

決算説明要旨

■2023年3月期 連結 決算概要

『業績予想(2022/5/9付)に対し、当期純利益は達成』

| 連結 (百万円) | 2022年3月期 | | 2023年3月期 | | 前期比 | | 業績予想対比 | | |
|-------------|----------|--------|----------|--------|-------|--------|---------|---------|---------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減率 | 予想 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 101,027 | 100.0% | 105,709 | 100.0% | 4,682 | 4.6% | 108,000 | ▲ 2,290 | ▲ 2.1% |
| 開発型 | 53,398 | 52.9% | 54,777 | 51.8% | 1,378 | 2.6% | 59,100 | ▲ 4,322 | ▲ 7.3% |
| 卸売型 | 43,055 | 42.6% | 46,654 | 44.1% | 3,598 | 8.4% | 44,000 | 2,654 | 6.0% |
| その他 | 4,572 | 4.5% | 4,278 | 4.0% | ▲ 294 | ▲ 6.4% | 4,900 | ▲ 621 | ▲ 12.7% |
| 売上総利益 | 28,014 | 27.7% | 28,666 | 27.1% | 651 | 2.3% | 30,400 | ▲ 1,733 | ▲ 5.7% |
| 販売管理費 | 20,905 | 20.7% | 20,613 | 19.5% | ▲ 291 | ▲ 1.4% | 22,100 | ▲ 1,486 | ▲ 6.7% |
| 営業利益 | 7,109 | 7.0% | 8,052 | 7.6% | 942 | 13.3% | 8,300 | ▲ 247 | ▲ 3.0% |
| 経常利益 | 7,598 | 7.5% | 8,342 | 7.9% | 744 | 9.8% | 8,400 | ▲ 57 | ▲ 0.7% |
| 当期純利益 | 5,132 | 5.1% | 5,621 | 5.3% | 488 | 9.5% | 5,600 | 21 | 0.4% |

当上半期は、原材料価格の高騰や円安による影響を受けましたが、売上高は、お得意先様との価格折衝による販売単価の向上を踏まえ、前期比プラス 4.6%の増収となりました。その結果、売上総利益も同様に、プラス 2.3%の増益、営業利益および経常利益も増益となりました。

■2023年3月期 連結 事業セグメント別の概況

当社では、主に2つの事業セグメントを展開しており、「開発型ビジネスモデル」と「卸売型ビジネスモデル」に大別されます。「開発型ビジネスモデル」では、自社オリジナル商品の企画・製造・販売を行なっています。「卸売型ビジネスモデル」では、ブランド時計やバッグ等の有名商品、国内大手メーカーから仕入れた商品を独自にアソートして販売する中元・歳暮などのギフト商品など、国内外の有名ブランドや国内大手メーカーより仕入れた商品の販売や販促企画を含めた総合提案型ビジネスを行なっています。

「開発型・卸売型共に伸長」



【開発型ビジネスモデルのハイライト】

・「食品（菓子）」

> 「焼き干し芋」「グミ」「ピーナッツ類」などの素材菓子、「チョコレートペンなどの製菓材料」が好調

・「A&V 関連」

> ネット動画に特化した「ORION Android TV™搭載 チューナーレス スマートテレビ」が好調

※商品ホームページ URL <https://doshisha-orion.com/tless-smarttv/>

・「家電関連」

> 「加湿器」や、電気代高騰による節電意識の高まりから「暖房器具」などの「冬物家電」は鈍化

【卸売型ビジネスモデルのハイライト】

・「有名ブランド」

> 「スマートウォッチ」は好調、「ビジネス・ユースや旅行用バッグ」は需要回復

> 「化粧品・UV スプレー」はアジア圏への海外販売を中心に伸長

> 当社が販売代理店を担う「STANLEY」は、オフィシャル EC サイトと小売での販売が好調

・「ギフト（NB 加工）」

> カタログ制作・売場づくり・受注処理等の業務を当社が丸ごと請負う、中元・歳暮事業が拡大

「アミューズ（NB 加工）」

> ゲームセンターなどアミューズメント施設へのキャラクターを用いた玩具商品の販売が好調

■ 2023年3月期 連結 通期業績予想

経常利益90億円・中計100億円の土台作り

| 連結 (百万円) | 2023年3月期 | | | 2024年3月期 | | | 前期比 | |
|-------------|----------|--------|---------|----------|--------|---------|-------|--------|
| | 上期 | 下期 | 通期 | 上期 | 下期 | 通期 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 52,404 | 53,305 | 105,709 | 53,500 | 57,500 | 111,000 | 5,290 | 5.0% |
| 開発型 | 26,223 | 28,553 | 54,777 | 27,400 | 31,600 | 59,000 | 4,222 | 7.7% |
| 卸売型 | 23,414 | 23,239 | 46,654 | 24,000 | 24,000 | 48,000 | 1,345 | 2.9% |
| その他 | 2,766 | 1,512 | 4,278 | 2,100 | 1,900 | 4,000 | ▲ 278 | ▲ 6.5% |
| 売上総利益 | 14,231 | 14,434 | 28,666 | 15,100 | 16,100 | 31,200 | 2,533 | 8.8% |
| 販売管理費 | 10,392 | 10,221 | 20,613 | 11,020 | 11,180 | 22,200 | 1,586 | 7.7% |
| 営業利益 | 3,839 | 4,213 | 8,052 | 4,080 | 4,920 | 9,000 | 947 | 11.8% |
| 経常利益 | 3,954 | 4,387 | 8,342 | 4,080 | 4,920 | 9,000 | 657 | 7.9% |
| 当期純利益 | 2,641 | 2,979 | 5,621 | 2,750 | 3,350 | 6,100 | 478 | 8.5% |

売上高は、開発型ビジネスモデルを中心に増収を見込み、売上総利益もより専門的な、他にはない商品の展開により、売上高よりも高い成長を見込んでおります。それに伴い、営業利益、経常利益、当期純利益も増益計画としました。

■ 2023年3月期～2025年3月期 中期経営計画の進捗状況

当社は2022年5月9日に、2023年3月期から2025年3月期までの中期経営計画を発表しました。

※「中期経営計画」の詳細は、下記リンクよりご覧ください

<https://www.doshisha.co.jp/dcs/wp-content/uploads/2022/05/22-05-20.pdf>

>>「成長戦略」

【開発型ビジネスモデル：チャンスを活かす】

当社では、重要な取り組み業態のひとつに100円ショップなどの「均一業態」を掲げております。当社の経営資産である仕入先約2,100社が持つ豊富な知見やノウハウを活用して「製菓材料や菓子」「ラッピング商材」「知育玩具」など、幅広い商品ラインナップを取り揃えることにより、2019年3月期時点から売上高は1.3倍と伸長しております。

【開発型ビジネスモデル：強みを活かす①】

当社の開発事例の一つに、ユーザー目線で「驚きと感動」を消費者の皆さまにお届けするミッションを体現した代表例として、こびりつきにくく後片付けが簡単なフライパン「evercook（エバークック） ※1」シリーズがあります。現在では、ブランド開始から12年が経過し、累計販売枚数は600万枚を超えるロングセラー商品となりました。その他にも、「限りあるキッチンスペースの有効活用」をコンセプトに、自立し、コンパクトに収納できるフライパン「sutto（スット） ※2」シリーズや、関連商品を含む各種フライパンシリーズの拡充を図ることで、2019年3月期時点から関連商品を含むフライパン全体の売上高は2.7倍と伸長しております。

※1 evercook（エバークック）ホームページ URL <https://www.evercook-kitchen.com/>



※2 sutto（スット）ホームページ URL <https://www.do-cooking.com/sutto/>



【卸売型ビジネスモデル（ギフトNB加工）：強みを活かす②】

「中元・歳暮ギフト」で培ってきた、幅広いジャンルの仕入先との取引や商品開発力を活かし、「オリジナルスイーツブランド」の展開および強化を行なっております。既存ブランド「T.D.Early（ティディーアーリー）」のさらなる積極展開に加えて、新たに2023年2月から「OIMO MERCI（オイモメルシー）」というスイーツブランドを展開しました。東京大丸店や、阪急うめだ本店での催事展開にて大変なご好評をいただいております。さらなる強化拡大を図ってまいります。

【強み × チャンス】:オリジナルスイーツは新たな収益の柱

【強み】

- > 「幅広いジャンルの仕入先」
- > 生活者目線の「企画力・マーケティング・販促」
- > 開発など「専門人財」の確保

【チャンス】

- > コロナ禍で変化した購買意欲
→「プチ贅沢感」・「ごほうび感」

【T.D.Early(ティディーアーリー)】 @大丸東京店 / 阪急うめだ本店



【OIMO MERCI(オイモメルシー)】 @大丸東京店 / 阪急うめだ本店



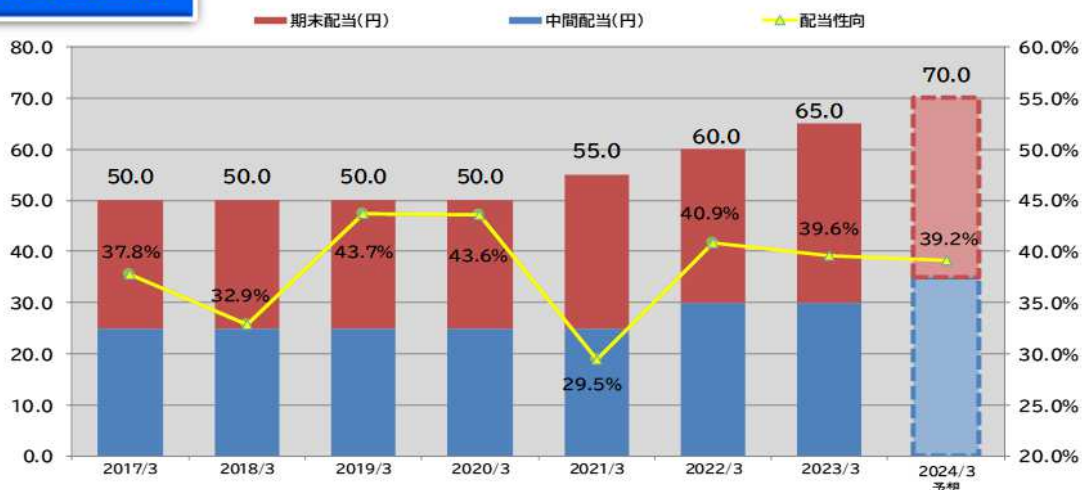
伸びしろのあるマーケットへ、機動的にポートフォリオを組み替えてアプローチ

>>「BS戦略」

【株主様への利益還元 増配】

2023年3月期の期末配当につきましては、今後の経営環境など総合的に勘案し、期末の1株当たり配当予想を5円増配して35円とし、年間配当金を65円にすることいたしました。2024年3月期については、半期35円ベースに、通期で70円を予定しております。

1株当たり配当金



| | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3 | 2020/3 | 2021/3 | 2022/3 | 2023/3 | 2024/3 予想 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| 中間配当(円) | 25.0 | 25.0 | 25.0 | 25.0 | 25.0 | 30.0 | 30.0 | 35.0 |
| 期末配当(円) | 25.0 | 25.0 | 25.0 | 25.0 | 30.0 | 30.0 | 35.0 | 35.0 |
| 合計 | 50.0 | 50.0 | 50.0 | 50.0 | 55.0 | 60.0 | 65.0 | 70.0 |
| 配当利回り | 2.4% | 2.0% | 2.9% | 3.9% | 2.9% | 4.0% | 3.4% | - |
| 配当性向 | 37.8% | 32.9% | 43.7% | 43.6% | 29.5% | 40.9% | 39.6% | 39.2% |

>>「ESG戦略（サステナブルな社会に貢献できる会社づくり）」

【5つのマテリアリティ】

「驚きと感動」の提供と豊かな暮らしへ貢献」などの5つのマテリアリティを設定し、それらの実現に向けた取り組みを推進することにより、サステナブルな社会づくりに貢献してまいります。

| | マテリアリティ | 主な取り組み事項 | SDGs | ESG |
|---|-----------------------|---|------|-----|
| 1 | 驚きと感動」の提供と豊かな暮らしへの貢献 | <ul style="list-style-type: none"> ISO 9001品質マネジメントシステムの運用と徹底した品質管理 Reduce (リデュース) Reuse (リユース)・Recycle (リサイクル)を意識した商品開発による環境負荷低減 | | E・S |
| 2 | 地球環境に配慮した事業活動の推進 | <ul style="list-style-type: none"> ISO 14001環境マネジメントシステムの運用 クリーンエネルギーの活用促進とGHG（温室効果ガス）排出削減 事業活動による環境負荷の低減 | | E |
| 3 | 社会と共生し、社会に貢献できる会社づくり | <ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーとの対話を通じた社会貢献 サプライチェーン全体における人権の尊重 | | S・G |
| 4 | ロマンと働きがいのある会社づくりと人財育成 | <ul style="list-style-type: none"> 人財の開発・育成 ダイバーシティの推進 働き方改革 健康経営 | | S |
| 5 | ガバナンスの充実 | <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンスの遵守 リスクマネジメントの強化 | | G |

※「ESG への取り組み」、「サステナビリティ方針」と「その推進体制」、「5つのマテリアリティ」、「TCFD 提言に沿った情報開示」は、当社ホームページの「サステナビリティページ」に掲載しております。

下記リンクよりご覧ください

<https://www.doshisha.co.jp/lp/sustainability/>

以上の3つの重点戦略を推進し、「中長期的な株主価値の向上」に取り組むことで、「ロマンのある」「つぶれない」「社会に貢献できる」会社づくりに向けて事業を推進してまいります。

(2023年5月)