

## 2018年12月期第1四半期 決算説明電話会議 質疑応答（要旨）

### 【業績について】

Q：一般用消費財事業の減収をどう見れば良いか？

A：減収の要因としては2つあります。ビューティケア分野においてスプレータイプの制汗剤を取り止めたことと、ファブリックケア分野や薬品分野での売上控除販促費が増加したためです。ビューティケア分野の売上は、スプレータイプの制汗剤を取り止めた影響を除くと前年同期を上回りました。

Q：オーラルケア分野の売上成長率 1.7%は昨年までのトレンドと比較すると減速したように思えるが、要因は何か？

A：オーラルケア分野においては、ハミガキ、マウスウォッシュは好調に推移しましたが、ハブラシでは、主カブランドである「システム」の4月のリニューアルに向けて、従来品の流通在庫の調整を行いました。

Q：ファブリックケア分野とリビングケア分野が想定より厳しかったのは競争環境の変化によるものなのか？

A：リビングケア分野は、「Magica」で昨年第1四半期に行ったプロモーションの反動があったため、住居用洗剤や調理関連品の新製品などで今後の売上の取り返しは十分に見込めると考えています。ファブリックケア分野においては、「トップ スーパーNANOX」、「ソフラン アロマリッチ」等の店頭強化策を行っていくことで底上げを図っていきます。

Q：営業利益増減要因における特別損益の影響は、通期予想の利益増に対して第1四半期では大幅な利益増になっているが、第2四半期以降の見通しは？今回の固定資産売却益の内容は？

A：今期第1四半期の固定資産売却益の内容は、台湾における土地の売却益と生産を集約した国内子会社拠点における資産売却によるものです。今期第2四半期以降は、特段の特別利益は見込んでおりません。一方で、昨年は第4四半期に固定資産売却益の計上を行ったことから、対前年での利益増幅は通期では業績予想の水準になると考えています。

Q：通期の売上予想の達成はできるのか？

A：今後の売上見通しにつきましては、オーラルケア分野において「システム」ブランドの全面改良を行い、足下では好調に推移しています。ファブリックケア分野では、超コンパクト液体洗剤や柔軟剤において本体から継続購入の拡大に向けて、つめかえ用のプロモーションを強化しており、現時点では想定どおりと見ています。

Q：営業利益増減要因の年初予想では、売上増・構成変化による利益増を見込んでいるが、今回の決算を受けて変更はないか？

A：全体として大きな変化はないと見ています。コストダウンは総じて前倒しで進んでいます。一方で、原材料価格が想定よりも高止まりしていますが、高付加価値品の売上増加や海外におけるパーソナルケア商品の拡大でさらなる収益性の向上を図っていきます。

【海外事業について】

Q：海外事業において、減益となった要因は何か？北東アジア地域で減収となった背景は？

A：海外事業が減益となったのは、主に原材料価格上昇の影響があったためです。また、北東アジアでは、中国において事業構造改革を進めており、過度な費用がかかる売上を抑制していることや韓国において粉末洗剤などの収益性の低い製品を抑止して、パーソナルケア商品の売上増による収益改善を進めているため、減収となりました。

Q：中国の事業構造改革はいつまで継続するのか？中国における競争環境に変化はあるか？

A：中国における収益性向上の取り組みは3つあります。

- ①店頭販売における不採算取引の見直し
- ②ECチャネルでの在庫圧縮と取引費用の削減
- ③収益性の高い商品ミックスへの転換

中国の第1四半期の売上高伸び率は、前年同期を下回りましたが、ECでは3月単月では前年並みに回復しています。事業構造改革を進めていくことで、通期で収益改善を行っていく考えです。

【その他】

Q：今期第1四半期のインバウンド需要の状況は？インバウンド需要の多い分野は？

A：インバウンド需要による売上増の影響は16億円程度あったと推測しています。現時点で、年間のインバウンド需要は昨年実績の60億円を上回るのではないかと見ています。インバウンド需要の分野構成は、薬品分野が約7～8割、オーラルケア分野が約2割になります。

以上

【注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明電話会議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。