

2025年5月14日(水)10:00-10:40

回答者:

常務取締役 村井正浩

■国内について

1. 国内美容室の来店頻度が1月・2月で鈍化した理由と、3月以降回復している要因を教えてください
例年の季節性として年始の美容室来店は減りやすいが、今年度についてはそれを超える形で来店頻度が鈍化したと見ており、その要因については現時点でははっきりしていない。状況を注視していきたい。
2. ヘアケア用剤の価格改定について、4月に駆け込み需要は生じていたか？
一般的な傾向としては価格改定前の駆け込み需要は生じやすく、当社においても4月にはある程度駆け込みがあったと見ている。5月はその反動減の影響を受ける可能性があるが、現時点では、4-6月では計画通りの実績になると見ている。
3. 染毛剤の価格競争について、ドラッグストア等で販売されている市販品の影響を受けているか？
美容室向け業務用品の中での競争が激しくなっていると考えている。グレイカラーは相対的に堅調だが、ファッションカラーの競合他社の製品力が向上しており、製品性能の差異も小さくなってきていることも要因であろう。ミルボンの強みである美容室に対する教育活動や高付加価値製品の開発はもちろんだが、当社の染毛剤が美容室顧客から指名を受けるような取り組み、例えば当社の公式 SNS や美容室予約サイトを活用した取り組みを更に推進していきたいと考えている。

■海外について

4. 韓国は政治混乱の影響で美容室来店が鈍化したとのことだが、回復してきているか？
政治混乱の先行きについては不透明感があるものの、美容室来店は回復してきていると見ている。2月以降の韓国における売上高もそれに応じて回復してきている。
5. 中国は前年の反動減で減収となっているが、計画は上回っている背景は何か？
中国の美容室市場が全体として回復基調にあるわけではないと見ているが、当社実績については堅調。フィールドパーソンによる美容室に対する支援活動の効果が出てきていると考えている。
6. 米国関税については、約7千万円の減益要因と説明があるが、最大でどの程度の影響を受けると考えられるか？
当社の場合、米国のエクスポージャーは大きくないので影響は限定的である。仮に、4月2日の各国関税率が7月1日から適用(日本24%・タイ36%)されるとすると、通期で約1.5億円の減益要因になると試算している。関税による消費マインドの低下は、第1四半期時点では大きな影響を受けてはいないものの、今後のリスク要因となるので状況を注視していきたい。消費者や美容室市場の動向を見極めて、

価格改定も視野に入れ対応を検討していく。

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。