

2024年2月14日
ライオン株式会社

2023年度 決算説明会 アナリスト質疑応答（要旨）

【2023年度実績について】

Q：2023年の新製品、エアリス、NANOX oneの評価は？

A：ファブリックケア分野の主力カテゴリーの新製品として、マーケティング投資も積極的に行いましたが、当初狙っていた水準の売上を獲得することができず、こちらは反省点として残りました。一方で、どちらの新製品についても厳しい市場において一定の成果は残すことができたと認識しています。今後のファブリックケア分野においては、相当の競争費用をかけてマスを取りにいくという方向性ではなく、よりターゲットを先鋭化しながら収益性を高めていきたいと考えています。

Q：収益性重視に戦略を転換した印象を持ったが、Positive Habits 戦略は変更するのか？

A：ポジティブな習慣を世の中にお届けするという大方針については変更するつもりはありません。一方で習慣を作ることは非常に時間がかかり、難易度も高いということは認識しております。今回のファブリックケアでの挑戦を学びとしながら、如何にポジティブな習慣を作り上げて世の中に貢献していくかについて、引き続き検討を進めていきます。

【2024年度業績予想および施策について】

Q：2024年の事業利益増減要因について、詳細を教えてください。

A：競争費用の増加は主に海外の成長に向けた積極投資に伴うものです。原材料価格の影響については、原材料価格、為替の推移や、それらが当社の業績に影響するまでのタイムラグを勘案すると、上期は5億円の増益要因、下期は5億円の減益要因、年間の影響額はプラスマイナス0と想定しています。売上増減・構成変化等の影響には、海外、オーラルケアの成長や値上げによる増益要因が含まれる一方で、値上げによる数量減や一部ポートフォリオの見直し、SKU 削減等による一時的な売上減少に伴う粗利減もありますので、これらをネットで見ると2023年比で30億円の増益要因になると想定しています。

Q：2024年度の一般用消費財事業各分野の売上見通しと今後のあるべき姿については？

A：オーラルケアは2023年比で5~6%程度増の水準、その他のファブリックケア、ビューティケア、リピングケア、ブランド譲渡による影響を除く薬品は概ね2023年並みの水準で計画しています。この計画は、国内の経済成長率等を踏まえると、決して低くない水準感であると捉えています。今後は主にオーラルケアの成長に向けた投資を強化し、収益性改善を目指していきたいと考えています。

Q：各セグメントの事業利益の見通しは？

A：2024年は連結全体として確実に増益に転じることを重視していますので、一般用消費財は減収ではありますが増益の計画、また海外については売上増にともなう利益の増加を見込んでいます。なお2024年の売上増による粗利増は、国内、海外で概ね半々になるイメージです。

Q：これまでの値上げ効果と、2024年の値上げ計画の詳細を教えてください。

A：2022年は国内約20億円、海外約40億円と海外の方が進捗した一方で、2023年は国内約30億円、海外約5～6億円と国内がより進捗しました。2024年については、国内を中心に約40億円規模の値上げを実施し、一般用消費財の収益性改善を目指します。

Q：2027年に向けた一般用消費財の収益構造改革の、2024年時点での進捗イメージは？

A：2024年は、値上げやSKU削減等に取り組み収益性改善へと舵を切ります。安定的なトップライン成長を目指しながら、その中でポートフォリオの見直しを進め、収益性を上げていくという方針です。まず2024年は2023年比で一般用消費財の利益率を2ポイント程度改善し、その後利益率を10%近くまで引き上げていきたいと考えています。

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。