

株式会社 ポーラ・オルビスホールディングス
2022年12月期第3四半期 決算説明会 主な質疑応答（要約）

Q1. 連結 3Qは想定に対してどうだったか。

⇒想定に対して、売上高は約△10億円、営業利益は約+4億円の結果。ポーラの売上高が想定を上回り、それに伴う粗利益の増加と費用コントロールによる利益の上振れ。一方、オルビスは売上高、営業利益ともに想定を下回った。

Q2. 連結 インバウンドの状況について。

⇒訪日客数は増えているものの、中国人観光客が増えない限り状況は大きくは変わらないだろう。今後についても、中国ゼロコロナ政策の動向次第と認識している。

Q3. 連結 来期計画の方向感を教えてほしい。

⇒目下事業計画審議中であるため確定的ではないが、来期は今期の着地から売上高+5%以上の増収、営業利益+20~30%程度の増益をイメージ。

Q4. ポーラ 国内と海外のそれぞれの営業利益の状況は。

⇒7-9月において、国内の営業利益率は前年比で良化した。一方、海外は中国ロックダウン影響と韓国免税向け出荷抑制により前年を下回った。

Q5. ポーラ 委託販売チャンネルが想定を上回る進捗のようだがその理由は。

⇒2Q決算後の見通しとして委託販売チャンネル売上高を下期対前年△9%としていたが、7-9月の結果は対前年△3%。改善傾向にある理由は、オンライン・オフライン共に顧客との接点を増やせており顧客数の減少幅が縮小していることにある。商品面では、堅調なB.Aシリーズに加えてホワイトショットシリーズが好調で増収。下期は前年並みを目指す。

Q6. ポーラ 委託販売チャンネルの顧客構造について。

⇒顧客単価は2Qに引き続き上昇。既存顧客、特にその中でも前年年間購入4回以上のLTVの高い層が活性化している。こうした状況に加えて、新規顧客数の減少に歯止めをかける。来期以降は、継続的な総顧客数増を目指したい。

Q7. ポーラ ビューティーディレクター(以下、BD)数とショップ数はどうなったか。

⇒BD数は3Q末時点で約2.7万人。2Q末時点約3万人からは減少しているが大きく減少するフェーズは抜けた。ショップ数もBDと同様減少傾向は落ち着いてきている。

Q8. ポーラ 7-9 月の海外の状況は。

⇒ポーラ海外全体で売上高 44 億円（日本円ベース前年比△3%）。主なところで、中国大陸同△5%、韓国同△7%。中国大陸ではロックダウン影響が継続しているものの、上期と比較すると落ち着いてきた。ビジネスモデル自体を見直す必要性などはなく、出店も継続している。また、7 月に Douyin への展開を開始し、新しい顧客層との接点拡大に寄与している。

Q9. ポーラ ゼロコロナ政策による中国戦略への影響は。

⇒店舗戦略において、特にモールに出店しているエステ提供型の店舗はブランディングの観点で重要であり、出店継続の考えに変更はない。これからの中国市場は 1 級都市から 2 級、3 級都市へと顧客層が広がるトレンドが想定されるため、市場環境に対してネガティブな見方はしていない。新しい顧客層や若い世代との顧客接点拡大において当社はまだ可能性がある。

Q10. ポーラ Douyin 出店の理由は。KOL 起用等で投資が先行するリスクはないか。

⇒Douyin 出店については、ロックダウン影響で当初計画より遅れた。ブランド価値を守りながら販売できるチャネルかどうかを慎重に検証した上で出店している。また、コンテンツを楽しむプラットフォームということから、ブランドや B.A シリーズの差別性を訴求するコンテンツ重視の販売手法を自社運営で実施している。先行投資がかさむような売り方ではない。

Q11. ポーラ 韓国免税向け出荷抑制の状況について教えて。

⇒長期的なブランディングの観点で今期は前年比半減の計画。中国 CtoC 市場において下期からその効果が見え始めており、流通量の減少が確認出来ている。今後も慎重な姿勢を継続する考え。

Q12. オルビス CPO(顧客獲得単価)について。2Q では EC の競争激化で上昇したとのことだったが 3Q の状況は。

⇒競争環境の影響はあり、今期の CPO は想定と比べて高い状態が続いている。

Q13. オルビス 3Q が想定を下振れた理由は。

⇒オルビスユー発売に伴い高い目標だったこともあり、期待値には届かなかった。投資を強化したことで、7-9 月の新規顧客獲得数は 1 桁後半の増加率まで持ち直したが既存顧客が伸び悩んだ。新規顧客はトライアルセットの比率も高いため単価が下がったこと、オルビスユーにプロモーションを集中させたため他の商材の売上が減少したこと等により、結果として売上高が想定に届かなかった。また、新商品であるクッションファンデーションが好調で欠品になるなど、クロスセルの機会損失もあった。10 月の新規顧客獲得数は 2 桁増と好調。このトレンドを継続させ 10-12 月は約 15%増収、約 25%増益を目指す。

【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 2022 年 12 月期第 3 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。