milbon

株式会社ミルボン

2024年12月期第3四半期決算説明会

2024年11月15日

イベント概要

[企業名] 株式会社ミルボン

[**企業 ID**] 4919

[**イベント言語**] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024年12月期第3四半期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 3 四半期

[日程] 2024年11月15日

[開催場所] インターネット配信

[**登壇者**] 1 名

常務取締役 村井 正浩(以下、村井)

本日のポイント

FY24 3Q累計実績

増収増益。上期から引き続き、国内のヘアケアや韓国が成長をけん引

地域別業績

- |・ 国内の好調は「オージュア」等ヘアケアがけん引。染毛剤は未だ課題が残るが「ヴィラロドラカラー」を | 中心に導入美容室数が増加。引き続き染毛剤の活動を強化し、成長軌道への回復を図る
- 韓国の好調が市場環境要因による中国の低調を相殺。円安効果もあり、海外は概ね計画通りの進捗

利益

- 売上総利益率は通期見通しの水準である64.0%。原材料高騰影響は緩和も、プロダクトミックスによる原価率への影響は継続
- 増収による粗利増に加え、昨年のドライヤー評価減の反動によって、昨対では大幅増益

3

FY24 通期見通し 期初計画は売上・利益とも達成見込み。第4四半期に廃棄評価減計上の可能性があるため、通期業績 予想は据え置く

 $\ensuremath{\mathbb{C}}$ Milbon Co., Ltd. All right reserved.

Find Your Beauty mILBOn

村井:それでは、私から、この決算の説明をさせていただきたいと思います。

まず、本日のポイントです。

この第3四半期が終わった段階では増収増益。上期から引き続き、非常に好調な国内のヘアケア、 それから韓国が成長を牽引しております。

地域別の業績で申し上げますと、国内においては、売上の 6 割を占めるヘアケアが非常に好調、新製品・既存品ともに力強く成長いたしました。ただ、国内の染毛剤においては、いまだ課題は残るという状況です。取り組みを通じて導入美容室軒数は徐々に増え始めておりますので、今後の成果は期待できると思います。

海外については、特に韓国が好調です。これが海外全体の成長を牽引しているという状況です。ただ、中国においては、美容室顧客の節約志向などが見られます。市場環境は厳しい状況が続いております。そのような変化に対応するべく、美容室に対する活動を盛んに行っております。非常に厳しい状況ではありますが、今後の成長を睨んでの活動です。この成果は必ず出てくるものと思いますし、第3クォーターは、売上も昨対ではほぼ横ばいで推移しており、今後は期待できると思います。

いずれにしても、海外の方は好調。円安の前向きな影響もありますので、海外トータルの売上は期 初計画に対して堅調に推移しているとご理解ください。

通期の見通しについてですけれども、期初計画については、売上・利益ともに達成を見込んでおります。第4四半期に、少し評価減がありそうなものもございますが、通期業績はそれを補う成長が 見込まれますので、結果的には計画通りにいけると思っております。

連結損益計算書

売上は計画をやや上回るペースで進捗。 利益は増収と販管費の期ずれによって計画を上回る

| (単位:百万円) | FY2023 3Q累計 | 構成比 (%) | FY2024 3Q累計 | 構成比 (%) | 増減額 | 増減率 (%) | FY2024 3Q累計 計画 | 計画比 (%) |
|------------------|----------------|------------|----------------|------------|-------|------------|-------------------|------------|
| 売上高 | 34,150 | 100.0% | 36,993 | 100.0% | 2,843 | 8.3% | 36,354 | 101.8% |
| 売上総利益 | 21,023 | 61.6% | 23,659 | 64.0% | 2,635 | 12.5% | 23,343 | 101.4% |
| 販管費 | 17,607 | 51.6% | 18,805 | 50.8% | 1,197 | 6.8% | 19,052 | 98.7% |
| 営業利益 | 3,416 | 10.0% | 4,854 | 13.1% | 1,437 | 42.1% | 4,291 | 113.1% |
| 経常利益 | 3,502 | 10.3% | 4,881 | 13.2% | 1,378 | 39.3% | 4,247 | 114.9% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 2,489 | 7.3% | 3,393 | 9.2% | 904 | 36.3% | 3,039 | 111.7% |

© Milbon Co., Ltd. All right reserved.

4

Find Your Beauty mILBOn

売上高については、369 億 9,000 万円ということで、8.3%の増収となります。営業利益については、48 億 5,000 万円ということで、42.1%の増益となります。

計画に対して、売上は1.8%プラス、それから営業利益については13%プラスということになりますが、売上に対して利益の方が大きく超過しているのは、売上増と、販管費の期ずれによる要因がございます。期末にかけて、販管費は計画通り消化していく見込みなので、今のところは大きく上回っておりますが、着地としては概ね期初計画通りになるのではないかと思っております。

連結営業利益 前年同期比増減要因

売上増に加え、昨年の評価減の反動により、昨対では大幅な増益に



前年同期比の連結営業利益のウォーターフォールです。売上増による粗利増が、一番大きい増益要因です。先ほども申し上げたように、昨年の評価減の反動増も大きいです。対する販管費のところですけれども、人件費はベースアップを実施したことなどにより伸びております。

トータルとしては昨対 14 億 3,800 万プラスということで、今のところ着地しております。

連結営業利益 対計画増減要因

売上好調で営業利益は計画を上回るが、販管費は計画通りに消化 予定。通期営業利益は期初計画水準での着地を見込む



対計画比で申し上げますと、この売上増による粗利増は大きいです。ただ、ヘアカラーが計画通りいってないというところにより、ややプロダクトミックスのマイナスの影響はあります。

先ほど申し上げたように、販管費について 2 億 5,000 万弱、計画に対しては残しているということになりますけれども、これについては、概ね計画通り消化していくだろうと見込んでおります。ですから、計画比 5 億 6,300 万、今のところ上回っておりますけれども、大体通期を通してみると計画通りです。

地域別業績国内・海外の売上高・営業利益

国内外で計画に沿って順調に進捗。海外は円安による増収効果もあった

| | (単位:百万円) | FY2023 3Q累計 | FY2024 3Q累計 | 増減額 | 増減率 (%) | 実質増減率 ^{※1} (%) | FY2024 3Q累計 計画 | FY2023 3Q 為替レート | FY2024 3Q 為替レート |
|------------------|----------|----------------|----------------|-------|--------------|----------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| | 売上高 | 25,829 | 27,690 | 1,860 | 7.2% | 7.2% | 27,425 | | |
| 日本 | 営業利益 | 2,373 | 3,931 | 1,557 | 65.6% | _ | 3,375 | _ | _ |
| | 利益率(%) | 9.2% | 14.2% | _ | - | _ | 12.3% | | |
| | 売上高 | 8,320 | 9,303 | 982 | 11.8% | 5.8% | 8,928 | | |
| 海外 | 営業利益 | 1,042 | 922 | △119 | △11.5% | _ | 915 | - | _ |
| | 利益率(%) | 12.5% | 9.9% | _ | - | _ | 10.3% | | |
| | 売上高 | 3,495 | 3,992 | 496 | 14.2% | 8.7% | 3,563 | 1KRW= | 1KRW= |
| 韓国 | 営業利益 | 991 | 1,051 | 60 | 6.1% | _ | 868 | 0.1064円 | 0.1118円 |
| | 利益率(%) | 28.4% | 26.3% | - | _ | _ | 24.4% | | |
| | 売上高 | 1,729 | 1,783 | 54 | 3.2% | Δ4.1% | 1,883 | 1RMB= | 1RMB= |
| 中国 | 営業利益 | 69 | 72 | 3 | 4.8% | _ | 179 | 19.73円 | 21.22円 |
| | 利益率(%) | 4.0% | 4.1% | | 2_2 | _ | 9.5% | | |
| | 売上高 | 1,225 | 1,430 | 205 | 16.8% | 7.5% | 1,408 | 1USD= | 1USD= |
| 米国 | 営業利益 | △48 | △87 | △39 | - | _ | Δ63 | 139.55円 | 151.59円 |
| | 利益率(%) | △4.0% | △6.1% | _ | - | _ | △4.5% | | |
| | 売上高 | 1,870 | 2,096 | 225 | 12.1% | 8.2% | 2,072 | | |
| その他 [※] | 2営業利益 | 30 | ∆113 | △144 | 2_0 | _ | △68 | _ | _ |
| | 利益率(%) | 1.6% | △5.4% | - | _ | - | △3.3% | | |

© Milbon Co., Ltd. All right reserved.

※1 現地通貨ベースでの実質増減率 ※2 タイ、ベトナム、マレーシア、台湾、香港、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ドイツ

Find Your Beauty mILBOn

国内・海外の売上です。

国内売上については 276 億 9,000 万円で、7.2%増です。それに対して、海外売上は 93 億円で、 11.8%増。円安の影響がありますので、それを取り除いた現地通貨ベースでは、5.8%増の結果でご ざいました。

利益については、国内は順調に進捗していると思います。それから、海外については減益ではあり ますけれども、これは当初の見込み通りですので、今のところ計画ラインで進捗していると判断し ております。

地域別業績 日本国内

上期の好調を持続。ヘアケアの伸びが、染毛剤の遅れをカバー

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

上期に引き続き「オージュア」や「エルジューダ」等ヘアケアが好調。染毛剤の営業・教育活動を強化しており、導入美容室数が増加

| | FY2024 | | | |
|---------|--------|--------|--|--|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | +13.4% | +10.5% | | |
| 染毛剤 | +1.1% | +0.5% | | |
| 化粧品 | △2.5% | +71.4% | | |
| 構成比 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | 64.3% | 63.5% | | |
| 染毛剤 | 31.5% | 31.1% | | |
| 化粧品 | 1.5% | 2.4% | | |

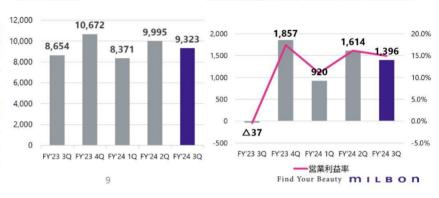
※出荷額ベースによる数値。 © Milbon Co., Ltd. All right reserved.

四半期 売上高(百万円)

日本では季節性的に2Q・4Qに売上が大きくなりやすい傾向

四半期 営業利益(百万円)

増収のほか、昨年3Qにヘアードライヤー「ELMISTA」の 評価減を実施した反動も貢献し、QoQでは大幅増益



では、地域別の業績ということで、まず日本国内です。

オージュアやエルジューダなど、ヘアケアが非常に好調でした。ヘアカラーについては、前期までかなり苦戦気味でしたが、少々プラスも見えつつあるというところです。

先ほど申し上げたように、ヴィラロドラカラーを中心に、導入美容室数が増加傾向にあるというのは前向きな材料だと思いますし、様々な施策をこれから打っていきますので、ヘアカラーについても、これを継続していくことによって、成長に繋げていきたいと考えております。

地域別業績 日本国内 今年度のポイント進捗

| ポイント | | 3Qまでの進捗 | 成果と今後について | | | | |
|---------------------------|--------------------|----------------------------|-------------------------------|---|---|--------------------------------------|--|
| スマートサ | milbon:iDの進捗 | | 登録者数 サロン数 EC売上 | FY'23 累計 67万人 5,930軒 16.4億円 | FY'24 3Q累計 82万人 6,455軒 13.6億円 | FY'24 計画 87万人 6,500軒 19.5億円 | |
| トサロンの推進 | スマートサロン 店舗展開の進捗 | | サロン数 成功事例づくりに、着実な拡大 | | FY'24 3Q累計 56軒 中。実施サロン数 | FY'24 計画 100軒 の達成は焦らず | |
| 高価値へアカラーの推進に よる染毛剤売上回復 | | ブランド「ウ 室数が増加 • 美容室顧客 | バィラロドラ」をは 傾向 向けのヘアカラー | 活動量増加によっ じめとした当社染 - ブランディングを の活動で染毛剤 | 毛剤の導入美容 強化する等、 | | |

© Milbon Co., Ltd. All right reserved.

10

Find Your Beauty mILBOn

日本国内、今年度のポイントの進捗です。

まず、スマートサロンの推進についてです。このうち milbon:iD は、非常に順調に進捗しております。

それからスマートサロンの店舗展開の進捗です。これは、通期の説明会で申し上げた 100 軒という目標の達成は難しい状況ですが、成功サロンが出つつあります。

そのサロンの成功事例を他店にも広げていきたいと考えております。軒数を増やすことよりも、成功サロンを増やしていくことに重点を置いて、着実な拡大を目指していきます。

ヘアカラーのところですが、成長軌道というところまでは、まだ今一歩というところです。一方先 ほど申し上げた通り、ヴィラロドラなど、導入美容室数が増加傾向になっておりますので、これは 非常に前向きだと思っています。

また、当社としては初めて取り組む美容室顧客向けのヘアカラーブランディングを実施していきます。具体的には、美容室予約サイトである Hot Pepper Beauty のメニューの中に、例えば「アディクシーカラー」とか、そういったブランド名を入れることで、顧客に認知してもらうというものです。そういった活動は、他メーカーでも事例が増えておりますが、今までミルボンとしては取り組んでいなかったということで、今後の成長に期待できるものと思っております。

それから、ヘアカラーの粗利が高い一方、ヘアケアが低いということで、プロダクトミックスがどん んどん悪化していくのではないかというご心配をいただいているかと思います。 しかし、このヘアケアにおいても、オージュアや今年発売した新製品は原価率も非常に低いという 形になっております。そして、来年の上期中には、原価率が悪化した既存製品の価格改定を実施い たします。徐々に、プロダクトミックスという面でも、今までのミルボンとは違う形(カラーとヘ アケアの利益率の差異によるプロダクトミックスの悪化からの脱却)にしていけるのではないかな と思っております。

地域別業績 韓国

上期の好調を持続。主力商材である染毛剤の堅調な伸びに加え、 ヘアケアが力強く伸びており、今後の更なる成長が期待される

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

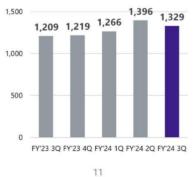
トレンド変化を捉えた活動・新製品投入により染毛剤の成長が回復傾向。伸び余地が大きいヘアケアは導入美容室数が順調に拡大

| | FY2024 | | | |
|---------|--------|--------|--|--|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | +23.6% | +19.3% | | |
| 染毛剤 | +6.2% | +4.0% | | |
| パーマ用剤 | +30.1% | +33.6% | | |
| 構成比 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | 23.8% | 23.4% | | |
| 染毛剤 | 70.3% | 70.9% | | |
| パーマ用剤 | 4.9% | 4.9% | | |

※現地通貨ベースによる数値。 © Milbon Co., Ltd. All right reserved.

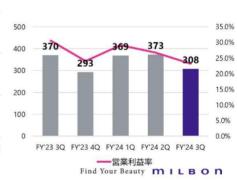
四半期 売上高(百万円)

染毛剤の安定的な成長に加えてヘアケア・ パーマがドライバーとなり増収が続く



四半期 営業利益(百万円)

若手美容師のファン化を促進するイベントを実施し、 3Qは販促費が増加



続きまして、地域別の二つ目、韓国です。

これは先ほど申し上げた通り、非常に好調でして、まずヘアケアが高い成長率であるというのは間 違いない事実であります。

まだまだミルボンコリアの売上に占める構成比は低いですけれども、パーマが非常に今好調で大きく伸びております。韓国の市場においては、日本と異なり、かなりパーマのウエイトが高くなっております。したがって、まだまだ当社にとって伸びしろがある一方で、ミルボンとしては、あまり取り組めてない領域です。これを長期的目線で成長できるように、製品施策・美容室に対する活動を検討しております。

利益について、第3クォーターの3カ月間では前期比減益となっております。これは、若手美容師向けのイベントを実施した費用がかかっていることと、採用活動がようやく実を結び始めたことに伴い、人員が増加したことによるものです。経費の伸び以上に成長をさせていきたいということですので、この辺は今後についても心配はしておりません。

地域別業績 中国

消費マインド低下など市場環境の低調継続も、環境変化に合わせた 美容室経営の変革支援の支持が高い

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

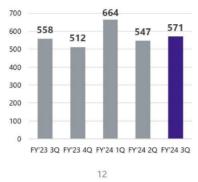
ヘアケアは、消費者の変化に合わせたメニュー提案が好評で、導入美容室数増加、底堅く推移。染毛剤は美容室顧客のカラー頻度低下の影響を受けているが、販促強化で2Qよりは回復

| | FY2024 | | | |
|---------|--------|--------|--|--|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | +8.3% | +3.7% | | |
| 染毛剤 | △9.1% | △14.8% | | |
| 構成比 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | 58.4% | 58.5% | | |
| 染毛剤 | 36.3% | 35.8% | | |

※現地通貨ベースによる数値。 © Milbon Co., Ltd. All right reserved.

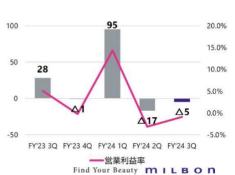
四半期 売上高(百万円)

QoQでは現地通貨ベースで昨対フラット、円 ベースでは為替影響で増収



四半期 営業利益(百万円)

2Qから3Qにかけて赤字幅が縮小しているものの、染 毛剤の販促強化等で赤字継続



Milbon Co., Ltd. All right reserved.

難しいのが中国です。市場環境は悪化している中で、我々としては美容室経営の変革支援を実施しております。

美容室というのは、一般の化粧品市場とは異なり、髪を切りに来るために必ず来店が生じるチャネルです。ただ、お客様が節約志向になっておりますので、美容室に来ていただいた際にどういう価値が与えられるか、またどうやって再来店してもらうか、あるいは、どのように新しいメニューに挑戦してもらえるか、というような活動は、やれる余地が残っていると考えており、現在取り組んでおります。

なかなか急に大きな成果は出ないかもしれませんが、長い目で見ると、そのあたりはプラスに働いてくると思います。

中国の市場環境に対する心配はありますが、我々としてはまだ中国市場における成長の余地は十分に期待できるものと思っております。

地域別業績 米国

ヘアケアは安定的に成長。今年度重点的に活動している染毛剤は 課題が残るも、教育活動を通じた着実な導入美容室増を目指す

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

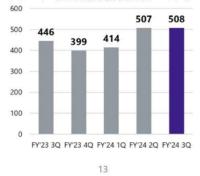
ヘアケアは安定的な成長継続。色味不足が 課題だった染毛剤「ソフィストーン」は9月に 追加色発売。4Qでは教育活動強化によって 導入美容室での定着とリピートを促していく

| | FY2024 | | | |
|---------|--------|-------|--|--|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | +12.7% | +7.9% | | |
| 染毛剤 | +3.2% | +6.3% | | |
| 構成比 | 3Q | 累計 | | |
| ヘアケア用剤 | 87.8% | 85.9% | | |
| 染毛剤 | 7.1% | 8.7% | | |

※現地通貨ベースによる数値。 © Milbon Co., Ltd. All right reserved.

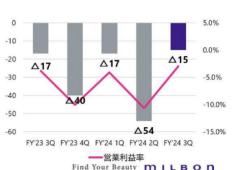
四半期 売上高(百万円)

6月の見本市出展後、ヘアケア売上好調。出 荷金額が最大のLA代理店で初の単月インス トアシェア1位を達成、関係性が深まっている



四半期 営業利益(百万円)

2Qに見本市出展によって販促関係費用が増加



Find Your Beauty mILBOn

次に、米国です。

ヘアケアが、グローバルミルボンを中心に大きく伸びております。

今年、成長を期待していた染毛剤については期待を下回っております。ただ、米国の美容室の中で は、ヘアカラーが非常に重要な商材ですので、これを何とか伸ばしたいと考えております。

ヘアカラーが計画を下回っているのは、今年はヘアカラーで市場の中で強い影響力を持つインフル エンサー美容師の方とタッグを組み、コンテンツなどを発信していただく方針でしたが、残念なが ら今年は契約できずに、来期以降になるものと思います。そうした中においても、代理店セールス や美容室に対する教育活動が着実にでき始めている状況です。

また、カリフォルニアの契約代理店でインストアシェア1位を獲得したと報告を受けております。 これは、その後も引き続きトップシェアを維持しており、非常に期待できると思います。

カリフォルニアは、アメリカの中でも非常に大きな影響力を持つ地域です。ここで成功することに よる、他の地域への波及効果は非常に高いと考えております。

地域別の通期売上高見通し

国内売上はヘアケア好調で計画をやや超過見込み。海外売上は中 国の低調を韓国と円安がカバーし、概ね計画通りの着地見込み

| 地域 | 対期初計画見通し | | |
|----|---|--|--|
| 国内 | ◆ ヘアケア(新製品の好調、「オージュア」導入美容室数の増加)〜 染毛剤(市場での競合環境激化) | | |
| 韓国 | ◆ ヘアケア(「グローバルミルボン」、「オージュア」導入美容室数の増加)◆ 円安の影響 | | |
| 中国 | ○ 市場環境(美容室への顧客来店頻度長期化)◆ 円安の影響 | | |
| 米国 | ● 円安の影響 | | |

© Milbon Co., Ltd. All right reserved.

14

Find Your Beauty mILBOn

通期の売上高の見通しです。

国内はヘアケアが順調ですが、染毛剤に課題があります。その中でも、計画は十分上回ると見ておりますので、あまり心配はしておりません。

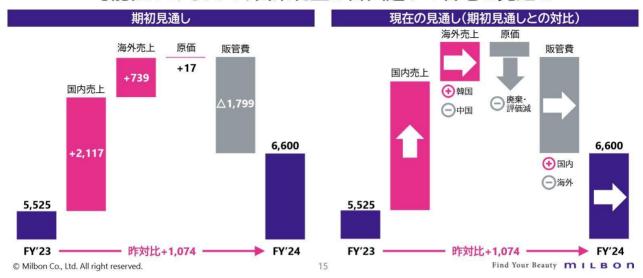
韓国については、ヘアケアも順調で期待できます。また、円安のプラス影響というのも多少あることで、十分計画を上回る実績になりそうだなと思っております。

中国については、先ほども説明した通り、市場環境の厳しさによって、円安のプラス要因は多少あるにしても、計画までは届かないということはやむを得ないかなと思っております。トータルとしては、韓国の好調が中国の不調を補う形になるかと思います。

米国については、先ほど申し上げたように、染毛剤については、今後に期待ができるものの、今期はなかなか思ったようにはいっていない状況です。円安の影響がプラス要因としてございますので、今年の状況としては、売上についてはおおむね計画通りの着地ができるのではないかと思っております。

営業利益の通期見通しイメージ

通期見通しは据え置き。売上の上振れと同時に廃棄評価減の発生 可能性があるため、営業利益は計画通りの着地を見込む



通期の営業利益の見通しについてです。

右側の図で示しておりますように、期初の見通しに対して、国内の売上がプラスに働きそうだということは申し上げた通りです。海外については、ほぼ計画通りに着地すると見ております。

販管費については、多少残すかもしれませんが、概ね計画通り使うだろうという判断をしております。それに対して原価で、評価減が発生する見込みですが、国内の売上上振れで十分補える範囲だと考えておりますので、トータルでは計画通りの着地になるものと思っております。

私の説明は以上でございます。ありがとうございました。

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、 当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品(価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等)の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的 としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行ってい ただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部 又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布(有料・無料を問いません)、ライセンスの付 与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。