

2016年12月期第3四半期 アナリスト・機関投資家向け電話会議 主な質疑応答(要旨)

【日本事業】

Q) 日本の第3四半期3カ月間の店頭売上が市場を下回った背景は。

A) プレステージ、専門店は好調だったが、「アクアレーベル」「インテグレート」など低価格帯のブランドが苦戦した。なお、パーソナルケアは店頭売上に含まれない。

Q) 日本の下期の売上高は+3%の見込みなので、4Qのハードルが高いのではないか。

A) 低価格帯のブランドが期待に届いていないことや4Qのインバウンドを前年並と見込んだことを踏まえ、日本の4Q売上見通しは2Q決算時より下げて+1%程度とした。その分、中国とトラベルリテールなどで上乘せし、全体の売上見通しは変更していない。

Q) 日本の専門店の成長が続いているが、バイヤー売上はまだ影響しているのか。

A) 個数制限などの規制は実施しており、バイヤー売上は減少している。3QはテレビCM効果もあり「ベネフィーク」の新美容液「ハイドロジーニクス」が好調だった。取引先も意欲的であり、これをフックに新しいお客さまを増やし、専門店を盛り上げたい。

【米州・欧州】

Q) 「Laura Mercier」「DOLCE&GABBANA」の2017年度の貢献をどう見込んでいるか。

A) 「Laura Mercier」売上は3Q累計で15%成長しており、2017年度も高い成長を見込んでいる。今期発生したようなM&Aに関するワンタイムコストはなくなり、のれん償却費9億円を含めてブレイクイーブンにしたい。「DOLCE&GABBANA」は4Qに投資を強化しており、2017年度も売上を伸ばしていく。2017年度は、下期には生産移管の効果が寄与し、利益貢献度は高くなる見込み。

Q) ベアエッセシャル社に関するワンタイムコストは3Qと4Qでどのように発生するのか。

A) ベアエッセシャル社に関するワンタイムコストは3Qに15億円発生。4Qは35億円の見込みだが、人件費関連や引っ越し費用などが想定より内輪に収まる可能性もある。取得したブランドへの投資を減らすつもりはない。

Q) 「ベアミネラル」をどうやって伸ばすのか。

A) 直営店 200 店を活用した CRM やアウトレットを強化する。また、BC の生産性向上を通じて売上を伸ばしていく。

Q) 米州でメーキャップが好調だが、マネジメントやマーケティングの新たな体制はどうなっているのか。また、今後のトップラインの伸びをどのようにイメージしているか。

A) 外部からプロフェッショナルを招聘するなどし、マネジメント体制は十分整った。売上成長と収益性向上により 2 ケタの営業利益率を達成しようという強い気持ちを持ったメンバーであり、期待している。チャネル別では、デパートは厳しいが、スペシャルティストアは好調。また、直営店と EC をどう連動させるかが重要である。次年度は、2018 年度以降の成長加速をめざし、引き続き「Laura Mercier」「ベアミネラル」「NARS」などへの投資を強化するが、ワンタイムコストがなくなることから増益になる。

【その他】

Q) トラベルリテールの利益率は 26% と非常に高いが、どのような利益構造なのか。

A) 市中店と比較してメディア投資が少なく、売上に対するマーケティングコストの比率が低い。店舗数はそれほど増えていないが、1 店あたりの売上が拡大し、BC1 人あたりの生産性も上がっているため昨年より収益性が向上した。競合他社と比較するとまだ店舗数が少なく、成長の余地は大きい。また、拡大する中国のお客さまの購買行動にあわせ、中国、日本、アジア、トラベルリテールをボーダレスに捉えてマーケティングを強化していく。なお、現在のトラベルリテール事業セグメントの売上に含まれていないが、BPI 社が免税店で展開するフレグランスや日本の免税店の売上も大きく成長していることから、トラベルリテールは、今後、利益貢献が期待できる領域である。

Q) トラベルリテールで投資するブランドは「SHISEIDO」「クレ・ド・ポー ボーテ」の次は何になるか。

A) 「NARS」「IPSA」などが候補と考える。日本や中国で好調なブランドは期待できる。

Q) 第 3 四半期累計のマーケティングコストが為替を除くベースで +53 億円増とのことだが、国内と海外の内訳は。

A) +53 億円の内訳は国内と海外で約半分ずつ。3Q 単体ではマーケティングコストは +10 億円で、そのうち国内は、プロモーションの時期が 4Q にずれたことにより ▲30~40 億円少なくなっている。

Q) 為替の影響は見直していないとのことだが、9 カ月累計では営業利益にどの程度影響があったのか。4Q は計画通りか。

A) 55～60 億円のマイナス影響を見込む。ベアエッセンシャル社の構造改革や「DOLCE&GABBANA」の投資強化などにより、欧米の 4Q は赤字の見込みであるため、4Q は 3Q より営業利益に対する為替影響は小さくなる。

Q) 2018 年度以降の成長加速に向けて順調に進んでいると捉えてよいか。残っている課題はないか。

A) 順調に進んでいる。各リージョンと密にコミュニケーションし、洗い出した課題には対応できている。次年度は、2018 年度以降の成長加速に向け、経営基盤をもう一段強くしていく。

以上