

2024年5月期決算説明会

<質疑応答>

質問者1：ご説明ありがとうございます。久しぶりに黒転して、中計はローリングとはいえ新しい施策を出して、動きとしては前より良くなっているように映りますが、こんなに良くなっていそうな状況なのにどうして社長が少し自信なさそうに喋っているのかなと非常に気になります。質問としましては、社長は今後の成長に引っかかっているところがあるならそれは何かお伺いしたいところでございます。

長野：ご質問ありがとうございます。自信がなさそうということで、私自身は全くそういうことはなく、むしろ非常に手堅く保守的な数字を今回出させていただきました。自信のある数字なので何か隠していることはございません。また中計においても、特に新規事業に期待しておりますし、こちらは私自身が先陣を切って進めております。また計画に新規事業についての数字のインパクトは全く盛り込んでおりません。よって、未知の領域が盛り込まれた中計でもございませんので何か引っかかっていることはございません。

質問者2：5年、10年後を見たときにどのようなポテンシャルになってきている状態なのか、新体制へ変わったことによる変化・手ごたえがありましたら教えてください。

長野：ご質問ありがとうございます。今までの違いでいきますと、これまでは1つの商品が大きく売れて次年度それが売れなければ売上が下がる、他の商品が大きく売ればまた伸びる、といったことをここ数年繰り返してきておりました。

今後は主に化粧品という消耗品のカテゴリーが増えることで来年の売上が見通せる、ミルフィーユのように少しずつ伸びていくことが見込めるということがこの間に大きく変わってきました。

WebマーケティングはPDCAを回しながら確実に増収増益ができるチャネルだと思っておりますので、こちら歩みは遅いかもしれませんが着実に伸ばしていけるチャネル・売り方だと思っています。

そちらにシフトすることで確実に毎年成長していける事業体に落ち着いてきたのではないかと考えています。今後はこれらを継続して積み重ねていくことを目指し、増収増益を続けていくことが大事かなと考えています。

よってポテンシャルという意味では、過年度が過ぎればその都度ずっと上がっていく、そうした業態にしたいと思っています。

質問者3：中計の海外事業について、再チャレンジということですが、前回と違うところや変えていきたいところがありましたら教えてください。

また、先ほどの説明ではまだこれからだという話でしたが、社内で特別チームを編成しているなど現在の動きや状況を教えてください。

長野：ご質問ありがとうございます。今までは **Made in Japan** のコスメを主に中国に、ということで中国で現地法人を設立し、現地スタッフを派遣しておりました。結果としてコロナもあり上手くいかず現在清算手続きに入っている状況でございます。

これからはカテゴリーや国はあまり絞らずと申し上げましたが、その中でも大事なポイントとして、これからはすでに海外で活躍している日本企業様、現地でのローカルパートナー様と提携をして進めていくことを新しい取り組みとして進めております。

台湾の実績についても、ローカル企業に商品を認めていただき販売していただいております。1社はテレビショッピング、1社はライブコマース、というように各会社様の得意な販路で弊社製品を取り扱っていただくという取り組みをしております。

社内の動きとしましては現在、海外専任担当として1名据えております。