

2019年12月期第1四半期 電話会議 QA 要旨

【ご留意事項】

「QA 要旨」は電話会議にご参加になれなかった方々のためのご参考です。
電話会議での質疑応答全文ではなく、当社の判断による要約であることをご了承下さい。
また、本資料に記載の業績見通し等の将来予測に関する記述については、現在入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しており、それらの要因による影響を受ける恐れがあります。

* 質問内容を事業別に分けた上で、QA を掲載しております。

全体概要

Q:当四半期の売上が前期割れした要因および販管費の前期比増加の理由を教えてください。

A:売上面では、子育て支援事業の6.7億円の減収が最大の要因。
これは、国立病院院内保育所の運営一括受託が昨年3月末をもって契約満了となった事に起因している。
次に、円高による円換算でのマイナスが影響している。
概算で、売上で3.2億円減、総利益で2億円減、経常利益で1.4億円減のインパクト。
販管費については、役員退職金等を含む一時的な増加分（約3億円）とERP関連経費（約4億円）等が影響している。

国内ベビー・ママ事業

Q：当四半期の売上・利益動向について、また内需とインバウンド需要とに分けて教えてください。

A：まず前提として、当社のインバウンド売上は、日本の店頭での購入か、流通業者が日本で仕入れて中国市場に転売するケースのみであり、すべて国内ベビー・ママ事業の売上として計上している。インバウンド売上はこれまで毎四半期昨対2~3割増で伸びてきたが、当四半期は前年同期並み（21億円）であったと推定している。このため、当四半期、国内ベビー・ママ事業は減収となったが、その要因は、インバウンド以外にあると見ている。
月次ベースで売上推移を見ると、2月に新しいERP（基幹系情報システム）を導入したことで想定外の出

荷トラブルが発生し、数億円の規模で落ち込んだ。その後3月は前年同月並み、4月は前年同月をかなり上回る状況となっている。インバウンド売上については、2月は悪化したものの4月はかなり好調となっている。今年から施行の中国の新EC法の影響については、現時点ではわからない。

また、売れ筋商品に大きな変化は見られず、哺乳器・乳首とベビースキンケアの構成比がこれまでどおり高い。哺乳器やベビースキンケアといった個々の商品カテゴリ内で売れ行きを見ると、シリコンコーティングの哺乳器など、利益率が比較的低い商品の売上構成比が拡大しており、利益率低下の一因となった。

Q：国内ベビー・ママ事業の減収要因について、今後の見通しも含めて教えてほしい。

A：インバウンド売上は伸びる前提で計画を立ててはいないため、当四半期の実績はほぼ想定通り。想定外だったのは、2月に新しくERPを導入した際に出荷トラブルとなったこと。この影響は3月半ばまで続いた。第2四半期以降は、このトラブルによる影響はない分、計画通り通期12か月ベースで前期比5%増を目指していく。スキンケア商品の「ももの葉ローション」は、出荷トラブルがあったにもかかわらず、前年同期の100万本を上回る103万本の売れ行きで健闘した。当四半期に減収金額が大きかったベビーフードやベビードリンクは、今後の需要動向を注視する。

Q：売上が3億円減少し、粗利も約1ポイント下がり、営業利益率も2.8ポイント下がっているがこの減収理由は、売上減によるもの以外に一時的な費用等の発生もあったのか。

A：国内ベビー・ママ事業として一時的な費用発生はない。当四半期に出た一時的な費用は、連結消去の中に含まれている。今後の利益水準の見込としては、例年売上が伸長する7月の動向を注視する必要がある。また、8月以降の下期に、上期より多くの新商品が出るので期待している。

Q：ベビーカーについて、新商品の発売が不具合の影響で5月末に延期されたが、当四半期はその影響も大きかったのか。ベビーカーの競合他社が公正取引委員会から排除命令を受けたが、ピジョンはその影響はないのか。

A：発売延期となった三輪タイプの新商品は、期待の新商品ではあったもののカテゴリ内構成比は僅少であり、発売延期による全体への影響は非常に軽微。公正取引委員会の排除命令に関しては当社は無関係であり、影響もない。

中国事業

Q：(前期第4四半期の売上鈍化要因が、ECチャネルの1社との取引条件の変更にあつたが、) 当該ECチャネルでの1月以降の月次売上の動向はどうか。中国事業での売上通期10%増の計画に変更はないのか、背景も含めて説明してほしい。

A：当該ECチャネル1社向けの月次売上のイメージは、1月から2月は低調だったものの取引条件の見直しが解決した3月以降は、非常に良い状況に転じ、その状況は4月も続いている。単月での前年同月比は非開示だが、この1社に限らずECチャネル全体で見ても、前年同期比で2割ほど伸びており、非常に好調な状況が続いている。一方で、オフラインチャネル(実店舗での取引)は前年同期実績を下回る厳しい状況。ただ、好調なECチャネルに支えられ、全体では計画を上回って推移した。まだ今期が開始して間もないこともあり、通期計画(現地通貨で売上10%増)は変更しない。

Q：ECチャネルの伸びが前年同期比2割増で、構成比も伸びているとすれば、オフラインチャネルは2割近く縮小しているのではないか。

A：そこまでは減っていない。百貨店、スーパー、一般的なベビー用品店では厳しい結果となった一方、直接取引のチェーンベビーショップなどの有力店舗では伸びているところもある。

Q：中国事業のビジネスは全体的に正常化したと思つてよいのか。

A：昨年12月のECチャネル1社との取引条件交渉以降、ビジネスは通常通りに戻ってきているが、今後の動向がポイント。本年6月に控えたECチャネルでの一大イベントがどうなるのか、前年のイベント成績が高かっただけに、状況を注視している。また、ECチャネルの拡大に伴い、オフラインでの販売チャネルが下がることは想定に織り込んでいるが、それをどう下げ止めるかが重要。施策は講じているが、期初の3か月間ではまだ効果は見えてきていない。

Q：販管費やマーケティング費用について、今後の見通しは。

A：当四半期はオンライン、オフラインチャネル双方で新商品等の配荷があつたため、マーケティング費用を少し積極的に投下した。第2四半期にはECチャネルで一大イベントがある。そこに向けて例年通り費

用をかけていくことになるが、今年は月次の回復動向等を見ながら慎重に判断する。ただ、基本的には中国事業の営業利益は非常に高い水準にあり、成長のためのマーケティング費用の投入にあまり心配はない。

Q：通期でのマージンは前期より改善する計画だが、下期に向けて改善していくと考えておけばよいか。

A：そのとおり。下期に予定しているスキンケア等の新商品に加え、当期は、前期第4四半期に一過性要因で落ち込んだ影響がなくなるため、達成可能と見ている。

Q：スキンケア商品が前年同期比から減少した理由は。

A：前年同期に発売した新商品の効果が一巡したためと見ている。それに合わせ、第2四半期の終わり頃か下期にかけて、新商品を投入していく。

Q：哺乳瓶について、ディズニーボトルの効果があつた前年同期と比較しても、さらに伸びている理由について教えてほしい。

A：購買層の地域的な広がりと同時に、シェアも伸びている。

ランシノ事業

Q：前年同期から11.7%増収となった要因を教えてほしい。

A：当四半期に牽引したのは北米地域で、現地通貨ベースで約15%増となった。DME（耐久性医療機器）チャンネルの伸びに加えて、既存のECチャンネルがプロモーション施策の奏功により大きく伸長し、当四半期は非常に好調だった。DMEチャンネルは、前年同期比で約3割伸びている。DMEに加えて、新規チャンネルとしてホスピタルチャンネルが、新たに売上貢献をし始めており、新規チャンネルでは前年同期比5%増となった。

Q：DME に関しては、前期第4四半期では競合参入の影響を受けていたが、その後、競合の動きはどうか。当四半期に新製品を投入したことも好業績に影響したと思うが、これは新製品投入による初期効果か。

A：DME 市場でのランシノのシェアはまだ高くなく、競合の参入が業績を左右するほどではない。当社がどれだけ頑張って施策を遂行したかが結果に表れるとみている。DMEで前年同期比3割増となった要因は、新製品の初期出荷の影響も大きいですが、そもそもの計画も同程度の伸びを見込んでいる。シェアはまだ拡大余地が多くあり、販促に注力してシェア向上を図る。

Q：ニップルクリームについて、当四半期の動向を教えてください。

A：ランシノ事業の高利益率商品であるニップルクリームは、自社製造の強みを活かしたさく乳器以上に高い利益率がある。ニップルクリームの売上は前年同期比2%増となり、他社のPB商品等の脅威の中でも売り負けておらず、シェアを拡大している。

シンガポール事業

Q：売上の増加幅ほどには営業利益が伸びておらず、粗利率の低下がみられる。この売上と利益の動き方の乖離について背景を教えてください。

A：シンガポール事業において利益貢献度が最も高いのがタイ工場だが、日本向けの哺乳器はインバウンド動向の影響もあり出荷が軟調だった部分がある。

その他

Q：営業利益の内訳の中で、全社消去（Elimination）が悪化している理由と、計画に対してどう捉えているのか。また来期以降はどう捉えればよいか。

A：通期計画上では、全社消去に一時的な販管費である役員退職金やERP関連経費などが約7億円含まれている。当第1四半期の全社消去額も、ERPトラブル対応費用等の計画外発生はあるものの、全体としては計画からは大きく超過してはいない。来期以降は、一過性の役員退職金等はないが、ERP関連経費（保守費用や償却費等）は引き続き入ってくる見込み。

Q：バランスシート上の在庫が、前期末の106億円から当四半期で114億円まで増えている。中在庫増の見方について教えてほしい。

A：在庫は、前期末に中国事業で増えたほか、国内ベビー・ママ事業でも増えていた。中国では工場での生産調整を行い在庫高は減り平常状態に戻ったが、国内在庫水準は2月の出荷トラブルもあり現状増加傾向にある。第2四半期以降、国内でも在庫平常化に向けて生産調整を実施していく。

以 上