

株式会社ファンケル

2021年3月期第2四半期 決算説明会 主な質疑応答(要旨)

1. 上期売上が未達になった要因は？

⇒会社としては、ほぼ計画通りの売上と認識しているが、もう少し伸ばしたかった。チャンネル別に見ると直営店舗が思ったほど伸びなかった。大きな要因は、9月の商業施設のセールが不振だったこと。特に都心部の百貨店が厳しい。

2. 2Qのサプリメント売上が計画より約4億円上振れた要因は？

⇒コロナ禍により、健康ニーズやダイエットニーズが高まったことが要因で、お客様のニーズとも合致した。

3. 今回、サプリメント事業の売上計画を引き下げたが、化粧品事業に比べるとサプリメント事業は好調である。その要因は何か？

⇒化粧品とサプリメントでは、インバウンドの売上規模が異なる。下期のインバウンドは、化粧品は前期比43億円減少するのに対し、サプリメントは同23億円の減少にとどまる。

また、3Qに発売する「免疫サポート」は10億円規模で計画。越境ECのサプリメントも伸長する。今期のサプリメントは売上伸長の余地が大きい。

4. 通期の業績予想を下方修正したが、前回計画が少し高かったということか？

⇒前回計画は、下期以降インバウンド需要が徐々に戻り、国内のお客様も店舗で一定程度お買い物される前提で作っていたため、その部分に関しては読みが外れた。

5. 下期計画は広告費を効率化する一方、売上の挽回策を実施するとのことだが、今期の「免疫サポート」の売上計画10億円は高いのではないか。テストマーケティングなどで勝算があったのか？

⇒通期の広告費を22億円引き下げたが、そのうち10億円はもともとバッファとしてみていたものであり、削減額はそこまで大きくない。「免疫サポート」は、「健康な人の免疫機能の維持を助ける」とパッケージに記載できる。会社として本気で販売しようと思っている。今期10億の売上計画は超えていきたい。

6. スキンケアが中心のファンケル化粧品は在宅ワークの環境でも使われると思うが、日本人の化粧品購買で心配な点はあるか？コロナ禍で何か影響はあるか？

⇒ファンケル化粧品のメイクの売上構成比は 10%と大きな影響はないが、全く影響がないということはない。今まで通り店舗でお客様にタッチアップもできず、厳しい接客を強いられているが、WEB を使って少しずつカウンセリングを実施するなど工夫できることから取り組んでいる。

7. 中国サプリメント（保健食品）の初期出荷が年度内に始まるとのことだが、予定通りか？また、来期はどのような計画か？

⇒越境 EC でビューティサプリ、「免疫サポート」などを販売することに加え、複数のビタミン・ミネラルで保健食品としての届出が受理されたため、今期中に出荷する。来期は追加品目を加えて保健食品を 15 品目まで拡充する計画であり、ファンケルブランドの認知を高めていきたい。

以 上