

2023年5月9日
ライオン株式会社

2023年度第1四半期 決算説明会 アナリスト質疑応答（要旨）

【事業利益増減要因について】

Q：原材料価格のマイナス影響が拡大した背景について教えてほしい。

A：為替の影響も含め、全体的に年初想定に対しコストが下がるのが遅れたという認識です。特に国内の影響が大きく、海外については1-3月から対前年で利益にプラス側に転じています。

Q：原材料価格の影響が拡大した分を、どのようにカバーするのか？

A：通期では、大きくは売上増・構成変化等での+25億円で相殺しようと考えています。店頭値引きの抑制と高付加価値品へのシフトに加え、海外での増収も見込んでいます。

Q：その他費用の増加の内訳は？

A：主に、本社移転に伴う一時費用、新本社の賃料、新基幹システムの償却費、新基幹システムの一時的なメンテナンス費用で、それぞれ約4-5億円ですが、賃料以外については第2四半期以降一部を除き発生しません。

【セグメント別の状況について】

Q：1-3月の国内消費財市場は弱い印象だが状況は？

A：国内については、全般的に少し伸び悩んだ印象です。日用品市場の低調は、家庭内在庫が圧縮された影響とみており、今後回復してくると予想しています。

新製品ソフランエアリスは、発売してまだ1ヶ月ですが、現時点では概ね計画通りに推移しています。配荷店数は目標を大きく上回る順調な立ち上がりとなっており、店頭での単価も上昇しています。今後、つめかえへのシフトが鍵であり、ブランド定着の一つの評価軸になると考えています。

Q：海外事業の状況は？ セグメント利益が15.6億円と対前年で増益だが、その要因については？

A：中国が好調に推移しましたが、マレーシアは洗剤の価格競争の影響もあり苦戦しました。増益要因は、①中国青島ライオン事業の伸長、②東南・南アジアで利益率の高いパーソ

ナルケア分野の構成が高まったこと、③原材料価格低下の3点です。

青島ライオン事業については、22年後半から新しいEコマース代理店との取り組みが始まり、旗艦店での上売が回復してきたことに加え、様々なEコマースのプラットフォームに対して販促施策を行っている成果もあり、一時的な売上減の生じた昨年に対して非常に高い成長率になっています。

Q：1-3月のセグメント利益が連結調整で△15.5億円と前年同期比で大きくマイナスとなっている理由は？

A：グループ内で原料を調達し、当社で生産、販売している商品の積み上げ生産を行ったことで棚卸資産が増加し、未実現の利益が大きくなったことが主な要因です。春や秋の新製品導入に向けた生産設備の工事前に既存品の生産を計画的に増やしたためですが、一時的な要因であり、第2四半期以降は解消されていくとみています。

【インバウンドの状況について】

Q：インバウンドが回復してきていると思うが？

A：1-3月では昨年の約2倍程度の10億円強の実績があったとみています。ニキビ薬、足用冷却シートが売れており、ニキビ薬は中国からの観光客に、足用冷却シートは韓国からの観光客に人気です。このうち純粋な訪日観光客による売上は1/3程度とみていますが、現在の状況が続けば、訪日観光客による売上はコロナ前の19年並になる勢いです。

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。