

2019年4月25日

小林製薬株式会社 2019年12月期第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨

Q：カイロを除く国内事業の売上2.9%増は想定通りと言えるのか？

A：期初は中国 EC 法の影響でインバウンド需要がもっと影響を受けると考えていたが、実際は△1億円に留まり、想定を上回った。そのため、2.9%増という数字は決して悪くなく、想定通りと言える。

Q：インバウンド需要のうち、個人による購買と業者による購買の比率は把握できているか？また、中国 EC 法を受けて、個人と業者とで購買動向に変化はあるか？

A：個人と業者の割合は把握できていないが、例えば中国 EC サイトに出店している店舗数を見てみると、中国 EC 法の施行後は店舗数が減り、1店舗当たりの売上が増えている。このことから推測するに、これまで登記をせず販売してきた個人は一部出店をやめて、従来から登記もしていた業者は購入を増やしていると思われる。一方、訪日観光客は依然増加傾向にあり、お土産として買って帰る人は増えていると思われる。一昨日も心斎橋に行ったが、これまでインバウンド店舗であまり展開されていなかったファイチやかたん洗浄丸、鼻呼吸テープなども、店頭にしっかり展開することで売上がかなり伸びた。今後こうした施策を進めていくことで、品目拡大によるインバウンド需要増につなげていきたい。

さらに、在庫過多で安売りされている企業もあるようだが、弊社の場合はそうした売価変化は見られていない。

中国人のエンドユーザーの弊社製品へのニーズは引き続き強く、中長期的には中国 EC 法の影響は徐々に無くなっていくのではないかと考える。

Q：代購業者による購買は今後増えていくと見ているのか？それとも減っていくと見ているのか？

A：登記をせず販売してきた個人の減少とその他の従来から登記をしてきた業者の増加が仮にプラスマイナスゼロだとしても、弊社の場合はここ最近インバウンドで売れる品目も拡大しているため、トータルではまだまだ増えるのではないかと考える。

Q：インバウンド需要の通期計画は前年並で見ているのか？

A：期初は、2018年度の107億円に対して20億円下がるとみて、87億円で計画を組んでいた。そのため、この第1四半期は想定よりは良い結果だった。

Q：今後のインバウンドの見通しとしては前年並で行くと見ているのか？

A：そのように考えている。例えば香港も、ここ数年中国本土からのインバウンド客は多いが、この第1四半期は中国 EC 法の影響で少なかった。しかし、4月に入ってから戻ってきているようなので、日本のインバウンド需要も同様に回復していくと思う。また、これまで登記していなかった業者が登記をすることで納税の義務が発生し、売価が上昇する可能性もあるが、弊社の価格帯の商品は多少高くても是非買いたい、というエンドユーザーのニーズが強いので、中国 EC 法の影響は一時的なものだと考える。

Q：インバウンドは想定より良かったとのことだが、なぜヘルスケアは前年 1.7%増に留まっているのか？昨年までの勢いが鈍化したように見えるが大丈夫か？

A：漢方は引き続き好調だが、サカムケアやアットノンなど、洋薬がインバウンドの影響も受けて低調だった。

弊社の場合、四半期ごとでみると季節要因などもあり、どうしても数字がブレることが多いので、少なくとも第2四半期累計で、できれば通期で見たい。

いずれにせよ、ヘルスケアは社内でも決して悲観はしておらず、引き続き伸ばしていきたいと考えている。

Q：インバウンドは想定よりは良くて暖冬影響は想定より悪かったということだが、減益になるのは想定内だったのか？

A：そのように考えている。カイロはどうしても季節影響を受けるが、期末に向けてはその影響を吸収し、増益を達成できると考えている。

以上

【注意事項】

本資料に記載されている内容は、説明会での質疑応答内容をそのまま書き起こしたのではなく、当社の見解により加筆・修正等を加えて要約したものであり、その情報の正確性・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ことがございます。なお、業績見通しや将来予測に関する記述は、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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な不確定要因により大きく異なることがある旨、ご了承ください。