

## 2018年第3四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）

### 【業績について】

Q：事業利益が7-9月で前年を下回った要因は？

A：7-9月の事業利益は前年を約9億円下回りました。大型新製品等の導入に伴うプロモーション費用の増加や、相対的に原価率の高い海外事業などの売上構成が高まったことが主な要因です。新製品発売に伴う費用増を予め織り込んでいるため、通期予想に対しては概ね想定内の進捗となっています。

Q：競争費用が増加しているが使い方については？

A：国内では8月の「トップ ハレタ」発売に伴い、店頭販促、デジタルマーケティングの活用等で大規模なプロモーションを行いました。海外ではマレーシアでオーラルケアの新製品発売に合わせ店頭プロモーションを強化しました。

Q：オーラルケアの7-9月の売上が弱かったようだが、年末にかけての見通しは？

A：昨年8月に「NONIO」を新発売したことの反動から対前年では減収となりましたが、今年は10月に「システムハグキプラス」のリニューアルを行っており、増収基調に戻ると見込んでいます。

Q：クラウドファンディングのプラットフォームを活用した新事業がリリースされているが、洗剤事業の利益が出難いなか、今後ビューティケアに注力していくのか？

A：「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ」という経営ビジョンを掲げ、新価値の創造に取り組んでいる一環であり、今後も健康、快適、清潔・衛生を通じた様々な事業領域に注力してまいります。  
9/6にリリースしたVISOURIRE（ヴィスリール）は、音波振動で女性を美しい笑顔へと導く美容機器ですが、お客様の使用評価等をお聞きしながら開発を進めていきます。  
洗剤事業についても、国内・海外市場の中に、まだ顕在化されていない潜在的な付加価値を見出し、習慣化させていくことが必要と考えています。

Q：投資計画を含め、今後どのような戦略を通じて「LIVE計画」を達成していくのか？

A：大きく2つのポイントがあります。1つ目は、ホームケア分野の収益構造改革およびパーソナルケア分野のさらなる育成により、海外の成長基盤を確実にしていくことです。2つ目は国内事業において、特にヘルスケア分野での付加価値化を進め、既存事業を拡張・進化させることです。これらを推進する上で重要なのは、新しいビジネスモデルの創出により成長エンジンを付加していくことだと考えています。

### 【海外事業について】

Q：海外の業績が良いが、これはサステナブル（持続可能）か？

A：東南アジアは、タイ、マレーシアを中心に1-9月の外部売上高は二桁成長しています。マレーシアについては税制改正による特需もありますが、両国とも売上構成の大きい洗剤に加え、オーラルケアを含めたパーソナルケア分野の成長も続いており、サステナブルと考えています。  
一方、北東アジアについては、パーソナルケア分野が伸びている韓国は前年を上回る成長を遂げて

いますが、採算性の低い取引の見直しが続く中国につきましては、前年を下回っています。ただし、収益性は改善しており、今後は中国を利益ある成長軌道に乗せることがポイントであると考えています。

Q：中国で進めている構造改革の内容は？

A：大きくは次の3つのポイントに注力して進めています。

- ① リアルアカウントにおける利益管理の徹底
- ② 流通段階を含めた在庫の適正化
- ③ 過剰な販促費の抑制

これらの取組みの進捗により、収益性は着実に改善しています。

#### 【経営体制の変更・その他】

Q：なぜこのタイミングでの社長交代となったのか？

A：濱社長就任以来、当社は V-1、V-2 計画を通じて、収益性を大きく改善させてまいりました。今年からは新経営ビジョン「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ」を掲げ、中期経営計画「LIVE 計画」をスタートさせました。1年目の本年は、基本戦略の施策を進めるとともに、様々な社内活動を始めるなど、今後に向けての布石を打っています。しかしながら、この先さらにライオンの成長を加速させるためには、「既存事業の拡張、進化」、「複数の強力な成長エンジンの実現」という2つの要素をスピーディーに進める必要があるとの考えから、マネジメント体制を会長、社長の2名体制とし、濱がグループ全体の経営戦略に加え、「複数の強力な成長エンジンの実現」を、新社長となる掬川が「既存事業の拡張、進化」を中心となって担い、タッグを組んで進めていくこととしました。

Q：インバウンドの動向はどうか？

A：7-9月は特に後半、台風や地震の影響でインバウンド需要が弱含みましたが、10月以降は回復傾向にあり、年間では想定約70億円での着地になるとみています。

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。