

2020年9月24日

各位

会社名 プレミアアンチエイジング株式会社  
代表者名 代表取締役社長CEO 松浦 清  
(コード番号：4934 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役CFO兼コーポレート本部長  
戸谷 隆宏  
(TEL. 03-3502-2020)

### 2021年7月期の業績予想について

2021年7月期（2020年8月1日から2021年7月31日）の当社の業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2021年7月期 (予想)		2020年7月期 (実績)		2019年7月期 (実績)		
		対売上高比率	対前期増減率	対売上高比率	対売上高比率			
売上高		25,270	100.0	23.2	20,508	100.0	11,929	100.0
営業利益		2,601	10.3	57.3	1,653	8.1	242	2.0
経常利益		2,546	10.1	55.7	1,635	8.0	235	2.0
当期純利益		1,766	7.0	54.5	1,143	5.6	174	1.5
1株当たり 当期純利益		207円12銭		142円93銭		21円79銭		
1株当たり 配当金		—		—		—		

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2019年7月期(実績)及び2020年7月期(実績)の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出し、2021年7月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(700,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 当社は、2018年10月1日付で普通株式1株につき1,000株の割合及び2020年8月29日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。上記では、2019年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。

4. 2020年9月14日開催の取締役会において承認された2020年7月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は、当社の業績予想に関して一般に公表することのみを目的とする記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。2020年9月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及びその訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及びその訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

## 【2021年7月期業績予想（個別）の前提条件】

### (1) 当社全体の見通し

当社は、「人の時間を、解き放つ。」を経営理念に掲げ、化粧品事業を軸とした事業展開を行っております。2020年7月期において、当社売上高の84.5%を占める主力商品である「ザ クレンジングバーム」を中心とする「DUO」ブランドが属するクレンジング市場は、インバウンド需要が減少する中、スキンケア習慣の浸透に伴う内需の拡大が市場を牽引することで、2019年の市場規模は119,000百万円となり、前年比で1.1%の増加となっております。（「化粧品マーケティング要覧2020No.1（株式会社富士経済）」）

また、第2の柱として育成中のオールインワン化粧品を中心とする「CANADEL」ブランドが属するモイスチャー市場は、大手化粧品メーカーからの新商品投入により、全体的には拡大しており、2019年の市場規模は243,700百万円となり、前年比で2.8%の増加となっております。（「化粧品マーケティング要覧2020No.1（株式会社富士経済）」）

2020年7月期におきましては、1月より新型コロナウイルス感染症が日本国内においても流行し、社会情勢が不安な状況となりましたが当社におきましてはクロスセル※の強化、および卸売販売部門の増員を行なう等の営業体制を強化した結果、売上高は前期比71.9%増の20,508百万円、営業利益は前期比581.9%増の1,653百万円、経常利益は前期比593.5%増の1,635百万円、当期純利益は前期比555.9%増の1,143百万円で着地いたしました。

こうした外部環境のもと、2021年7月期におきましては、当社は引き続き「ザ クレンジングバーム」の売上高を伸ばすべく、マーケティングに力を注ぐとともに、「CANADEL」ブランドの成長を加速させるため、2020年9月からTVCMの放映を行うことで、ブランド認知度の向上を図る予定です。

これらの結果、売上高は前期比 23.2%増の25,270 百万円、営業利益は前期比 57.3%増の2,601百万円、経常利益は前期比55.7%増の2,546百万円、当期純利益は前期比54.5%増の1,766百万円を計画しております。

※ クロスセル 定期販売のお客様に2品目以上ご購入いただくための施策

### [売上高]

売上高は、主力の販売チャネルである通信販売に加え、小売店への販売を行う卸売販売、海外販売などのその他にて構成されております。販売チャネル別の見込みについては以下のとおりです。

通信販売において、当社主力ブランドである「DUO」については、引き続き「定期販売」が伸長することを見込んでおります。通信販売における売上高については、顧客数に平均注文単価を乗ずることで算出しております。具体的には、定期販売のKPIとなる新規定期顧客の獲得数、新規及び既存顧客が翌月以降に定期商品を購入する比率については、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を加味した直近6カ月の平均値を採用することで、定期販売の顧客数を算出しております。単価については、新規

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は、当社の業績予想に関して一般に公表することのみを目的とする記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。2020年9月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

定期顧客と既存定期顧客に分類したうえで、各々の直近6カ月の平均注文単価を基に算出しております。また、既に「ザ クレンジングバーム」等の定期商品を購入いただいているお客様に対しては、もう1品を提案することでお客様の1人当たり売上高を伸ばすべく、CRM※活用の強化や既存ブランドにおける新商品の開発に取り組んでおります。但し、この効果や実現性については不確定でありますので、売上高には見込んでおりません。その結果、通信販売の販売実績は前期比18.8%増の18,717百万円を見込んでおります。

卸売販売において、当社主力ブランドである「DUO」については、当社商品の配荷店舗数と1店舗当たりの売上高をKPIに設定し、そのKPIは通信販売と同様に、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を加味した直近6カ月の平均値を採用することで算出しております。第2の柱として育成中のブランド「CANADEL」については、2020年9月からTVCMを放映することを予定しており、この放映によりブランド認知度の向上とともに、小売店舗での販売も加速させる見込みです。その売上増加額については、小売店と商談した内容をベースに策定した需要予測に基づいて既に製造委託先に発注した数量をベースに算出しております。その結果、卸売販売の販売実績は前期比40.8%増の6,117百万円を見込んでおります。

その他において、2020年9月には、中国展開の布石となる新ブランド「sitrana」のリリース、同年10月には、株式会社マッシュビューティーラボとのコラボレーション企画として開発した新ブランド「immuno」をリリースすることを計画しております。その結果、その他の販売実績は前期比5.4%増の435百万円を見込んでおります。

これらの結果、売上高は前期比 23.2%増の25,270百万円を見込んでおります。

※ CRM 顧客満足度と顧客ロイヤルティの向上を通して、売上の拡大と収益性の向上を目指すマーケティング手法で、Customer Relationship Managementの略です。

#### [売上原価、売上総利益]

売上原価には、製品原価のみが含まれます。

製品原価は、売上高の算定根拠となったチャネル別・製品別の販売数量を基に2020年7月期末における原価の実績を積み上げることで算定しております。

これらの結果、売上原価は前期比 18.7%増の4,778百万円、売上総利益は前期比 24.3%増の20,490百万円となり、売上総利益率は前期より改善することを見込んでおります。

#### [販売費及び一般管理費、営業利益]

販売費及び一般管理費の主な費目は、広告宣伝費と業務委託費、及び人件費であります。

広告宣伝費の主な費目は通信販売に関わる新規定期顧客の獲得費用であり、その費用は新規定期顧客の獲得数と獲得に要した1件当たりのコストで構成されます。新規定期顧客の獲得数については、通信販売の売上高を算出する基礎とした獲得数と同数を設定しております。また、1件当たりの獲得コストについては、2月より流行した新型コロナウイルス感染症の拡大により販売施策を再検討した状況も踏

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は、当社の業績予想に関して一般に公表することのみを目的とする記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。2020年9月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

まえて直近4カ月の平均値を設定しております。新規獲得に要する広告宣伝費以外に、「DUO」及び「CANADEL」の更なるブランド強化に向けて、2020年9月からTVCMを計画しており、これら広告宣伝費については、過去2年間の実績及び今後1年間の予測を参考に、原則として積み上げ方式により算出しております。その結果、広告宣伝費は10,448百万円を見込んでおります。

業務委託費の主な費目は通販事業に関わる配送費用であり、通販事業売上高の変動費となることから、通販事業の売上高に即して増加させております。その結果、業務委託費は4,127百万円を見込んでおります。

なお、2020年7月期において、新規定期顧客の獲得効率が上がったこと、及び通信販売における配送コストの低減を達成することができたことから、広告宣伝費と業務委託費の対売上比率は2020年7月期より2.6%低減することを見込んでおります。

人件費については、2020年7月期末時点より60名増加する人員計画を基に、部署別に計画人員数に1人当たりの予想人件費を乗じて算出しております。その結果、人件費は1,197百万円を見込んでおります。

これらの結果、販売費及び一般管理費は前期比 20.6%増の17,888百万円、営業利益は前期比 57.3%増の2,601百万円を見込んでおります。

#### [営業外損益、経常利益]

営業外収益は、過去の実績及び今後の予測を参考に算出しております。また、営業外費用には、主に上場関連費用の発生を見込んでおります。

これらの結果、経常利益は前期比 55.7%増の2,546百万円を見込んでおります。

#### [特別損益、当期純利益]

特別利益として、保険解約に伴う返戻金20百万円を見込んでおります。また、法人税等については、法定実効税率をもとに見込んでおります。

これらの結果、当期純利益は前期比 54.5%増の1,766百万円を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合等の様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は、当社の業績予想に関して一般に公表することのみを目的とする記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。2020年9月24日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及びその訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。