POLA ORBIS HOLDINGS

第7期株主通信

秋号（2012年1月1日～ 6月30日）

代表取締役社長　鈴木 郷史

ごあいさつ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

第7期第2四半期（2012年1月1日~6月30日）の国内化粧品市場は、東日本大震災の影響からは回復しつつあるものの、リーマンショックによる市場の縮小以降、引き続き厳しい状況が続いています。このような環境の中、当社グループは中期経営計画の方針にもとづき、お客さまとの関係を大切にした商品・サービスの提供に努めた結果、当第2四半期の連結業績は増収と営業利益の増益を達成することができました。

また、2012年2月にはオーストラリアのオーガニックコスメブランド「Jurlique」が正式にグループ入りを果たすなど、長期ビジョンとして掲げる「高収益グローバル企業」の実現に向けた取組みも着実に実行しています。

ここに、ポーラ・オルビスグループの第7期第2四半期の株主通信（秋号）をお届けいたします。ご高覧いただきますようお願い申し上げます。

目次

P1　ごあいさつ
P2　株主の皆さまへ
P4　営業概況
P5　キシノが行く！ ポーラ・オルビスグループ体験ルポ
P9　2012 年秋冬 News
P11　財務情報
P13　株式の状況 / 株主メモ
P14　会社概要 / 株主優待について
裏表紙　株主コミュニケーション

株主の皆さまへ

当第2四半期は、基幹ブランドである「ポーラ」「オルビス」の堅調な業績に加え、新たに「Jurlique」がグループ入りしたことにより、連結売上高は86,407百万円（前年同期比109.5%）の増収となりました。また連結営業利益は費用の合理化が想定以上に進捗し5,652百万円（同102.1%）となり、当初の計画を大幅に上回る増益となりました。

国内：基幹ブランドが牽引し、増収・増益を達成

「ポーラ」では、エステ併設型集客店舗「ポーラ ザ ビューティ（以下、PB）」が引き続き順調で、固定客の獲得や20代～30代の新規顧客が増加し、さらにポーラレディの若返りなど販売組織の活性化も進みました。商品施策としては、2012年4月に発売を開始した夏用エイジングケアシリーズ「B.A サマー」がヒットし、業績を牽引しました。今後も引き続き「B.A」ブランドの強化に取組むとともに、PBのさらなる収益拡大に向けて取組んでまいります。

「オルビス」では、2011年12月に発売した40代からのスキンケア「エクセレントエンリッチ」シリーズの販売が好調に推移し、カタログ等の販売関連費用の効率化やネット通販強化などのコスト削減とあわせて、利益面で寄与しました。今後は、5年先を見据えた安定成長と収益性向上を目的とした「ブランド再構築」を加速させ、オイルカットスキンケアの提供価値の見直しやさらなるサービス品質の向上に取組んでまいります。具体的には、2012年8月に新ブランドステートメントとして“「オイルフリー派ダ」宣言”を掲げ、「アクアフォースエキストラ」を発売しました。また、サービス面でも、新たな物流センターを開設するほか、全国一律翌日配送・コンビニ受取サービスを10月に開始予定となっており、配送サービスの強化や効率性の向上に努めています。

海外：中国を中心とするアジアでの展開を加速

海外化粧品市場においては、欧州では財政危機等による影響を受け、弱い動きとなりましたが、中国、インドを中心としたアジア地域では内需拡大により引き続き需要が見込まれます。

B.A サマーがベストコスメ受賞

このような状況において、当社グループでは、2011年夏に「H2O PLUS」、2012年2月には「Jurlique」をそれぞれグループ傘下に収め、アジアでの積極的な販売網の拡大に取組みました。引き続き、「Jurlique」の百貨店への出店など中国を中心とするアジアでの展開を加速させてまいります。また、「ポーラ」「オルビス」についても、国内で培った強みを活かした独自の展開を早期に確立すべく、取組んでまいります。

2012年12月期の通期業績見込みについては、当第2四半期の業績が利益面で想定以上に好調であったことを踏まえ、連結売上高は当初の計画どおり182,000百万円（前年同期比109.2%）、営業利益は14,200百万円（同110.5%）と上方修正いたしました。

Jurlique 中国店舗

株主の皆さまへのメッセージ

利益還元につきましては、「株主の皆さまへの還元」と「安定的な事業運営・成長投資」のバランスを重視し、当期の中間配当は1株につき25円とさせていただきました。

ポーラ・オルビスグループは、今後も「基幹ブランドの安定収益確保と成長戦略への投資」を基本方針とする中期経営計画を着実に実行し、3期連続の増収を達成すべく取組んでまいります。そして、「世界中の人々に笑顔と感動をお届けしたい」という理念のもと、「美と健康」領域における「高収益グローバル企業」の実現に向け、邁進してまいります。株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援とご鞭撻をお願い申し上げます。

代表取締役社長 鈴木郷史

営業概況

2012年12月期第2四半期の連結業績をご報告いたします。

売上高
86,407百万円
（前年同期比 109.5%）

営業利益
5,652百万円
（前年同期比 102.1%）

四半期純利益
2,785百万円
（前年同期比 93.2%）

ビューティケア事業

基幹ブランドの好調と
海外ブランド2社のグループ入りで
増収・増益

売上高80,691百万円
前年同期比 110.1%

営業利益4,887百万円
前年同期比 108.1%

ポーラ
新商品「B.A サマー」がヒットし、業績を牽引
売上高48,069百万円 前年同期比 103.5%

オルビス
新エイジングケアシリーズ「エクセレントエンリッチ」が好評
売上高23,655百万円 前年同期比 101.1%

育成ブランド
THREEが好調に推移し、前年同期比で約50%の成長
売上高3,903百万円 前年同期比 114.0%

海外ブランド
2月よりJurliqueの連結開始、アジアを中心に好調に推移
売上高5,063百万円 前年同期比 －%

不動産事業
厳しい市場環境の中、コスト削減に注力
売上高1,444百万円 前年同期比 93.0%
営業利益627百万円 前年同期比 95.1%

その他（医薬品・ビルメンテナンス）
印刷事業が連結対象外になるも、増収を達成
売上高4,271百万円 前年同期比 103.9%
営業利益△12百万円 前年同期比 －%

キシノが行く！

ポーラ・オルビス グループ 体験ルポ

Vol.3

今回は、オルビスこだわりの商品開発と、ポーラ・オルビスグループの社員研修に潜入！

キシノ

IR担当として忙しい毎日を過ごすかたわら、スキンケアは欠かさないアラサー乙女。まだ大丈夫だろうと思いつつ、少し年齢が気になりはじめた。乾燥肌かつ少し敏感肌なので、化粧品は店頭で実際に試してから買う慎重派。趣味はインテリア雑貨店巡り。

オルビス商品開発ルポ

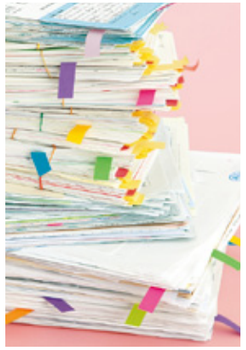
今回は8月24日に発売したオルビスの「アクアフォースエキストラ」開発の裏側に密着！

イトウです。「オイルカット」をコンセプトにお客さまの声に応えることに徹底的にこだわったオルビスの商品開発。その商品開発の裏側をご紹介します☆

オルビス株式会社
商品企画部
イトウ

お客さまの声こそ、宝物！ そこから隠れたニーズを見つけ出す！！

イトウ：オルビスでは、**毎月約7,000件寄せられるお客さまの声をすべてデータベースに登録**し、大切に保管・管理しています。社長も含め、全社員が欠かさずチェックしています。



キシノ：わぁ、すごいシステムですね！

イトウ：オルビスは創業以来、お客さまの声を何よりも大切にしてきました。毎月、社長をはじめ経営陣が全員参加する「お客さまの声報告会」を開催していますし、商品開発のときも大切な道しるべとなっています。

イトウ：今回、お客さまの声を分析していく中で注目したのが、**「今まで使っていたものでは、うるおい感に物足りなさを感じるようになった！」**
「そろそろエイジングケアを始めたいけど、ちょうどいいスキンケアが見つからない！」
という、**ワンランク上のスキンケア**へのご要望。
そこから、ファースト・エイジングケア向けの高保湿商品の開発が決定しました！

“オイルカット＝さっぱり”のイメージをくつがえす、『高保湿実感』への挑戦！

イトウ：オルビスは、**水のチカラで肌本来の力を高める「オイルカット」**がコンセプト。研究では、肌が生まれ変わりすくすく育つうえで、**水が大切な働きをする**ことがわかっています！

キシノ：「オイルカット」と聞くと、さっぱりしてそうですが…

イトウ：確かに、一般的に「しっとり感」というのはオイルを入れて出すことが多いです。最初は、オイルカットでそれほどの保湿感を出すのは難しいと研究員にも言われてしまいました。でも、**オルビスがずっと守り続けてきた信念である「オイルカット」で、お客さまのニーズに応えるワンランク上の「保湿感」**を実現させたかったんです。

キシノ：両方のイイトコどりですか！ でも、難しそうですね。

イトウ：大変でしたよー！**通常の商品開発時の倍、100個以上の試作品**を作りましたから(笑)
その中で、**つけた時のしっとり感だけでなく、うるおいが長時間続く**ようにするため、2つの保湿成分をジェリー層に抱え込ませて時間差で放出することに成功☆
目指していた**ワンランク上の「保湿感」**にたどり着きました!!

試作品の数々

アクアフォースエキストラローション（化粧水）
180mL ￥2,100（税込）
アクアフォースエキストラジェル（保湿ジェル）
30g ￥2,310（税込）

完成！

お客さまの声に応える最高の商品を目指して作った「アクアフォースエキストラ」。さあ、どうぞ！

ローションは本当にしっとりまろやか！
ジェルはスーッと肌になじんで、うるおい感バツグン☆
乾燥が気になるこれからの季節にぴったりですね♪

ありがとうございます。
こだわりぬいて開発した商品なので、そう言ってもらえると嬉しいです！
自信作なので、是非お試しください☆

オルビスショッピングサイト http://www.orbis.co.jp/ ● 1品から送料無料 ● 30日間返品交換OK

社内研修潜入ルポ

続いては、グループの社内研修に潜入します！
ポーラ・オルビスグループでは、「未来研究会」「経営幹部養成講座」という８カ月にもわたる研修があります。それぞれの様子をご紹介します。

未来研究会（2005年～毎年実施）
20代の若手社員が対象。未来の幹部候補養成が目的。
グローバルに活躍するための意識・行動の変革を狙いとしたカリキュラム。

経営幹部養成講座（2007年～毎年実施）
選抜された30～40代社員が対象。次期経営幹部を育成する。
経営者に求められる、広い視野を持って物事の本質的な課題を捉え、会社を変革していく力を養うためのカリキュラム。

未来研究会

年間カリキュラム
第1回　変革リーダーシップ
第2回　ロジカルシンキング
第3回　経営戦略
第4回　マーケティング
第5回　企業会計
第6～8回　新規事業検討
第9回　新規事業提案

新規事業提案に向けたディスカッション中。5～6名のグループをつくり、約4カ月かけて新規事業について検討。最終回ではグループ経営陣に提案を行います。

実は、キシノも以前参加しました！
単に授業を受けるような形式ではなく、グループワークなどが中心だったので、８カ月間の研修を通して、本当に成長できたという実感があります。鈴木社長も、毎回参加されてましたよね？
新規事業提案では、社長や講師の方と何度も本気でディスカッションをしたり、やりがいがありました！

この2つの研修には今まで一回も欠かさず参加しています。私にとっては未来の宝探し・経営者探しの場所かな。決して会社人間にならず、自分・自己を活かす環境を心掛けているので、研修カリキュラムは、スキル習得より意識や行動、コミュニケーションが変わることを狙いにしているんです。

鈴木社長

経営幹部養成講座

高めるコンピテンシー（能力）
- リーダーシップ（グローバル&変革型）
- 人物眼
- 対人影響力
- 組織感覚力
- 美意識・教養

外国人起業家による、グローバルリーダーシップ＆アントレプレナーシップの講義中。

経営課題について詳細に分析し、具体的な解決策を提案していきます。その実現性や効果などについて、社長や役員から厳しい質問が飛び交います。
（鈴木社長の席からの風景／社長撮影）

とても厳しい研修という噂どおり、部屋に入った瞬間からすごい緊張感です。
社長・講師・参加者の間で議論が白熱しています！

常に「経営視点」「上位概念」を求められ、自己の判断基準を磨くことを徹底して刷り込まれました。課題も厳しく、常に限界に挑戦する8カ月でしたが、会社が一人ひとりの成長に期待してくれていることを強く実感し、機会を与えてくれたことに感謝しています。
この講座で学んだことは今でも私自身の判断の軸となっています。

及川ポーラ執行役員
1991年入社。
2007年経営幹部養成講座卒業生。
当時、ポーラ埼玉エリアマネージャー。
2009年より商品企画部長を務める。
2012年１月より執行役員に就任。

フレームワークでの説明は後付けでイイから、他人が思いつかないアイデアを出してもらう。そして自分自身の言葉で話す訓練。社員の個性が十人十色でないと組織の意味がないからね。

いろんな意味で自分の限界レベルを超えてもらうように私から厳しい場面もあえて作る。

この研修が毎年春に始まって修了する秋まで毎月3日間は付きっきり。結構スケジュール的に厳しいけど、それだけ期待が高いわけです。

鈴木社長

2012年秋冬News

2012年秋冬のポーラ・オルビスグループのトピックスをご紹介します。

8.24 ORBIS

新ブランドステートメント 「オイルフリー派ダ」宣言

新しく動き出したオルビス。
「ブランド再構築」を加速し、
社員一同、新しいオルビス
をお届けしていきます。

社内決起会の様子

エイジングサインに気づき
はじめた肌へ。新アクア
フォースエキストラ誕生。

アクアフォースエキストラローション（化粧水）
180mL ￥2,100（税込）

10月 ORBIS

2011 JCSI（日本版顧客満足度指数）調査で
通販業界第1位のオルビスのサービスがさらに進化！

- 全国一律翌日配送
- コンビニ受取サービス
- 関東・関西即日配送
- ショッピングサイトリニューアル

オルビスがより身近で便利になります！！

2012

8 August

9 September

10 October

11 November

12 December

9.27 Jurlique

ジュリークのエイジングケアライン「グレイスフル ビューティー」、
ついにクレンジングと化粧水が誕生！

世界中から集められた効果的な天然成分と、
自社農園の力強いハーブや花々の独自ブレンドの
相乗効果を、革新的な自然科学によって引き出し、
年齢サインの現れた肌をサポートします。

グレイスフル ビューティー クレンザー 100mL ¥5,250（税込）
グレイスフル ビューティー ミスト 100mL ¥5,775（税込）

10.5 POLA

ポーラ最高峰ブランド「B.A」
エイジングケアラインから、
アイクリームが新登場！

乾燥しやすく、まばたきなどの
負担も多い目もとの肌。
そのすみずみまでうるおいによるハリを与え、
くっきり、明るく冴えた印象へ。
年齢印象を変える目もとを、若々しく保ちます。

B.A ザ アイクリーム 18g ￥21,000（税込）

11.9 POLA

男性のエイジングメカニズムを研究。
「B.A MEN」発売。

B.A MEN ザ プレミアムセット
（数量限定）￥21,000（税込）
- B.A MEN ザ ソープ 100g
- B.A MEN ザ セラム 90mL

11月

POLA　Jurlique
THREE　decencia
ORLANE PARIS

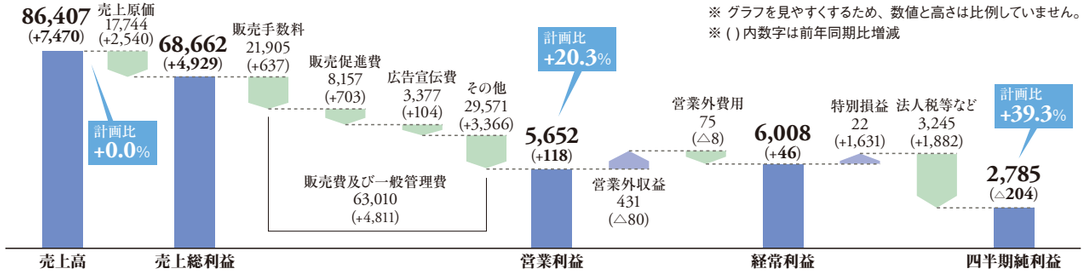
各ブランドより、
クリスマスコフレを発売予定、
ご期待ください！

財務情報

連結損益計算書の概要 (2012.1.1～2012.6.30)

(単位：百万円)

※ グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。
※ ( ) 内数字は前年同期比増減

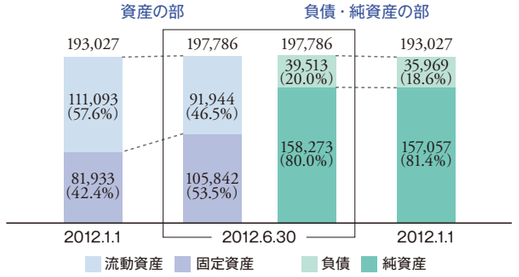


ポイント解説

売上高は海外ブランド2社の貢献と基幹ブランドの好調で、計画どおり推移しました。売上原価・販売費及び一般管理費は、海外ブランド2社のグループ入りに伴い増加しましたが、基幹ブランドにおいて原価低減や費用の効率化に努めた結果、営業利益は当初計画を大きく上回りました。四半期純利益は、税金費用負担増により前年同期に比べ減益となったものの、事業が好調に推移したことにより計画値を上回りました。

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

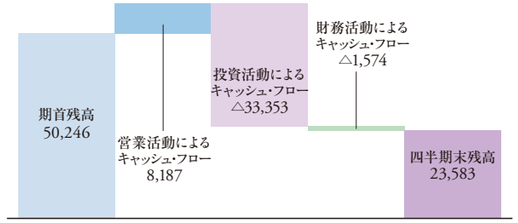


ポイント解説

ジュリーク買収によるキャッシュアウトで、流動資産が大幅に減少しました。総資産は、のれんや無形固定資産「その他」の増加により、前期末に比べ4,759百万円増加しました。純資産は、四半期純利益の計上などにより前期末に比べ1,215百万円増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



(注) 現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しております。
それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

ポイント解説

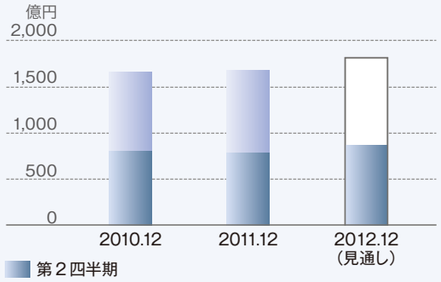
投資活動によるキャッシュ・フローは、33,353百万円の支出（前年同期比254.6%増）となりました。これは主に、ジュリークの取得に伴う子会社株式の取得による支出（27,736百万円）などによるためです。

2012年12月期の見通し (2012年7月30日時点)

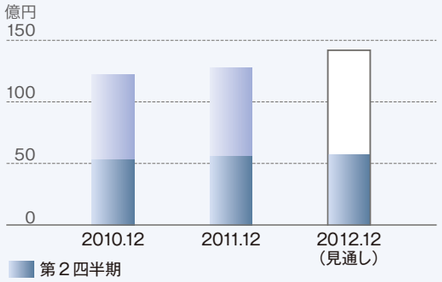
売上高	1,820 億円	(前期比 109.2%)
営業利益	142 億円	(前期比 110.5%)
当期純利益	72 億円	(前期比 89.6%)
年間配当金	50 円	(予定)

上期業績が好調に推移したため、年間見通しを左記のとおり修正いたします。
売上高については、当初計画に変更はございません。営業利益については、上期の好調な進捗に鑑み、前期比10.5%の増益を見通しております。純利益は税金費用負担増の影響により前期比で減益を見通しておりますが、計画値については上方修正いたしました。配当は年間で50円を予定しております。

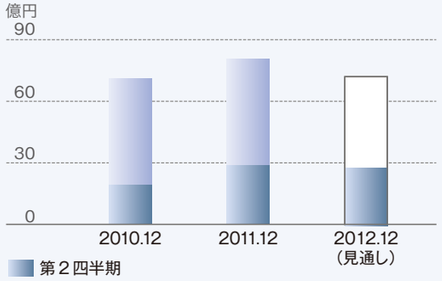
売上高



営業利益

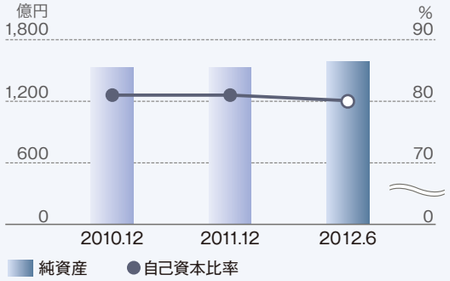


四半期（当期）純利益



純資産 自己資本比率

※ 純資産・自己資本比率については2012年6月時点での数値です。

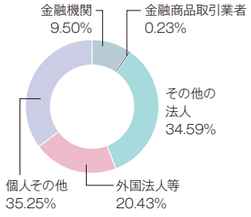


株式の状況 (2012年6月30日現在)

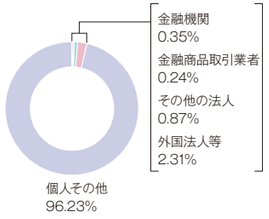
発行可能株式総数	200,000,000 株
発行済株式の総数	57,284,039 株
株　主　数	7,834 名

株式の分布状況

株式数比率



株主数比率



大株主 (上位10位)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
公益財団法人ポーラ美術振興財団	19,654	35.6
鈴木　郷史	12,759	23.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,068	3.7
中村　直子	1,192	2.2
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	1,147	2.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,121	2.0
ポーラ・オルビスグループ従業員持株会	1,035	1.9
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT - TREATY CLIENTS	866	1.6
ゴールドマンサックスインターナショナル	768	1.4
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ ノーザン トラスト ガンジー アイリッシュ クライアンツ	663	1.2

(注) 1. 所有株式数は単位未満を切り捨てて表示しております。
2. 上記のほか当社所有の自己株式 2,000 千株があります。
3. 持株比率は自己株式を控除した発行済株式の総数で算出しております。

株主メモ

事業年度：毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会：毎年3月

定時株主総会の議決権の基準日：12月31日 (その他必要があるときには、あらかじめ公告する一定の日)

期末配当の基準日：12月31日

中間配当の基準日：6月30日

1単元の株式数：100 株

証券コード：4927

株主名簿管理人：東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱 UFJ 信託銀行株式会社

同事務取扱場所：東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部

公告の方法：電子公告によって行う。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。

公告掲載アドレス：http://www.po-holdings.co.jp/

上場証券取引所：東京証券取引所 市場第一部

■ ご住所・お名前の変更、単元未満株式の買取請求、配当金受取方法の変更などについては、お取引のある証券会社にお問い合わせください。

■ 未払い配当金のお支払いや株式事務に関する一般的なお問い合わせは、下記の当社株主名簿管理人にお申し出ください。

三菱 UFJ 信託銀行株式会社　証券代行部
〒137-8081　東京都江東区東砂七丁目10番11号
TEL：0120-232-711 (通話料無料)

会社概要 (2012年6月30日現在)

商　　号	株式会社ポーラ・オルビスホールディングス POLA ORBIS HOLDINGS INC.
設　　立	2006年9月29日
資 本 金	100億円
従業員数	(連結) 4,550 名　(単体) 81 名 *従業員数は就業人員数 (派遣出向者を除き、受入出向者を含む)
事業内容	グループ全体の経営管理
本店所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田二丁目2番3号 (実際の業務は東京都中央区銀座一丁目7番7号で行っております)

役員一覧

代表取締役社長	鈴木 郷史	取締役	岩崎 泰夫
常務取締役	三浦 卓士	取締役	町田 恒雄
取締役	藤井 彰	監査役 (常勤)	星 邦明
取締役	久米 直喜	社外監査役	佐藤 明夫
取締役	鈴木 弘樹	社外監査役	中村 元彦

主なグループ企業

ビューティケア事業

株式会社ポーラ
オルビス株式会社
ポーラ化成工業株式会社
Jurlique グループ
H2O PLUS グループ
株式会社pdc
株式会社フューチャーラボ
株式会社メディラボ
株式会社オルラーヌジャポン
株式会社 decencia
株式会社 ACRO

不動産事業

株式会社ピーオーリアルエステート

その他

株式会社ポーラファルマ
株式会社科薬
株式会社ピーオーテクノサービス

株主優待について

対象株主さま

毎年12月末現在の当社株主名簿に記載された1単元 (100株) 以上所有の株主さま

優待ポイントについて

- 保有株式数と保有期間に応じたポイントを進呈
- 1ポイントは100円相当で、保有ポイントに応じて設定コースからお好きな商品と引換え
- 保有ポイントの繰越有効期限は3年といたします

進呈ポイント

- 100～299株　60 ポイント (6,000円相当)
- 300～499株　80 ポイント (8,000円相当)
- 500 株以上　100 ポイント (10,000円相当)

60ポイント例

オルビス
- クレンジングリキッド (150mL)
- アクアフォース
  マイルドウォッシュ (120g)
  ローション (180mL)
  モイスチャー (50g)

100ポイント例

ポーラ
- B.A ザ ローション
  スターターサイズ (60mL)
- B.A シリーズサンプルセット
  クレンジング (9g)
  ウォッシュ (9g)
  ミルク (8mL)

※画像の縮尺はセットにより異なります。
※上記コースは2011年度実績です。

株主コミュニケーション

当社では、株主さまとの双方向のコミュニケーションを実現すべく、年2回の株主向けアンケートを実施しています。
皆さまよりいただいた貴重なご意見を真摯に受けとめ、今後の株主・投資家向け活動の参考にさせていただきます。
ここでは、皆さまより多くいただいた質問と当社からの回答をご紹介します。

株主さまの声

Q 利益還元の方針を教えて！

A 配当は、40円をベースに、営業利益の増加に応じて増配します。

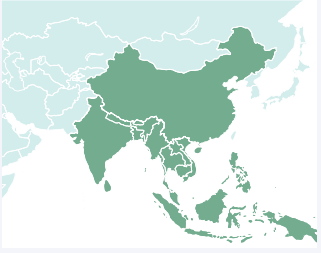
配当については、「安定的な配当と増益に応じた増配」を基本方針とし、「株主の皆さまへの還元」と「安定的な事業運営・成長投資」のバランスを重視しています。2012年12月期第2四半期は25円、通期は50円を予定しています。

株主さまの声

Q グループの海外展開について、教えて！

A 中国を中心としたアジアが重点地域です。

アジア圏は日本人と似た肌特性や美容意識を持ち、スキンケアへの関心も高いため、当社が保有する1,300万件の日本人の肌データや研究開発ノウハウを十分に活かすことができると考えています。主にポーラ、オルビス、Jurlique、H2O PLUSが進出しています。



株主さまの声

Q 個人のアドレスに IR 情報を送ってもらいたい！

A 当社HPより、IR ニュースメール配信登録をしていただけます。

当社では、ニュースリリース発信時にそのタイトルとURLを電子メールにてお知らせするサービス（ニュースメール配信サービス）を行っています。
当社ホームページの株主・投資家情報（http://ir.po-holdings.co.jp）よりご登録ください。

株式会社ポーラ・オルビスホールディングス

〒104-0061 東京都中央区銀座1-7-7 ポーラ銀座ビル
TEL 03-3563-5517（代表）
http://www.po-holdings.co.jp/

VEGETABLE OIL INK
FSC ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC™ C002194