

2026 年 8 月 10 日(月)16:00-17:00

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

■国内について

1. 9月発売の新カラーブランド「プレトワ」は4カ月で7億円の売上目標が示されたが、今期の売上の考え方、来期の売上見通しについてはどの程度を考えているのか？

まず、「プレトワ」は代理店に在庫が一斉に入り、そのタイミングで当社の売上に計上されるため、9月の売上が大きくなると見ている。前評判は好調だが、実際のリピートは10月から12月の売上になるため、そのリピートがどの程度の強さになるのかを慎重に確認していく。「プレトワ」の製品ポジショニングは、既存のヘアカラーブランドとは価格帯も異なり差別化されていると考えているが、既存品への影響も一定程度出てくると思われる。その影響も踏まえ、来年度以降のヘアカラー全体の計画を策定していく予定である。

2. 国内の売上状況について、「プレトワ」の発売延期による減額分を加味すると、4.7億円増額されている。修正計画には上期の上振れ分を反映したとの説明もあったが、「プレトワ」以外の上期売上については、計画を約5億円上回ったという理解で合っているか。

9ページのスライドにも記載したが、「スワエ」や「ニゼル」等が好調に推移したことが好調の要因であり、第2四半期は、ヘアケアが計画を上回っている。ヘアカラーは「プレトワ」が発売延期となったものの、「ヴィラロドラ カラー」等がしっかり売れたことも上乗せ要因となっている。修正計画については、販売期間縮小による「プレトワ」の売上3億円減額を加味し、それ以外の上期の上振れ分をそのまま増額している状況である。

3. 新製品発売が延期になり、関連する営業活動にも制約があった中で、国内がこれだけ強かった背景には、需要・消費環境の違いや個別要因があるのだろうか。美容消費係数は少し低下しているとの話もあったが、実際のところはどう考えているか。

営業活動は6月に「プレトワ」を発売する前提であったため、発売延期によって、「プレトワ」に関する営業活動の様々なスケジュールは一旦キャンセルになった。その中で当社のフィールドパーソンの現場力を活かして、ニーズの高い高付加価値カラー「ヴィラロドラ カラー」に機動的に営業活動を注力した。その結果、国内染毛剤の落ち込みを最小限にとどめ、国内全体では計画が上ぶれた要因だと考えている。

■海外について

4. 競争環境について、欧米ではオルタ・ビューティー内のサロンや、セフォラなどで扱われるヘアケアブランドも競合になると思うが、御社が勝ち続けられる理由を教えてください。また、米国での黒字化のタイミングが早まっているのかについても、教えてください。

販売方法やビジネスモデルに違いがあり、現在、当社はオルタやセフォラ等のように、小売店へ商品を置いていない。美容室における美容技術によって顧客に感動を与え、ヘアケア商品が売れるということが、当社の米国事業が伸びている要因や強みになっていると考えている。当社はこの強みをさらに強化し、存在感を高めていきたいと考えているため、現時点では販売チャネルを広げる段階ではない。

なお、今年度の米国の業績見通しについては、現時点では全社共通費の配賦後でも営業黒字となる見込みである。

■中東情勢や原材料高の影響について

5. 中東情勢の影響は通期で5億円強に収まり、供給体制等も整備されていると理解したが、ここまで影響を抑えられた要因について、例えば事前に共通ルートや代替ルートを持っていたのかなど、もう少し詳しくお聞きたい。

まず、当社は業務用のメーカーなので、特に業務用品については、欠品させてはならないという使命感が強い会社であることをご理解いただきたい。

当社には日本、中国、タイの3つのエリアに自社工場があり、それぞれに調達部門がある。各調達部門が、供給が断たれ、入手困難となる可能性のある原材料や資材について情報連携を行ってきた。入手困難な原材料や資材があれば、代替入手ルートの有無をグローバル SCM 観点で検討した。その結果、代替候補先が見つければ、すぐに研究部門が代替可能かどうかを検証、結果として原材料や資材を確保でき、安定供給体制を継続できた。リスク発生時における当社の生産体制、調達部門の強さを発揮し、業務用メーカーとしての使命を果たすことができたと考えている。

6. B/S の商品および製品が増加しており、この中には中東情勢への対応分と、「プレトワ」の発売前の在庫積み増し分があると思うが、それぞれ大まかにどの程度か。また、期末には「プレトワ」の在庫はある程度出荷されると思うが、それによって在庫がどこまで減る見込みか。あわせて、中東情勢に対応して積み上げた棚卸資産は当面維持するのか、それとも当期末までの正常化を見込んで現在の業績計画、キャッシュフロー計画を立てているのか、確認したい。

プレトワについては、安定供給ができるだけの在庫を確保した結果として、現在の在庫額になっている。今後の販売や中東情勢の状況に応じて、この数字は変動してくると思っている。現時点では、この情勢が継続するという前提で、欠品させずに供給できるように在庫を持つ方針である。

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。