

2015 年度 資生堂 月次売上動向

— 国内 5 月実績、海外 2015 年度第 1 四半期概況 —

New !

国内の足元状況	※当該月の翌月末に更新	最終更新日 2015/6/30								
<国内店頭売上前年増減率(%)> (当社推計値)										
	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	累計
2015 年度	+43	+23								+32
【5 月の売上概況】 5 月も、店頭売上前年比 +23%と、4 月に続き、大きな成長を持続しました(前々年比 +9% ^{※1})。昨年 10 月からイノベーションを実施してきたブランドが、引き続き、売上を拡大していることに加え、訪日外国人へのインバウンド売上も貢献しました。なお、前年同月が消費税増税前の駆け込み需要反動影響により低水準だったことから、前年比は高い実績となっています。										
<small>(※1: 店頭売上前々年比は、2014 年度の事業セグメントに基づき化粧品計(カウンセリング+セルフ)を対象範囲としています。)</small> お客さま起点で、新たな研究開発や技術を活かした美白スキンケア「HAKU」や、サンケアの「アネッサ」などサマー関連のブランドが大きく売上を伸ばしました。また、売上が好調に推移しているプレステージ領域では、主力カテゴリーである、クリームとベースメーキャップの既存品プロモーションが奏功した「クレ・ド・ポー ボーテ」、全世界で好調な「アルティミュン」が貢献したグローバルブランド「SHISEIDO」が、売上を拡大しました。さらに、テレビ CM や店頭プロモーションを強化した「アクアレーベル」や「エリクシール」が愛用者を拡大し、全体の成長に貢献しました。										
今後も、お客さまを起点とし、店頭など、様々なコンタクトポイントでの強化策を通じて本格的に始まるサマー商戦に全社一丸となって取り組むとともに、インバウンド需要への対応も積極的に行ってまいります。										
<国内の主要な販売子会社売上前年増減率(%) ^{※2} >										
	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	累計
2015 年度	+16	+12								+14
<small>※2: 前年比は、2015 年度より事業セグメントを変更することに伴い、プレステージ、コスメティクス、パーソナルケア、デジタルの各事業に属する主要な販売子会社の売上を対象範囲としています。なお、店頭売上は、パーソナルケアを除くなど過去データとの整合性に配慮した対象範囲としています。</small>										

海外の足元状況	※四半期に 1 度更新(更新月: 1 月、4 月、7 月、10 月)	最終更新日 2015/4/27
【第 1 四半期(2015 年 1~3 月)の概況: 現地通貨ベース】 2015 年度第 1 四半期の海外売上は、米州、欧州、アジア・オセアニアの全ての地域で、大きく前年を上回る実績となりました。地域別の概況は以下の通りです。		
<ul style="list-style-type: none"> ○ 米州…堅調に推移している市場の中で、「NARS」やフレグランスが引き続き高成長を維持するとともに、新製品が好調な「ベアミネラル」が回復基調を持続しました。また、前年同期にはアメリカ物流センターにおける出荷トラブルがあったこともあり、地域全体で前年を大きく上回りました。 ○ 欧州…南欧を中心に、全体として縮小している市場の中で、デクレオール・カリタブランドの売却に伴う売上減があったものの、「アルティミュン」が好調なグローバルブランド「SHISEIDO」やフレグランス事業が伸長し、地域全体で前年を上回りました。 ○ アジア・オセアニア…緩やかな成長を続けている市場の中で、トラベルリテール事業が好調だったことに加え、期末に店頭在庫の適正化を行ったアジア各国で店頭売上と出荷が健全に連動する環境が整い、地域全体で前年を上回りました。中国事業においては引き続き、ブランド力の向上や店頭売上の成長に向けて、事業基盤の再構築のための様々な取り組みを実行してまいります。 		
<small>注1: 「海外の足元状況」は、出荷ベースの売上に関するものです。</small> <small>注2: 資生堂グループの海外子会社は 1~12 月を決算期としていますので、既に 2015 年度第 1 四半期を終了しています。</small> <small>注3: 本資料における売上増減は、速報値を簡易的に集計したものであるため、連結決算で開示される実際の地域別売上の外貨ベース前年比とは内容が異なる可能性があります。</small>		

※2014 年度の実績の詳細については、[こちら](#)をご参照ください。