

2026年7月期第3四半期

決算説明会質疑応答要旨



プレミアアンチエイジング株式会社

2026年6月17日

2026年7月期第3四半期 決算説明会質疑応答要旨  
(2026年6月12日開催)

【ご留意事項】

「決算説明会質疑応答要旨」は、説明会での質疑をそのまま書き起こしたのではなく、ご参加いただけなかった方向けに、当社の判断で簡潔にまとめたものです。

1. デュオの売上は前年同期比では減少しているものの、直前期比ではほぼ横ばいとなっている。デュオの売上の減少は底を打ったのか？デュオの現状をどう評価しているか？

デュオは、2025年1月の「ザ クレンジングバーム」シリーズのリニューアル以降、ミニサイズの展開の強化、若年層をターゲットとするリテールチャネル企業専売品の展開、コラボレーション限定品の発売等を通じ、8年連続クレンジングバーム売上No.1を獲得し、シリーズ累計出荷個数は6,000万個を突破した。この結果、卸売販売やECモールにおける販売は堅調に推移している。

一方で、通販事業における構造的な環境変化の影響により、効率的な新規獲得が進まず、通販事業の回復のハードルが高くなっている。

通販事業における新規獲得では、引き続き、スキンケア商品をセットにしたトライアルセットのオファーを実施し、デュオが未体験のお客様にデュオの良さを知って頂く機会を提供するなど、通販事業の再強化を目指している。

市場構造が変容する中、従来とは異なる新規獲得手法への挑戦を続け、新たな勝ちパターンを見つけるとともに、新商品・限定品の投入を通じて、ブランド価値を訴求し浸透を図るコミュニケーションやプロモーションを実施し、通販事業、卸売販売事業双方におけるデュオの売上反転を目指していく。

2. リカバリー事業の売上は伸長しているものの、通期の売上見込はECモールを始めとするオンライン・チャネルの競争激化の影響を受け、当初計画を下回ると見込んでいるとのことだが、今後リカバリー事業の売上をどのように伸ばしていくのか？

2026年7月期第3四半期のリカバリー事業の売上高は10%を超えて伸長している。チャネル別では、店頭で説明を受けてベネクスの良さを実感して下さったお客様の購入が堅調に推移している百貨店等のオフライン・チャネルで売上が伸長している。一方オンライン・チャネルでは、新規参入企業が増え競争が激化していることから広告環境が悪化し、ベネクス公式サイトに加え楽天、アマゾン、ヤフー等のECモールを訪れる顧客数、商品の購入に繋がるコンバージョン率が計画を下回っている。

引き続きブランド力の向上に注力し、ベネクスのオンライン・チャネルでの売場へ

の来訪者を増やしコンバージョン率を高め、オンライン・チャネルにおける販売力の強化を図っていく。

以上

## 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- ✓ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ✓ それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ✓ 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとして、通販化粧品市場の動向に影響を受けることがあります。積極的なプロモーションの推進や顧客の潜在ニーズを探り、商品企画に活かすことにより、当社製品の競争力を維持することに努めております。また、その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

### 【お問い合わせ先】

コーポレートコミュニケーション本部  
mail : ir@p-antiaging.co.jp