

2011年3月期 第2四半期

# 決算説明会

2010年11月11日

養命酒製造株式会社

## 本日の予定

1. 2011年3月期 第2四半期決算ハイライト
2. 中期経営計画と進捗状況
3. 2011年3月期の見通し

## 会社概要

社名	養命酒製造株式会社 YOMEISHU SEIZO CO.,LTD.
設立	大正12(1923)年6月20日
資本金	16億5,000万円 (東証市場第1部、名証市場第1部上場)
売上高	123億円(2010年3月期)
経常利益	18億円(2010年3月期)
従業員数	253名(2010年3月31日現在)
本店	東京都渋谷区南平台町16-25
大阪支店	大阪府大阪市福島区吉野4-24-11
福岡支店	福岡県福岡市博多区博多駅南3-4-5
駒ヶ根工場	長野県駒ヶ根市赤穂16410
中央研究所	長野県上伊那郡箕輪町中箕輪2132-37
施設運営事業部 (くらすわ)	長野県諏訪市湖岸通り3-1-30

## 経営理念・基本方針

### 経営理念

生活者の信頼に応え、豊かな健康生活に貢献する

### 基本方針

少子高齢化社会に即した成長戦略の実現により  
企業価値を高める

- 変革の時代に対応した生活者視点重視のマーケティング展開
- 新たな生活者価値の創造を基軸としたイノベーションの促進

# 1. 2011年3月期 第2四半期 決算ハイライト

## 2011年3月期第2四半期のポイント①

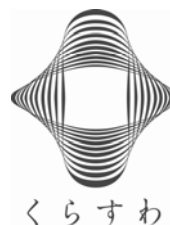
「新たな成長事業の推進」に基づく新商品・新事業の基盤の構築にかかる諸施策  
「養命酒」の収益構造の維持に注力

### (1)「新たな成長事業の推進」の各施策への取組み

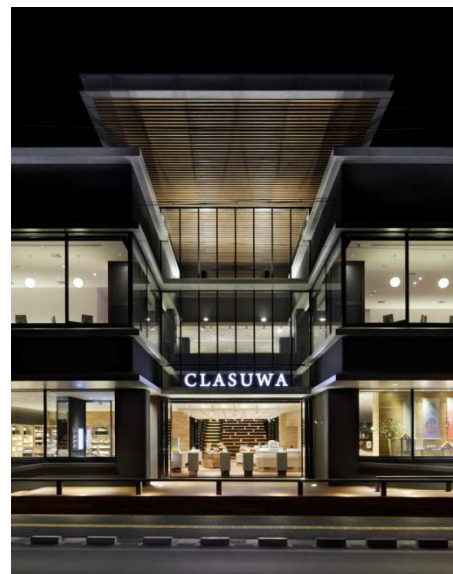
- ・ 2010年3月発売の新商品「ハーブの恵み」の商品認知、取扱店の確保、ユーザーの獲得に注力
- ・ 2010年4月開業の健康生活提案型複合施設「くらすわ」の積極的な周知活動による集客
- ・ 新商品、新事業への経営資源の積極的投入



新商品「ハーブの恵み」



くらすわ



「くらすわ」外観

## 2011年3月期第2四半期のポイント②

「新たな成長事業の推進」に基づく新商品・新事業の基盤の構築にかかる諸施策  
「養命酒」の収益構造の維持に注力

### (2)薬味酒「養命酒」の販売を終了し、「薬用 養命酒」のブランド強化

「養命酒」売上高5,234百万円(前年同期比11.9%減)  
(「薬用 養命酒」前年同期比2.0%減)

#### ①国内「養命酒」売上高5,017百万円(前年同期比12.6%減)

- ・テレビスポット広告やウェブ、新聞等の各種媒体を通じた効率的な広告の実施
- ・広告と連動した販売促進活動の展開

#### ②海外「養命酒」売上高216百万円(前年同期比8.3%増)

- ・各国の市場環境に即したマーケティングの展開や見直しの実施
- ・「養命酒」の理解と知名度の向上に向けた店頭における販売促進活動の強化



## 経営成績(損益計算書)

(単位:百万円)

	前第2四半期累計期間		当第2四半期累計期間		増減額	増減率(%)
		構成比(%)		構成比(%)		
売上高	6,094	100.0	5,781	100.0	△ 313	△ 5.1
売上原価	1,927	31.6	1,960	33.9	32	1.7
売上総利益	4,166	68.4	3,821	66.1	△ 345	△ 8.3
販売費及び一般管理費	3,047	50.0	3,706	64.1	659	21.6
営業利益	1,119	18.4	114	2.0	△ 1,004	△ 89.8
経常利益	1,260	20.7	250	4.3	△ 1,009	△ 80.1
四半期純利益	752	12.3	159	2.8	△ 592	△ 78.8

- 売上高は個人消費が低迷する中、新商品・新事業の売上があったものの、薬味酒「養命酒」の販売終了などにより、前年同期比5.1%減
- 新商品・新事業の基盤構築のための費用等を計画通り投入した一方、全面的な経費節減に努めたものの、営業利益は前年同期比89.8%減、経常利益は前年同期比80.1%減、四半期純利益は前年同期比78.8%減



## セグメント別売上高

(単位:百万円)

	当第2四半期累計期間	
	売上高	構成比(%)
養命酒関連事業	5,531	95.7
養命酒	5,234	90.5
(うち輸出分)	(216)	(3.8)
その他	297	5.1
施設運営事業	179	3.1
その他	70	1.2
合計	5,781	100.0

## 貸借対照表

(単位:百万円)

	2010年3月末		2010年9月末		増減額	備考
		構成比(%)		構成比(%)		
流動資産	9,617	28.4	8,567	26.6	△ 1,049	運用資産の更新による減少 たな卸資産の減少
固定資産	24,250	71.6	23,693	73.4	△ 557	保有株式の時価の低下
資産合計	33,867	100.0	32,261	100.0	△ 1,606	
流動負債	2,247	6.6	1,739	5.4	△ 508	未払費用の減少等
固定負債	1,273	3.8	1,041	3.2	△ 232	繰延税金負債の減少
負債合計	3,521	10.4	2,780	8.6	△ 741	
株主資本 (うち自己株式)	29,893 (△ 2,880)	88.3 (△ 8.5)	29,512 (△ 2,880)	91.5 (△ 8.9)	△ 381 0	利益剰余金の減少
評価・換算差額等	452	1.3	△ 31	△ 0.1	△ 483	その他有価証券評価 差額金の減少
純資産合計	30,346	89.6	29,481	91.4	△ 865	
負債・純資産合計	33,867	100.0	32,261	100.0	△ 1,606	

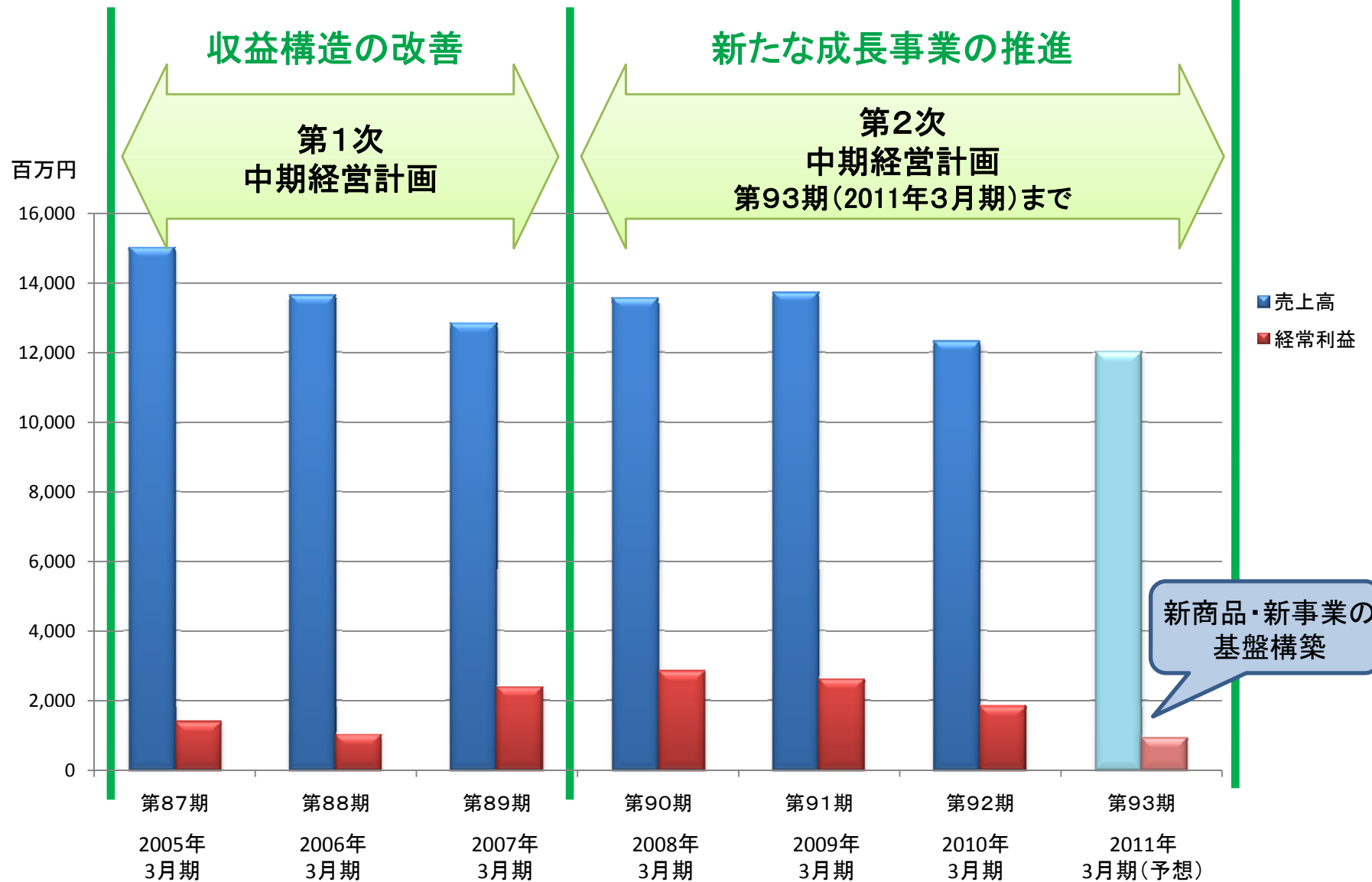
# キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期累計期間	当第2四半期累計期間	備考
営業活動によるCF	709	218	税引前四半期純利益 減価償却費 未払費用の減少額 法人税等の支払額
投資活動によるCF	△ 1,271	△ 108	有形固定資産の取得
財務活動によるCF	△ 557	△ 538	配当金の支払い
現金及び現金同等物の 増減額	△ 1,119	△ 428	
現金及び現金同等物の 期首残高	5,459	3,174	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	4,340	2,745	

## 2. 中期経営計画と進捗状況

中期経営計画の戦略上の位置付け



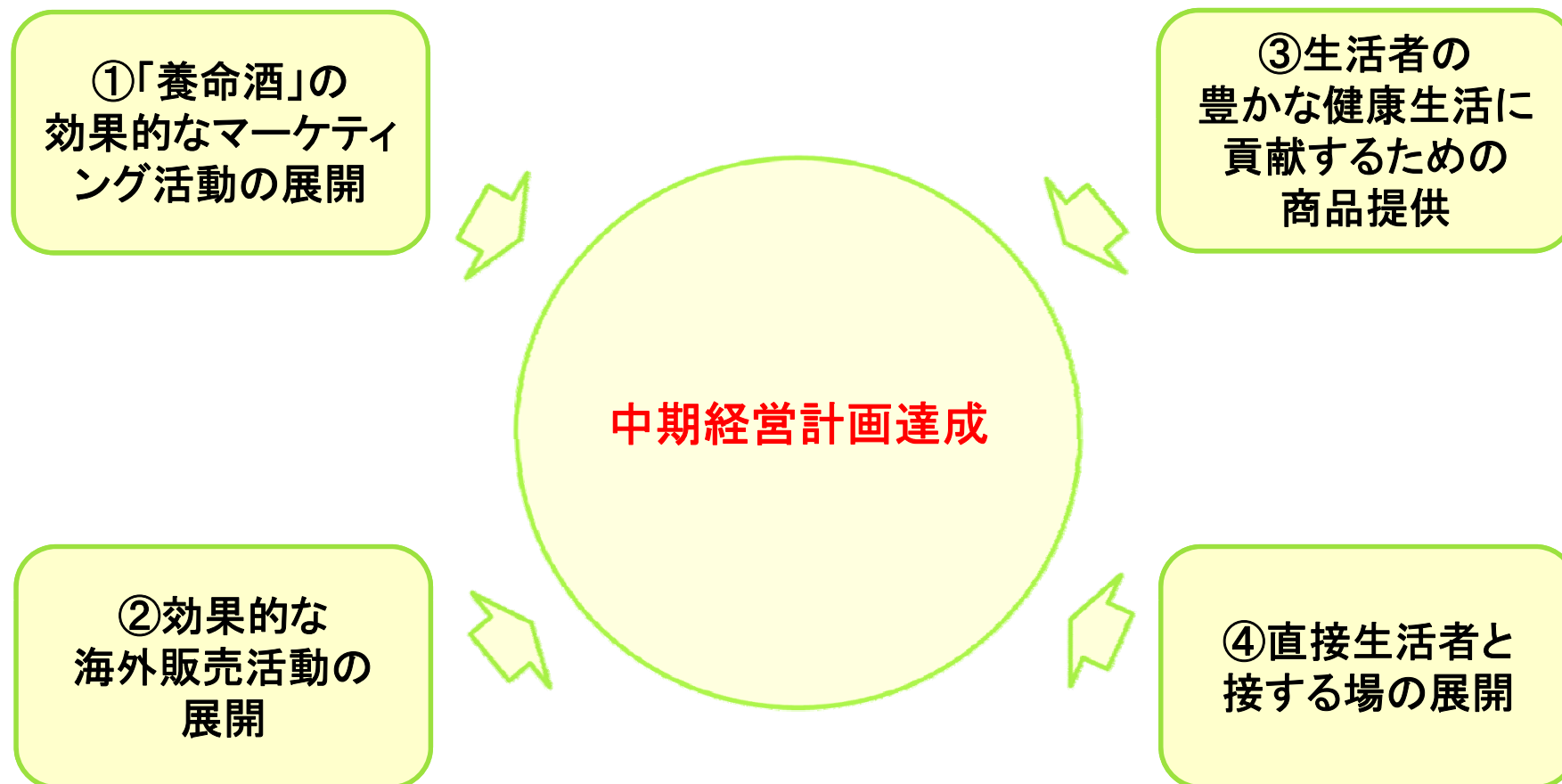
## 第2次中期経営計画

### 「生活者の信頼に応え、豊かな健康生活に貢献する」

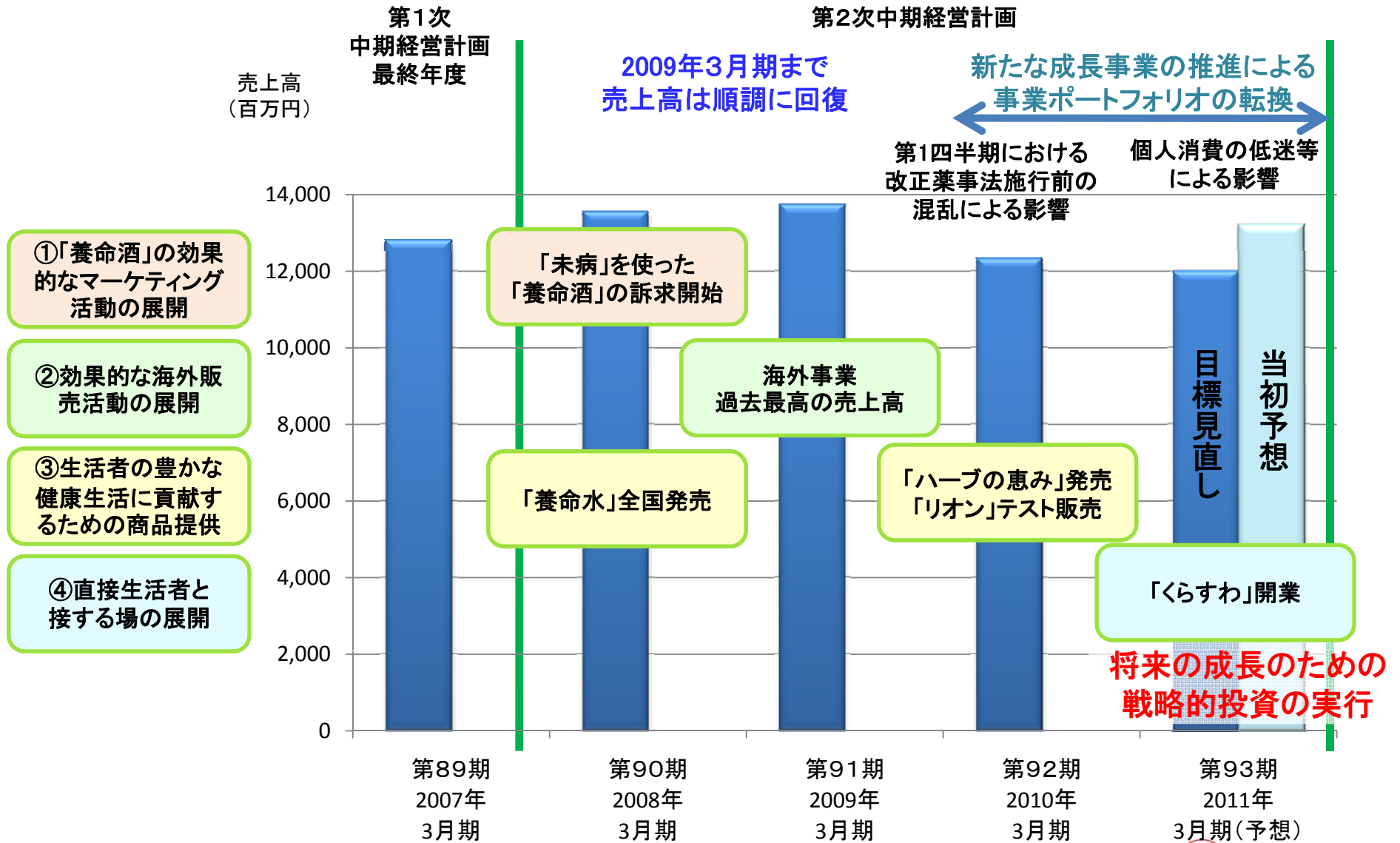
1. 新たな成長事業の推進  
～新たな生活者創造のための事業基盤の構築～
2. 「養命酒」事業の再構築  
～新たな成長事業の推進に向けた強固な収益基盤の確立～
3. 大正製薬株式会社との連携強化  
～業務提携効果の拡大～
4. 財務体質の改善と向上  
～経営資源の選択と集中～
5. 意識構造の変革と活力ある人材の育成  
～挑戦と変革を恐れない企業風土の醸成～
6. CSR(企業の社会的責任)の実践  
～社会の一員としての企業倫理の実践～

## 新たな成長事業の推進の具現化に向けた各施策

### 中期経営計画達成の為の具体的施策の進捗状況



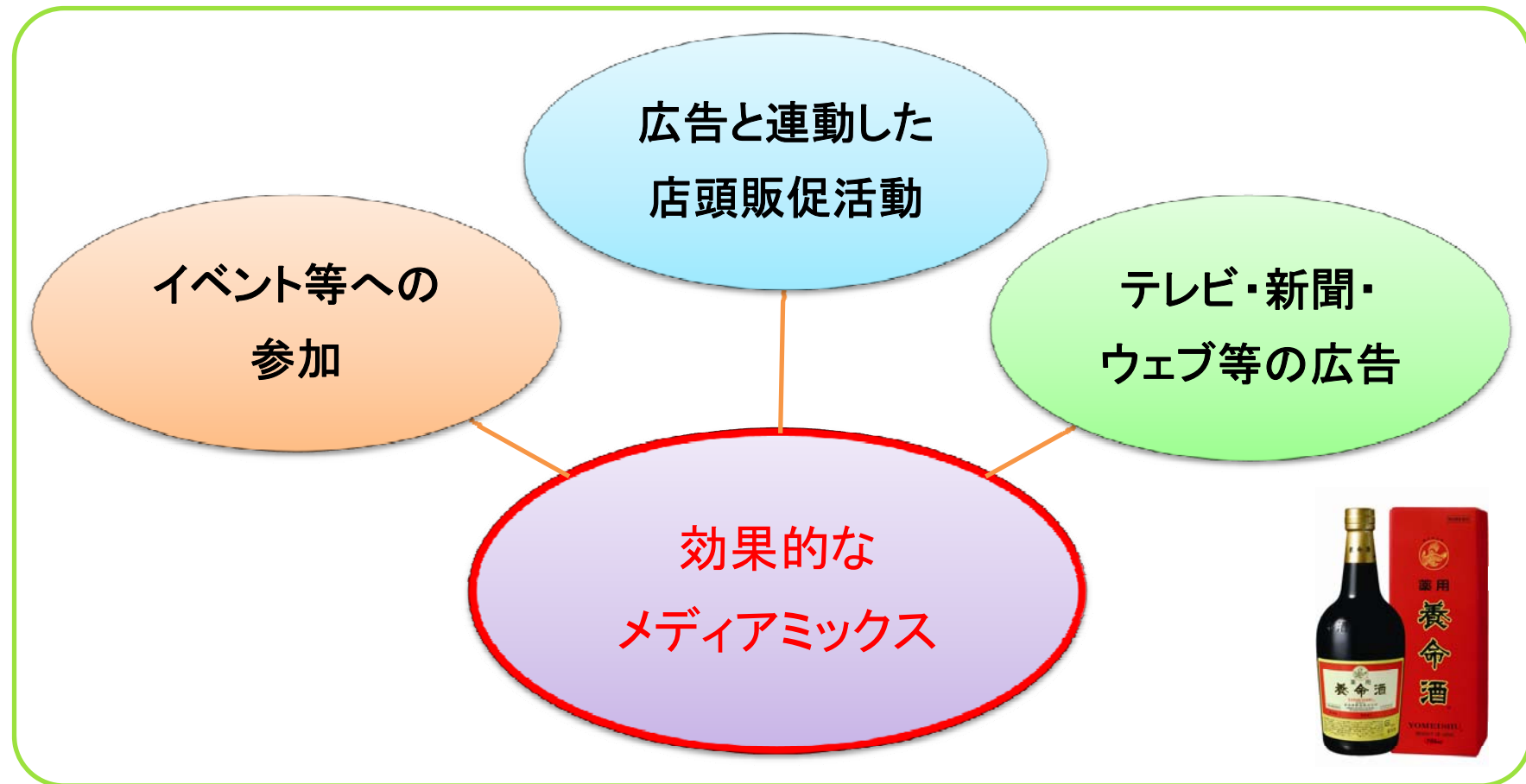
## 新たな成長事業の推進の具現化に向けた各施策





## ①「養命酒」の効果的なマーケティング活動の展開

～新たな成長事業の推進に向けた強固な収益基盤の確立～



# ①「養命酒」の効果的なマーケティング活動の展開

- ◆ テレビスポット広告の実施
- ◆ ウェブ広告の活用
- ◆ 新聞広告の実施
- ◆ ラジオ「養命酒 健康談話室」

## 薬用養命酒テレビCM

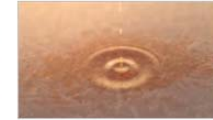
薬用養命酒テレビCMを動画でご覧いただくことができます。



◦ 生薬協力篇



◦ 薬酒篇



◦ 就寝前篇



## テレビCM

生きている薬、と書いて「生薬」。その効きめを、あらわします。

生薬をお酒にだけ込で造る、薬用養命酒。

生薬をお酒にだけ込で造る、薬用養命酒。

新聞全面広告

TBS RADIO 95.4 kHz

番組名を選択してください 出演者名を選択してください Googleカスタム検索

養命酒 健康談話室

放送日時  
毎週日曜日 08時00分～09時00分

出演者  
堀井美香、現役医師  
番組へのお問い合わせ  
メール: danwa@tbs.co.jp

あなたの健康生活を応援します。

あるカテゴリーのスペシャリストの医師を招き、「最新医学情報+健康生活を送る提案」を語る。養命酒の理念「豊かな健康生活に貢献する」を基に、社会貢献として、人々の病気の予防を啓蒙する。

今月のテーマは「眠りと健康」です。

毎月1人のお客様をお迎えし、古今東西、様々な角度から、豊かな健康生活を送るためのユニークでためになるお話を伺うこの番組。

「眠りと健康」についてお話しいただくのは、久留米大学医学部 神経精神医学講座教授の内村直尚先生。

また、番組の後半、中国医学の専門家から薬膳の視点から食材を紹介するコーナー。

ラジオ提供番組「養命酒 健康談話室」

## ②効果的な海外販売活動の展開

マレーシア・シンガポール・香港・台湾の  
東南アジア諸国におけるマーケティング活動の見直し

**商品** ・各国・地域の市場環境に即した商品の輸出

**価格** ・各国・地域の市場環境や為替相場の変動等に対応した弾力的な輸出価格の設定

**広告** ・マス広告と連動した店頭活動やキャンペーン展開による需要喚起  
・知名度の向上と商品理解の向上に向けた各施策の展開

**流通** ・取扱店舗数の拡大など

③生活者の豊かな健康生活に貢献するための商品提供

酒系市場

独自ハーブリキュールカテゴリーの開拓

ハーブの  
恵み

親しみやすい  
ハーブのお酒

薬系市場

薬用  
養命酒

リオン

医薬部外品  
ドリンク剤

医薬品

幸健生彩

医薬部外品  
錠剤

セルフメディケーション市場の裾野拡大への対応

③生活者の豊かな健康生活に貢献するための商品提供

「ハーブの恵み」すべての女性にハーブのエールを



希望小売価格（税込）  
200mL 378円



希望小売価格（税込）  
700mL 1,281円



希望小売価格（税込）  
1,000mL 1,775円

### ③生活者の豊かな健康生活に貢献するための商品提供

- ◎全国でテレビスポット広告を実施
- ◎CMには「なごり雪」を使用  
(元ちとせさん、秦基博さんのコーラス)
- ◎交通広告を実施(東京、大阪、名古屋)
- ◎サンプルプレゼントキャンペーン



ライフスタイルマガジン  
LEE8月号



テレビCM (11月放映)  
高橋尚子さん



販売促進用ポスター

### ③生活者の豊かな健康生活に貢献するための商品提供

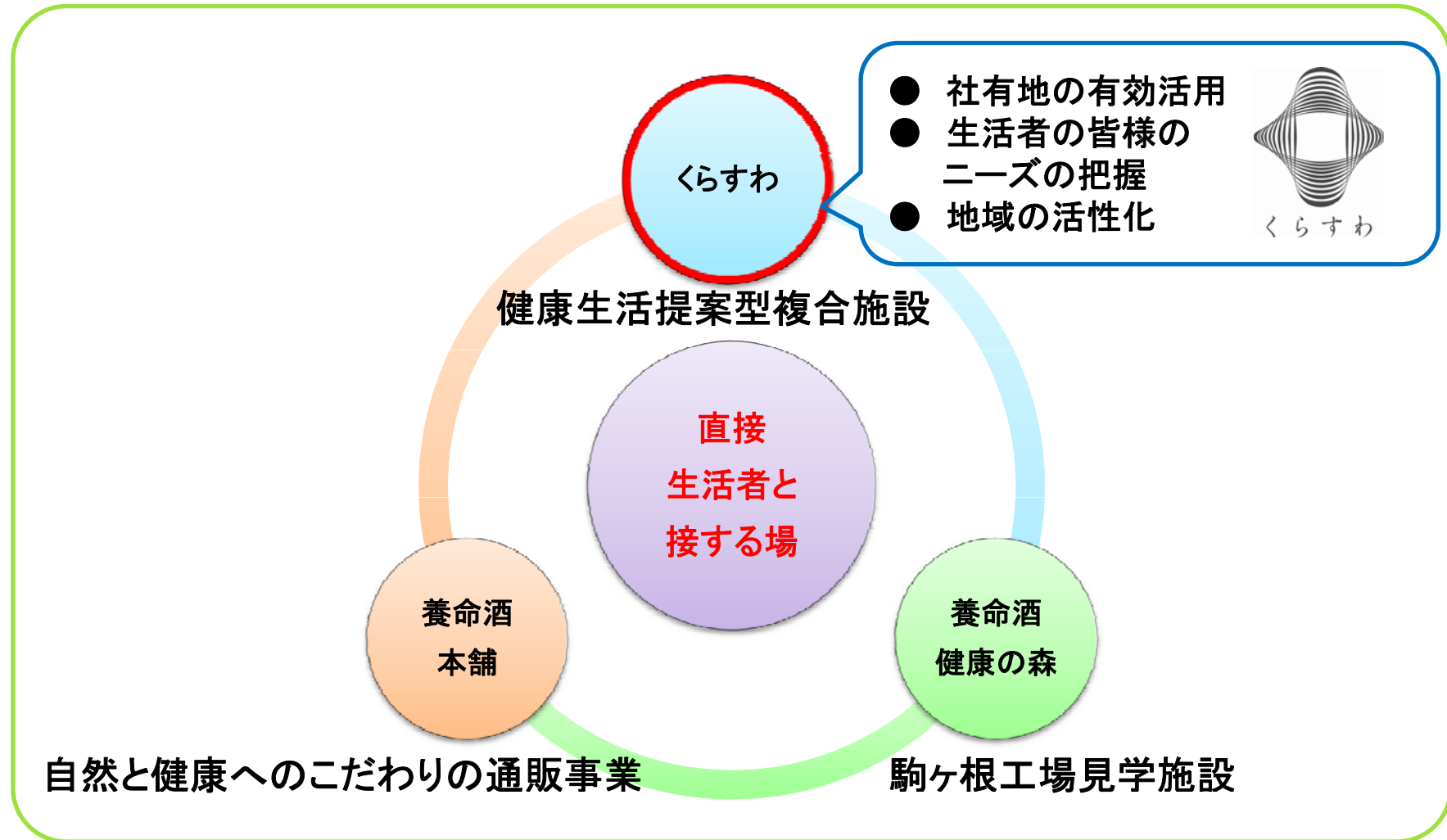
告知広告の展開

味のイメージを伝えるための活動



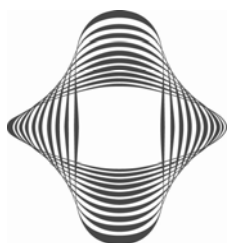
新たな商品による周辺市場の取り込み

## ④直接生活者と接する場の展開





## ④直接生活者と接する場の展開



くらすわ

### ショップ 信州「地産地集」マーケット

独自の信州ネットワークにより集めた旬、手間・技のある「地産地集」の銘品



信州を代表する食文化である  
お酒や味噌、醤油や漬物など  
の醸造・醗酵食品



オリジナル豚「信州十四豚」で  
つくったハムやソーセージ、地  
元食材を使用した焼きたてパ  
ンやパウンドケーキ



旬の食材を使った季節限定の  
ジャムや和漢素材を使い開発  
したお菓子

※当社では、信州で育まれた逸品を当社のネットワークを駆使して集め、生活者の皆様の元へお届けすることを「地産地集」と呼んでいます。

## ④直接生活者と接する場の展開



くらすわ

レストラン シンシュウジューシーポーク  
「こだわりの信州十四豚と  
旬野菜の店」  
信州の新鮮な野菜、  
柔らかさと瑞々しさが特長の  
オリジナル豚を中心とした料理



**黒のタジン**  
コラーゲンたっぷり  
信州十四豚の  
スパイシータジン



**赤のタジン**  
トマトベースの  
洋風タジン鍋

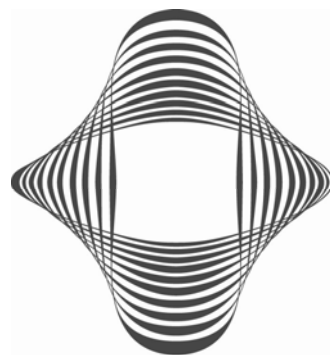


**黄のタジン**  
8種類の野菜と信州十四豚  
のタジン鍋

## ④直接生活者と接する場の展開

### くらすわのイベント

信州の自然、四季、伝統が育んだ音楽、アート、食に関する様々なイベントを開催し、観光のお客様はもとより、地域の皆様にも信州の素晴らしさを再発見していただけるイベントを実施しております。



くらすわ



## ④直接生活者と接する場の展開

取扱商品の見直しと新商品の開発



オリジナル商品の販売チャネルの拡充



物販



新たな需要の創出



レストラン



ディナー時間帯の集客の強化



## 3. 2011年3月期の見通し

## 2011年3月期業績予想

(単位:百万円)

	2010年3月期		2011年3月期(予想)		増減率(%)
		構成比(%)		構成比(%)	
売上高	12,323	100.0	12,000	100.0	△ 2.6
売上原価	3,807	30.9	4,090	34.1	7.4
売上総利益	8,516	69.1	7,900	65.8	△ 7.2
販売費及び一般管理費	6,909	56.1	7,180	59.8	3.9
営業利益	1,607	13.0	710	5.9	△ 55.8
経常利益	1,838	14.9	940	7.8	△ 48.9
当期純利益	1,071	8.7	570	4.8	△ 46.8

設備投資額125百万円(対前期1,390百万円減)、研究開発費433百万円(対前期45百万円増)  
減価償却費808百万円(対前期40百万円増)

### ■ 売上高は、前期比微減を見込む

- ・個人消費の低迷等
- ・薬味酒「養命酒」販売終了などによる「養命酒」の売上減少
- ・新商品「ハーブの恵み」、新事業「くらすわ」の売上は寄与

### ■ 利益面は、上半期における新商品・新事業への初期投資、下半期における経費節減により営業利益は710百万円(前期比55.8%減)を見込む

### ■ 期末配当金は1株につき18円

## 2011年3月期のポイント

### (1)「新たな成長事業の推進」に基づく新商品・新事業の基盤構築

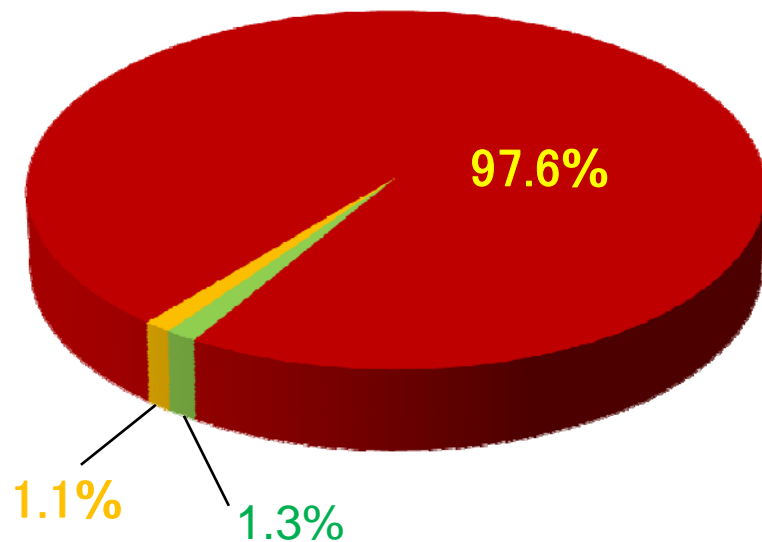
- ① 酒系市場におけるハーブリキュールカテゴリーの開拓
  - ・新商品「ハーブの恵み」の味のイメージを伝えるための施策の実施
  - ・新たな商品の開発に向けての準備
- ② 新事業「くらすわ」
  - ・顧客の獲得
  - ・物販における取扱商品の見直し
  - ・オリジナル商品の販売チャネルの拡充

### (2)「養命酒」の収益構造の維持・改善

- ・目標売上高(通期)
  - 国内10,440百万円、海外470百万円、合計10,910百万円  
(「薬用 養命酒」前期並)
- ・国内 新たな商品の販売促進費とのコストバランスの見直し、  
効率的かつ効果的な販売促進活動
- ・海外 各国・地域の市場環境に即したマーケティング活動

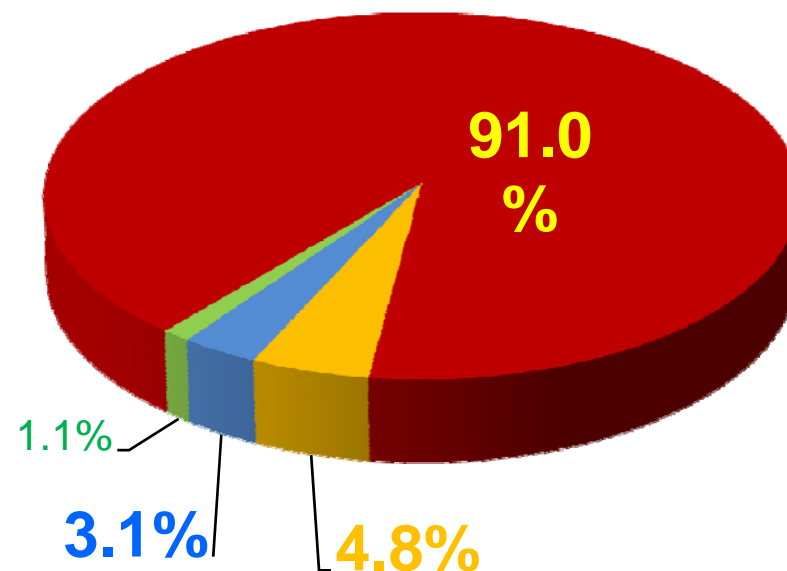
## 2011年3月期のポイント 新たな成長事業の推進と売上高構成の変革

《ご参考》  
2007年3月期 売上高構成  
(第1次中期経営計画最終年度)



- 「養命酒」
- 不動産収入
- その他

2011年3月期予想  
売上高構成



- 養命酒関連事業「養命酒」
- 養命酒関連事業「その他」
- 施設運営事業
- その他



**本日はありがとうございました。**

上記の予想は、本資料作成時点において入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、不確実性が含まれております。実際の業績は、今後様々な要因により、予想と異なる結果となる可能性があります。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。