

2016年12月期第1四半期 アナリスト・機関投資家向け電話会議 要旨

当社出席者： 代表取締役 執行役員社長 兼 CEO 魚谷 雅彦
執行役員 最高財務責任者 直川 紀夫

<当社コメント概略>

- 当社は、「VISION 2020」のスタート以降、事業基盤の再構築に向け、国内事業の回復、中国事業の立て直し、ヨーロッパの統合的事業体制の確立など、さまざまな課題解決に取り組んできた。そして今回ベアエッセentialsの構造改革が本格スタートし、長年の懸案であった欧米の収益性向上とグループの成長が視野に入ってきた。国内は既に二桁の営業利益率を出しているが、今後海外でも更に構造改革に踏み込んでいくことで、全社での二桁の営業利益率の達成をめざす。
- ベアエッセentials社においては、長期的視点に立ったブランドと事業の強化による業績改善をめざし、構造改革を推進する。その一環として社内組織を効率的かつ組織能力の高いものに再編すべく、本社をサンフランシスコからニューヨークへ移転する。これにより当社のアメリカ地域本社の経営資源を活用すると同時に、米国でのビューティー・ファッション業界の中心であるニューヨークでのプレゼンスを高めていく。

<2016年12月期 第1四半期 主な質疑応答(要旨)>

【上期見通し、費用の組み立てについて】

Q) 上期の営業利益の見通しが期初計画より50億円増額となったが、セグメント毎の内訳は。

A) セグメント別の利益の見通しは開示していないが、ある程度売上と連動するため、日本を中心に、中国、TRで利益増になる。欧州、米州では増減なしの見込み。

Q) 2Qは▲61億円の赤字の見通しだが、コストの期ずれ分によるものか。

A) コストの期ずれに加え、マーケティング投資、R&D強化、人件費・経費の増を見込むことによるもの。

Q) 1Qのマーケティングコストの期ずれはどの程度の規模だったのか。

A) マーケティングの期ずれは40億円程度(日本:15億円、海外:25億円)。

※その他の期ずれ(日本:10億円)を含め、トータルでは50億円(日本:25億円、海外:25億円)の期ずれがあった。

Q) 緊急追加対策費用の 55 億円はどう使うのか。

A) 日本事業の低価格帯、グローバルのプレステージ領域(SHISEIDO、クレド・ポー ボーテ、イプサ)、トラベルリテールへの投資を強化する。

【日本事業】

Q) 1Q のインバウンド売上の規模は。年間の見通しは。

A) 1Q のインバウンド売上は 100 億円程度で、前年の約 2 倍となった。年間では前年比+30%程度の約 340 億円を見込んでいる。成長率は鈍化するものの、一段水準が上がった売上規模を維持するとみている。また、インバウンドだけでなく、中国人のお客さまの購買行動を広い視点で分析し、需要を獲得するためのアプローチを検討している。

Q) インバウンド売上の見通しをこのタイミングで上方修正するのはなぜか。

A) 当初はスローダウンするとみていたが、1Q の状況を見ると特にスローダウンしておらず、その状況を考慮したもの。

Q) 昨年の日本事業の 1Q の営業利益(1~3 月)は 90 億円程度と聞いていたが、131 億円に増えた理由は。また、昨年の日本事業の上期の営業利益は。

A) セグメント変更に伴い、本社コストの配賦方法が変わったことに起因する。調整後の昨年の上期のセグメント別利益は 8 月の 2Q 決算発表で開示する予定。

Q) 日本事業の 1Q は、出荷の前年比が+4.5%であるのに対し、店頭売上の前年比が+12%であるのはアンバランスではないか。

A) 1 月から 3 月にかけて店頭売上が出荷以上に進み、店頭在庫が減っているためアンバランスに見えている。

【中国事業】

Q) 1Q の中国の売上成長は前年比+14%だったが、今後の成長の継続性は。

A) 1Q ではプレステージ事業は 2 ケタ成長と好調だが、コスメティクス事業は前年並み。2Q 以降は計画通りに推移する見込み。

Q) 中国の E コマースの状況は。

A) 1Q の中国の E コマース市場は前年比+20%程度と見ているが、当社はそれを大きく上回り前年比+30%以上成長した。「オプレ」の E コマースも大きく成長した。

【その他】

Q) トラベルリテール事業の1Qの営業利益率は27.1%と高い水準であるが、これが正常なレベルなのか。

A) 正常な営業利益の水準は15~20%と考えている。1Qは売上が大きく成長したことで、費用増を上回るリターンを生んだ。トラベルリテールは戦略チャネルであり、緊急追加対策費用を投入するなど今後も投資を拡大する。

Q) 円高が進行するとなぜ原価高になるのか。

A) 理由としては、①日本から出荷がドル建てであることから、出荷金額を円換算すると目減りするが、日本で生産している製品の原価は円貨で変わらないことから、売上と原価の間の売買差益が減少すること、②現地通貨とドル、ユーロの関係で現地通貨が安くなると、ドル、ユーロ建ての原価は、現地通貨にすると高いことになる。そのため現地のPLが悪化し利益に悪影響がでること、の二つである。

Q) ベアエッセンシャル社の構造改革費用として今期の追加費用が50億円程度発生するとのことだが一過性のものなのか。

A) 一過性のものである。来期は売上増を見込んでおり、差益増により、おおよそ1年で吸収できる見込み。

以上