

第14期 株主通信

秋号

(2019年1月1日~6月30日)



2019年7月8日発売
ポーラ APEX



2019年5月24日発売
ポーラ ホワイトショット LX ホワイトショット MX



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14期第2四半期(2019年1月1日~6月30日)の国内化粧品市場は、訪日客数は拡大しているものの、インバウンド消費の伸長は鈍化傾向にあり、インバウンド消費を除く市場規模は縮小していると推察されます。

このような市場環境のもと、当社グループは、国内のさらなる収益性向上と海外事業での黒字化、次世代の成長ブランド創出を達成すべく、取り組みを進めてまいりました。当第2四半期は、前期末に医薬品事業を譲渡した影響に加え、基幹ブランドであるポーラを中心として苦戦したことが影響し、連結売上高・営業利益ともに上期計画を下回りましたが、特にポーラの海外事業は計画以上に進捗しており、成長のスピードをさらに加速させていきます。第3四半期以降、次年度経営計画の検討を進めてまいります。来期の安定成長を見据えた戦略策定と通期の修正計画達成に向け、グループ一丸となって取り組んでまいります。

ここに、ポーラ・オルビスホールディングスの第14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。

代表取締役社長 鈴木 郷史

〔目次〕

P1	ごあいさつ
P2	社長インタビュー
P5	2019年News
P7	特集:グループ研究開発力
P9	特集:ポーラの海外展開
P11	財務情報
P13	営業概況
P15	ポーラ・オルビスホールディングスの株主優待
P17	株主さま施設見学会のご報告
P18	株式の状況/株主メモ/会社概要
裏表紙	ポーラ・オルビスグループの文化活動

Q | 上期、売上高・営業利益ともに前年を大きく下回った要因と、下期の取り組みをお聞かせください。

ポーラは、「ホワイトショット インナーロック タブレット IXS」を中心としたバイヤー需要の減少や、中国の電子商取引法施行の影響によるインバウンド需要の減速が大きく影響しました。これを、国内の新規顧客獲得や既存顧客のリピート化によってカバーすべく取り組んでまいりましたが、高価格帯市場の縮小に加え、前期の「リンクルショット メディカル セラム」価格改定の反動が響きました。下期は、新商品を軸にリカバリーを図ります。5月に発売した「ホワイトショット LX」「同 MX」の再拡販に加え、7月発売の新「APEX」、エステサービスのリニューアル、創業90周年記念商品である「B.A グランラゲゼⅢ」を投入し、顧客数拡大を目指します。一方、海外は計画を上回るペースで順調に拡大し、当初の目標値を引き上げました。引き続き、中国や免税店を中心に店舗網を拡充し、成長ドライバーとして投資を強化してまいります。

オルビスは、ブランディングの一環でターゲットを絞り込んだ結果、既存顧客数の減少により減収となりました。しかし、2018年10月に全面刷新した「オルビスユー」の売上は2桁成長を遂げ、スキンケア構成比が向

上しています。また、オンラインチャネルへのシフトが計画どおり進捗しており、顧客構造は確実に良化しています。下期は、シワ改善美容液「リンクルホワイトエッセンス」を発売し、既存商品とのクロスセルと顧客単価の改善に取り組んでまいります。

育成ブランドは、海外展開が好調なTHREEと、昨年立ち上げた新ブランド、Amplitude、ITRIM、FIVEISM × THREEにより増収となりました。新ブランドは高い商品評価をいただいております、引き続き顧客接点の拡大に注力してまいります。



2019年11月発売 ポーラ「B.A グランラゲゼⅢ」

Q | 中長期的なビジョンについて
お聞かせください。

当社グループのさらなる成長のためには、「リンクルショット メディカル セラム」や「ホワイトショット LX」「同MX」のような革新的商品の持続的投入と差別化されたブランドの創出、さらに時代に合ったビジネスモデルの開発が不可欠であると考えています。

2018年以降、研究開発力の源泉となる基礎研究については、ポーラ化成工業の「フロンティアリサーチセンター(FRC)」が、最先端科学のさらなる深耕、新領域の開拓を行っています。同時に、より長期的視点でイノベーションを加速するため、グループの研究統括機能と技術情報収集機能を集約した「マルチプルインテリジェンスリサーチセンター(MIRC)」もスタートさせました。MIRCでは、通称ぶらぶら研究員が全世界で情報収集し、最先端技術からイノベーションの種を探索します。MIRCの探索したイノベーションの種を、FRCが新

たな肌理論や素材開発、別領域の新価値へとつなげます。常に新しい技術や視点を取り入れて、独創的な研究から差別性の高い商品・サービスや、世の中にまだない新しい価値を次々と生み出してまいります。

また、急速な情報化や技術革新により、従来あたりまえに存在していたモノ・サービスがドラスティックに変化する時代において、人々の価値観やライフスタイルはますます多様化しています。このような潮流は、化粧品ビジネスにおいても決して例外ではなく、当社でも新しい試みを行っています。例えば、2018年に社内ベンチャー制度で誕生した「コーポレートベンチャーキャピタル事業」では、化粧品の新ブランドや新たなビジネスチャンスを探索するため、当社グループとの親和性が高い企業へ投資を行っています。

来年は、長期ビジョンの最終年となります。現在策定を進めている「2029年長期ビジョン」は、2021年春に発表いたします。ぜひご期待ください。

コーポレートベンチャーキャピタル事業の主な投資先

企業名	事業概要・ビジネスモデル	企業名	事業概要・ビジネスモデル
 SHE株式会社	女性向けクリエイティブキャリアスクールの運営。転職や独立を求める受講者からの受講料収入。	 モデラート株式会社	高品質なD2Cブランド「Soeju」の企画およびEC販売。パーソナルスタイリングサービスの運営によるスタイリングサービス料。
 株式会社Novera	スマートミラー(会話型ミラー)を開発し、美容サポート。	 WAmazing株式会社	インバウンドプラットフォームを運営し、インバウンド来日客向けに文化的情報を提供。プラットフォーム上で決済が行われた際の手数料収入。
 株式会社ハガカム	子ども向けオンライン英会話スクールの運営。子どもの好奇心を育みたいと思う受講者からの月額会員費収入。	 DINETTE株式会社	ビューティー動画メディアの運営、タイアップ広告の販売。D2Cブランド「PHOEBE BEAUTY UP」の企画およびEC販売。

Q 株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

当社グループは、2019年9月をもちまして創業90周年を迎えることとなりました。これもひとえに、株主の皆さまの温かいご支援とご厚情の賜物と心より感謝し、御礼申し上げます。

当社グループの歴史を振り返ると、激しい環境変化をビジネスモデルの変革や革新的商品の販売をもって乗り越えてまいりました。ポーラの純粹訪問販売は、女性の社会進出とともに誘客型のポーラザビューティーという小売店舗チェーンへと進化し、百貨店事業も存在感を発揮しています。その道のりは平坦ではありませんでしたが、常に時代の変化に対応して変革し続けた結果、現在では個性あふれる多数のブランドをもち、多様なチャネルを通じて世界で事業を展開する企業グループとして存在しています。これからも、まずは国内事業の安定的な事業基盤の構築、海外事業の急速な拡大により、着実に連結業績を回復させていくことをお約束します。

当社の特徴である高い利益構造にますます磨きをかけます。利益還元につきましては、当期の中間配当は1株につき35円とさせていただきます。期末配当は普通配当45円に加え、株主の皆さまに謝意を表

すため、1株につき36円の記念配当を実施させていただきたく、これにより年間の配当は116円を予定しています。

本年9月に迎える創業90周年の節目を機に、グループ社員一同、さらなる組織力を発揮し、皆さまのご期待に添えるよう一層の努力をまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 鈴木郷史

POLA

5月

「ホワイトショット」シリーズから ローション、ミルクが誕生

10年ぶり^{*1}に承認された新規美白^{*2}有効成分「PCE-DP」を配合。1998年に誕生した「ホワイトショット」は、業界初の美白理論を次々と発見してきました。発想を転換することで「PCE-DP」にたどり着き、業界に先んじて承認を獲得。今までにないアプローチで、美白市場のさらなる活性化を目指すとともに、美白の新しいステージを切り拓きます。

詳しくは、7ページをご覧ください。



ホワイトショット LX
ホワイトショット MX

POLA

7月

パーソナライズドスキンケアブランド 「APEX」が大幅に進化

1989年、ポーラを象徴するブランドとして百貨店進出を実現した「APEX（旧 APEX-i）」。誕生以来30年間、人の手による独自の肌分析を担ったポーラ化成工業（株）袋井工場の肌分析センターは、その役割を終え6月に閉所しました。今後は、最先端技術を活用した肌分析とケア提案によって、一人ひとりに適したスキンケアをお客さまとともに創り上げます。

詳しくは、8ページをご覧ください。



APEX

※1:新規美白有効成分を配合した医薬部外品として。2018年12月時点の、医薬品医療機器総合機構の医薬部外品承認情報による。

※2:メラニンの蓄積を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ。

※3:メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ。

ORBIS

9月

続けやすさにこだわり抜いた「全顔用シワ改善美容液」誕生

シワ改善の喜びをもっと多くの方に届けたい。そんな思いから、確かな効果と続けやすさに徹底的にこだわり抜いた美容液。1つの成分で「シワ改善」と「美白^{*3}」の両方にアプローチします。



リンクルホワイトエッセンス

THREE

10月

ブランド10周年を機に、「バランスング」ラインを刷新

ブランド10周年を迎えたTHREEの「バランスング」ラインが生まれ変わります。全7品がオーガニック化粧品統一基準「COSMOS」認証を取得。植物の力を通して、肌の本来のリズムとバランスを整えます。



バランスングライン

POLA

11月

脳科学発想で、好奇心を美しさに変える。

「好奇心」を感じたときに脳がもたらすメッセージ物質と、お手入れをするときに肌に触れることで感じる「好奇心」のサイクルに着目。ポーラの最高峰美容液「B.A グランラグゼ」から、今までの化粧品の価値を大きく拡張する新提案です。



B.A グランラグゼIII

これまでになかった独自の価値の創造を加速

グループ研究開発力



高い安全性基準をクリアし、業界に先んじて承認を獲得

フロンティアリサーチセンター主任研究員 齊藤 優子

1999年ポーラ化成工業入社。研究職として美白等の皮膚生理に3年、有効成分の吸収力向上に4年ほど従事。その後、有効成分の開発チームで、^{ビスディービー}「リンクルショット メディカル セラム」に配合されている「ニールワン」や、「PCE-DP」の開発を担当。現在は新素材や製品の開発に携わる。

「ホワイトショット LX/MX」に配合している新規美白有効成分の^{ビスディービー}「PCE-DP」は、開発から承認まで10年という長い年月をかけています。この優れた成分を、一刻も早くお客様にお届けしたいという一心で開発を進めました。^{ビスディービー}「PCE-DP」の効果が最大限に引き出される処方設計を徹底的に追求し、何度も試作を繰り返しました。そして、ついに自信の持てる処方が完成し、厚生労働省に医薬部外品として申請しようとしていた矢先、世の中を震撼させる出来事がありました。大手化粧品会社の美白商品による白斑被害の発生。化粧品の安全性が改めて問い直され、医薬部外品の審査基準は厳格化^{ビスディービー}。「PCE-DP」は当社が設定した高い安全性基準をクリアした成分ですが、申請後、それをいかに客観的に立証するかが大きな壁として立ちはだかりました。審査基準の厳格化以降、新成分の承認例は皆無。試験の条件や方法を設定するといっても、手掛かりはまったくありません。どのようなデータを示せば安全性を客観的に立証できるのか。従来の試験にプラスして必要なことは何か。暗中模索した結果、さまざまな使用場面においても安全性が揺るがないことを立証できる試験を自主的に行おうと決めました。

それは、従来の試験と比較して、被験者数は5倍、担当研究員の数も5倍、要した期間は6倍という、かつてない規模での試験。ホワイトニングやエイジングケアの領域においては、絶対に他社に負けないという会社の強い意志を感じました。試験結果を解析する際には、肌の有害事象につながりうるわずかな兆候も絶対に見落とさないよう、膨大な画像データやアンケート結果を、多くの研究員の目で一つひとつ入念にチェック。気の遠くなるような作業でしたが、こうした研究員の涙ぐましい努力と強い熱意によって得られたデータが安全性を立証し、承認を獲得することができました。^{ビスディービー}「PCE-DP」が承認された時は、これでようやくお客様に効果を体感していただけるのだと、感無量でした。

当社には、私の入社前に開発された「ルシノール」という優れた美白成分があり、それに続く成分を生み出すことが私の夢でした。^{ビスディービー}「PCE-DP」を開発したことで、その夢が実現しました。これからも、今までになかった優れた効果を持つ製品を世の中に次々と送り出し、自ら手がけた製品が一人でも多くのお客様を笑顔にすることを、いつも思い描いています。

10年ぶりとなる新規美白有効成分「PCE-DP」の承認。唯一無二のパーソナライズドスキンケア「APEX」の新発売。2人の開発者が熱い思いをお話します。



店頭で、わずか14秒で肌深部を高精度に分析する、新「APEX」誕生

「APEX」ブランドマネージャー 菅 千帆子

1991年ポーラ化成工業入社。美容行為の免疫システム活性化作用の研究で、1994年IFSCC*「最優秀論文賞」を受賞。2001年ポーラに異動し、商品企画、美容開発、販売企画、教育の各部門を経験。2015年から現職。 ※ 国際化粧品技術者会連盟。化粧品業界のオリンピックとも言われる世界大会を開催。

「APEX」は、カウンセリングと肌分析により、862万通りのケアパターンから一人ひとりに合ったケアシステムを提供する、究極のパーソナライズドスキンケアです。「肌は一人ひとり違う。個対応の化粧品があったら一人ひとりをキレイにできる」。この「APEX」初代開発リーダーの言葉は、今も私たちの思想として受け継がれています。

私が開発に携わった20年前から重要なテーマだったのが、「肌分析の即時化」。この難題を前に、初代からAPEXをお使いのお客さまに言われた言葉が、私を奮い立たせました。「APEXは大好きだけど、時間がかかるから頼みづらくて」。ショックでした。ブランドのファンでいてくださる方に、ここまで我慢させていたとは…!そこから、わき目もふらず、「APEX」の価値開発を見直しました。ビジネスモデルは訪問販売から店舗スタイルへと変化しましたが、ブランド誕生から30年根付いた「時間をかけて分析する」という社内の価値観をひっくり返すのは並大抵のことではなく、ブランドマネージャーとしての未熟さを痛感する日々。そんな時、自ら参加を決めた研修で、自己批判的に物事を捉えることを学び、お客さま起点で考える軸を絶対にブレさない覚悟を

決めることができました。時代とともに変化するお客さまのニーズを満たし、新たな気づきを提供する。そのために、「APEX」のコアであった角層分析を捨てるという大胆な決断をし、10年を超える研究期間を経て技術化した業界初の動画分析による、「肌分析の即時化」が実現しました。

目の前のお客さまのために、途方もない時間をかけて技術開発をし、数百名の関係者を巻き込みブランドを進化させることができるのは、「APEX」の絶対的な差別性です。今、様々なジャンルでパーソナライズ化が注目されていますが、「APEX」は市場の先頭を走る唯一無二のブランドとして、国内でも海外でも認められるよう、進化を続けていきたいです。



14秒の撮影動画から170万個以上の特徴量を正確に抽出して分析する。



「APEX」は、お客さまの肌や生活習慣等の情報、ビジネスパートナーの存在あつてのブランド。「APEX」のコアなファンとのコミュニティ「APEX LOUNGE」や、ビジネスパートナーとのコミュニティ「APEX MiRAi:LAB」を定期的開催。サービスの改善、新商品の企画などを共創する、独自のスタイルを構築している。

アジア圏でのブランドプレゼンス確立へ

ポーラの海外展開



エイジング・ホワイトニング領域で アジア圏のお客さまからの支持を獲得

ポーラの海外事業は、中国を中心に6つの国と地域*で新規顧客を増やし、2018年12月期の海外売上高は前年の約2倍の82億円と、ポーラの成長を牽引する事業のひとつになりつつあります。急成長の背景にあるのは、J-Beautyと呼ばれる日本発化粧品ブランドの人気。J-Beautyの商品開発力、技術力、効果実感、安心・安全性などがアジアを中心に世界で認められ、リピート率の高いスキンケアが支持を獲得。その中でポーラは、エイジングケアとホワイトニングの2大肌悩み領域における独自の商品力がSNSを通じて海外でも評価され、ブランドの信頼感につながっています。また、インバウンドでポーラを体験したお客さまが海外店舗や免税店を利用するなど、ブランド認知が拡大し、急速に存在感を増しています。

* 2019年6月30日現在

海外のお客さまからの強い要望に応え、 「リンクルショット メディカル セラム」「ホワイトショット」を発売

特に大きな注目を集めているのが、高品質でエビデンスに基づく効果実感がある医薬部外品（国内承認）です。発売以来多くのお客さまにご愛用いただいている「リンクルショット メディカル セラム」は、2018年6月の香港、台湾での販売を皮切りに、海外展開を順次拡大。2019年6月には、日本で5月に発売したばかりの新規美白有効成分配合「ホワイトショット LX」「同 MX」とともに天猫国際（Tmall Global）を通じて販売を開始しました。購買行動がボーダレス化する時代に適した顧客接点の構築により、海外事業の成長加速を目指します。



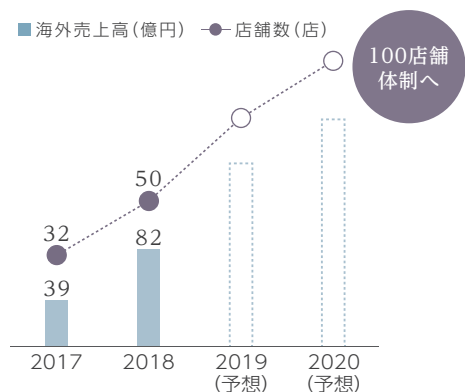
中国を中心としたアジア圏でのブランド認知拡大が着実に進み、2017年に海外事業初の黒字化を達成したポーラ。2019年はECと店舗の両輪で、高い商品力と接客をはじめとするポーラ独自の価値により、世界のハイプレステージ市場での存在感を高めます。

商品力だけでなく、店頭での差別化も。 世界統一で販売教育を強化、徹底

商品の魅力がお客さまに浸透していく中、中国の上海、瀋陽、深圳にある直営コンセプトショップでは、本格エステサービスを導入。素肌美を重視する中国市場のお客さまを中心に、ポーラのカウンセリングや施術サービスが反響を呼んでいます。同時に、販売スタッフの教育を世界統一し、日本同様に顧客情報を共有し、誰もが対応できる「チーム接客」を採用。グローバル横断で教育の質を高め、ブランド価値の源泉であるOne to Oneのおもてなしを提供していきます。商品力だけでは満足されない時代。今後は、タブレットを活用した最適な製品提案を導入するなど、ポーラの独自性をアピールし、アジア圏でのブランドアイデンティティのさらなる浸透を図ります。



海外売上高・店舗数



2020年には100店舗体制へ

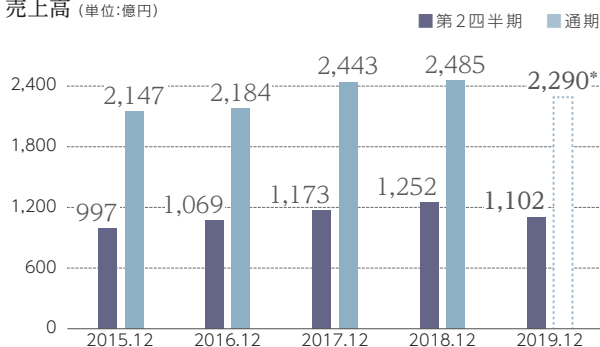
ブランド認知が高まりつつあるこの機会を好機と捉え、引き続きトップラインの拡大を図ります。そして、百貨店、コンセプトショップ、免税店などのハイプレステージチャンネルを中心として、重層的に店舗網を拡充することで、主に中国のお客さまの買い回りの利便性を高めてまいります。2020年には、2018年末時点の約2倍となる100店舗体制を目指します。

世界のハイプレステージ市場において、多様な顧客接点を活かし、人と人とのつながりを大事にする独自のブランドとして、ゆるぎない地位を確立していきます。ぜひご期待ください。

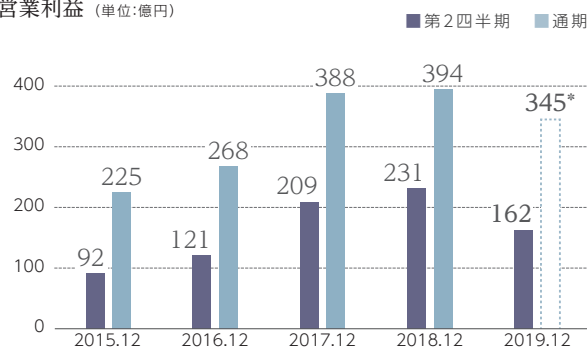
財務情報

財務ハイライト

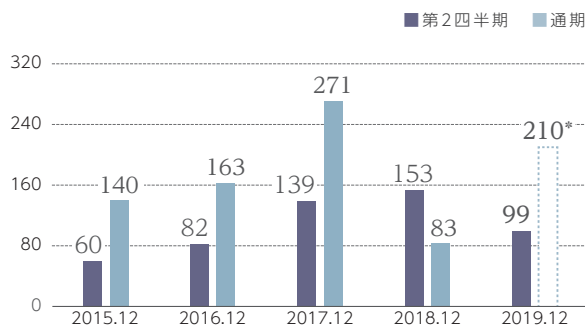
売上高 (単位:億円)



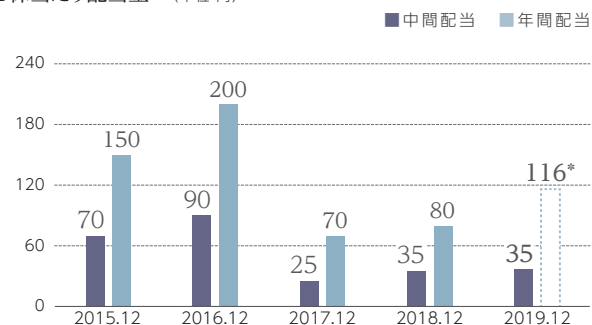
営業利益 (単位:億円)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 (単位:億円)



1株当たり配当金* (単位:円)



*の数値は見通しです。

2019年12月期の見通し

(2019年7月30日時点)

上期は、売上高・営業利益ともに計画を下回りました。下期は、ポーラ海外の成長加速や差別性のある新製品投入により、通期修正計画の達成を目指します。配当は、普通配当80円に加え、90周年記念配当36円を実施することにより、年間116円を予定しています。

売上高	2,290億円 (前期比 92.1%)
営業利益	345億円 (前期比 87.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	210億円 (前期比 250.3%)
年間配当金*	116円 (見通し)

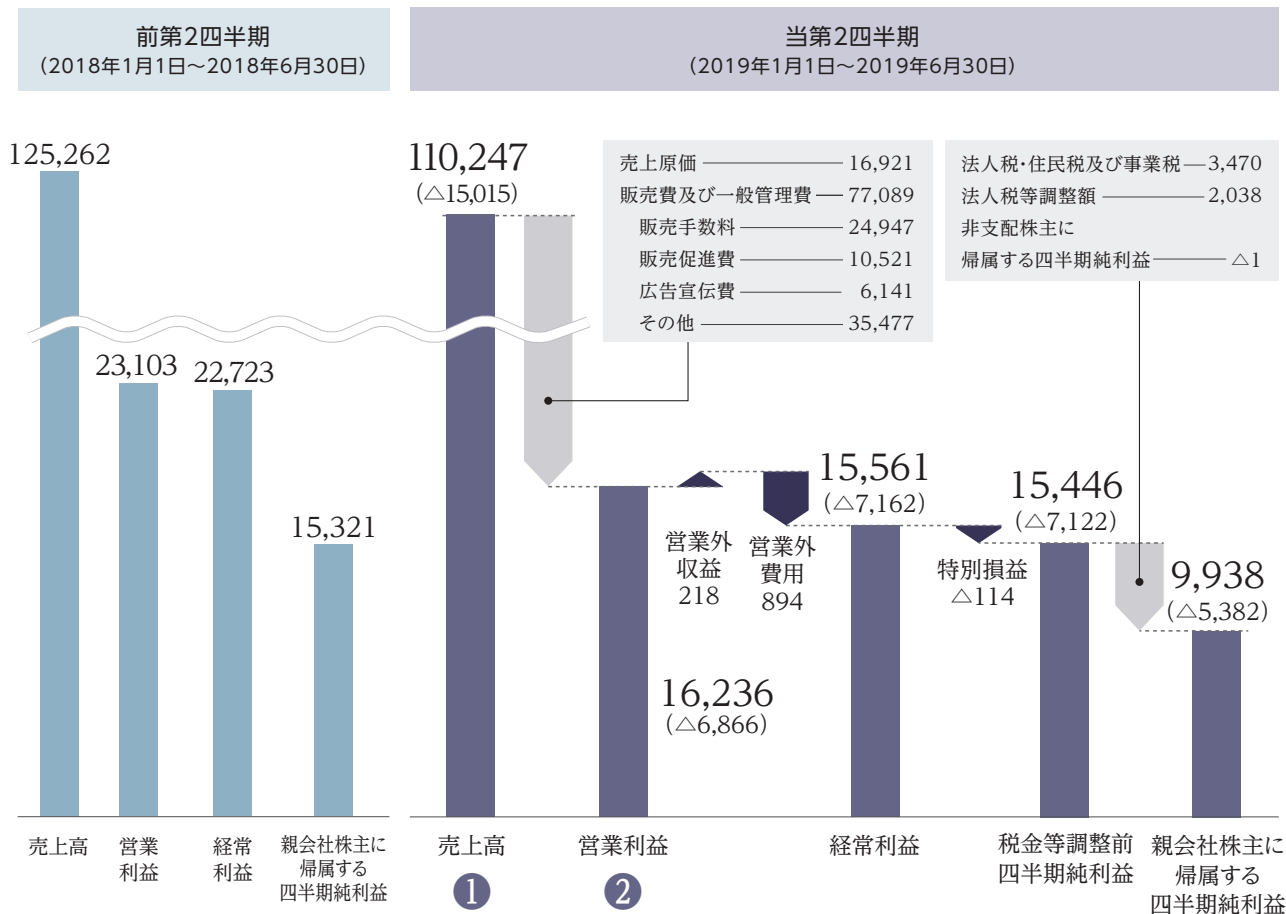
*当社は、2017年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っています。2017年12月期の配当金につきましては、分割後の株式に対するものです。

連結損益計算書の概要 (2019.1.1~2019.6.30)

(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 ①

ポーラの減収がグループ業績に大きく影響し、減収となりました。

■ ポイント解説 ②

売上高減による売上総利益の減少により、減益となりました。

営業概況

2019年12月期第2四半期の連結業績をご報告いたします。

ビューティケア事業

育成ブランドが増収したものの、ポーラの減収が大きく影響。減収による売上総利益の減少に加え、オルビスのマーケティング投資や新ブランド展開など先行投資により減益。

売上高

107,733百万円
(前年同期比 92.1%)

営業利益

15,682百万円
(前年同期比 70.5%)

POLA

売上高

68,788百万円
(前年同期比 89.8%)

営業利益

14,138百万円
(前年同期比 77.4%)

バイヤー需要の減少に加え、国内新規顧客獲得や既存顧客のリピート化に苦戦。一方、海外は計画を上回るペースで順調に拡大。



ORBIS

売上高

25,744百万円
(前年同期比 98.9%)

営業利益

3,888百万円
(前年同期比 75.5%)

既存顧客数の減少により減収となる一方、新規顧客獲得は好調。また、オンライン売上とスキンケア売上が向上。



Jurlique

売上高

3,415百万円

(前年同期比 68.4%)

営業利益

△1,855百万円

(前年同期より
348百万円減)

中国およびオーストラリア、免税チャネルで苦戦したことにより減収。
コスト構造改革を進めたものの、減収の影響により減益。

H2O+

BEAUTY

売上高

688百万円

(前年同期比 71.7%)

営業利益

△492百万円

(前年同期より
146百万円減)

北米において卸からECへのチャネル変革を進めたことや、ホテルアメニティーの出荷減により減収、営業損失が拡大。

育成ブランド

Amplitude

THREE

ITRIM

DECENCIA

FIVEISM

×
THREE

売上高

9,096百万円

(前年同期比 107.9%)

営業利益

3百万円

(前年同期比 0.5%)

THREEは海外が順調に拡大。DECENCIAは顧客獲得に苦戦。
Amplitude、ITRIM、FIVEISM × THREEへの投資により減益。

不動産事業

高稼働率を維持。ビルの価値向上に向けた取り組みや、
入居条件の見直しにより収益性が向上。

売上高

1,319百万円

(前年同期比 97.4%)

営業利益

573百万円

(前年同期比 101.7%)

その他

医薬品事業譲渡が大きく影響。ビルメンテナンス事業
は増収増益。

売上高

1,194百万円

(前年同期比 17.2%)

営業利益

85百万円

(前年同期比 16.4%)

ポーラ・オルビスホールディングスの株主優待

ポーラ・オルビスホールディングスでは、保有株式数と保有年数に応じたポイント制優待制度を導入しています。

人気株主
優待商品のご紹介

15 point

ORBIS

タブレットタイプの
サプリメントセット
サプリメントセット



30 point

THREE

豊かな泡と香りで包みこむボディソープ
THREE フルボディ
ウォッシュ AC



60 point

DECENCIA

ストレスによる肌荒れに着目した
スキンケアシリーズ
アヤナス トライアルセット



80 point

Jurlique

2019年発売
ジュリークの人気スキンケアセット
ハーバル シグニチャーセット



ORBIS

2018年発売の
オルビス主力シリーズが優待商品に登場
オルビスユーセット



120 point

POLA

2018年発売の
美白美容液
ホワイトショット SXS



株主さまからのコメント



第13期定時株主総会での株主優待商品展示コーナー



株主優待をきっかけに商品を使うようになりました。妻や娘も喜んでます。



3年以上継続保有で付与される+20ポイントは大変ありがたいです。



株主優待を楽しみに、今後も株式保有を継続していく意向です。

- 対象株主さま：毎年12月末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：ポイントは、1ポイント100円相当。優待カタログ掲載の商品からお選びいただけます。

3年以上継続保有の場合、+20ポイント

● 進呈ポイント

保有株式数/保有年数	3年未満	3年以上
100～399株	15ポイント	35ポイント
400～1,199株	60ポイント	80ポイント
1,200～1,999株	80ポイント	100ポイント
2,000株以上	100ポイント	120ポイント

- ポイントは3年間繰り越せます。全株式を売却された場合、次年度にポイントを繰り越すことはできません。
- 保有年数は株主番号で管理しておりますので、同一株主番号で保有の必要があります。
- 優待品のラインナップは毎年変わります。
- 株主優待についての詳細は、Webサイトまたは株主優待制度のご案内をご覧ください。

野村インベスター・リレーションズ(株)発行「知って得する株主優待」女性にうれしい“美と健康”部門 7年連続1位に選出されました。



■■■ 株主さま施設見学会（横浜研究所）のご報告 ■■■

2019年6月14日、ポーラ化成工業（株）横浜研究所で、株主さまを対象とした施設見学会を開催しました。たくさんのご応募を頂戴し、当日は、約40名の株主さまとご同伴者さまがご参加され、当社グループへのご理解をいっそう深めていただきました。



エイジング、ホワイトニング、健康食品等の研究成果や商品について 研究員より解説。ご参加者さまから多くのご質問を頂戴しました。



商品の展示・お試しブース



オリジナル香水づくり

ご参加者さまの声 （抜粋）

- 安全性への意識を強く感じました。
- イノベーションに対する取り組みが素晴らしい会社だと思いました。
- POグループの研究力、技術力の高さを実感できました。研究員から直接話が聞けるのが良かったです。
- いろいろな視点から肌を研究されており、貴社の化粧品を使うことが楽しくなります。

株式の状況 (2019年6月30日現在)

発行可能株式総数 800,000,000株
発行済株式の総数 229,136,156株
株主数 35,200名

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	78,616	35.52
鈴木 郷史	50,636	22.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,979	3.15
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,135	2.77
中村 直子	4,770	2.16
鈴木 宏美	3,113	1.41
DEUTSCHE BANK AG LONDON GPF CLIENT OMNI - FULL TAX 613	2,669	1.21
NORTHERN TRUST CO.(AVPC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	2,182	0.99
JP MORGAN CHASE BANK 380634	1,687	0.76
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,674	0.76

- (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7,774千株があります。なお、自己株式には役員報酬BIP信託口が保有する当社株式148千株を含んでおりません。
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

会社概要 (2019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)4,030名 (単体)152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	社外取締役	小宮 一慶
常務取締役	久米 直喜	社外取締役	牛尾 奈緒美
取締役	藤井 彰	監査役	河本 秀樹
取締役	横手 喜一	社外監査役	佐藤 明夫
		社外監査役	中村 元彦

■ 株式に関するマイナンバー制度のご案内

市町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きが必要となります。このため、株主さまからお取引の証券会社等へマイナンバーをご提供いただく必要がございます。

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：<https://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 新東京郵便局私書箱第29号
TEL：0120-232-711(通話料無料)

ポーラ・オルビスグループの文化活動

ポーラ ミュージアム アネックス 展覧会情報

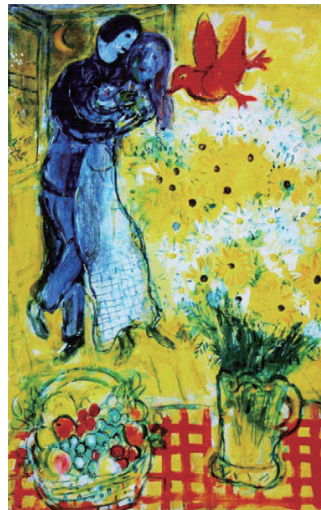
2019年10月4日(金)～11月4日(月・祝)

ポーラ銀座ビル10周年記念企画

『マルク・シャガール — 夢を綴る』

ポーラ銀座ビル10周年記念イベントの一環として、ポーラ美術館収蔵のマルク・シャガールの作品を展示致します。

シャガールは“色彩の魔術師”と呼ばれた20世紀を代表する画家の一人です。本展覧会では《恋人たちとマーガレットの花》を含む油彩画7点と、古代ギリシャの恋物語をリトグラフで表現した挿絵本『ダフニスとクロエ』を展示致します。華麗な色彩と私情あふれるシャガールの世界を感じられる展覧会です。



マルク・シャガール
《恋人たちとマーガレットの花》
1949-1950年
油彩/カンヴァス

©ADAGP, Paris & JASPAR,
Tokyo, 2019,
Chagall® E3440

お近くにお越しの際は、
ぜひお立ち寄りください。

ポーラ ミュージアム アネックス
TEL 03-5777-8600(ハローダイヤル)

東京都中央区銀座1-7-7 ポーラ銀座ビル 3階
開館時間 11:00～20:00(最終入場は19:30まで)

入場無料

IRニューズメール配信にご登録ください

最新のニュースリリース、IR関連資料、説明会などのプレゼンテーションの情報を、
ご登録の皆さまに電子メールにてお知らせいたします。

ポーラ・オルビスホールディングスの情報をいち早く知ることができるメール配信に、
ぜひ、ご登録ください。

当社ホームページの株主・投資家情報(<https://ir.po-holdings.co.jp>)よりご登録ください。

登録すると、こんなメリットがあります！

- 最新のIR情報が入手できます。
- パソコンでも携帯でも、好きな場所で確認できます。



ご登録はこちらから

当社IRサイト

🔍 ポーラ・オルビス 個人投資家 検索



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) <https://www.po-holdings.co.jp/>

