

株式会社 ポーラ・オルビスホールディングス
2018年12月期第3四半期 決算説明電話会議 主な質疑応答（要約）

Q1. ポーラ インバウンド 3Q 累計で減収となっている。自然災害の影響もあると思うが要因を教えてください。

⇒ポーラ全体 123 億円。その内、ビューティーディレクター（以下 BD）チャンネル 68 億円で対前年 23%減、百貨店チャンネルが 55 億円で対前年 42%増。

減収要因は自然災害に加え、BD チャンネルではお客さまへの販売でない取引への規制を続けている影響。一方、中国国内や韓国免税店、越境 EC は伸長しており、積極的に投資していく考え。

Q2. ポーラ インバウンド その販売規制は中国電子商務法（以下、EC 法）施行を見据えてさらに強化しているのか。

⇒カウンセリングブランドとして以前から粛々と対処しており、EC 法を見据え直近でさらに強化したということではない。百貨店や海外チャンネルでは個数制限を引き続き実施している。

Q3. ポーラ リンクルショット 3Q 累計の売上状況は。

⇒74 億円で年間目標に対して想定通り。

Q4. ポーラ リンクルショット 3Q 単独では前年並みだがインバウンドや海外での売上状況はどうか。また来期は。

⇒3Q 累計リンクルショット売上の内インバウンドは 14 億円。海外については、香港・台湾・タイで販売を開始している。今期はまだ規模は小さいものの、今後店舗数の拡大に伴い業績貢献が期待できる。中国国内への展開は、申請手続きの関係上まだ先になると考えている。

来期は、上記海外売上や国内 EC での販売が開始できる予定であり、チャンネル拡大による規模拡大を目指す。

Q5. ポーラ 海外 中国の状況はどうか。オフライン、オンラインそれぞれについて。

⇒中国国内店舗、国内 EC、越境 EC の合計で 14 億円対前年 2 倍。現在店舗数は 12 店舗。海外事業全体で 100 店舗体制を早期に実現していく。構成比と伸長率は、店舗 40% (+100%)・EC60% (+100%)。

Q6. ポーラ 見通し 4Q 増益率が高い理由は。3Q までは販売関連費を積極的に使っている印象だが 4Q も同様か。

⇒前期 4Q は今期以降の継続的な成長に向けて広告宣伝投資を強化した。そのため、4Q 単独はマーケティングコスト全体で対前年 20 億円弱を減らす予定であり利益の押し上げ要因。

Q7. オルビス 3Q 単独で9%減収だがオルビスユー刷新で持続的な増収が可能か。

⇒減収要因はポイントキャンペーンの見直しや発売前の買い控えによるもの。前者で収益構造は良化しており、新商品で顧客数を積上げ安定的な増収を実現できると考えている。

Q8. Jurlique 増収に転じるには時間がかかりそうだが、それはいつ頃か。

⇒今期減収の大きな要因は、チャネル適正化のための一部リテラーとの契約解除によるもの。来期以降新商品による貢献が見られるが、本格的な回復は2020年以降。

Q9. ACRO 新ブランドの立ち上がりと今後の見通しは。

⇒計画通りローンチできたが、売上の規模としてはまだ店舗も限られており投資が先行している状況。今後も長期目線で育成していく。

Q10. 連結 上期までは計画を上ぶれていたが3Qは。4Qも弱いモメンタムは続くのか。

⇒3Qは想定外の自然災害やJurliqueの弱さもあり計画を下回った。4Qは現在のトレンドを見ると上期のモメンタムに比べ下回る可能性あり。

Q11. 連結 見通し EC 法の影響とは。

⇒現状、具体的な影響については不透明につき、やや保守的に見ている。

Q12. 連結 来期 利益成長のドライバーは。また増税影響は。

⇒ポーラ海外事業の成長、オルビスの増収増益基調回帰による貢献、またTHREEの好調も継続できると考えている。

増税影響については、前回駆け込みなど特徴的な動きもあったが通期では大きな影響はなかったため、今回も前回同様の動きを想定している。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェアディスクロズの観点から、ポーラ・オルビスホールディングス 2018年12月期第3四半期決算電話会議の質疑および、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。