

2012年12月期 第3四半期 決算補足資料

(株)ポーラ・オルビスホールディングス
取締役 総合企画・財務担当

久米 直喜

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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、実際の業績は経済情勢等様々な不確定要因により、これらの予想数値と異なる場合があります。

- 1. 連結業績ハイライト**
2. セグメントの状況
3. 2012年12月期の見通し

連結売上高は、ジュリークの貢献で大幅増収。
営業利益は、買収関連費用等の影響で第3四半期は減益となるも、想定通り。

3Q連結

売上高 129,724百万円(前年同期比+8.2%) 営業利益 8,013百万円(△8.8%)

既存事業

売上高 123,435百万円(前年同期比+2.9%) 営業利益 9,371百万円(+6.7%)

- ・ポーラ ⇒ 売上高 71,160百万円(+2.6%) 営業利益 4,123百万円(+16.2%)
ポーラ ザ ビューティ(PB)が業績を牽引
- ・オルビス ⇒ 売上高 35,471百万円(△0.3%) 営業利益 5,677百万円(+11.9%)
スキンケア中心の商品戦略・ネット通販強化等により収益性向上

Jurlique

売上高 6,288百万円(2月より新規連結) 営業利益 △1,358百万円*

- ・売上高、営業利益とも想定通り推移。
- *3Q買収関連費用 1,378百万円 (4Q累計の買収関連費用は1,500~1,600百万円を想定)
⇒ 棚卸資産評価差額(原価) 729百万円、固定資産・のれん償却費(販管費) 648百万円

連結業績ハイライト【P/L概要】

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比		
			増減	率(%)	
売上高	119,946	129,724	9,777	8.2%	Jurlique、H2O+ 対前期増加額 +7,395百万円
売上原価	23,400	26,449	3,049	13.0%	+2,532百万円 ジュリーク社 棚卸資産評価差額 729百万円含む
売上総利益	96,546	103,274	6,728	7.0%	+6,831百万円 のれん等償却費含む
販管費	87,762	95,261	7,499	8.5%	△1,969百万円
営業利益	8,784	8,013	△770	△8.8%	
経常利益	9,108	8,425	△682	△7.5%	
税前三半期純利益	7,398	8,382	983	13.3%	+1,665百万円 特別損益の改善
四半期純利益	5,475	3,687	△1,788	△32.7%	△2,776百万円 法人税等の増加

連結決算概況

- 連結売上高 ⇒ 基幹ブランドを中心に堅調。ジュリーク・H2O+の貢献により大幅増収。
- 営業利益 ⇒ ジュリーク社の買収関連費用により、一時的に減益。
- 四半期純利益 ⇒ 前年同期から特別損益が大幅に良化した一方、法人税等が増加。

連結P/L増減分析 (売上～営業利益)

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	119,946	129,724	9,777	8.2%
売上原価	23,400	26,449	3,049	13.0%
売上総利益	96,546	103,274	6,728	7.0%
販管費	87,762	95,261	7,499	8.5%
営業利益	8,784	8,013	△770	△8.8%

連結売上高

・ポーラ ⇒ 前年同期比 +1,812百万円
 ・ジュリーク ⇒ +6,288百万円
 ・オルビス ⇒ △92百万円
 ・H2O PLUS ⇒ +1,106百万円

売上原価

・原価率2011年3Q 19.51% ⇒ 2012年3Q 20.39%
 【低下要因】 基幹ブランドを中心に原価率改善
 【上昇要因】 H2O PLUS、ジュリークの新規連結と棚卸資産評価差額 729百万円の影響

販管費

販管費 前年同期比 +7,499百万円 (うち海外ブランド販管費増 +6,831百万円)
 ・人件費 ⇒ 前年同期比 +2,056百万円
 ・販売手数料 ⇒ +983百万円
 ・販売関連費 ⇒ +1,418百万円
 ・管理費他 ⇒ +3,040百万円

営業利益

・前年同期比 △770百万円 (うちビューティケア事業△491百万円)

連結P/L増減分析 (営業利益～四半期純利益)

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
営業利益	8,784	8,013	△770	△8.8%
営業外収益	603	520	△83	△13.8%
営業外費用	279	108	△171	△61.3%
経常利益	9,108	8,425	△682	△7.5%
特別利益	558	134	△423	△76.0%
特別損失	2,267	177	△2,089	△92.2%
税前三半期純利益	7,398	8,382	983	13.3%
法人税等	1,933	4,709	2,776	143.6%
少数株主損失	△10	△14	△4	—
四半期純利益	5,475	3,687	△1,788	△32.7%

営業外収益・費用

- ・為替差損の減少による収益増 前年同期比 +170百万円(当期差益3百万円)
- ・資金運用による受取利息の減少 前年同期比 △30百万円

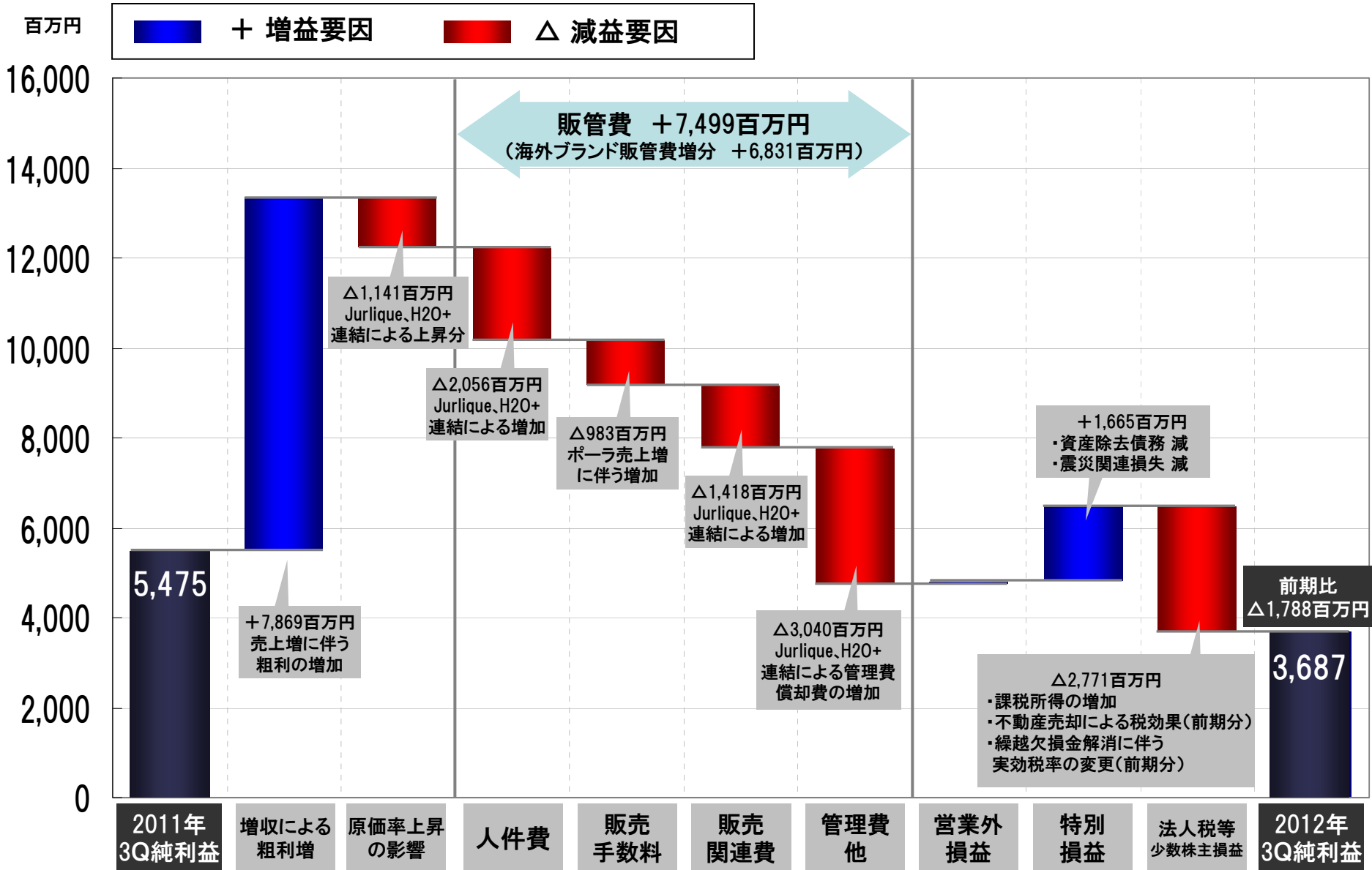
特別利益・損失

- 【特別利益】 役員退職慰労金戻入額 119百万円、子会社株式売却益 △529百万円(前期計上分)
- 【特別損失】 災害関連損失 △425百万円(前期計上分)、資産除去債務 △954百万円(前期計上分)

法人税等

- ・課税所得増加による法人税等の増加 前年同期比 +893百万円
- ・不動産売却による税効果 前年同期比 +1,335百万円(前期計上分)
- ・繰越欠損金解消に伴う実効税率変更 前年同期比 +660百万円(前期計上分)

四半期純利益増減要因



1. 連結業績ハイライト
- 2. セグメントの状況**
3. 2012年12月期の見通し

セグメント別実績

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
連結売上高	119,946	129,724	9,777	8.2%
ビューティケア事業	111,140	120,847	9,707	8.7%
不動産事業	2,336	2,143	△193	△8.3%
その他	6,469	6,732	262	4.1%
営業利益	8,784	8,013	△770	△8.8%
ビューティケア事業	7,178	6,687	△491	△6.8%
不動産事業	997	917	△80	△8.1%
その他	343	214	△128	△37.5%
全社・消去	264	193	△70	△26.7%

ビューティケア事業実績 【商材別】

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	111,140	120,847	9,707	8.7%
化粧品	102,484	111,955	9,470	9.2%
ファッション	8,655	8,892	237	2.7%
営業利益	7,178	6,687	△491	△6.8%
化粧品	7,718	6,892	△825	△10.7%
ファッション	△539	△205	334	—

- ◆化粧品 ⇒ 基幹ブランド、育成ブランドとも堅調。海外ブランドの貢献により大幅増収。
営業利益は、海外ブランドの買収関連費用等があり、一時的に減益。(年間では増益見通し)
- ◆ファッション ⇒ 前年同期は震災影響により、一部催事の中止等があったのに対し、今期は計画通り実施。
営業利益は、増収に伴い改善。

* 参考値として商材別に実績を表示。(非監査情報)

ビューティケア事業実績【ブランド別】

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	111,140	120,847	9,707	8.7%
ポーラブランド	69,347	71,160	1,812	2.6%
オルビスブランド	35,563	35,471	△92	△0.3%
育成ブランド	5,364	5,956	591	11.0%
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	864	8,259	7,395	855.9%
営業利益	7,178	6,687	△491	△6.8%
ポーラブランド	3,548	4,123	574	16.2%
オルビスブランド	5,071	5,677	605	11.9%
育成ブランド	△1,338	△1,040	297	—
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	△103	△2,072	△1,969	—

- ◆ポーラブランド ⇒ 引続き、販売組織の活性化が進み、好調に推移。販売費用の効率化により大幅増益。
- ◆オルビスブランド ⇒ ブランド再構築に伴う値引きの抑制等により、売上は前年同期並み。スキンケア中心の商品戦略、カタログ等の販売関連費用の効率化により収益性向上。
- ◆育成ブランド ⇒ 引続き2桁成長。THREEは前期比で約50%の成長。
- ◆海外ブランド ⇒ ジュリークは、想定通り推移。H2O PLUSは、中長期的視点での中国代理店変更により一時的に出荷停滞。営業利益は、ジュリークの第3四半期累計の買収関連費用△1,378百万円を含む。

* 参考値としてブランド別に連結決算ベースの営業損益を表示。(非監査情報)

1 - 基幹ブランドの安定収益確保



商品	◆9月 既存品の再拡販 「B.A ザ プレシヤスシナジーセット」発売
チャネル	◆PB店舗数 前期末+27店 合計560店 ◆PB全店 3Q化粧品売上 前年同期比+10.3% (エステイン +2.6% 従来型訪販 △8.5%) ◆PB既存店 3Q化粧品売上 前年同期比+8.7%
顧客	◆購入単価 前年同期比△3.3% ◆顧客数 前期比+6.5% (新規顧客数+13.1%)



9月発売
「B.A ザ プレシヤス
シナジーセット」



商品	◆8月 30代向け初期エイジングケアライン 新「アクアフォース エキストラ」発売
チャネル	◆ネット注文比率 前年同期比+2.7pt
顧客	◆購入単価 前年同期比+7.3% ◆通販スキンケア購入者比率 前年同期比+4.7pt ◆新規客スキンケア購入者比率 前年同期比+6.9pt
物流	◆物流センター東西2拠点体制化が完了



8月発売
新「アクアフォース エキストラ」

2 - 育成ブランドの成長加速

T H R E E

- ◆百貨店カウンター数 前期末+3店 合計17店
- ◆既存店も引続き好調に推移



9月発売
「コンセントレート」ライン
新商品

3 - 強みを活かした海外展開

海外ブランド

- ◆ジュリーク ⇒ 中国百貨店カウンター数 前期末+24店
- ◆H2O PLUS ⇒ ポーラ化成による開発商品を発売
中国代理店変更の影響により、一時的に出荷が停滞



9月発売
H2O PLUS
「Total Source Night Cream」

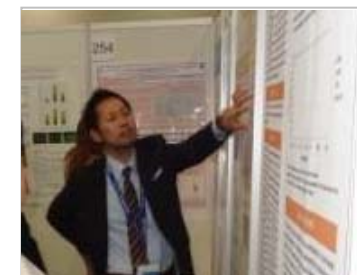
既存ブランド

- ◆ポーラ ⇒ 中国直販ライセンス認可待ち
- ◆オルビス ⇒ 中国でのプロモーションが奏功し、新規顧客増加

戦略4 - 研究開発力強化

ポーラ化成

- ◆第27回国際化粧品技術者会連盟(IFSCC)世界大会
ポスター発表部門で最優秀賞を受賞



第27回IFSCC世界大会

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
不動産事業売上	2,336	2,143	△193	△8.3%
営業利益	997	917	△80	△8.1%

◆不動産市場の賃料下落傾向の影響を受け、前年同期を下回る実績。

(単位:百万円)	2011年 3Q実績	2012年 3Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
その他売上	6,469	6,732	262	4.1%
営業利益	343	214	△128	△37.5%

◆医薬品 ⇒ 「ルリコン」の取扱い医療機関増加により前年を上回る実績。

◆ビルメンテナンス ⇒ 工事・派遣事業が好調に推移し前年を超過。

* 印刷事業は、売却により前期 第3四半期より連結対象外。(前期 2Q累計実績 売上:約230百万円 営業利益:約200百万円)

1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況
3. **2012年12月期の見通し**

前回(7/30)発表の年間見通しから変更なし。
 中期経営計画の基本方針である営業利益額10%以上の成長を目指す。

(単位:百万円)	2011年	2012年	前期比	
	実績	通期見通し	増減	率(%)
連結売上高	166,657	182,000	15,342	9.2%
ビューティケア事業	154,778	170,200	15,421	10.0%
不動産事業	3,089	2,900	△189	△6.1%
その他	8,790	8,900	109	1.2%
営業利益	12,853	14,200	1,346	10.5%
ビューティケア事業	10,787	12,500	1,712	15.9%
不動産事業	1,283	1,100	△183	△14.3%
その他	501	300	△201	△40.2%
全社・消去	280	300	19	7.1%
経常利益	13,322	14,700	1,377	10.3%
当期純利益	8,039	7,200	△839	△10.4%

第4四半期の取組み

POLA

- ◆B.Aシリーズの更なる強化 10月「B.A ザ アイクリーム」発売
- ◆PBの年内30店舗出店と既存店の安定成長
- ◆新規顧客のリピート促進



10月発売
「B.A ザ アイクリーム」

ORBIS

- ◆配送サービス強化
⇒全国翌日配送・最短当日配送・コンビニ受取
- ◆最高峰エイジングケアシリーズ「エクセレントエンリッチ」を中心とした主カスキンケアの再拡販
- ◆新ブランドステートメントに基づくブランド価値の浸透



「エクセレントエンリッチ」

Jurlique

- ◆クリスマス商戦に向けて、
限定商品の投入およびプロモーション強化



11月発売
「ハーバル コレクションキット」

h2o+

- ◆代理店変更の影響からの早期回復
⇒リブランディング加速、中国新代理店との連携強化

基幹ブランドの安定収益確保
と成長戦略への投資

- ◆ 連結売上高 ⇒ 年平均 2～3%の成長
- ◆ 営業利益額 ⇒ 年平均 10%以上の成長
- ◆ 営業利益率 ⇒ 2013年 9%(国内10%)

戦略1 — 基幹ブランドの安定収益確保

POLA

- ・ポーラ ザ ビューティの収益拡大
- ・高価格帯スキンケアのシェア拡大

ORBIS

- ・「ブランド再構築」取組み

安定
収益
の
確保

戦略2 — 育成ブランドの成長加速

pdc FUTURE LABO ORLANE PARIS decencia THREE

戦略3 — 強みを活かした海外展開

- POLA**
 - ・中国での訪販チャネル開発
 - ・ロシア・周辺地域でのカウンセリング販売
- ORBIS**
 - ・中国での通販事業
- Jurlique**
 - ・アジアでの成長加速と収益性向上
- h2o+**
 - ・シナジー効果の早期具現化

戦略4 — 研究開発力強化

- ・スキンケア素材開発力強化

戦略5 — 経営基盤強化

① 再生知名度

② 選択と集中

③ プロセスマネジメント

④ 人材育成

企業理念

「世界中の人々に
笑顔と感動をお届けしたい」

経営指標

売上規模 2,500億円以上
海外比率 20%以上
営業利益率 業界トップレベル(13~15%)

