

2023年11月7日  
ライオン株式会社

## 2023年度第3四半期 決算説明会 アナリスト質疑応答（要旨）

### 【連結業績と見通しについて】

Q：1-9月の実績は想定よりも厳しかったとのことだが、具体的にどのセグメント・分野がどれくらい苦戦したのか？

A：連結事業利益で約20億円のビハインドとなっています。内訳は主に国内で、約10億円が「ソフラン エアリス」の不振によるもの、約5億円がその他のカテゴリの減販によるもの、残りの主なものは海外の競争費用が想定を上回ったことによるものです。エアリスについては、8月にCMを変更するなどして育成を目指しましたが、この7-9月も当社からの出荷が伸び悩みました。

Q：1-9月の実績を受け、10-12月、さらに来年以降どのように利益を取り返していくのか？

A：短期的には、先行投資した「NANOX one」、「ソフラン エアリス」からの利益を追加費用を抑えながら効率的に回収することに加えて、可能な限りのコストの抑制にも取り組みます。中長期的には、ポートフォリオの管理を強め、資源配分を先鋭化する必要があると認識しています。低収益の分野については、SKUの削減等による効率化を進めていきたいと考えています。

Q：下期の原材料価格による利益への影響は35億円の増益要因になると想定していたと思うが、足元の原材料市況を受け、現在の見通しは変化しているか？

A：7-9月では対前年16億円の増益要因となり、想定通りの実績でした。10-12月についても、当初想定水準の増益を見込んでいます。

### 【主要セグメントの状況について】

Q：7-9月で競争費用が16億円増えているが、国内と海外に分けると内訳はどうなっているか？

A：国内と海外で半々ぐらいです。国内については、新製品を投入したファブリックケア分野に投下していますが、売上は若干苦戦しており、10-12月は収益性向上に向け、費用を抑制せざるを得ないと考えています。一方、海外で最も競争費用が増えたのは中国です。オフラインチャネルの売上拡大に伴い、想定以上の増加となっています。

Q：オーラルケア分野の減収要因は？いつ頃回復する見込みか？

A：オーラルケア分野は7-9月では対前年で減収になりましたが、一部ハミガキの出荷停止の影響、汎用価格帯ハミガキの販促抑制、昨年8月に発売した「クリニカ PRO ハミガキ」の反動減が主な要因です。ハミガキの出荷停止については、店頭は他の商品でカバーしており、シェアに影響は出ていません。10-12月には売上は回復すると見込んでおり、一過性の現象と捉えています。

【その他】

Q：インバウンド売上について、1-9月の実績と内訳を教えてください。

A：1-9月のインバウンド売上は約45億円と推計しています。1-6月は約28億円で、下期に入り増加のペースは加速しています。内訳は約7割がOTC薬品で、「休足時間」や「ペアアクネクリームW」が人気となっています。

Q：中国の市場環境が厳しく、他社が苦戦する中、青島ライオンは対前年2桁で伸長しているが、今後ともオーラルケア分野中心に成長が期待できるか？

A：オーラルケア分野は、健康志向や高齢化など、変化するニーズに応える商品開発力を高めていくことでマーケットの拡大や、シェアアップによる事業成長が期待できると考えています。短期的に今後影響を及ぼす可能性のある変化として、11月から中国で施行されたハミガキの法規制が挙げられます。当社としては速やかに対応すべく準備を進めています。

以上

【注意事項】

本資料で記述している内容は、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、完全性を保証するものでなく、今後、予告なく変更される可能性があります。

また、将来予測や業績見通しなどに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。