



平成 18 年 10 月 20 日

各 位

会 社 名 森下仁丹株式会社

代表者名 代表取締役社長 相原 之壽

(コード番号 4524 東証、大証第 2 部)

問合わせ先 代表取締役専務 駒村 純一

電話番号 06-6761-1131(代表)

業績予想の修正に関するお知らせ

平成 18 年 5 月 23 日の平成 18 年 3 月期決算発表時に公表いたしました平成 19 年 3 月期(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)の業績予想(中間期、通期)を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 平成 19 年 3 月期中間業績予想数値の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 18 年 9 月 30 日)

(1)連 結

(単位：百万円)

	売 上 高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	4,950	△405	△420
今回発表予想(B)	4,170	△780	△800
増減額(B)－(A)	△ 780	△375	△380
増 減 率 (%)	△15.8%	－	－
(ご参考)前期実績(平成 17 年 9 月期)	5,139	△463	△330

(2)単 独

(単位：百万円)

	売 上 高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	4,750	△430	△435
今回発表予想(B)	4,030	△800	△815
増減額(B)－(A)	△ 720	△370	△380
増 減 率 (%)	△15.2%	－	－
(ご参考)前期実績(平成 17 年 9 月期)	4,968	△488	△328

2.平成 19 年 3 月期通期業績予想数値の修正(平成 18 年 4 月 1 日～平成 19 年 3 月 31 日)

(1)連 結

(単位：百万円)

	売 上 高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	11,300	80	50
今回発表予想(B)	8,700	△730	△760
増減額(B)－(A)	△2,600	△810	△810
増 減 率 (%)	△23.0%	—	—
(ご参考)前期実績(平成 18 年 3 月期)	9,812	△988	△189

(2)単 独

(単位：百万円)

	売 上 高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	10,900	30	20
今回発表予想(B)	8,300	△780	△790
増減額(B)－(A)	△2,600	△810	△810
増 減 率 (%)	△23.9%	—	—
(ご参考)前期実績(平成 18 年 3 月期)	9,477	△1,035	△199

3.業績修正の事由

本年 2 月に公表いたしました構造改革の基本方針を盛り込んだ新中期経営計画(本年 5 月 23 日公表)に基づき事業戦略を展開してまいりましたが、経営環境は厳しく中間期の業績は当初予想を大きく下回る見通しとなりました。就いては、下期の事業戦略の見直しを行ない、中間期ならびに通期の業績予想を以下の通り修正いたします。

(1)中間業績について

他社の不祥事に端を発する一部健康食品に対するお客様の不信感の影響と行政による薬事指導の徹底もあり、健康食品事業を取り巻く経営環境は厳しさを増しております。加えて、大手食品メーカーを始めとする異業種の相次ぐ健康食品事業への進出が市場での競合激化を招いております。

その中、当社は 5 月に主力商品である緑茶青汁、9 月にビフィーナ化粧品のリニューアルを実施いたしました。これらリニューアル品への移行の遅れに加えアガリクスの売上落ちの影響もあって、通信販売事業の売上が大幅に減少する見通しです。その結果、中間期の売上高は計画比 7 億円減少し 40 億円の見込です。

また損益につきましては、上記リニューアルの告知や拡販のための宣伝広告活動ならびに販売促進活動を積極的に行ないましたが、新規顧客獲得コストが従前を大きく上回り、また顧客一人当たり売上高の停滞などにより販売促進費の回収計画に大きな齟齬を来すこととなりました。その結果、通信販売事業を中心に約 8 億円の経常損失となる見込です。

(2) 通期業績について

本年下期については、苦戦中の通信販売事業の戦略を大幅に見直し、注力商品の絞込みや複数の新商品の投入などの商品戦略を強化し、着実な売上高の確保に努めます。カプセル事業も収益力の高いプロバイオティックおよび機能性カプセルの受託に注力いたします。これらにより下期の業績改善を目指しますが、上期の落込みもあり、通期の売上は連結 87 億円、単体 83 億円となる見込です。

一方経常損益は、通信販売事業の宣伝広告・販売促進費を中心に大幅な経費削減を徹底することにより下期での期間損益黒字転換を目指します。しかしながら上期の赤字が響いて、通期の経常損益は連結△7億30百万円、単体△7億80百万円となる見込です。

なお、当社と業務資本提携中のロート製薬株式会社との共同販売会社である(株)メディケアシステムズは順調に稼働見込にて、当社の国内小売店販売向商品の売上および経常利益はほぼ計画通りに推移しております。

4. 当面の事業展開について

(1) 通信販売事業について

通信販売を開始し本年で14年目。既に250万人ものお客様との出会いを通じ培われたノウハウと歴史ある『仁丹ブランド』を活かし、当社の得意とする団塊の世代を中心とした中高年へのアプローチに注力し、業績の回復に努めてまいります。

特に競合激化と行政の広告規制強化の時代に即した効率的な宣伝広告・販売促進活動に徹し、費用対効果を睨んだ効果的な活動を推進するため開発・生産・販売を一元的に監督管理する企画戦略室を設置し、主力商品のビフィズス菌カプセル製剤のビフィーナおよびメタボリックシンドローム対応の商品群を中心に商品戦略の強化を図り、安定した売上と利益の確保を目指します。

(2) カプセル受託事業について

海外向のフレーバーカプセルは成長期を過ぎて安定期に入りましたが、欧米向を中心に高付加価値のプロバイオティックならびに機能性分野でのカプセル受託が順調に拡大しており、国内をも含めた同分野での早期成約と受託先増加を目指して業績の拡大を図ってまいります。

なお、耐熱・耐冷凍に適したカードラン皮膜カプセルの商品化も胃中浮遊性カプセルの開発の成功などほぼ視野に入ってきており、有力メーカー数社との取組みもスタートするなど中長期的なカプセル技術開発も順調に推移しております。また、懸案の医療用医薬品カプセル受託も最終調整段階を迎えており、内外から新たな引き合いも入るなど医薬品向けのカプセル受託にも明るい見通しが見えてまいりました。

5.本社工場・研究施設の移転検討について

大阪府中央区に位置する本社工場および研究施設の老朽化が激しく、また周辺の住宅開発が進み工場機能が十分発揮できない為、本社工場および研究施設の移転と併せて移転に伴う跡地(約 1,700 坪 大正年間に取得)の有効活用を本格的に検討することと致しました。

6.経営責任について

当社としては、本年 2 月に公表した新中期経営計画の基本方針に沿った構造改革の徹底推進に邁進し早期の業績向上に努めてまいりましたが、初年度である当期業績が計画を大幅に下回る見込みであり、経営責任を痛感しております。

したがって、本業績予想修正を真摯に受け止め、その経営責任を明確にするため、代表取締役社長の異動（本日同時公表）および役員・幹部社員の報酬を減額することといたしました。

報酬減額内容

代表取締役社長・・・・・・・・・・月額報酬額の 25%減額

常勤取締役・執行役員・・・・・・・・月額報酬額の 15%減額

部長・・・・・・・・・・・・・・・・・・月額報酬額の 10%減額

対象期間

平成 18 年 11 月から平成 19 年 3 月まで

以上

(注意事項)

本資料による業績予想につきましては、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後様々な要因により実際の業績見通しとは異なる場合があります。