

株式会社アイケイ
2020年5月期決算（連結）
補足説明資料

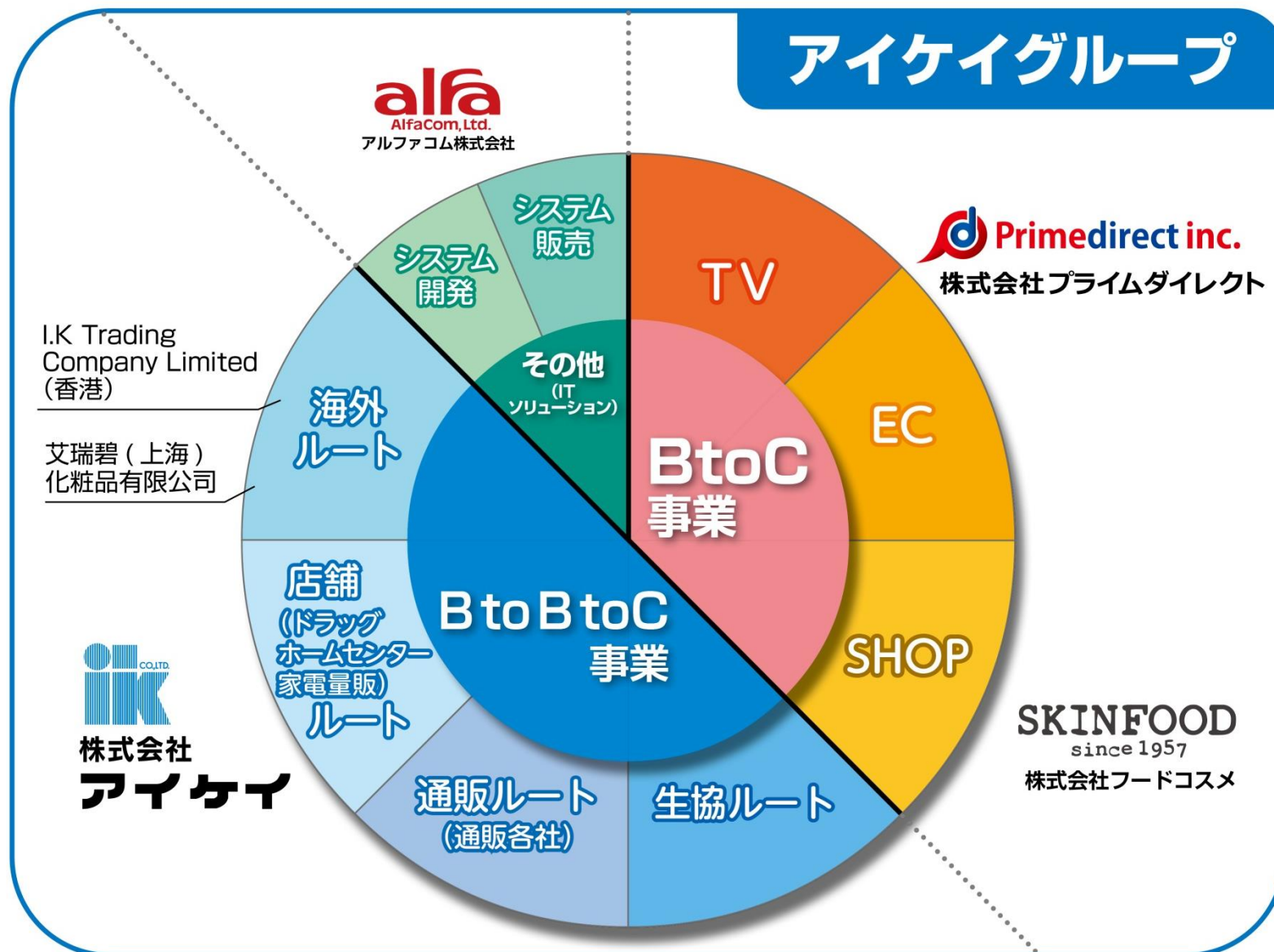
（東証2部・名証2部：2722）

株式会社 アイケイ

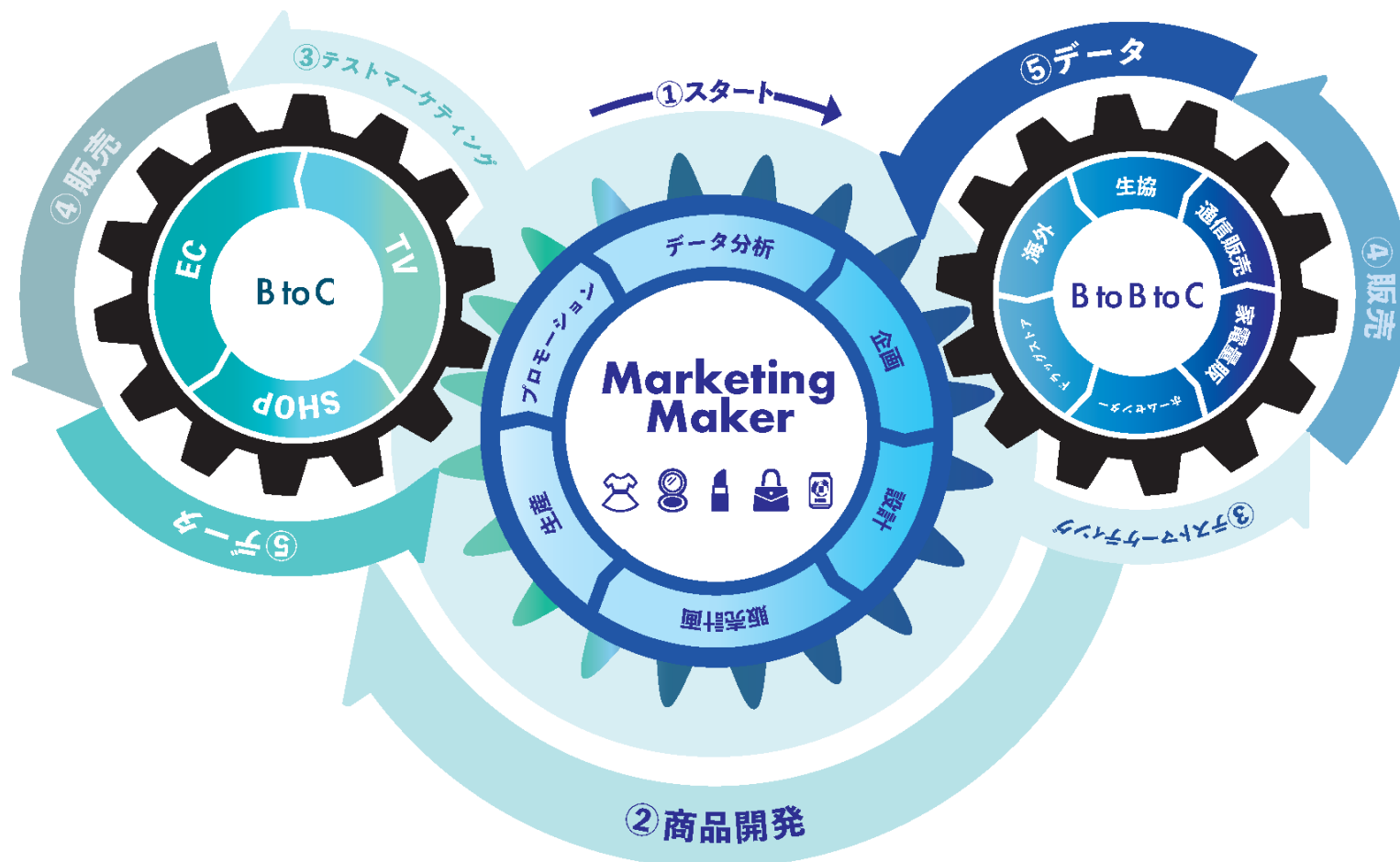


- 1. 2020年5月期 決算実績（連結）**
2. 2021年5月期 通期業績予想（連結）
3. ご参考

当社グループの事業系統図



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

2020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	17,614	18,483	104.9	前期と比較してBtoC事業で665百万円の増収、BtoBtoC事業で185百万円の増収、その他で18百万円の増収となり、全体では869百万円増収し売上高は18,483百万円となりました。過去最高の売上高となっております。
営業利益	431	590	136.9	販管費比率は荷造運賃と広告宣伝費の売上比率が増加したことにより44.9%と、前期と比較して2.1ポイントUPしましたが、売上総利益率が前期より2.8ポイントUPし48.1%となりましたことから、営業利益は159百万円増の590百万円となりました。
経常利益	437	623	142.5	経常利益も営業利益同様に185百万円増加し、623百万円となりました。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	238	384	161.2	親会社株主に帰属する当期純利益は、前期より145百万円増の384百万円となりました。

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	要 因
B to C 事業	5,991	6,656	36.0	111.1	新型コロナウイルスの影響により、店舗での売上は大きく落ち込みましたが、TVショッピングでの売上増が大きく寄与し、全体では665百万円の増収となりました。
B to B to C 事業	11,354	11,539	62.4	101.6	生協ルート、店舗卸ルート、海外ルートにおいて前期の売上高を上回り、全体では185百万円増の11,539百万円となりました。
その他	268	287	1.6	106.8	M-Talk（チャットシステム）の売上が順調に推移しており、売上高は18百万円の増収となりました。
合 計	17,614	18,483	100.0	104.9	

(注) なお、当第1四半期連結会計期間より報告セグメントの区分を変更しており、本資料内の前期比較につきましては、前期の数値を変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

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	営 業 利益率	前期比	主な要因
B to C 事業	61	359	5.4	582.3	TVショッピングでの売上が好調に推移したとともに売上効率（MR＝メディアレーション）が前期より0.6ポイントアップし2.6となり、営業利益は359百万円となりました。
BtoBtoC 事業	349	176	1.5	50.6	広告宣伝費の増加、荷造運賃の高騰等により、販管費比率が1.6ポイントアップした結果、営業利益は172百万円減少いたしました。
その他	3	3	1.2	97.6	売上高は増加したものの、利益率の低いM-Talkの売上が伸びたことから売上総利益率が4ポイントダウンし、営業利益は3百万円となりました。
合 計	431	590	3.2	136.9	

(注) セグメント利益の調整額が前期では16百万円、当期では50百万円あります。

TVショッピングにおけるMRの推移

※ MR（メディアレーション＝売上/媒体費）

前期	第1Q	第2Q	中間期	第3Q	第4Q	通期
MR	2.0	2.0	2.0	2.1	2.0	2.0
主な商品	バタフライブス ロックス 足つらナイト	バタフライブス ロックス 足つらナイト		スピードヒート バタフライブス ロックス 足つらナイト	バタフライブスDT ロックス 足つらナイト	

当期	第1Q	第2Q	中間期	第3Q	第4Q	通期
MR	2.3	2.9	2.6	2.3	2.7	2.6
主な商品	バタフライブスDT ステップエイト 流氷マット エアークッション	スピードヒート ステップエイト エアークッション 足つらナイト		スピードヒート ステップエイト エアークッション 黒にんにく	ステップエイト エアークッション 黒にんにく、リサラ失禁 対策ガードル、黒大豆 ヘアファンデーション	

主要経営指標

	2019年 5 月期実績	2020年 5 月期実績
売上高総利益率 (%)	45.3	48.1
営業利益率 (%)	2.5	3.2
経常利益率 (%)	2.5	3.4
ROA (%)	6.4	8.5
ROE (%)	8.9	13.7

(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、%)

	2019年5月期実績		2020年5月期実績	
	金 額	売上比	金 額	売上比
人件費	1,416	8.0	1,479	8.0
広告宣伝費	3,286	18.7	3,544	19.2
荷造運賃	1,124	6.4	1,368	7.4
販管費合計	7,543	42.8	8,307	44.9

TVショッピングの放映枠の拡大により、広告宣伝費比率は前期と比較して0.5ポイント増加しました。さらに運送費の高騰により荷造運賃費の売上比率も前期と比較して1.0ポイント増加したため、販管費の売上比率は前期と比較して2.1ポイント増加いたしました。

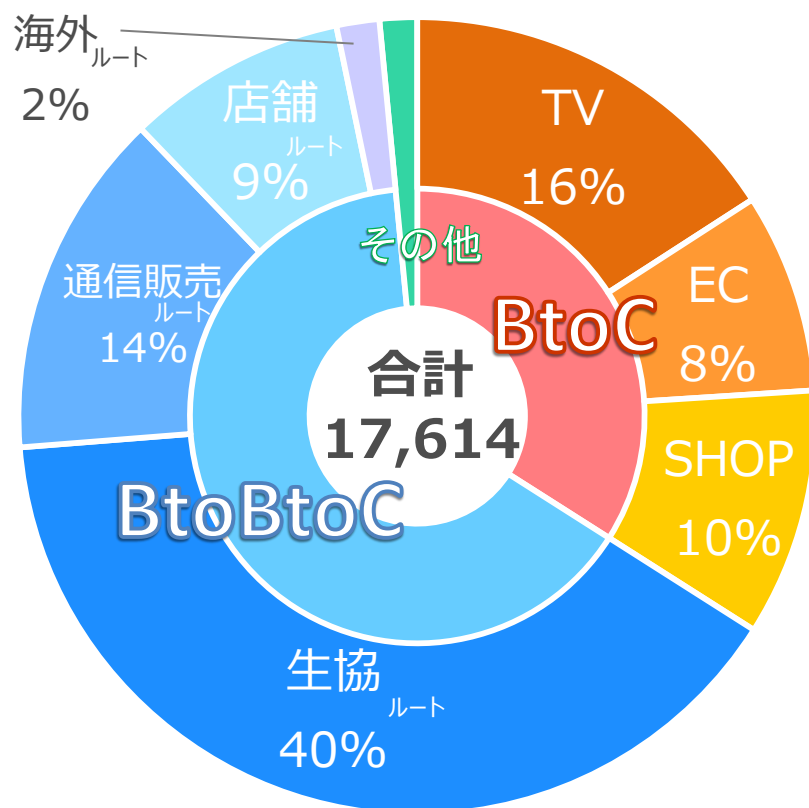
財政の概要

	2019年5月期実績	2020年5月期実績
総資産（百万円）	6,818	7,369
純資産（百万円）	2,688	2,809
自己資本比率（%）	39.4	38.0
1株当たり純資産（円）	359.61	385.34
1株当たり四半期純利益（円）	31.85	52.19

（注） 当社は、2019年11月13日に自己株式235,800株をN-NET3により取得いたしました。

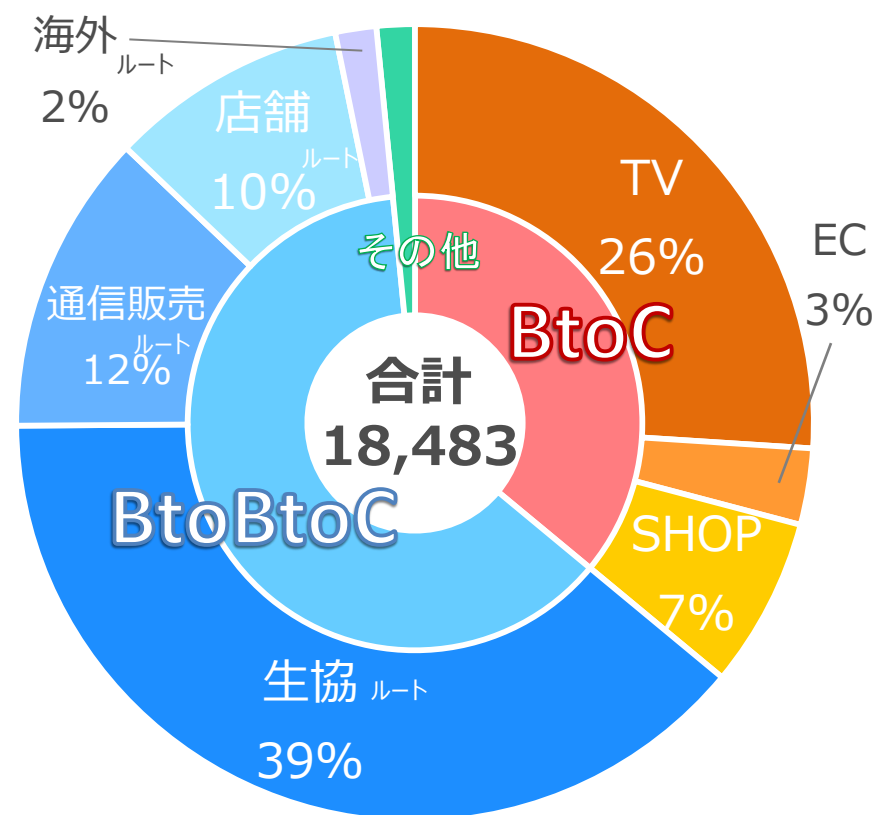
販路別売上内訳

2019年5月期



2020年5月期

(単位：百万円)



1. 2020年5月期 決算実績（連結）
- 2. 2021年5月期 通期業績予想（連結）**
3. ご参考

業績予想

(単位：百万円、%)

	2020年5月期 通期（実績）			2021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	18,483	100.0	104.9	19,268	100.0	104.2
営業利益	590	3.3	139.3	659	3.4	111.6
経常利益	623	3.4	144.8	661	3.4	106.0
親会社株主に帰属する当期純利益	384	2.1	165.7	375	1.9	97.7
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、%)

	2020年5月期 通期（実績）		2021年5月期 通期（予想）		
	金額	構成比	金額	構成比	前年比
BtoC事業	6,656	36.0	6,630	34.4	99.6
BtoBtoC事業	11,539	62.4	12,317	63.9	106.7
その他	287	1.6	320	1.7	111.4
合 計	18,483	100.0	19,268	100.0	104.2

1. 世界で唯一の『マーケティングメーカー』 というビジネスモデルを極める

TVショッピングでマーケットに着火し、シームレスに繋がる
各種販路へのビジネス展開へ



マーケティング力・商品開発力・営業力
それぞれのアップに経営資源を投入する

会社会的な成長戦略

2. **在庫三要素**（原価率・製造リードタイム・製造ロット）
のコントロール⇒適正在庫の確保
3. **ジャパンビューティ**の海外輸出
当面は**中国マーケットへの特化**
4. **EC強化への取り組み**
ECサイトの運営スペシャリストの**育成**or**スカウト**

BtoC事業の成長戦略

1. TVショッピング

- ◆年間**10～12**アイテムのテストマーケティング実施
 - ⇒ **2～3** のヒットアイテムの創出⇒常にヒット **5～6** アイテムを保有
 - ⇒商品属性による**TV枠の最適化**を図る⇒TV枠の拡大
 - ⇒**拡大安定成長**へ

2. ECサイト

- ・TVショッピングの受注ツールとして、最適化を図る
- ・ECでのストック型ビジネスとして、秋ごろから**新商品の投入**をスタート

3. ショップ

- ・SKINFOOD化粧品店舗への顧客反復来店率のアップ
- ・**韓国コスメ集積店舗**のテストマーケティングへの準備

BtoBtoC事業の成長戦略

1. 生協マーケットの深耕開拓

- ◆ 37年間のお取引実績による信頼関係を維持拡大し
マーケティングメーカーとして開発した**自社商品**を思い切り投入していく

2. 小売店舗ルート

- ◆ ドラッグ・バラエティストアを中心に、LB・たまご化粧品の導入店舗**3000**店の達成
⇒ **新ブランド化粧品**の発売へ
⇒ Instagram、Youtubeにプロモーションコストを**集中投下**

3. 海外ルート

- ◆ LB・たまご化粧品・B！FREEシリーズ化粧品で、
中国マーケットを**徹底攻略**する

1. 2020年5月期 決算実績（連結）
2. 2021年5月期 通期業績予想（連結）
- 3. 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 5 F

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 : 18,483百万円 (2020年 5 月期)

連結経常利益 : 634百万円 (2020年 5 月期)

連結総資産 : 7,371百万円 (2020年 5 月期)

連結純資産 : 2,818百万円 (2020年 5 月期)

従業員数 : 282名 (2020年 5 月期 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 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：グレースヤス株式会社の株式取得(100%子会社)
- 2019年 9月：グレースヤス株式会社を吸収合併

自社開発商品（化粧品）



< LB >



< B!FREE+ >



< たまご化粧品 >



< SKINFOOD >

自社開発商品（雑貨品）



< スピードヒートベスト >



< エアーヨーン >



< 流氷マット >



< ステップエイト >

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 >



< Mother's Market >

自社開発商品

