

2026 年 12 月期決算説明会 主な質疑応答(要約)

2026 年 2 月 13 日(金)17:45-18:45

回答者:

代表取締役 社長執行役員 坂下秀憲

執行役員 兵庫真一郎

■業績・計画について

1. 計画からの上振れ要因について(6 ページ)。増収による粗利増 3.5 億とあるが、国別、商材別等の切り口でブレイクダウンして教えてほしい。

9 ページに記載の通り、2025 年は日本と海外のいずれも、修正計画に対しては上振れた。差し引くと、日本は売上 389 億円に対して 392.6 億円、海外は売上 134 億円に対して 136.5 億円となっている。日本国内は、「オーバイトーリ」を含めたヘアケア用剤が堅調に推移したことが一つの要因と考えている。

2. 2026 年の計画について。昨年の期初計画値よりも、来期 2026 年の数字が下がっている。一方 2025 年の実績は、海外が好調であり、国内実績も下期は好調に推移したように見える。また 2026 年は大型の新製品も出てくるという中で、2026 年の利益が下がっている背景は何か。マーケティングをしっかりとやりたいとか、コスト改善が思ったほど進まないとか、そういったことはあるか。

昨年 2 月に開示した数値との比較でのご質問かと思う。2 つの大きな要因がある。1 つは売上高のベースが前年と違ってきたというところ。もう 1 つは、粗利率が 1 ポイントぐらい下の推移になっていること。それ以外の要因もあるが、概ねこの 2 つで大体ご説明できると考えている。

国内と海外について、過去からずっと見ていただくと、国内で売上がしっかり伸びているときは利益が出やすく、海外で売上が伸びるときは、同じ売上高でも利益がそこまでついていかないというところがある。2026 年の計画値には、このような国内外の売上の構成比率も関係している。加えて、合理的に見積もることができる評価減等は勘案していること、価格改定の効果も若干差異があったと認識している。

3. 2026 年の計画について。売上・利益ともに、改善してきており、更に「PRETOWA」の売上目標 10 億円も考慮すると、少し控えめに見える。2026 年はマーケティングにコストを使い、利益よりも売上成長、トップラインを伸ばす方を目指しているということか。それとも、ある程度、保守的に入れているものがあるとするべきなのか。

今年度の計画を出すにあたって、市場動向や新製品の計画など、経営の中で議論を重ねた。その結果として、現時点での合理的な計画になっていると考えている。前年度は非常に厳しい状況で、下方修正を余儀なくされたということもあり、当社としては、達成可能だがチャレンジングな要素も入れた数字とご理解いただきたい。

「PRETOWA」の売上目標 10 億円については、発売が今年の中盤あたりになるが、新製品発売半年での売上目標としては、過去にないぐらいの大きな目標設定である。

■国内について

4. 「オーバイトーリ」について。好調な理由を教えてください。また新しいヘアケアの習慣づくりや、市場創造になり得るのか、お聞きしたい。

「オーバイトーリ」は昨年、非常にヒットしたが、これまでであるようでなかった商品である。4種類の商品があるが、全てオイルベースのスタイリング剤になる。今までとの違いは、オイルは通常、髪の毛につけると重くなりやすいので、中間から毛先にしか普通は使わない。ところが、「オーバイトーリ」というのは、根元から使うオイルスタイリング剤になっており、こういう発想が出てくること自体が当社の競争力の一端だと考えている。

こうした発想は当社の製品開発の仕組みによるもの。優れた技術を有する美容師を招聘して製品開発を一緒につくっていく、TAC 製品開発システムというビジネスモデル。そこから生まれてきた新しい使い方が非常に評価を受けており、大ヒットにつながった。また、カジュアルモード層といわれる一つのトレンドも、しっかりと捉えた製品となっていると評価している。

■海外について

5. 米国の事業について。2025 年は増収となり、赤字も縮小している。2026 年は増収だが、減益の見通しになっている。減益になる背景を教えてください。

米国の利益については、全社費用や海外事業全体の費用の配賦があり、この費用が、2025 年と比較して 2026 年は増加する見通し。これが減益要因の半分以上を占めている。6 割程度となる。また、さらに売上を拡大するための人的投資もしている。減益となるが、実態ベースは非常に好調に推移していると理解している。

■その他

6. 自己株式取得や ROE ターゲットについて。半年前に ROE(11.3%)の目標を意識しているという話をしていたと記憶している。昨年は 20 億円の自己株式取得が実行されたが、今年度の ROE の分子・分母の考え方、余剰資金の考え方、あるいはリターンの考え方について、現状の認識を教えてください。

ROE については、第 3 四半期の説明において、11.3%の目標はやはり難しいということは伝えている認識。その理由として、国内売上高が中計で掲げている数字に対して、明らかに厳しいということ、人件費等など販管費が増加していること、また今後の先行投資の要素が挙げられる。

今年度については、ROE 目標は 8.6%を掲げている。まずはこの数字をしっかり達成するために、売上・利益の向上に努める。そこをやった上で、自己株式取得が必要であれば、それも機動的に行っていく方針である。収益性の改善、加えて資本効率の改善を通じて、ROE をしっかり向上させていきたいと考えている。

今年は中計の最終年度でもあり、開示した数字が現時点でのターゲット。次期中計における考えは、改めて来年の 2 月に公表させていただく予定。

資金需要に加え、株価もきちんと意識していきながら、自己株式の取得は検討していく。この ROE 8.6%というのは、自社株買いが織り込まれていないことだけは、ご理解いただければと思う。

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。