

2025年12月期 第1四半期 決算説明会 主な質疑応答（要約）

1. ポーラ 1Qが減収増益となった理由は。

コスト面に関しては、委託販売チャネルの減収に伴い販売手数料が減った他、新しい経営陣のもとで事業戦略をレビューし、メリハリをつけた費用執行を行った。一方、会社想定に対しては1Qの売上は想定線、営業利益は想定を上回ったものの2Q以降への費用のアロケーションも5億円程度あるため、年間の見通しに変更はない。

2. ポーラ 委託販売チャネルの1Qの進捗と今後の見通しについて。

1Qは0.6%の減収となっているが、メンバーシップ制度（ポイント）による会計処理影響により、お客さま向けの売上以上に会計上の売上が高くなっている。ポイント影響とは、お客さまにポイントを付与した段階で売上控除し、ポイントをギフト交換すると売上計上されるという仕組みであり、1Qはギフト交換が発生した。委託販売チャネルの今期の売上は、期首に想定していた、上期で4-5%程度の減収、下期対下期では前年並みで、通期で2-3%程度の減収という見方に変更はない。

3. ポーラ 委託販売チャネルの顧客数と店舗数の状況について。

顧客数は減少したが、一方で購入単価は上昇している。これは投資の優先順位として新規獲得の優先度を下げ、既存顧客のLTVや稼働の向上に注力して費用をアロケーションしているため。まずは既存顧客に集中し、ここが安定してきた後に新規顧客獲得、そして顧客数全体として拡大を目指したい考え。店舗数については、店舗の閉店を減らすための施策を打っており、店舗数の減少ペースは縮小しつつある。店舗継続に一定の売上基準は設けているものの、展開している市場のサイズやお客さまの状況を見ながら継続の是非を判断し、店舗の減少を食い止めていきたい。

4. ポーラ 海外の状況について。

地域ごとに状況を見てみると、中国は不採算店舗のクローズを進めているため概ね想定どりの減収。また韓国免税については、出荷のタイミングに左右されるため期ずれはある。ポーラ海外事業全体として、年間7-8%程度の減収という見通しについては変更ない。

5. オルビス 1Qは好調だったようだが、2Q以降の見通しはどうか。

オルビスは直販チャネルと外部チャネルの両方が牽引した。直販チャネルにおいては、今後新製品のクレンジングオイルが発売される。記者発表会でも好評を博した製品であり、安定した顧客構造と新製品投入により好調が維持できるとみている。外部チャネルにおいても専用商材であるショットプラスの配荷拡大が進んでおり、今後のレポート出荷も期待している。

6. Jurlique 減収の一方で損失改善だが、どのようなコストコントロール施策を進めたのか。

2024年からコスト削減を進めており、2025年に入り成果が出てきた。人件費を中心とした固定費削減を進め、売上高が想定通りに伸びなくとも営業利益が計画値を達成できるような体制づくりを行ってきた。引き続きコストコントロールを行い、損益分岐点を引き下げることで、2026年の黒字化を目指したい。

7. THREE 回復時期について。

精油を軸としたスキンケアやフレグランスといった、ホリスティックケアを中心に訴求しているが、お客さまへのリブランディングの浸透をより一層進めなくてはならない。ブランドの変化の方向性や、提供するベネフィットへの理解を進めるとともに、ホリスティックケア商材の拡充を図り挽回していく。

【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、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。