

# 2012年12月期 第1四半期 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月期修正見通し

# 第1四半期決算サマリー

既存事業は、ポーラ、オルビスを中心に売上・営業利益とも堅調に推移。ジュリーク社も想定通り推移。  
1Q連結の営業利益は、買収関連費用の計上、「その他」の減益により微増益。

## 1Q連結

**売上高 38,945百万円**(前年同期比+9.8%) **営業利益 1,225百万円**(+5.2%)

## 既存事業

**売上高 37,396百万円**(前年同期比+5.4%) **営業利益 1,620百万円**(+39.1%)

- ・ポーラ ⇒ 売上高 21,391百万円(+3.8%) 営業利益 356百万円(+453百万円)  
ポーラ ザ ビューティ(PB)が業績を牽引
- ・オルビス ⇒ 売上高 10,929百万円(+3.2%) 営業利益 1,746百万円(+23.7%)  
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



**売上高 1,550百万円** **営業利益 △394百万円**

- ・売上高、営業利益とも想定通り推移。
- ・1Q買収関連費用 448百万円  
⇒ 棚卸資産評価差額(原価) 307百万円、固定資産・のれん償却費(販管費) 141百万円
- \*買収関連費用は年間1,500~1,600百万円を想定(上期1,100~1,200百万円、下期400~500百万円)

# 連結業績ハイライト【P/L概要】

(単位:百万円)	2011年 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比		
			増減	率(%)	
売上高	35,477	38,945	3,468	9.8%	Jurlique、H2O+ の影響 +2,148百万円
売上原価	6,958	8,068	1,109	15.9%	+857百万円 ジュリーク社 棚卸資産評価差額 307百万含む
売上総利益	28,518	30,877	2,358	8.3%	
販管費	27,353	29,651	2,298	8.4%	+1,982百万円 のれん等償却費含む
営業利益	1,165	1,225	60	5.2%	△690百万円
経常利益	1,462	1,580	118	8.1%	
税前三半期純利益	157	1,632	1,475	938.5%	+1,356百万円 特別損益の改善
四半期純利益	594	721	127	21.4%	△1,349百万円 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。2月よりジュリーク社が連結対象となり大幅増収。
- 営業利益 ⇒ ジュリーク社の買収関連費用、「その他」の減益により微増益。
- 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 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	35,477	38,945	3,468	9.8%
売上原価	6,958	8,068	1,109	15.9%
売上総利益	28,518	30,877	2,358	8.3%
販管費	27,353	29,651	2,298	8.4%
営業利益	1,165	1,225	60	5.2%

連結売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ポーラ ⇒ 前年同期比 +777百万円</li> <li>・ジュリーク ⇒ +1,550百万円</li> <li>・オルビス ⇒ +341百万円</li> <li>・H2O PLUS ⇒ +599百万円</li> </ul>
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原価率2011年1Q 19.61% ⇒ 2012年1Q 20.72%</li> <li>・ジュリーク社買収に伴う棚卸資産評価差額 307百万円</li> <li>・基幹ブランドの原価率は改善</li> </ul>
販管費	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人件費 ⇒ 前年同期比 +534百万円</li> <li>・販売関連費 ⇒ +666百万円</li> <li>・販売手数料 ⇒ +309百万円</li> <li>・管理費他 ⇒ +787百万円</li> <li>(海外ブランド販管費増 +1,982百万円)</li> </ul>
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年同期比 +60百万円 (うちビューティケア事業+191百万円)</li> </ul>

# 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 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
営業利益	1,165	1,225	60	5.2%
営業外収益	341	387	46	13.5%
営業外費用	43	31	△12	△27.4%
経常利益	1,462	1,580	118	8.1%
特別利益	3	121	118	3448.7%
特別損失	1,308	70	△1,238	△94.6%
税前三半期純利益	157	1,632	1,475	938.5%
法人税等	△435	914	1,349	—
少数株主損失	△2	△4	△1	—
四半期純利益	594	721	127	21.4%

## 営業外収益・費用

- ・円安による為替差益の増加 前年同期比 +60百万円
- ・事務所移転費用の減少 前年同期比 △7百万円

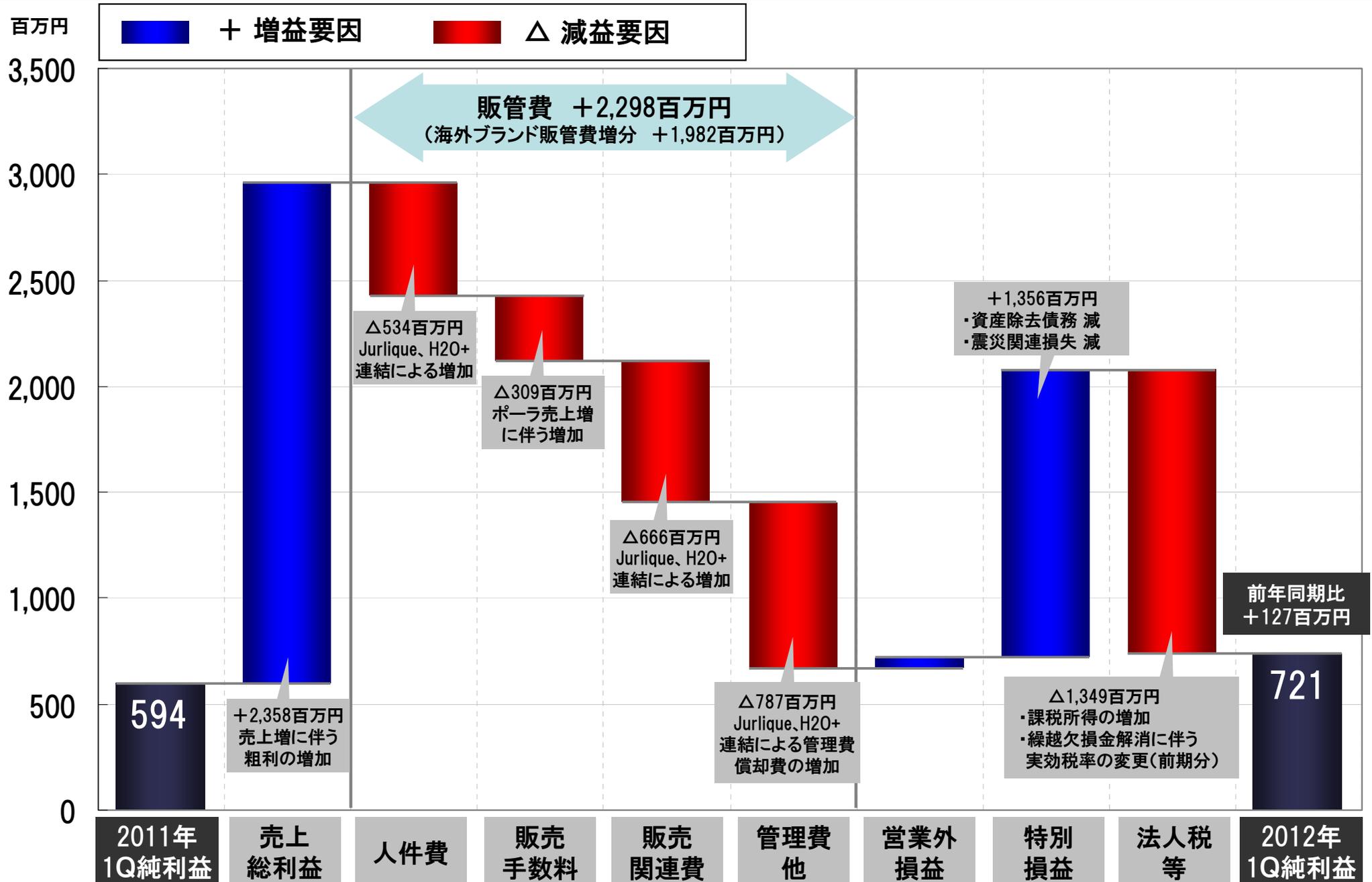
## 特別利益・損失

- ・役員退職慰労金戻入額 119百万円
- ・災害関連損失 △277百万円(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 +670百万円
- ・繰越欠損金解消に伴う実効税率変更 前年同期比 +700百万円(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月期修正見通し

# セグメント別実績

(単位:百万円)	2011年 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
<b>連結売上高</b>	35,477	38,945	3,468	9.8%
ビューティケア事業	32,807	36,320	3,513	10.7%
不動産事業	775	745	△30	△4.0%
その他	1,894	1,879	△14	△0.8%
<b>営業利益</b>	1,165	1,225	60	5.2%
ビューティケア事業	804	995	191	23.8%
不動産事業	319	354	35	11.2%
その他	△44	△216	△171	—
全社・消去	86	91	4	5.2%

# ビューティケア事業実績 【商材別】

(単位:百万円)	2011年 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	32,807	36,320	3,513	10.7%
化粧品	30,504	33,863	3,359	11.0%
ファッション	2,302	2,456	154	6.7%
営業利益	804	995	191	23.8%
化粧品	1,261	1,316	55	4.4%
ファッション	△457	△321	136	—

- ◆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微増益。
- ◆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 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
<b>売上高</b>	32,807	36,320	3,513	10.7%
ポーラブランド	20,613	21,391	777	3.8%
オルビスブランド	10,588	10,929	341	3.2%
育成ブランド	1,605	1,850	244	15.3%
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	0	2,148	2,148	
<b>営業利益</b>	804	995	191	23.8%
ポーラブランド	△97	356	453	—
オルビスブランド	1,411	1,746	335	23.7%
育成ブランド	△509	△416	93	—
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	0	△690	△690	

- ◆ポーラブランド ⇒ PBが引続き業績を牽引。原価率の低下及び販管費を前年並みに抑え増収・大幅増益。
- ◆オルビスブランド ⇒ 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 ⇒ THREEが前年同期比+50%以上の成長を持続。
- ◆海外ブランド ⇒ ジュリーク社が2月4日より連結対象。1Qのジュリーク買収関連費用は448百万円。

\* 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)

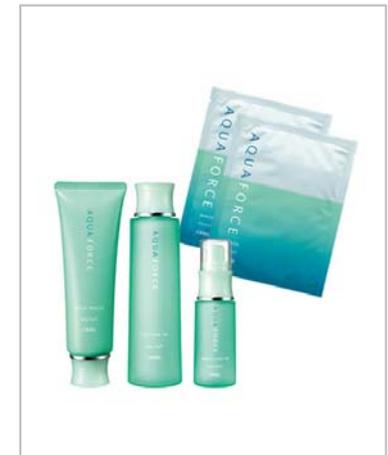
## 1 - 基幹ブランドの安定収益確保

	商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆2月 「ホワイトショット CX」発売</li> <li>◆3月 「B.A ザ メーク サマー」発売</li> </ul>
	チャンネル	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆PB店舗数 +6店(計画比±0店) 合計539店</li> <li>◆PB全店 1Q化粧品売上 前年同期比+13.2%* 参考:エステイン +4.4% 従来型訪販 △8.1%</li> <li>◆PB既存店 1Q化粧品売上 前年同期比+12.1%</li> </ul>
	顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆購入単価 前年同期比△2.8%</li> </ul>



2月発売  
「ホワイトショット CX」

	商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆前年12月発売「エクセレントエンリッチ」が引続き好調</li> <li>◆3月 「アクアフォース シートマスク」限定発売</li> </ul>
	チャンネル	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ネット注文比率 前年同期比+2.8pt</li> </ul>
	顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆購入単価 前年同期比+8.6%</li> <li>◆通販スキンケア購入者比率 前年同期比+6.2pt</li> <li>◆新規客スキンケア購入者比率 前年同期比+12.9pt</li> </ul>
	物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆西日本流通センター開設(兵庫県西宮市)</li> </ul>



3月発売  
「アクアフォース シートマスク」

## 2 - 育成ブランドの成長加速

THREE

◆既存店は好調を持続(前年同期比約5割の売上成長)



2月発売 「コンディショニングライン」

## 3 - 強みを活かした海外展開

海外ブランド

◆ジュリーク ⇒ 中国では前年同期比約2倍の売上  
◆H2O PLUS ⇒ CIの刷新(ブランド訴求強化)



Jurlique 中国店舗

既存ブランド

◆ポーラ ⇒ 中国直販ライセンス取得に向けすべての手続終了  
◆オルビス ⇒ 中国で新「クレンジングリキッド」を投入



新「Oasis™」シリーズ

## 4 - 研究開発力強化

ポーラ化成

◆中国で2009年審査厳格化後、業界初の化粧品新原料承認取得

【成分名】  
ポリメタクリロイルリシン(PML)

【主な配合製品】  
ポーラ ⇒ 「B.A」「ホワイトインモ」  
オルビス ⇒ 「クリア」等

(単位:百万円)	2011年 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
不動産事業売上	775	745	△30	△4.0%
営業利益	319	354	35	11.2%

◆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 1Q実績	2012年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
その他売上	1,894	1,879	△14	△0.8%
営業利益	△44	△216	△171	—

◆医薬品 ⇒ 「ルリコン」の取扱い医療機関増加により前年同期並の実績を確保。

◆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、前期 第3四半期より連結対象外。(前期1Q実績 売上:約120百万円 営業利益:約110百万円)

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

# ジュリーク社の連結への影響

単位:百万円	今回年間 見通し	2/14発表 見通し差	ジュリーク社の影響	
			通 期	上 期
連結 売上高	182,000	+10,000 (+5.8%)	+10,000 (2/4以降年間見通し)	+4,200
営業利益	13,800	+100 (+0.7%)	◆営業利益 +1,600 ◆買収関連費用 $\Delta 1,500 \sim 1,600$ ( 棚卸資産評価差額(原価) $\Rightarrow \Delta 700 \sim 800$ (1年のみ) 固定資産償却費(販管費) $\Rightarrow \Delta 200 \sim 300$ (加重平均11年) のれん(販管費) $\Rightarrow \Delta 600 \sim 700$ (20年償却) *上記は現時点での概算値。2Q決算時まで確定                 )	◆営業利益 +200~300 ◆買収関連費用 $\Delta 1,100 \sim 1,200$
経常利益	14,300	+100 (+0.7%)	+100(営業利益増に伴う増加)	$\Delta 900$
当期 純利益	7,000	+0 (+0%)	*若干の増加が見込まれるが軽微	$\Delta 700$

# 2012年12月期修正見通しについて

ジュリーク社の影響を反映し連結業績見通しを修正。

(単位:百万円)	2012年通期		前期比		当初計画比		2012年上期		前期比		当初計画比	
	当初計画	修正計画	増減	率(%)	増減	率(%)	当初計画	修正計画	増減	率(%)	増減	率(%)
連結売上高	172,000	<b>182,000</b>	15,342	9.2%	10,000	5.8%	82,200	<b>86,400</b>	7,462	9.5%	4,200	5.1%
ビューティケア事業	160,200	<b>170,200</b>	15,421	10.0%	10,000	6.2%	76,800	<b>81,000</b>	7,728	10.5%	4,200	5.5%
不動産事業	2,900	<b>2,900</b>	△189	△6.1%	0	0.0%	1,400	<b>1,400</b>	△152	△9.8%	0	0.0%
その他	8,900	<b>8,900</b>	109	1.2%	0	0.0%	4,000	<b>4,000</b>	△113	△2.8%	0	0.0%
営業利益	13,700	<b>13,800</b>	946	7.4%	100	0.7%	5,500	<b>4,700</b>	△834	△15.1%	△800	△14.5%
ビューティケア事業	12,000	<b>12,100</b>	1,312	12.2%	100	0.8%	5,000	<b>4,200</b>	△320	△7.1%	△800	△16.0%
不動産事業	1,100	<b>1,100</b>	△183	△14.3%	0	0.0%	500	<b>500</b>	△159	△24.2%	0	0.0%
その他	300	<b>300</b>	△201	△40.2%	0	0.0%	△100	<b>△100</b>	△244	—	0	0.0%
全社・消去	300	<b>300</b>	19	7.1%	0	0.0%	100	<b>100</b>	△109	△52.2%	0	0.0%
経常利益	14,200	<b>14,300</b>	977	7.3%	100	0.7%	5,800	<b>4,900</b>	△1,062	△17.8%	△900	△15.5%
純利益	7,000	<b>7,000</b>	△1,039	△12.9%	0	0.0%	2,700	<b>2,000</b>	△989	△33.1%	△700	△25.9%

基幹ブランドを中心に中期計画に沿った着実な戦略実行をめざす。

**POLA**

- ◆4月サマーエイジングをコンセプトとする「B.A サマー」(スキンケア)を投入
- ◆PBの継続出店(年間30店)と既存店の安定成長

「夏、限定 B.A」

夏のエイジングの真実に迫る。サマーシリーズ、誕生。



3月発売 「B.A. ザ メーク サマー」  
4月発売 「B.A. サマー」(スキンケア)

**ORBIS**

- ◆シーズンに合わせたプロモーションと新製品投入
- ◆ネット通販強化と費用の効率化を継続



4月発売 「ラスティングファンデーションUV」

PB伸張率について、既存店・新店の寄与をより明確化するため、算出方法を以下のとおり変更いたします。

◆ 2011年度の伸張率(2010年末 500店、2011年末 533店)を例として解説

$$\text{PB伸張率} = \frac{\langle \text{当年売上} \rangle}{\langle \text{前年売上} \rangle} \times \left( \frac{\text{既存店500店} + \text{新店33店}}{\text{既存店500店}} \right) - 1$$
  

PB伸張率 11.8%	=	既存店伸張率 8.8%	+	新店の貢献 3%
----------------	---	----------------	---	-------------

【ご参考】 同一基準で算出した場合 エステイン 0.9% 従来型訪販 △10.4%

\*これまでのPB伸張率(2011年度実績 10.4%)は、前年売上に  
 新店33店の業態転換前(エステイン・従来型訪販営業所)の2010年売上を含み算出

買収関連費用  
1,500～1,600百万円

【原価】  
棚卸資産評価差額  
(2012年のみ)

【販管費】  
固定資産償却費  
(1～19年)

【販管費】  
のれん償却費  
(20年均等)

2012年12月期

買収関連費用  
800～900百万円

2013年12月期

PPAとは

国際会計基準(IFRS)とのコンバージェンスが進むなか、企業結合会計についても2010年4月1日以降実施される企業結合から識別可能な無形資産については、資産計上することが原則求められている。

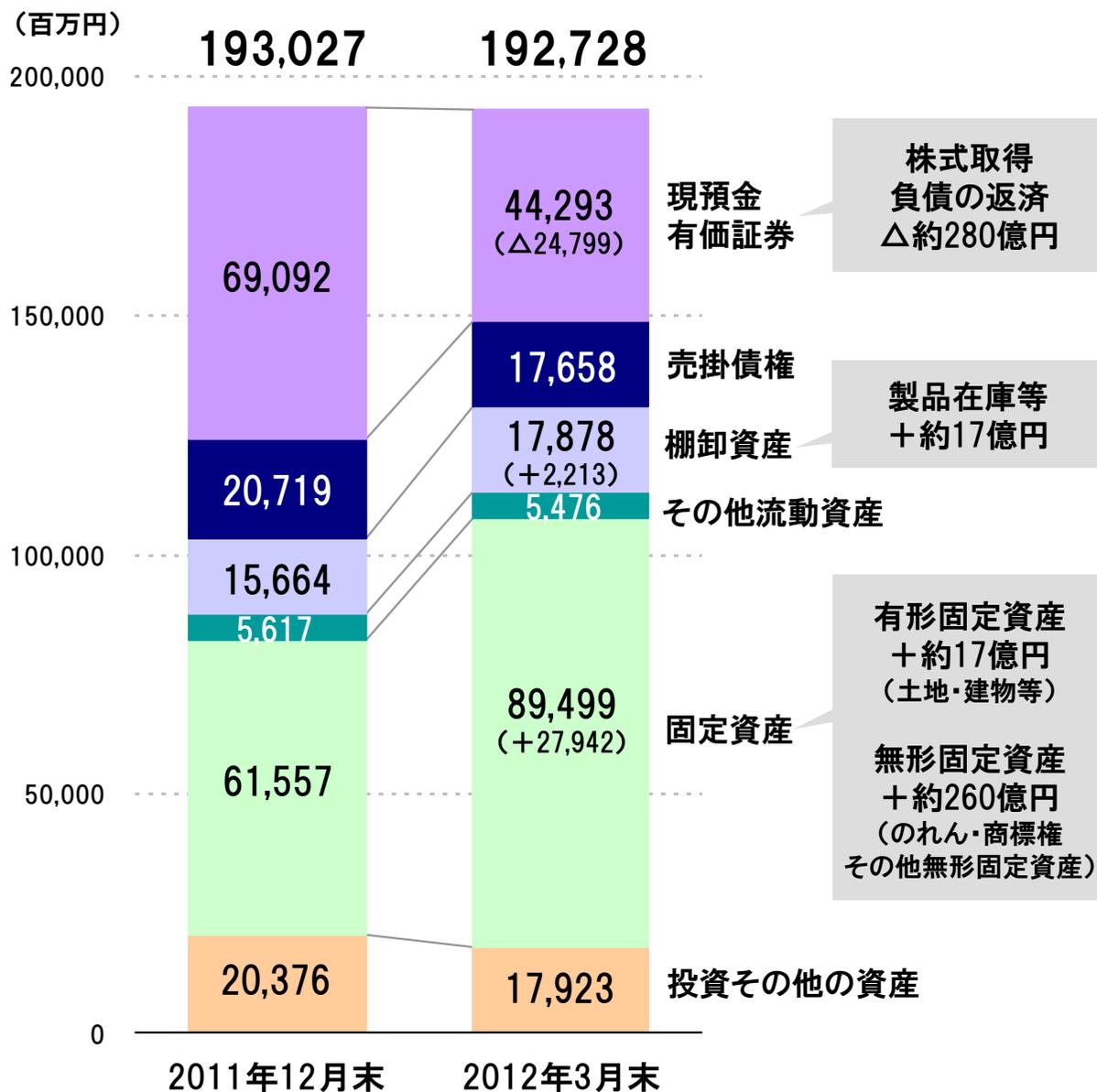
PPAとは、Purchase Price Allocation (パーチェス・プライス・アロケーション)の略で、取得価額の再配分の意。PPAはM&Aにより取得した資産をBSにどう計上するかを決めるプロセス。

【PPA対象となる無形資産の例】

- 販促関連 : 商標、インターネットドメイン等
- 顧客関連 : 顧客リスト、顧客との契約等
- ロイヤルティ関連 : フランチャイズ契約、営業許可ライセンス契約等
- 技術関連 : 特許権など

上記は現時点での概算額  
取得原価配分(パーチェス・プライス・アロケーション「PPA」)の算定中であり  
実際には、差異が発生する可能性があります。

資産の部



負債・純資産の部

