

株式会社 ポーラ・オルビスホールディングス
2024年12月期第1四半期 決算説明会 主な質疑応答（要約）

- Q1. 連結 売上高と営業利益の想定差はどの程度か。通期見通しの変更はないが、ブランドごとの見通しに変更はあるか。**
⇒売上高についてはポーラが約15億円の振れ、オルビスは約9億円の振れ、その他は概ね想定通りで全体としては若干の振れ。営業利益はポーラが約5億円振れ、オルビスが約4億円振れで、連結では概ね計画並み。通期見通しについて、ブランドごとの調整は行っていない。
- Q2. 連結 不動産セグメント、全社・消去の進捗は通期見通しに対してどうか。**
⇒いずれも計画に沿った進捗。不動産事業は青山ビルの稼働による費用増で減益となっているが、稼働が進み利益面でプラス影響が出てくることを期待している。全社・消去はデジタル面での投資を中心に費用の増加があり通期で減益計画だが、投下した費用は中長期的にはブランド利益につなげる考え。
- Q3. 連結 グループ内におけるキャッシュアロケーションと費用コントロールの考え方について。**
⇒マルチブランドの考えに基づき、基本的には各ブランドが独立した事業運営を行う方針ではあるが、持ち株会社である当社経営陣においてキャッシュアロケーションに関する議論とグループ全体での適切な費用コントロールは行っていくべきだと捉えている。また、短期的な利益創出を目的として費用を削減する考えはない。例えば委託販売チャンネルにおいては成長店舗への投資は実行し、新サロンモデルも計画通り進める。ただし、投資のメリハリは重視する。
- Q4. ポーラ 1Qの想定差を国内外に分解するとどうか。**
⇒売上高は国内で約10億円、海外で約5億円の振れ、営業利益は国内・海外半々程度。
- Q5. ポーラ 百貨店チャンネルとBtoBチャンネルの売上高と伸び率を教えてください。**
⇒百貨店は約27億円（約14%の増収）、BtoBは約8億円（約2%の増収）。
- Q6. ポーラ 昨年の新商品であるB.AミルクフォームとB.Aグランラグゼの売上寄与は。またエステの状況はどうか。**
⇒B.Aシリーズ全体としては売上は前年並み。エステは約2%の増収。
- Q7. ポーラ 国内事業の顧客数を新規・既存に分けるとどうか。**
⇒国内事業全体での顧客数は前年同期比△3.6%、内訳は新規顧客が△13.2%、既存顧客が△1.8%
- Q8. ポーラ 委託販売チャンネルの計画差について。要因とリカバリー策は。**
⇒影響が大きかったのは店舗数の減少。2023年において年間で約170店舗減少したが、その影響を既存店舗の成長でオフセットできなかった。1Qは店舗の減少数が19店舗とペースは落ち着いてきている。その他の

理由としては、買い回りが進んだことで顧客単価が高かった前年のハードルがある。加えて、会計上の特殊な要因として、ポイント制度による約 5 億円の減収インパクトが発生した。委託販売チャネル全体としては減収したなかでも、新たなサロンモデルの候補である成長店舗の成長率は高く、新規顧客の獲得数は 2 桁増となっている。伸びている店舗をより成長させ、加えてアペックスの全面リニューアルに向けて肌分析の体感キャンペーンや 1Q に新たに発売したホワイトショットのプロモーションなど 2Q からより強化していく。上期は前年ハードルが高いが、下期対下期の比較では顧客数を増加に回復させたい。

Q9. ポーラ 委託販売チャネルにおいて店舗数・ビューティーディレクターが減っている理由は。また委託販売チャネルにおける課題は。

⇒委託販売チャネルは対面接客やカウンセリングを強みとしていたことでコロナ禍で大きな影響を受けた。従来の強みを発揮しづらい外部環境において売上が減少し店舗の継続が難しくなったケースや、ビューティーディレクターの年齢による引退等理由は様々。ビューティーディレクターは 1Q で約 21,000 名と 2023 年末と比較して約 2,000 名の減少。今後進める新たなサロンビジネスでは委託販売組織の法人化も並行して進め、また OMO を進めることでオンラインとの接続性を高めるなど、ビューティディレクターが働きやすいビジネスモデルを作っていく考え。

Q10. ポーラ 中国事業の状況は。

⇒1Q の売上高は約 12 億円、前年同期比約 31%の減収。チャネル別に見るとオンラインは概ね前年並みとなり、減収の主要因はオフラインで約 40%の減収。オフラインは店舗への客足が鈍い状況。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェアディスクローズの観点から、ポーラ・オルビスホールディングス 2024 年 12 月期第 1 四半期決算説明会の質疑および、前後における問合せをもとに、当社の文責により趣旨を要約(順序不同・補足・補正)したものであり、その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。なお、本資料に記載されている業績見通しや将来予測などに関する記述は、当社が現在入手している情報及び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。また、実際の業績は経済情勢等様々な不確定要因により、これらの予想数値と異なる場合があります。