

2026年2月10日

小林製薬株式会社 2025 年 12 月期第 4 四半期 決算説明会 質疑応答要旨

Q: 仙台新工場の減損（134億円）について、稼働前かつ過去にない規模での減損であり驚いている。なぜ事前の軌道修正ができなかったのか、背景と分析を教えてください。

A: 今回の規模の減損は当社としても初めてであり、慎重に判断しました。新中期経営計画の開始にあたり、将来の収益計画をより厳格に再評価した結果です。

具体的には、主に中国大陆における販売の計画について、2025年度の状況も踏まえて、より堅実な内容に見直したことや、紅麴事案の教訓を踏まえた全社的な品質保証体制の基準引き上げ、グローバル供給拠点として各国基準への対応コストが当初想定より明確になったこと等を反映し、計画との差異が生じたため減損を決定しました。監査法人とも議論を重ね、このタイミングでの処理となりました。

Q: 今回の仙台新工場の減損処理により、今後の償却費負担はどうなるか？

A: 減損により将来の償却費負担は当初計画より減少します。具体的には、2026年度において10億円弱のプラス効果（費用減）を見込んでおり、今回発表した2026年度のガイダンスにも織り込んでいます。

Q: 中期経営計画（2028年度）の営業利益目標について、2025年2月の決算発表時に想定していた目線（260億円程度）に対し、今回220億円としているギャップの要因は？

A: 2024年3月後半から2025年5月まで停止していた広告の通年での再開や、事業基盤強化（設備投資等）のために、2026年度を「しゃがむ年」と位置づけ、将来の成長投資を優先したことで利益の土台が低くなっています。そこから現実的な積み上げを行った結果が220億円です。これは最低限の必達目標であり、さらなる上積みを目指します。

Q: 2028年度の利益計画の内訳（P37）をみると、26年から28年にかけての「その他」は+10億円となっている。内訳は何か？

A: その他の内訳は、人件費や原材料の値上がりなど様々な要素が含まれています。中には利益を押し下げる要因もありますが、全社的な業務効率化や無駄の削減など、利益改善活動による創出効果が貢献し、最終的には10億円のプラスを見込んでいます。

Q: 2028年度にかけての売上増による粗利増（85億円）の根拠は？

A: 国内（+84億円）・国際（+66億円）という売上の成長見通しに加え、製品ごとのプロダクトミックス等を考慮して試算した結果です。

Q: 2026年度の国内売上の計画について、通販事業の縮小影響をどう見ているか？

A: 通販売上は27億円（2025年）から5億円程度（2026年）まで縮小する前提です。ただし、通販事業にかかっていた固定費等が削減されるため、この縮小による利益へのマイナス影響は軽微と見えています。

Q: 2026年度の国内売上について、通販を除いた実質成長率は何%か？

A: 6.2%です。

Q: 国内売上について、通販を除いた実質6.2%成長という目標は強気に見えるが、達成確度はあるか？

A: 2025年度の上期は広告をほぼ停止していたため、2026年度の上期はその反動による伸び代を見込んでいます。また、今回は季節品を除くヘルスケアの実売（セルアウト）が好調である説明をしましたが、日用品の実売（セルアウト）も季節品を除き前年比103%と順調に推移しています。広告再開による認知回復と合わせて達成可能と考えています。

Q: 2028年度の営業利益目標（220億円）における、国内・海外の内訳を教えてください。

A: 概算で国内が215億円程度、海外が5億円程度という前提です。

Q: 海外事業の利益貢献（5億円程度）が低い理由は？

A: のれん償却（Alva社等）がなくなるプラス要因はあるものの、製造間接費（設備投資等）などの固定費の配賦が重くなるため、利益貢献は低めの見積もりとなっています。海外利益については、改善活動が必要と認識しています。

Q: 2026年度の広告投資対効果について、広告費30億円増に対し、売上総利益50億円増を見込んでいるのは見積もりが強いのではないか？

A: 今期上期は昨年度の広告停止の反動で大きな売上増が期待できるほか、特に粗利率の高いヘルスケア製品の伸びを見込んでいます。

また、広告効果は累積的に及ぶことに加え、Web広告の活用等による広告の効率化も寄与します。

Q: インフレや値上げの影響についてはどう考えているか？

A: 値上げを実施した製品（ブルーレット等）において、一時は影響があったものの、直近では数量ベースで回復傾向にあります。強いブランド力を背景に、インフレ下でも打ち勝っていると考えています。

Q: 今後のキャッシュアロケーションの方針について、どこがポイントになるか？

A: 非事業資産の売却や現預金水準の適正化によるキャッシュの創出は、今回強い意志を持って実行するポイントです。

創出したキャッシュの使い方の優先順位は、まず成長のための投資に使っていきます。その中にはM&Aも入っており、今まで以上に大きいものも含めて狙っていくということを強調しておきます。

Q: 今後のキャッシュアロケーションの方針について、M&Aや借入に対するスタンスは？

A: 最優先はM&Aを含む成長投資であり、規模の大きな案件も含めて狙っていきます。その際、必要であれば借入も辞さないという強い意思を持っています。

Q: もし想定したM&A等の成長投資が実行できなかった場合、株主還元はどうか？

A: 成長投資枠が活用されない場合は、しっかりと株主還元にあてる方針です。現預金水準の適正化を重視し、連続増配に加え、機動的な自社株買い等も含めてバランスシートをコントロールし、ROE目標（10%）の達成を目指します。

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。