

2025年2月13日
ライオン株式会社

2024年度 決算説明会 アナリスト質疑応答（要旨）

Q：当初掲げていた2030年の売上高6,000億円、事業利益500億円という目標は変更したのか？

A：企業として成長を目指す方向性に変わりはありませんが、具体的な期間内での達成を目指す目標数値とはしていません。規模の拡大にこだわるあまり、かえって企業価値が毀損され、持続的な成長が妨げられることを避けるためです。新たにターゲットとする指標は全て率で示しており、継続的な収益性向上を通じて、企業価値の向上を目指してまいります。

Q：2027年に向けて、利益ある成長を実現できる基盤は整ったのか？

A：2025年は、国内ではプライシングの適正化、海外では洗剤事業における剤型シフトおよびパーソナルケア分野の構成比を高めることにより、効果的に粗利益を高めていきます。2027年に向けては、国内ではブランドマネジメント強化等3つの取り組みに注力するとともに、海外ではトップラインの成長継続だけでなく、利益成長への戦略も強化し、EBITDAマージンを引き上げてまいります。

Q：2027年までの一般用消費財事業のEBITDAマージン改善率を達成することで、コロナ前の事業利益率の水準に戻すことが出来るのか？

A：EBITDAマージンの目標達成に向けて収益力を高めていくことで、従前に目指していた事業利益率10%も達成可能であると考えています。原材料価格の影響が利益を押し下げる要因となる見込みですが、構造改革事業の一つであるファブリックケア分野の付加価値化や、成長投資が成果を上げることで、EBITDAマージンを着実に高めてまいります。

Q：2027年のセグメント別業績イメージについて、売上が横ばいとなっているが、事業譲渡の影響を織り込んでいるのか？また、各分野のポートフォリオは変化するのか？

A：売上については、収益構造改革を進めていく中で、事業・ブランド譲渡の可能性も考慮し、保守的に見積もっています。利益に関しては、売却益等を含んでおりません。今後、さらに事業ポートフォリオマネジメントを強化し、パーソナルケアの構成比を高める一方、低収益のブランド、分野等については事業の見直しを図ってまいります。

Q：オーラルヘルスケアの成長加速について、具体的に教えてほしい。

A：オーラルヘルスケアをグループの最重点事業として位置づけ、経営資源の配分を高めてまいります。これまで、口腔機能関連やサービスなどオーラルヘルスケアに関わる取り組みは日本で進めてきましたが、今後はアジアの各国・エリアにおいても提供価値範囲や対象市場を広げてまいります。その実現のため、口腔機能領域に携わる研究員を+30%増やし、国内外の各拠点の役割を明確にして、グループ全体の R&D 体制を強化します。国・エリアごとに状況は異なりますが、例えばタイでは JV パートナーの持つ行政等との連携の強みなどを活用しながら、2030 年にハブラシエ No.1 を目指します。グループのオーラルヘルスケアの売上成長は CAGR8%水準を目指していますが、中国は 2 桁成長、東南・南アジアはオーラルヘルスケアの構成比を高めることを踏まえて国全体の成長率よりも高く見積もっています。

Q：メラップライオン（ベトナム）連結化に向けた協議を開始したとのことだが？

A：メラップライオンの特徴は医師推奨モデルによるヘルスケア製品の販売です。推奨を得ることで、店頭で競争費用をかけずに販売できるため、収益性の高いビジネスモデルです。このモデルをオーラルヘルスケアやスキンケアに広げることで、パーソナルケア分野の成長加速と収益性の向上につなげてまいります。なお、連結化による影響は今期の業績予想に含んでおります。

以上

【注意事項】

本資料で記述している内容は、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、完全性を保証するものでなく、今後、予告なく変更される可能性があります。

また、将来予測や業績見通しなどに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。