

## 株式会社ファンケル

### 2021年3月期第1四半期 決算説明会 主な質疑応答(要旨)

#### 1. 1Q業績の着地について。売上と利益は期初計画からどれくらい上振れたのか？

⇒1Qの売上は、計画比15億円増となった。事業別には化粧品が4億円弱、サプリメントが5億円強、その他が5億円強のプラス。チャンネル別では、通販が2億円のマイナスとなったが、店舗は営業再開時期が想定より早まったことなどで12億円のプラス、流通が4億円のプラスとなった。

営業利益は、期初計画ではゼロとしていたが24億円の黒字となった。そのうち6億円は店舗休業に伴うスタッフの人件費が販管費から特別損失に振り替わったことが要因であり、加えて、広告宣伝費で3億円、販促費で2億円、その他の不要不急の経費削減に努め、販管費全体で16億円削減した。

1Qの売上は15億円上振れたが、2Qのインバウンド売上が見込めないことなどから、上期の売上見通しは6.5億円の上方修正とした。外部通販の強化や店舗のキャンペーン強化、中国サプリメントの越境EC強化などにより挽回したい。

#### 2. 1Qに特別損失を計上しているが、通期予想を変更しなかった要因は？

⇒休業した店舗スタッフの人件費が、販管費から特別損失に振り替わったため、1Qでは6億円の特別損失が出た。今後、雇用調整助成金4億円強が特別利益に計上される予定で、それにより概ね相殺される。

また1Qの法人税率は、2億円の還付があったため下がっている。

#### 3. 今回、通期予想を変更しなかったが、この先も業績予想は変えないというメッセージと受け取ってよいか？

⇒新型コロナウイルス感染症の現状を見ると、インバウンドが下期の早期に戻るのには難しいだろうと考えており、楽観視しているわけではない。ただ、この減少分をどうカバーするかについて鋭意検討しており、現時点で前提となる市場環境を置き直して通期の見通しを説明するにはまだ早く、取り組む余地があると考えている。

#### 4. 中国の1~3月の売上状況と、化粧品のEC展開の開始時期について教えてほしい。

⇒卸売上では香港が厳しい状況だが、中国は微増。足元の傾向は変わらず、前期の水準までは戻りきっていない。香港は前期の半分以下である。中国の大陸から香港に訪問する方がいないことや、現在の香港の状況もあり、引き続き厳しい状況。

香港の代理店には早期にECを始めてほしいと交渉しているが、中国では百貨店の来

店客数が想定より早く回復したこともあり、まだEC展開していない。双方が合意するには至っていない。

5. 化粧品の通販売上が前期比 22%増だが、自社通販と外部通販のそれぞれの伸び率を知りたい。また、店舗が営業再開し、7月以降の通販売上は下がっていないか？

⇒化粧品とサプリメントの合計で、1Qは自社通販が約25%増、外部通販が90%強の増加となった。7月以降も、通販売上が特に鈍化していることはない。店舗で積極的に買い物をするという状況ではまだなく、その分、通販が売れている。

6. 現在、中国でビタミン・ミネラル類の保健食品の販売許認可を申請しているが、ビタミン・ミネラル類は競争が激しい。どのように差別化するのか？

⇒ビタミン・ミネラル類で保健食品の販売許認可を取得している商品は多くない。中国のドラッグストアでもそれほど棚に並んでいるわけではない。

ビタミン・ミネラル類の単素材サプリメントを摂取するのが現在の中国の消費者の動向であり、まずはベースとなるサプリメントの販売をしっかりと抑えたい。今年の秋には、ビタミン・ミネラル類で4品目の届け出を完了する予定だが、そこから2年程度かけて複合処方サプリメントの許認可を取得し、広げていきたい。

以 上