2019年5月28日

決 算 説 明 会

株式会社　北の達人コーポレーション
代表取締役社長　木下勝寿

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

目次

1 会社概要及び事業内容

2 2019年２月期のハイライト

3 基本戦略と今後の展開

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

１．会社概要及び事業内容

他の東証一部上場企業と当社の違い

	北の達人 コーポレーション	一般的な 東証一部上場企業
従業員数	１３４人	８２００人
ＲＯＥ	４８.９％	9.1％

少人数で効率的に利益を産み出す

「少数精鋭集団」

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

1．会社概要及び事業内容

■受賞歴（抜粋）

2018年11月　米国経済誌ForbesのAsia版にて
「Asia’s 200 Best Under A Billion賞」二度目の受賞

2017年2月　独立行政法人中小企業基盤整備機構主催
（後援：経済産業省中小企業庁ほか）
「Japan Venture Awards 2017」eコマース推進特別賞受賞

2015年9月　国際的起業家表彰制度EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー
2015年　日本代表候補ファイナリスト

2014年2月　IT経営力大賞　経済産業大臣賞受賞

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

1．会社概要及び事業内容

順位	社名	家族名	オーナー企業度	総合偏差値	ROA(%)	営業利益率(%)	安定性 流動比率(%)	安定性 自己資本比率(%)	売上高(億円)
	食料品								
1	北の達人コーポレーション	木下	A	60.7	28.3	20.1	91.4	67.4	27
2	アリアケジャパン	岡田	B	56.3	13.9	21.1	454.3	84.4	488
3	寿スピリッツ	河越	A	56.0	20.6	11.8	188.3	65.3	325
4	カルビー	松尾	b	55.7	16.2	11.4	267.6	70.4	2,524
5	かどや製油	小澤	a	55.2	12.7	12.6	460.6	80.7	285
6	佐藤食品工業	佐藤	A	53.7	6.6	17.6	478.9	89.8	62
7	大冷	古田	B	53.6	13.0	4.7	319.6	69.6	271
8	柿安本店	赤塚	A	53.5	12.6	5.1	251.1	74.5	435
9	サントリー食品インターナショナル	鳥井/佐治	A	53.4	8.2	9.6	93.3	45.4	12,340
10	キッコーマン	茂木	A	53.1	9.0	8.2	286.2	66.4	4,022
11	ロック・フィールド	岩田	A	53.1	9.5	6.0	317.8	80.4	507
12	フジッコ	福井/山岸	A	52.5	7.4	8.8	295.3	82.4	609
13	太陽化学	山崎	C	52.4	8.0	8.7	324.6	77.2	395
14	養命酒製造	塩澤	C	52.3	3.8	13.5	483.2	87.1	123
15	日新製糖	森永	c	52.3	4.7	5.5	469.5	86.1	499
16	六甲バター	塚本	a	51.9	12.2	9.9	176.5	52.4	494
17	江崎グリコ	江崎	A	51.7	8.1	6.9	198.1	59.4	3,532
18	キユーピー	中島	A	51.7	7.8	5.6	158.9	54.0	5,617
19	鳥越製粉	鳥越	A	51.3	3.9	7.0	419.1	79.4	219
20	森永製菓	森永	C	51.1	10.1	8.8	134.3	48.2	1,995
21	日清食品HD	安藤	A	51.1	5.2	5.8	138.3	63.5	4,957
22	北海道コカ・コーラボトリング	栗林	b	50.9	4.7	4.0	245.8	81.3	561
23	山崎製パン	飯島	A	50.8	4.1	2.9	112.7	42.3	10,532
24	プリマハム	竹岸	b	50.8	9.6	4.3	123.7	42.1	3,633
25	伊藤園	本庄	A	50.8	7.4	4.6	183.3	44.8	4,759

名だたる創業家が上位を独占

同族経営の上場企業・総合トップ50

順位	社名	家族名	オーナー企業度	総合偏差値
1	トヨタ自動車	豊田	a	135.4
2	御園座	長谷川	C	79.3
3	豊田通商	豊田	A	71.5
4	イオン	岡田	A	71.0
5	ガンホー・オンライン・エンターテイメント	孫	A	71.0
6	パナソニック	松下	a	70.2
7	セブン&アイ・ホールディングス	伊藤	A	67.3
8	M&Aキャピタルパートナーズ	中村	A	66.2
9	ジェイ エイ シー リクルートメント	田崎	A	65.4
10	デンソー	豊田	B	64.8
11	ツツミ	堤	A	64.4
12	ブリヂストン	石橋	B	63.6
13	エニグモ	須田	a	63.4
14	キヤノン	御手洗	C	62.8
15	日本エス・エイチ・エル	清水	b	62.8
16	日本ファルコム	加藤	B	62.6
17	eBASE	常包	A	62.4
18	ファンデリー	阿部	A	62.2
19	インターワークス	中山	B	61.9
20	デザインワン・ジャパン	高畠	A	61.7
21	鎌倉新書	清水	A	61.3
22	エイチーム	林	A	61.2
23	北の達人コーポレーション	木下	A	60.7
24	大和ハウス工業	石橋	c	60.6
25	アイシン精機	豊田	A	60.0

ダイヤモンド社が公表した「最強オーナー企業ランキング！」（食料品業界部門）において、**1位にランクイン。**

全業種総合編でも、**23位にランクイン！**

※オーナー企業の評価は、上場している同族経営の企業が非オーナー企業に比べて優位性があると認められている「ＲＯＡ」「営業利益率」「流動比率」「自己資本比率」の４指標に、「売上高」を加えて偏差値化したもの。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

1．会社概要及び事業内容

当社オリジナルブランド「北の快適工房」

北の快適工房
J NORTH FARM

単なる健康、美容ではなく**悩みのサポート**に特化した化粧品、健康食品。

「びっくりするほど良いものができた時にしか商品化しない」という

品質最優先主義の商品開発コンセプト。

販売して終わりではなく、アフターフォロー専門の部署を設け、

徹底した顧客フォローを行い、**顧客満足の最大化**を図っているため、

日々お客様からお礼のメールや手紙が殺到している。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

1．会社概要及び事業内容

北の快適工房 J NORTH FARM

北の快適工房 J NORTH FARM GLAMENS

北の快適工房 J NORTH FARM BEAUTY

お客様のニーズに応える全28商品を展開中

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

１．会社概要及び事業内容

累計販売枚数約1000万枚！の大ヒット
現在予約待ち人数3万人

『ヒアロディープパッチ』

・針状に固めた美容成分を直接肌に刺すという新発想の化粧品（刺す化粧品）。
・大ヒットを受け、類似品も多数参入しているが価格・品質の面で圧倒的地位を確立。
・今後も「刺す化粧品」のシリーズ品を続々と発売予定。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

1．会社概要及び事業内容

家庭用オリゴ糖食品 全国売上日本一
～便秘傾向者の便通を改善する（排便量・排便回数を増やす）～

機能性表示食品 『カイテキオリゴ』 （届出番号：D674）

・モンドセレクション 最高金賞８年連続（2012～2019年）受賞
・2019年５月には機能性表示食品の届出が受理
→日本初となる、5種類もの便通改善成分を含む機能性表示食品
広告表現の幅が広がることで、今後の売上拡大が見込まれる
・お子様専用商品『おこさま用カイテキオリゴ』を2019年２月より発売

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

１．会社概要及び事業内容

27秒に１本の販売実績！

『アイキララ』

・モンドセレクション 金賞４年連続（2016~2019年）受賞
・化粧品としては実績の少ない医学誌への掲載
・2019年１月には、男性専用の「メンズアイキララ」も発売

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

目次

1 会社概要及び事業内容

2 2019年２月期のハイライト

3 基本戦略と今後の展開

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト– 業績

業績ハイライト

（千円）

	2018年2月期	2019年2月期		増減額（増減率）	
		業績予想	実績	対 前年同期実績	対 業績予想
売上高	5,292,463	7,589,927	8,312,465	+3,020,002 (+57.1%)	+722,538 (+9.5%)
営業利益	1,403,881	2,430,486	1,861,760	+457,878 (+32.6%)	-568,725 (-23.4%)

＜トピック＞

・2019年2月期も**増収増益を達成**

・売上高、営業利益ともに**過去最高を記録**

・売上高は、**業績予想を上回って**着地

・一方、営業利益は**業績予想を下回って**着地

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

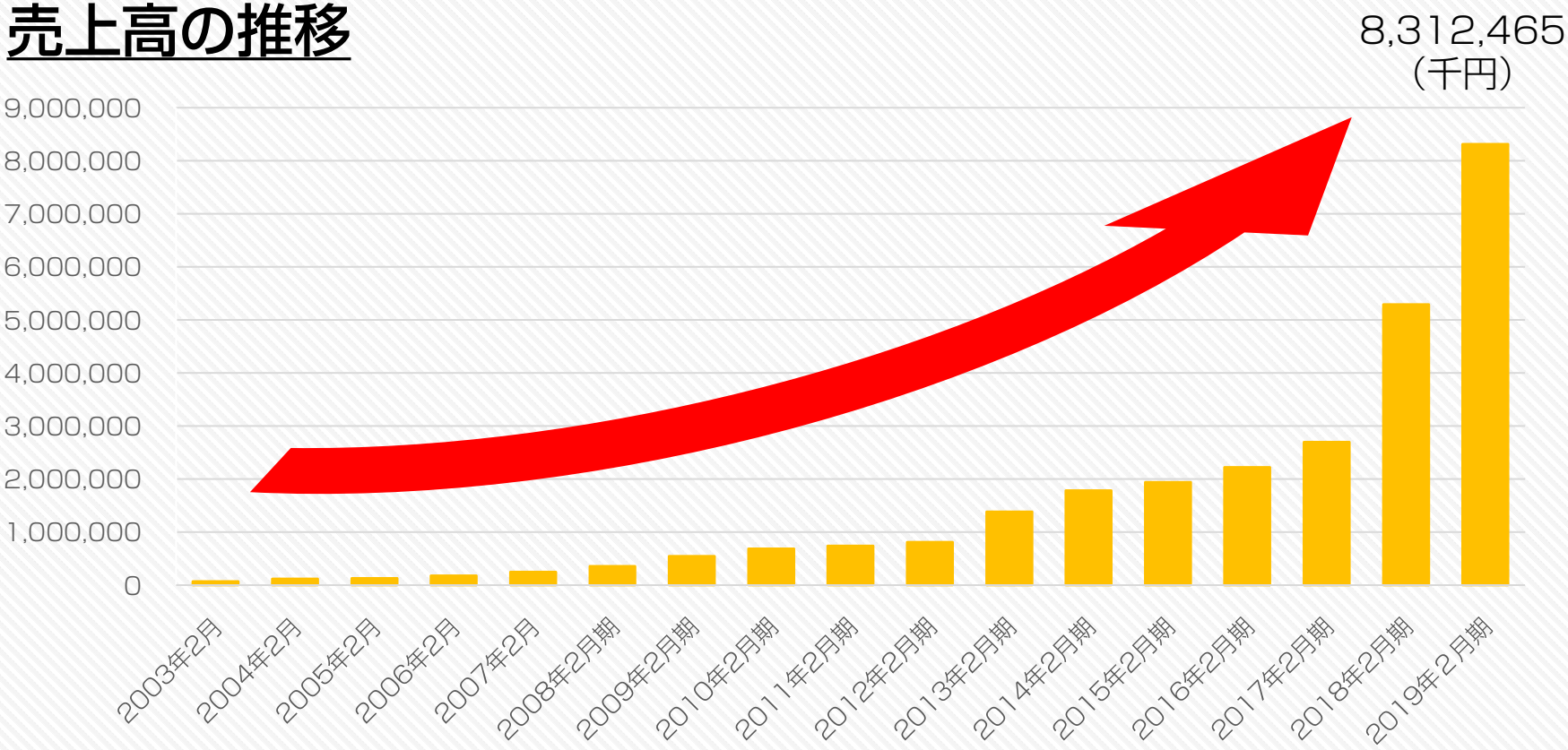
2．2019年2月期のハイライト– 売上高

2019年2月期売上高について

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年２月期のハイライト– 売上高

売上高の推移



設立以来 約17年間 売上増加で**過去最高の売上高を達成！**

※ 2007年２月以前は、決算期変更による影響を補正した１年間の数値
※ 2003年２月は設立１年目のため、2002年５月から2003年２月までの10ヶ月間の数値

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年２月期のハイライト– 売上高

広告宣伝費と売上高

（千円）

	2019年２月期 計画，業績予想	2019年２月期 実績	対 計画，業績予想（増減率）
広告宣伝費	1,847,700	3,077,565	+1,229,865 (+66.6%)
売上高	7,589,927	8,312,465	+722,538 (+9.5%)

・2019年２月期は新規獲得件数のさらなる増加を目的として、
計画を大きく上回る広告宣伝費を使用。

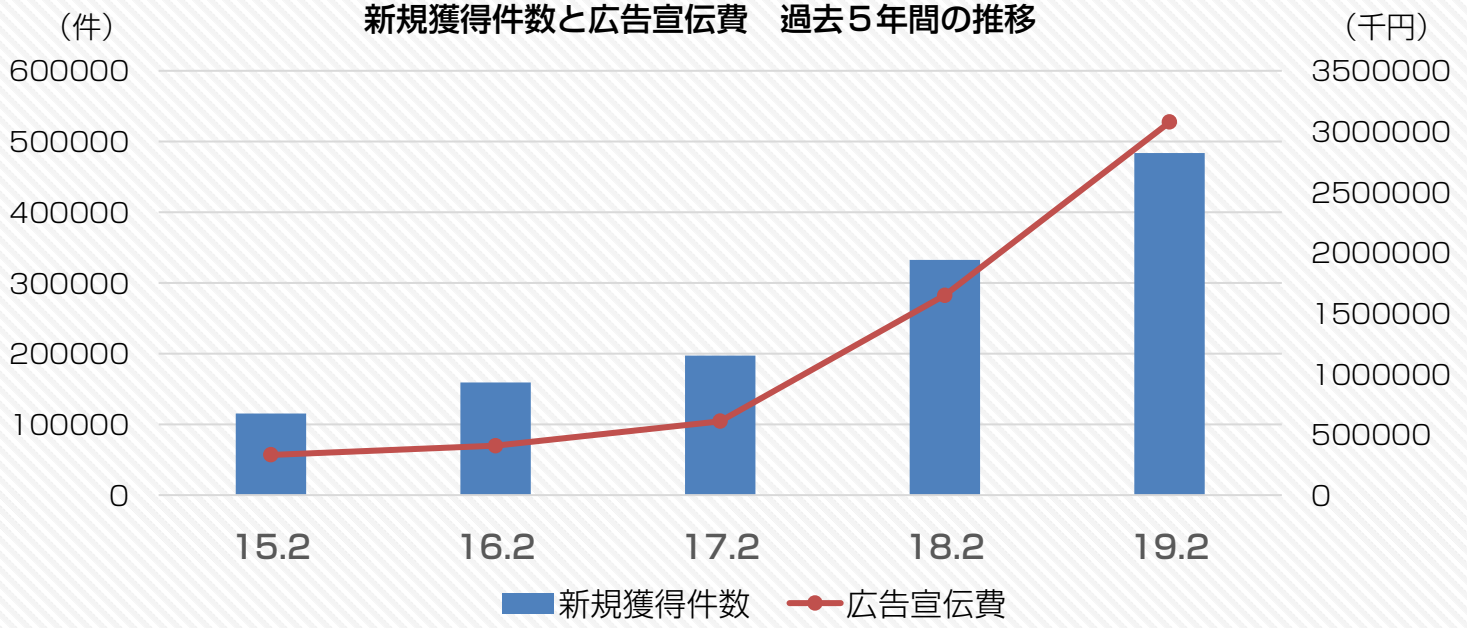
・広告宣伝費は売上と連動した「先払いの販売手数料」のような性質であり、一定期間で採算が合う範囲内（当社の場合通常４ヵ月以内に投資回収可能な範囲）であれば、当初計画を超過した場合でも投資を続ける。

・その結果、**新規獲得件数が増加**し売上高は予想を大きく上回って着地。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年２月期のハイライト– 売上高

新規獲得件数の推移



・新規獲得件数は過去５年間で**約4.1倍にまで増加。**
・2019年２月期は、広告運用スキルの向上と計画を上回る広告宣伝費の使用によって、月間新規獲得件数が当初計画していた27,000件を大幅に上回る**40,000～50,000件**まで伸ばすことが可能となった。
・2019年１月度の月間新規獲得件数は**過去最高の51,000件**を超過。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト– 営業利益

2019年2月期営業利益について

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年２月期のハイライト– 営業利益

広告宣伝費と営業利益

（千円）

	2019年２月期 計画，業績予想	2019年２月期 実績	対 計画，業績予想（増減率）
広告宣伝費	1,847,700	3,077,565	+1,229,865 (+66.6%)
売上高	7,589,927	8,312,465	+722,538 (+9.5%)
営業利益	2,430,486	1,861,760	-568,725 (-23.4%)
営業利益率	32.0%	22.4%	(-9.6%)

・売上高は当初予想を大きく上回ったのに対して、**営業利益は同予想値を下回って着地。**
（前事業年度比では32.6%の増益）

原因→ＲＯＡＳの低下により利益率が計画を下回った。

（ＲＯＡＳ）広告出稿に対してどれだけ売上があったか成果を計る「広告獲得効率」の指標。100万円を広告宣伝費に使用し、90万円の売上を上げた場合のＲＯＡＳは0.90。１以下だと初回購入時は赤字だが、リピート商品の場合は、リピートされることで黒字になる。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト– 営業利益

ＲＯＡＳ低下の要因

①コスト構造の要因

・当初想定していた月間新規獲得件数は27,000件程度だったが、実際は月間40,000～50,000件にまで拡大することが出来た。
・しかし、獲得件数の拡大に伴い「購入意欲の低いユーザー」にも対象を拡大。
→新規獲得の難易度（１件当たりの獲得コスト）が高くなり、ＲＯＡＳが低下。
・それでも、一定期間で採算が合う範囲内ではあったため、将来の利益増大を目的として、ＲＯＡＳの低下を許容し積極的な拡大を優先。

②当社独自開発の 「アドマネ」の運用上のミス

・2018年６月から10月にかけて導入したアドマネ（広告最適化のための分析・運用システム）の運用ミスにより、「採算の合わない広告」を出稿し続ける事態が発生。
・これにより、拡大を伴わない獲得効率の低下を引き起こし、全体のＲＯＡＳを押し下げた。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年２月期のハイライト– 営業利益

今後の利益率について

①コスト構造の要因
獲得件数の拡大に伴う効率低下という「収穫逓減」の面があるが、
一方で、広告宣伝費以外の販管費および製造原価は「収穫逓増」の構造であり、規模の拡大により相殺される予定。

②アドマネの運用上のミス
不具合発覚後、直ちに運用を一時停止。機能面の強化を図るアップデートの実施により不具合を解消。さらなる改良を重ねたアドマネver３を2019年４月上旬より稼働。

利益率低下への影響に歯止めがかかる

不要な広告宣伝費の流出が改善

利益率の低下は一時的なもの

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–施策

各種施策

■ＢＩツールの導入

→社内のさまざまな情報システムに蓄積された情報を集めて分析・加工し、経営戦略の検討や迅速な意思決定を助けるための有用な情報に変換するシステムであるＢＩツールを導入し、全体の広告出稿状況を俯瞰して確認することが可能に。

■プロダクトマネージャー（ＰＭ）の設置

→商品別にプロモーション戦略を統括するＰＭを、新たな職種として設置。
また、ＰＭが、BIツールを活用することによって、広告配信についての目標や戦略を立案することが可能となり、機会ロスの発生防止を実現。新規獲得件数の大幅な上昇に寄与。

■ＲＰＡの活用

→アドマネにRPA（Robotic Process Automation）を組み合わせることで、各広告媒体の広告掲載結果レポートの取込みが自動化、自社広告システムやBIツールのデータが全て自動的に更新されるという効率的な運営体制が構築されつつある。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–営業利益率

営業利益率について

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–営業利益率

営業利益率について

	2017年２月期	2018年２月期	2019年２月期
営業利益率	**20.1%**	**26.5%**	**22.4%**

・2019年２月期の利益率は前期と比較し低下したものの、依然として高水準。

・時価総額上位10社の平均営業利益率（※）は19.1%。
日本を代表する大企業と同水準以上の利益率を生み出している。

・2020年２月期の営業利益率は24.7%を予想。

・なお、上場しているＥＣ会社の平均営業利益率（※）は4.4%。
当社の利益率は他のＥＣ会社と比較しても、非常に高い水準である。

（※）いずれも当社調べ。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト–営業利益率

営業利益率について

ＥＣ会社は店舗を持たない変わりに、広告宣伝費が非常にかかる。
それをどうコントロールするかによって利益率が大きく変わる。

●目立つプロモーション＝TVCMやイベントなど不特定多数の人を対象に「目立つ」「話題になる」ことを目的にしたプロモーション

●目立たないプロモーション＝ターゲットのみに認知されるように仕組んだプロモーション

	売上が上がらない	売上が上がる
目立つプロモーション	①自己満足、内輪受け、消費者不在	②競合に目をつけられ、いずれ競争が激しくなり、利益率が下がる
目立たないプロモーション	③目立たなすぎて消費者に認知されていない状態	④売上が上がり、競合が生まれないので利益率が高く永続成長できる

認知度はある、有名だが利益が出ていないEC会社は「目立つプロモーション」をしている。**広告の目的は目立つことではなく利益を生み出すこと**

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト–営業利益率

売上最小化、利益最大化の原則

1年LTV	上限CPO	1年目標利益
11000	10000	1000

内訳	広告費	獲得件数	CPO	1年売上	1年利益
	1000万	1000	10000	1100万	100万

上限CPO内

売上1100万、利益100万　利益率9％

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト–営業利益率

1年LTV	上限CPO	1年目標利益
11000	10000	1000

内訳	広告費	獲得件数	CPO	1年売上	1年利益
広告A	400万	500	8000	550万	150万
広告B	600万	500	12000	550万	-50万
合計・平均	**1000万**	**1000**	**10000**	**1100万**	**100万**

広告Bは上限CPOを超えている

この広告をやめる

売上1100万、利益100万　利益率9%

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

2．2019年2月期のハイライト–営業利益率

1年LTV	上限CPO	1年目標利益
11000	10000	1000

内訳	広告費	獲得件数	CPO	1年売上	1年利益
広告A	400万	500	8000	550万	150万
合計・平均	400万	500	8000	550万	150万

売上1100万、利益100万　利益率9%

→売上550万、利益150万　利益率２７%

売上は半減するが、利益は1.5倍　利益率3倍

※広告費が1000万→400万に下がるため広告代理店はこのような詳細分析はやりたがらない

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–営業利益率

当社は常時5,000本程度の広告出稿を自社システムにてデイリーでCPO管理している

・広告メディアごと、広告原稿、キーワードごとはもちろんのこと、それを時間帯ごと、曜日ごと、年代ごと等様々な分類に細分化してデイリーでCPOを算出し、採算が合わない部分をストップ。
・ストップした広告は広告原稿、飛び先のページとの整合性、入札金額などの出稿条件をチューニングして再出稿。採算が合うようになるまでチューニングを繰り返す。

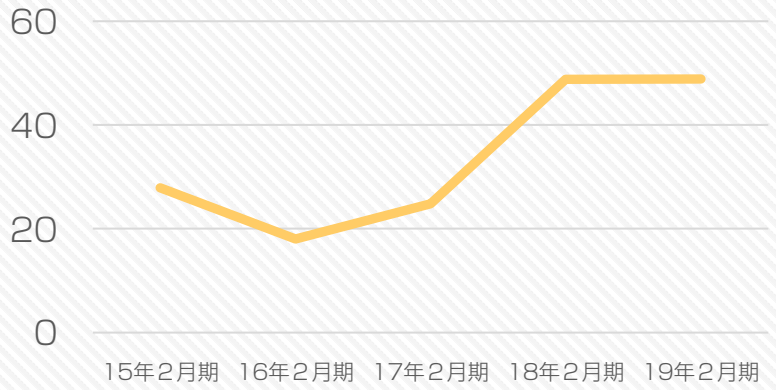
Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–ROEとROA

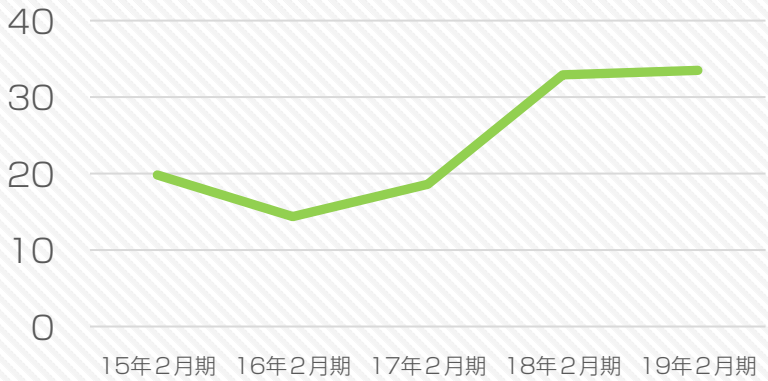
ＲＯＥおよびＲＯＡの推移

	2015年2月期	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期
ＲＯＥ（自己資本利益率）	27.9%	18.0%	24.8%	48.8%	48.9%
ＲＯＡ（総資産利益率）	18.8%	14.4%	18.6%	32.9%	33.5%

ＲＯＥの推移



ＲＯＡの推移



Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

２．2019年２月期のハイライト–資本政策

自己株式の取得

割安に推移していると考える当社の株価動向、また、今後の事業展開や業績動向などを総合的に勘案し、資本効率の向上を通じた株主の皆様への利益還元を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、2018年８月６日開催の取締役会において、自己株式取得に係る事項を決議。

１．　取得した株式の種類	当社普通株式
２．　取得した株式の総数	700,000株
３．　株式の取得価額の総額	384,432,700円
４．　取 得 期 間	2018年８月13日から2018年９月３日まで（約定ベース）
５．　取 得 方 法	東京証券取引所における市場買付

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

目次

1 会社概要及び事業内容

2 2019年２月期のハイライト

3 基本戦略と今後の展開

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

北の達人流
商品戦略とマーケティング戦略

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

商品戦略とマーケティング戦略　その１

びっくりするほど

よいものができたときにしか

商品化しない**実感主義**

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

商品戦略とマーケティング戦略　その2

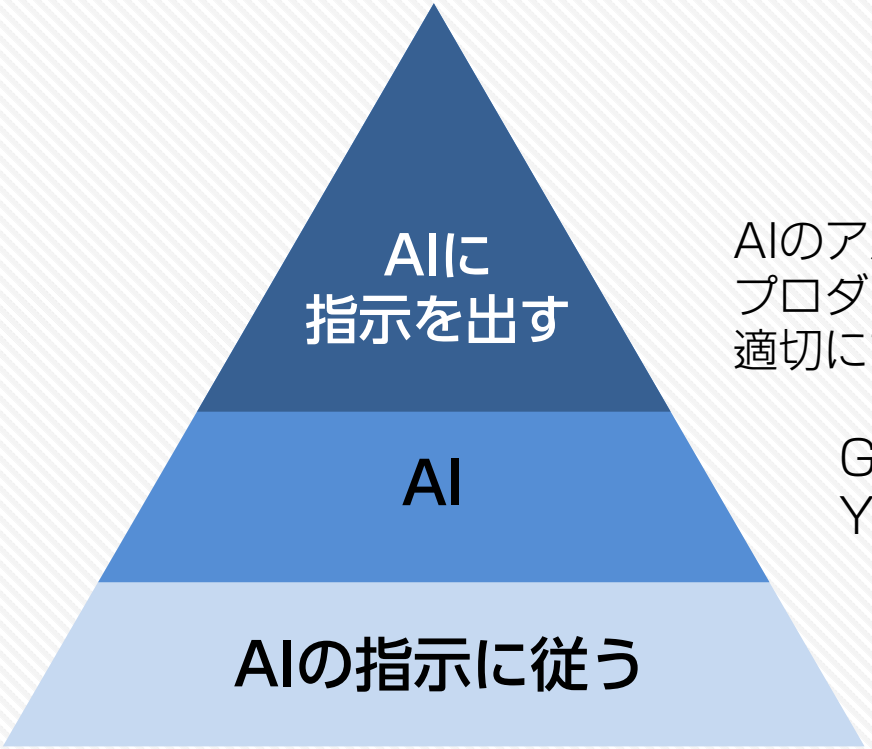
世界最高峰レベルの

ネットマーケティング集団

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開

ネットマーケティングにおける
私達の位置づけは…



AIのアルゴリズムを理解し、
プロダクトのターゲットと
適切にマッチングさせる指示を出す

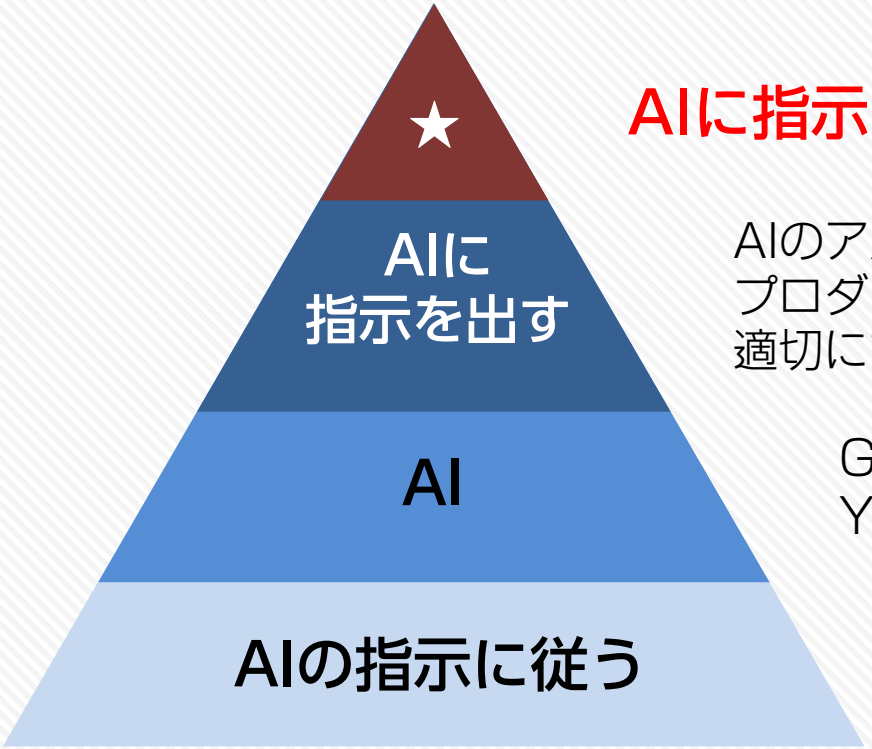
Google、Facebook、
Yahoo!など

WEB系広告代理店

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開

ネットマーケティングにおける
私達の位置づけは…



AIに指示を出すAIを作る

AIのアルゴリズムを理解し、
プロダクトのターゲットと
適切にマッチングさせる指示を出す

Google、Facebook、
Yahoo!など

WEB系広告代理店

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

独自のデータ分析

商品開発もネットマーケティングから始まる
新千歳空港で売れる特産品とネットで売れる特産品は違う

徹底的なテストマーケティング「キャッチコピー」
「ビジュアル」「広告媒体」「その後のリピート率」を徹底調査

「絶対に利益が出る」とわかってから投資をする

一般企業の約7倍の経常利益率

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

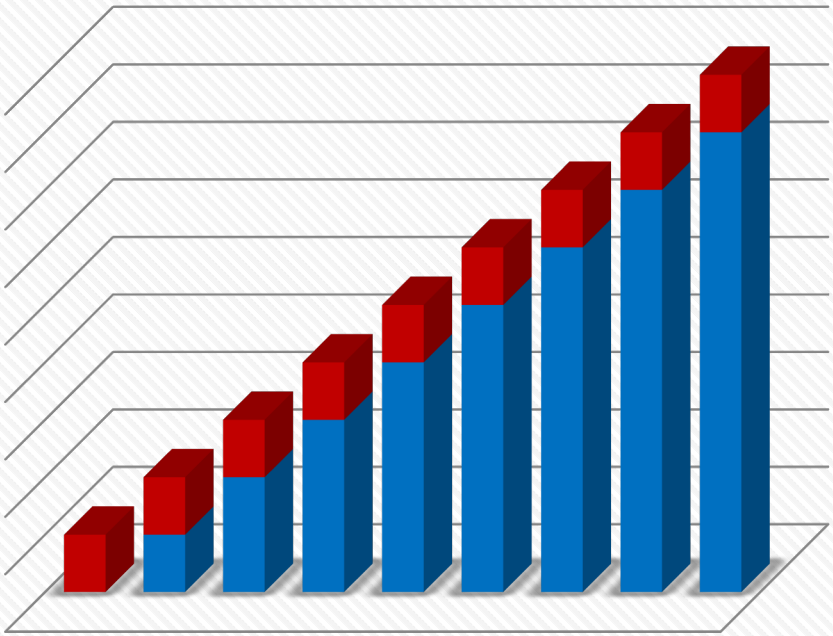
商品戦略とマーケティング戦略　その3

絶対に伸びる

ビジネスモデル

赤色…新規売上げ

青色…定期売上げ



Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

商品戦略とマーケティング戦略　その4

ブームに乗らない

全国的ブームを起こしたからこそ知った「ブームの真実」

・コンセプト勝負のネットビジネスはすぐに真似されて価格競争に→商品の品質で勝負するオンリーワンでなければならない。
・ブームは一過性のもの。すぐに浮気される→ベーシックな商品で本当に気に入った人を対象にビジネスをする。ブーム素材（酵素、水素水、CoQ10、レスベラトロール等）ではなく地味なオリゴ糖、梅肉エキス、竹酢液、ホエイ等。

「演歌の戦略」

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開

北の達人コーポレーションの今後の事業展開

新規事業の条件

⇒「世の中をカイテキにするもの」

⇒「GDPの増加に寄与すること」

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

今後の見通しについて

国内Ｅコマース市場は、商品の充実や、スマートフォンの普及、配達に要する時間の大幅な短縮化など、利便性の向上によって順調に拡大。ネットショッピングが、消費者の購買行動の一つとして一般化しつつあり、今後、ますます生活に密着したものになっていくものと考えられる。

両輪で事業拡大の速度を加速させていく

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

売上・利益の最大化① → マーケティング体制の更なる強化

＜広告最適化のための分析・運用システム「アドマネ」を用いた広告出稿＞

・年間約30億円の広告費を運用（ 2019年２月期実績）したノウハウをシステム化。
※当社と同規模の広告費を運用する場合、広告代理店に委託するケースが大半であり、当社のように全て自社で運用しているケースは極めて稀。

・これまでの広告運用は個人のスキルや経験に依存していたが、これらを誰であっても運用出来るようシステムを構築。

・2018年６月よりアドマネを用いた広告運用を行っていたが、システムの運用ミスにより「採算の合わない広告」を出稿し続ける事態が発生。

・上記不具合の発覚後、直ちに運用を一時停止。機能面の強化を図るアップデートの実施により不具合を解消しており、さらなる改良を重ねたアドマネver３を2019年４月上旬より稼働。

・アドマネver３を用いた広告運用は一部に限定されている。今後は対象範囲を広げ、売上を拡大していく。

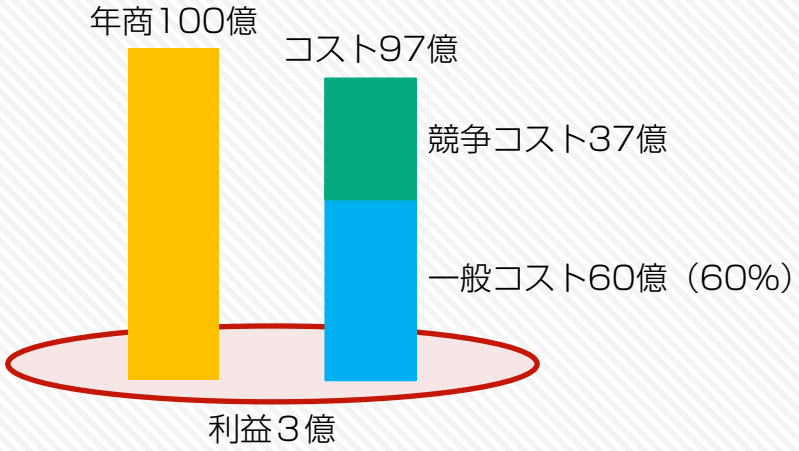
Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

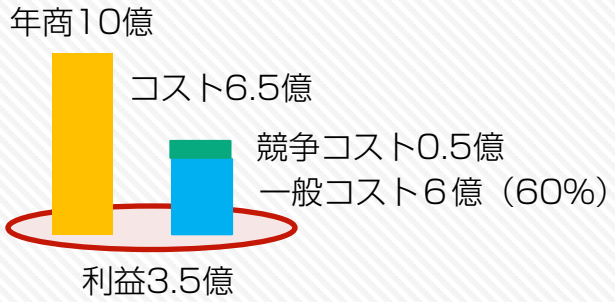
売上・利益の最大化② → 顧客満足度の高い商品の開発

・現在、「便秘」「アトピー」などのニッチマーケットでトップシェアを占める戦略を取っている。
・大きなマーケットは競合が多いため、年商が100億まで伸びたとしてもコストがかかる。
・小さなマーケットは競合が少なく、年商は10～20億までしか伸びないが、競争コストがかからず利益率が高い。

競合の多い大きなマーケット



競合の少ない小さなマーケット



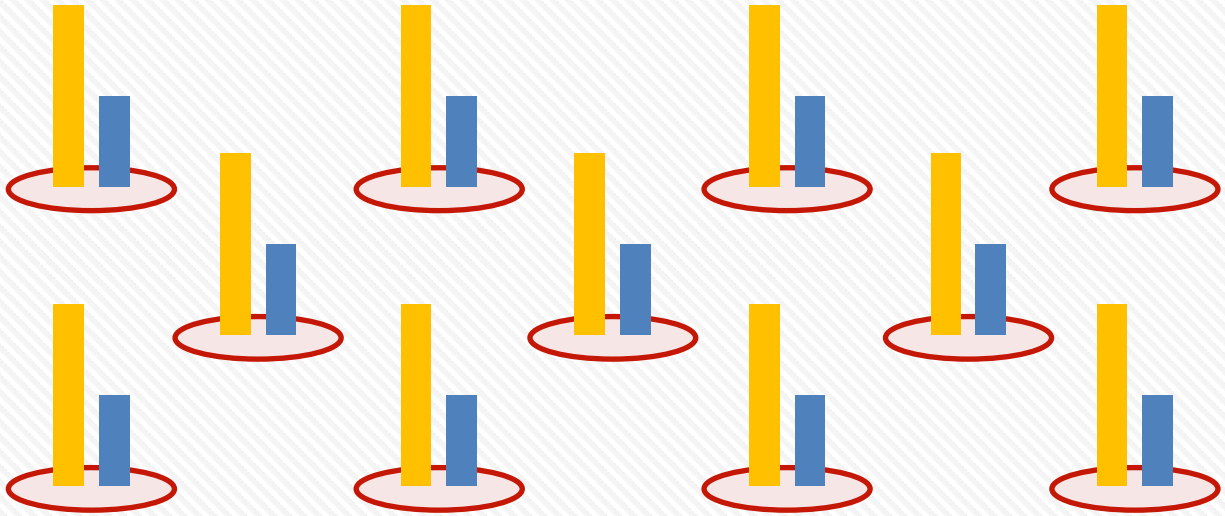
売上は10分の1でも、競争コストが少ない分、利益率が高い

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

売上・利益の最大化② → 顧客満足度の高い商品の開発

今後もニッチマーケットを中心に複数アイテムを展開していき、
高収益のまま年商300億～500億を目指す。



1～20億×複数マーケットで年商300億～500億へ

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

経営基盤の強化について

今後の売上・利益の拡大を支えるべく、基盤となる拠点の移転や開設、
人員の大幅な増員ならびに組織力の強化にも注力。

2020年２月期は、**全体で約５割前後の大幅な増員**を予定。
営業部門・商品開発部門・管理部門等を中心に**高いスキルと豊富な経験を有する人材の採用**を通じ、全体的な体制強化を図る。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

今後の見通しについて

売上・利益の最大化

①マーケティング体制の更なる強化

②顧客満足度の高い商品の開発

経営基盤の強化

①基盤となる拠点の移転や開設

②人員の大幅な増員/組織力の強化

・2020年２月期には、従来から目標としていた
売上高100億円の達成を見込む。

・高い利益率を維持したまま次なる目標である
売上高300億円を、早期に達成できる土台作りに努める。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

３．基本戦略と今後の展開-今後の見通し

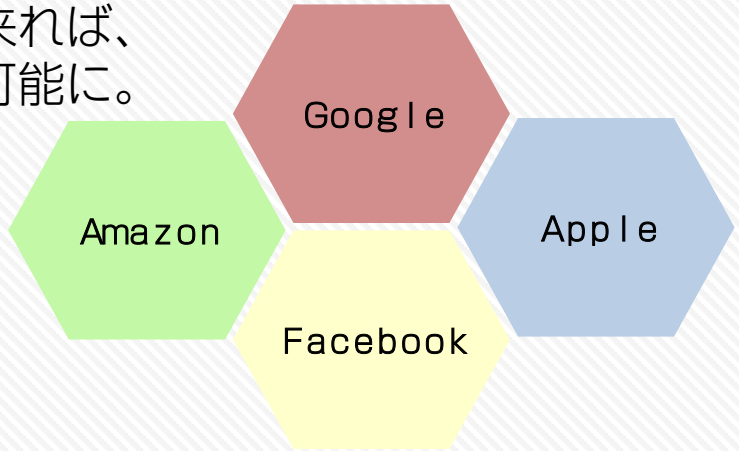
海外展開について

・現状は国内での販促活動に注力しているが、今後の世界展開を意識している。（一部、台湾での販促活動を行っているが、業績への影響は軽微。）

・現在のインターネット世界において、世界中の多くのユーザーが、
ＧＡＦＡのサービスをプラットフォームとしている。

・そのためＧＡＦＡのノウハウをマスターすることを意識している。
当社はＧｏｏｇｌｅとＦａｃｅｂｏｏｋのノウハウを着実に蓄積しており、
今後これらを完全にマスターすることが出来れば、
販促の対象をすぐに海外へと広げることが可能に。

・現在は、Ａｍａｚｏｎにも注力している。



Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開-商品情報

最近のリリース商品

手肌の土台へ“ハリ”を与える
エイジングハンドケアクリーム

ハンドピュレナ
2018年6月発売

首に特化した
エイジングケアミスト

ネックエステミスト
2019年1月発売

男性の肌質に合わせた
目の下用アイショットクリーム

メンズアイキララ
2019年1月発売

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開-業績予想

2020年２月期の業績予想

（千円）

	2018年２月期（実績）	2019年２月期（実績）	2020年２月期（予想）
売上高	5,292,463	8,312,465	10,939,644
営業利益	1,403,881	1,861,760	2,702,418

＜業績予想のポイント＞

（売上高）前期比31.6%の増収

・マーケティング体制の強化や顧客満足度の高い商品の開発。
・引き続き、新規獲得件数の増加を図る。

（営業利益）前期比45.2%の増収

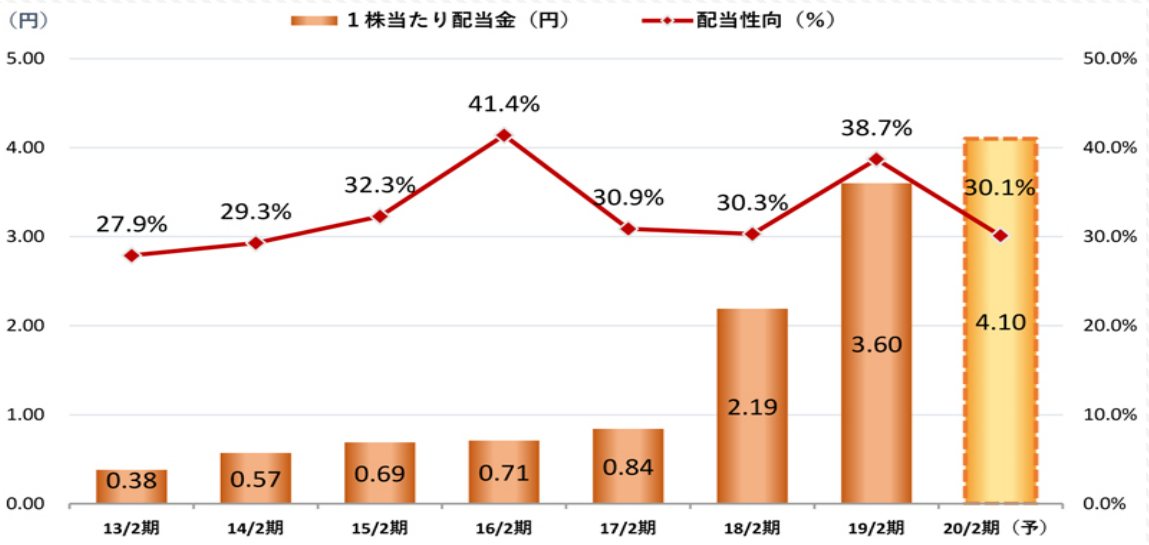
・2019年２月期中に獲得した新規顧客による定期売上が寄与。
・ＲＯＡＳ（広告獲得効率）の改善。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

3．基本戦略と今後の展開-配当情報

配当実績ならびに配当予想

当社は、経営基盤の強化や内部留保の充実等を勘案しつつ、配当性向30%を目安として配当による株主への利益還元に取り組んでおり、2020年２月期は、中間配当金２円00銭・期末配当金２円10銭・年間配当金４円10銭と配当開始以来７期連続の増配を予定。



（注）１株当たりの配当金は、以下６回の株式分割の影響を踏まえて換算しております。（銭未満の端数を切上げております。）
2013年２月９日付で普通株式１株につき４株の株式分割　2014年１月３日付で普通株式１株につき２株の株式分割
2015年６月１日付で普通株式１株につき２株の株式分割　2017年４月１日付で普通株式１株につき２株の株式分割
2017年11月６日付で普通株式１株につき２株の株式分割　2018年２月15日付で普通株式１株につき３株の株式分割

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

本説明会の内容および資料に記載された意見や
予測などは資料作成時点での当社の判断であり、
その情報の正確性を保障するものではありません。

様々な要因の変化により実際の業績や結果とは
大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

資料およびデータの無断転用はご遠慮ください。

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.

ご清聴ありがとうございました。

今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

北の達人
コーポレーション
Meister in the North

Kitanotatsujin Corporation All rights reserved.