

花王株式会社「平成 21 年3月期第3四半期決算発表」

《電話会議での主な質疑応答要旨》

開催日：2009 年 1 月 29 日(木)

- Q. 通期予想売上を 450 億円減額した事業別内訳を教えてください。
- A. ビューティケア▲130 億円、ヒューマンヘルスケア▲10 億円、ファブリック&ホームケア▲20 億円、ケミカル▲180 億円、内部消去+30 億円である。主な内訳は、ビューティケアでは国内の化粧品が▲100 億円、欧米が▲50 億円、ケミカルでは国内が▲100 億円。
- Q. プレステージ化粧品の営業利益水準を教えてください。
- A. カネボウ化粧品の決算月変更(本年は 4~12 月、前年は 1~9 月累計)があり前年との比較ベースは異なるが、利益の絶対額は昨年並みである。
- Q. 通期予想の営業利益を 140 億円減額した事業別内訳は？
- A. ビューティケア▲60 億円、ヒューマンヘルスケア▲10 億円、ファブリック&ホームケア▲30 億円、ケミカル▲50 億円、消去10 億円である。
- Q. 補足説明資料の「2008 年度修正営業利益予想増減分析」を見ると、修正営業利益予想▲140 億円のうち、▲40 億円が構成差ほかとあるが、その主な内容を教えてください。
- A. 構成差は様々な要因から成っている。利益率が高いプレステージ化粧品の売上が厳しかったため、その影響が構成差の大きな要因の一つとして挙げられる。
- Q. 小売の値下げ要請は、カテゴリー別に見てどのような状況か？
- A. 具体的な値下げ要請はない。しかし補足資料の「国内トイレタリー15 品消費者購入単価の推移」にあるように直近ではシャンプー・全身洗剤・衣料用洗剤などのカテゴリーで単価の低下が見られる。
- Q. 来期のコンシューマープロダクツ事業の売上予想は微増と見てよいか？
- A. 消費が冷え込んでいるので、来期のマーケット環境が前年並みくらいになるかどうか不明だ。当社としては市場の伸長率をわずかでも上回っていききたい。

2009年1月29日

花王株式会社
「平成21年3月期第3四半期決算発表」

- Q. 2009年度の市場の見方を教えて欲しい。
- A. 市場は2009年度も厳しいと見ている。特にケミカルは顧客の事業環境を考慮すると、グローバルに厳しいと見るべきだろう。コンシューマー・プロダクツ事業は消費動向の影響を受けるが、当社は新製品や高付加価値商品の提案により若干でも市場を上回って伸ばして行きたいと考えている。

※ この質疑応答要旨には、2009年1月29日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替・金利の変動等にかかわるリスクや不安定要因により実際の業績が記載の予想数値と大幅に異なる可能性があります。