

2025 年 8 月 8 日(金)16:50-17:50

回答者:

代表取締役 坂下秀憲

常務取締役 村井正浩

執行役員 兵庫真一郎

■国内について

1. 5 月に実施したヘアケア既存品の価格改定は上期の利益にどの程度インパクトがあったか？

5 月 1 日に価格改定を実施するにあたり、4 月に駆け込み需要が生じた。5-6 月の出荷量にはその反動減が見られたため、上期までのインパクトは軽微であった。下期から効果が出てくるものと見込んでおり、通期では期初想定通り、約 2 億円の増益インパクトがあると考えている。

2. 価格改定後の反動減について、エンドユーザーが離れていることはないか

あまりその影響は受けていないと考えている。直接の卸先である代理店に対しては、4 月の駆け込み需要後、出荷数量は減少したものの、価格改定への反発を受けているわけではない。駆け込み需要の影響が落ち着けば、利益改善効果が出てくるものと見ている。

3. 在庫評価減の影響を受けている背景は？また、今後の対策方針についてはどのように考えているか

化粧品が中心である。アイエムから昨年発売したアイブ로우マスカラが大ヒットしたが、その後欠品を起こし、追加発注を行った経緯がある。その後販売が一巡し、リピートが取れないことで在庫が残ってしまったが、今年の 2 月に追加色を発売する際に既存品の出荷も促進させる計画であった。今年の追加色の販売が低調な結果となり、滞留していた既存品在庫の販売も見通しが立たなくなったため、今回評価減を行うこととなった。過去も、新製品の評価減が多いが、製造・販売計画の精度と新製品の多さに課題があると認識している。化粧品についてはアイテム数を絞ることで、販売計画の精度を高め、在庫量をコントロールし、評価減を減らしていく。

■業績予想修正について

4. 下期の国内売上高は上期と同程度の伸び率になる見込みのようだが、美容消費等マクロのリスクをどのように考えているかを教えてほしい

第 2 四半期は第 1 四半期と比べると消費環境も改善してきていると思うが、決して楽観視はしていない。プレゼンテーション 20 ページに記載の通り、物価高を背景に美容消費が足元抑えられていると考えられる中、大きな改善は見込みにくいという判断の上、国内売上高の計画を下方修正した。

5. 業績予想修正について、売上総利益率の引き下げが大きいですが、考え方を教えてほしい

現時点で考えられる追加的なリスクを織り込んでいる。主には在庫評価減と為替影響だが、在庫評価減については最大限リスクを織り込んでいる。

6. FY2026 の ROE11.3%の達成に向けては FY2025 の修正計画との乖離が大きいが、考え方を教えてほしい

ROE11.3%の達成のためには、業績改善と資本効率改善の両輪で取り組んでいく必要があると理解しており、この水準に近付けられるように継続して取り組んでいきたいし、現時点で諦めていないということはお伝えしておきたい。業績については、今期は一過性の費用として、在庫評価減や万博費用があるため、来期は逆に増益要因になり得る。また、来期の国内等の売上の伸びがどこまで見込めるかによっても変わってくる。

以上

注意事項

本資料に記載の内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。

また、業績見通し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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。