

2024年5月14日(火)15:30-16:10

回答者:

常務取締役 村井正浩

■国内染毛剤について

1. 国内における染毛剤市場の成長はどのようになっているか？

業界団体のデータから、1-3月の市場全体の成長率は若干マイナスになっていると推測している。

2. 代理店による染毛剤在庫調整の状況はどのようになっているか？

当社から代理店へへの出荷、代理店から美容室へへの出荷は概ね均衡している。よって、在庫調整は収束していると考えている。

3. 国内の美容室顧客のヘアカラー利用控えなど、消費者行動の変化が見られるか？

大きなトレンドとしての人口減という状況の中で市場の成長が弱くなるのは確かだが、ヘアカラーを利用する人が大きく減っているという感覚はない。

4. 染毛剤「ENOG」の状況はどうか？

2022年6月の発売以来、成長が継続しており好調。2024年第1四半期の成長率は昨対比+24%。

5. 国内染毛剤の販売促進に向けた戦略について教えてほしい。

一つは、「ヴィラロドラカラー」等の高価値のヘアカラーを打ち出していくことで、美容室の単価アップに貢献する取り組み。2Q以降に提案が活発化するため、成長率を押し上げると見込んでいる。

もう一つの取り組みである髪色と眉色の連動提案は美容室から好評であり、「アイエム」のアイブロウ新製品の販売は非常に好調であるが、ミルボンの染毛剤導入には想定よりもつながっていない。この状況を改善するため、環境点検シートなどを活用し、美容室のカラーについての課題解決提案を行っていく。

※「環境点検シート」とは、美容室におけるヘアカラーの施術や、スタッフのスキルなどにまつわる課題点を抽出・分析するためのツール。その分析結果をもとに、フィールドパーソンは美容室に対してカラー教育でのサポートを提案、染毛剤の導入につなげる。

■化粧品について

6. 「アイエム」のアイブロウ新製品が好調であった要因は？

髪色との連動を訴求した提案、高発色という製品特徴が評価を受けたと考えている。

■販管費について

7. 期ずれした販管費は今後消化していくか？

2Q以降消化する見込み。

8. 経費の抑制が多いが、どのような背景か？

昨年の通期決算で発表した通り、中期経営計画の見直しを検討している中で、会社の費用構造の見直しを進めている。

以上

注意事項

本資料に記載の内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。

また、業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。