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
売上高	14,558	100.0	109.7	13,252	100.0	91.0
売上総利益	4,952	34.0	106.3	4,574	34.5	92.4
販売費及び一般管理費	4,622	31.7	106.6	4,150	31.3	89.8
営業利益	330	2.3	102.0	424	3.2	128.4
経常利益	466	3.2	93.3	466	3.5	100.0
当期純利益	343	2.4	89.4	282	2.1	82.3

ルート別売上高

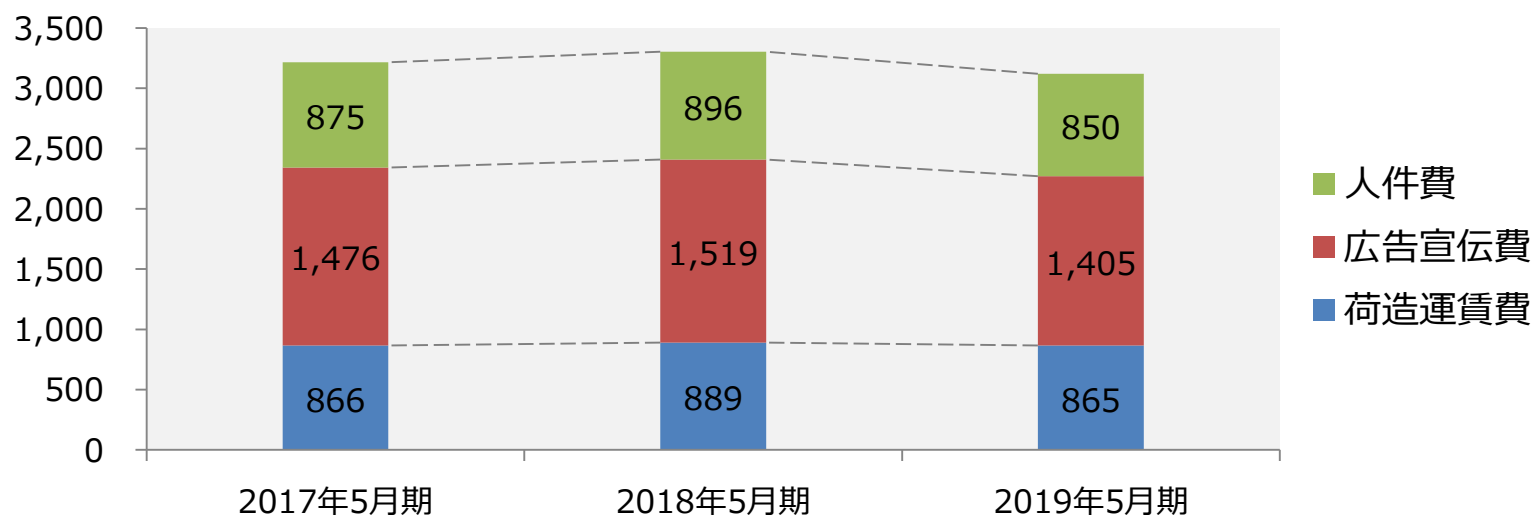
(単位：百万円、%)

		2018年5月期 実績			2019年5月期 実績		
		金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
生協ルート	雑貨類	4,281	29.4	99.0	4,496	33.9	105.0
	食品類	2,525	17.3	101.1	2,500	18.9	99.0
	小 計	6,807	46.8	99.8	6,997	52.8	102.8
通販ルート	雑貨類	1,831	12.6	107.7	1,610	12.2	87.9
	食品類	948	6.5	115.0	828	6.2	87.3
	小 計	2,780	19.1	110.1	2,438	18.4	87.7
店舗ルート		1,366	9.4	117.7	1,573	11.9	115.2
B to C (ダイレクト通販)		1,905	13.1	129.5	1,178	8.9	61.9
海外 (インバウンドを含む)		1,699	11.7	131.7	1,064	8.0	62.6
合 計		14,558	100.0	109.7	13,252	100.0	91.0

主要販管費

(単位：百万円、%)

	2017年5月期第			2018年5月期			2019年5月期		
	金額	前年比	売上比	金額	前年比	売上比	金額	前年比	売上比
人件費	875	115.4	6.6	896	102.3	6.2	850	94.9	6.4
広告宣伝費	1,476	97.6	11.1	1,519	102.9	10.4	1,405	92.5	10.6
荷造運賃	866	105.9	6.5	889	102.6	6.1	865	97.4	6.5



2019年5月期 決算実績（連結） P.1

2020年5月期 決算予想と戦略（連結） P.11

個別実績 P.20

ご参考

株式会社アイケイ

本社 : 名古屋市中村区名駅三丁目26番8号 KDX名古屋駅前ビル5F

代表者 : 代表取締役会長 飯田 裕、代表取締役社長 長野 庄吾

設立 : 1982年5月1日

資本金 : 401百万円

連結売上高 : 17,614百万円 (2019年5月期)

連結経常利益 : 437百万円 (2019年5月期)

連結総資産 : 6,818百万円 (2019年5月末現在)

連結純資産 : 2,688百万円 (2019年5月末現在)

従業員 : 291名 (2019年5月末現在 連結)

上場市場 : 東京証券取引所市場第二部・名古屋証券取引所市場第二部
証券コード : 2722

- 1982年 5月：アイケイ商事有限会社を設立
- 1983年 4月：愛知県生活協同組合連合会との取引を開始
- 1991年 4月：有限会社から株式会社へ組織変更 社名を株式会社アイケイに変更
- 2001年12月：JASDAQ上場
- 2005年12月：プライベートブランド「ローカロ生活」販売開始
- 2009年 6月：株式会社フードコスメ（現100%子会社）を設立
- 2010年12月：アルファコム株式会社の株式取得（100%子会社）
- 2013年 2月：プライベートブランド化粧品「LB」販売開始
- 2014年 2月：プライベートブランド「ロコックスはくだけエクスパッツ」販売開始
- 9月：株式会社プライムダイレクトの株式取得（100%子会社化）
- 2017年 8月：I.K Trading Company Limited（100%子会社）設立
- 10月：艾瑞碧(上海)化粧品有限公司（間接所有60%）設立
- 2018年 2月：東京証券取引所(市場第二部)市場変更、名古屋証券取引所(市場第二部)上場
- 5月：グレーシャス株式会社の株式取得(100%子会社)

自社開発商品（化粧品）



< LB >



< B!FREE+ >



< intima >



< SKINFOOD >

自社開発商品（雑貨品）



< バタフライアブス DT >



< LOCOX >



< ステップ8 >



< スピードヒートベスト >

自社開発商品（食品）



< 熟成黒にんにく >



< はとむぎエキス >



< ローカロ生活 >



< プロシア8 >

本日はありがとうございました

1. 本資料および本説明会に含まれる予想値及び将来の見通しに関する記述は、弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。その判断や仮定に内在する不確実性や事業運営や内外の状況変化により、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なる可能性があり、弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
2. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、弊社により何らかの行動を勧誘するものではありません。

お問い合わせ先

株式会社アイケイ 管理チーム 根本

〒450-0002 名古屋市中村区名駅三丁目26番8号

TEL : 052-856-3101 FAX : 052-856-3120

URL : <https://www.ai-kei.co.jp>