

株式会社ファンケル

2023年3月期 第1四半期 決算説明会 主な質疑応答(要旨)

1. 1Q実績と期初計画との差の要因は何か？

⇒1Qは計画に対して売上で約4億円、営業利益で約2.5億円の未達。売上未達の内訳は、中国ロックダウンの影響によりアテナアの越境ECで3億円、国内のサプリメントとその他事業で1億円。営業利益は、主にアテナアの影響により約2.5億円の未達だった。

2. サプリメントのお客様数は前年並みにとどまっているが、新規のお客様は取れているため、既存のお客様が離脱しているのか？

⇒お客様数については、前期下期以降の広告強化で、化粧品の方が早く効果が出たため、差が出たと考えている。コロナ禍で広告を打っていなかった期間は、お客様数が減少していたが、広告を打ったことで反転し、前年を超える水準に回復してきた。

3. 国内売上は、他社に比べると順調。この程度の未達であれば、例えば海外の未達分を下期のW11で取り返すなどして、通期計画を修正する必要はなかったのではないかと？足元で国内のコロナの感染が拡大していることを加味しているなど、1Qで修正した理由があれば聞きたい。

⇒まだ1Qということもあり悩んだが、中国サプリメントの業績は3ヶ月ずれているため、すでに半期分の数字は見えている。国内売上で挽回するつもりで頑張るが、見通している分については一度引き下げた。

4. 足元の国内のコロナ感染拡大は懸念しているか？

⇒若干気にはしている。特に足元の店舗の売上を見ると少し弱い。逆に通販は強く、店舗で買えないお客様を一部カバーできていると感じている。9月以降にもう一度人流が回復すれば、リカバリーできる範囲とみている。

5. コロナ第7波が来ているが、通販に今までのようなドラスティックな追い風はないと見ていてよいか？

⇒通販は好調だが、社会的に行動制限は出ていないため、前々期のような大規模な施策で、店舗のお客様を通販に誘導することは行っていない。

以上