

第12期 事業報告

2017年1月1日から12月31日まで

事業の経過及びその成果

(招集通知 18ページ)

経済・市場動向

● 経 済

雇用・所得環境は改善傾向
緩やかな回復基調が続き、個人消費も持ち直す

● 国内市場

堅調に推移しているものの
インバウンドを除くと前年並みと推察

● 海外市場

中国、アジアでは堅調に成長し、
引き続き緩やかな拡大傾向を維持

当社グループの取り組み

2020年ビジョン達成に向けた最終ステージ

1. 国内の収益性向上

2. 海外事業全体での黒字化

3. 次世代の成長ブランド構築

連結業績

売上高	2,443億3,500万円	(前期比 + 11.8%)
-----	---------------	---------------

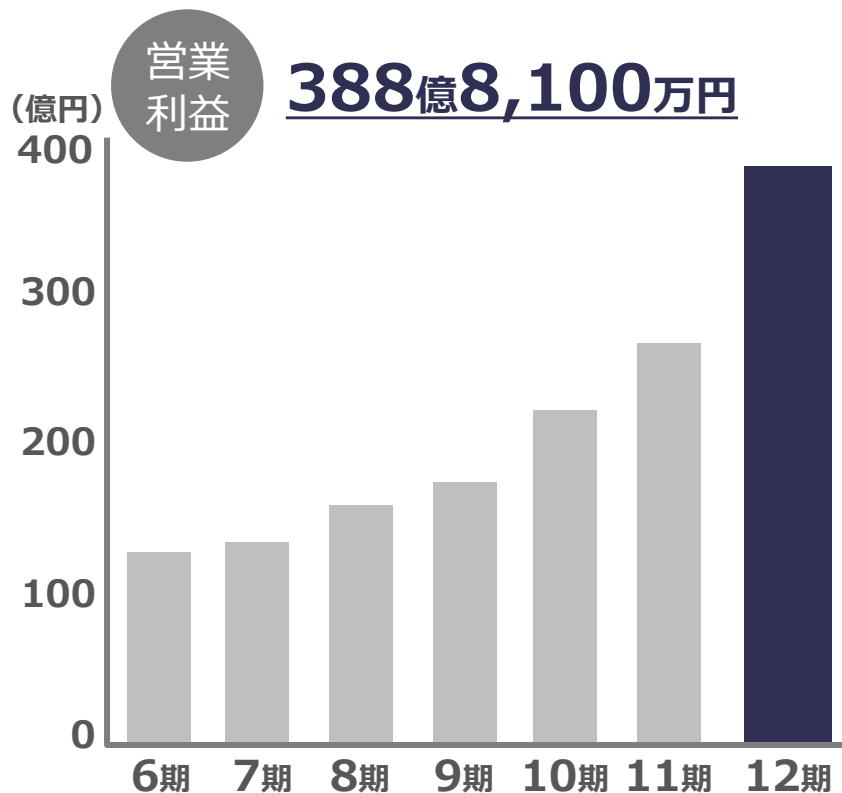
営業利益	388億8,100万円	(前期比 + 44.9%)
------	-------------	---------------

経常利益	392億5,000万円	(前期比 + 44.7%)
------	-------------	---------------

親会社株主に帰属する 当期純利益	271億3,700万円	(前期比 + 66.2%)
---------------------	-------------	---------------

連結業績

8期連続の増収・営業増益を達成



各事業別セグメントの業績

(招集通知 19ページ～21ページ)

POLA リンクルショットが社会現象化、業績を牽引



POLA お客様数増加と商品のクロスセルで顧客基盤拡充

BA



ビューティケア事業

ORBIS 主力スキンケアを刷新しオムニチャネル化を推進



ビューティケア事業

育成ブランド **THREE・DECENCIA**が引き続き好調に推移

T H R E E



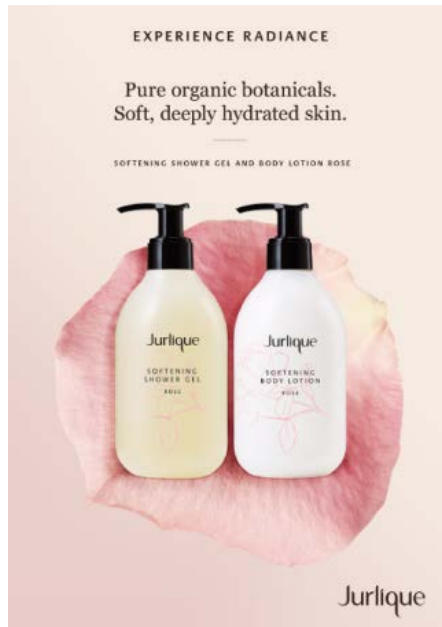
D E C E N C I A



ビューティケア事業

海外ブランド Jurlique豪州、H2O+米国での事業成長に取り組む

Jurlique



H2O+TM
BEAUTY



ビューティケア事業

売上高

2,271億3,300万円

(前期比 +12.2%)

2,024億4,600万円

+12.2%

11期

12期

営業
利益

381億2,100万円

(前期比 +47.2%)

259億400万円

+47.2%

11期

12期

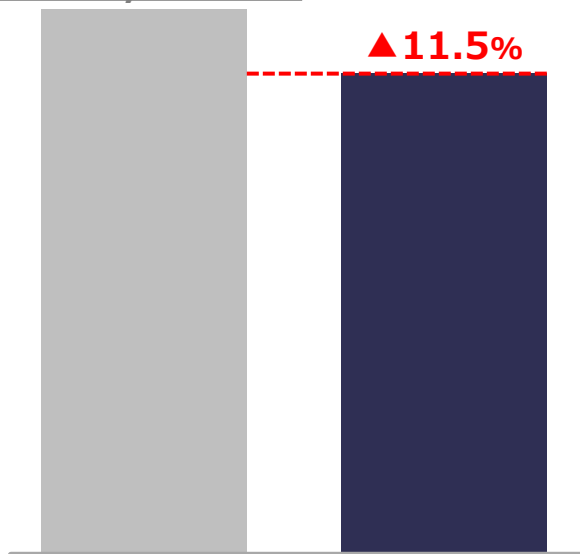
不動産事業

売上高

26億9,400万円

(前期比 ▲11.5%)

30億4,300万円



11期

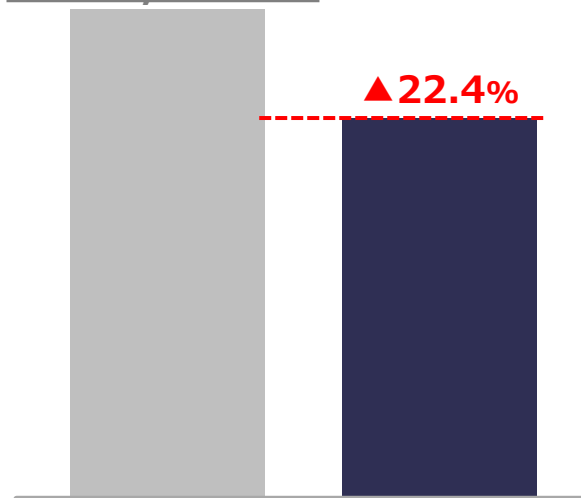
12期

営業
利益

10億8,200万円

(前期比 ▲22.4%)

13億9,500万円



11期

12期

その他事業

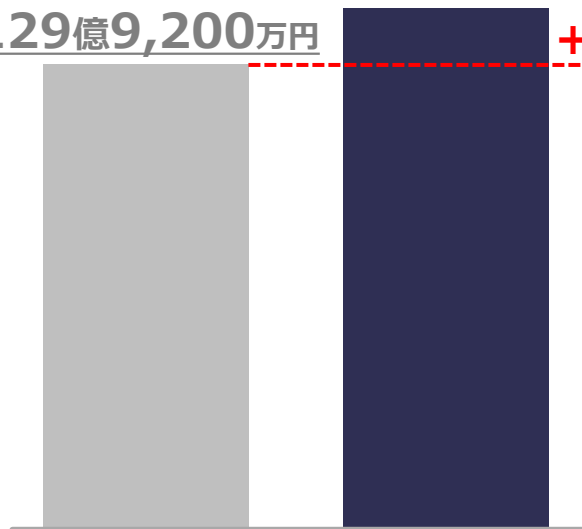
売上高

145億700万円

(前期比 +11.7%)

129億9,200万円

+11.7%



11期

12期

営業
利益

▲3億1,400万円

(▲1億8,100万円)

▲1億3,300万円

▲1億8,100万円



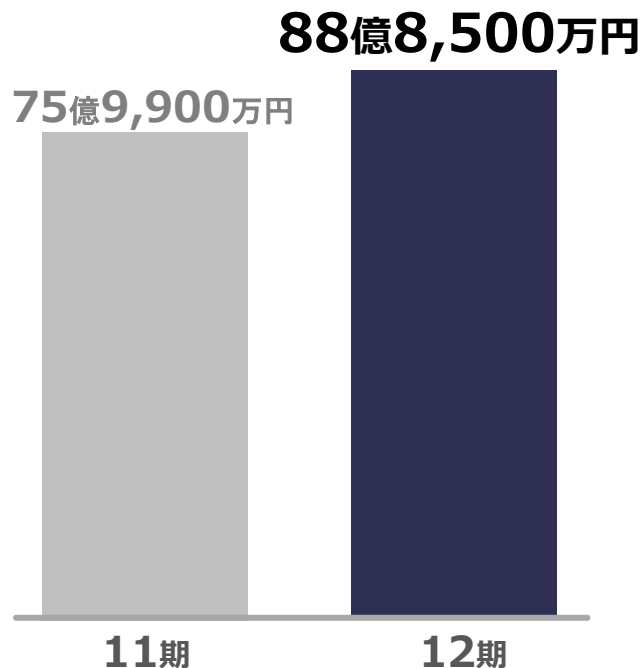
11期

12期

**設備投資等の状況
及び 研究開発の状況
(招集通知 22ページ)**

設備投資等の状況

新規出店、製品製造工程の合理化等を実施



ビューティケア事業

78億8,300万円

不動産事業

4億2,000万円

その他の事業

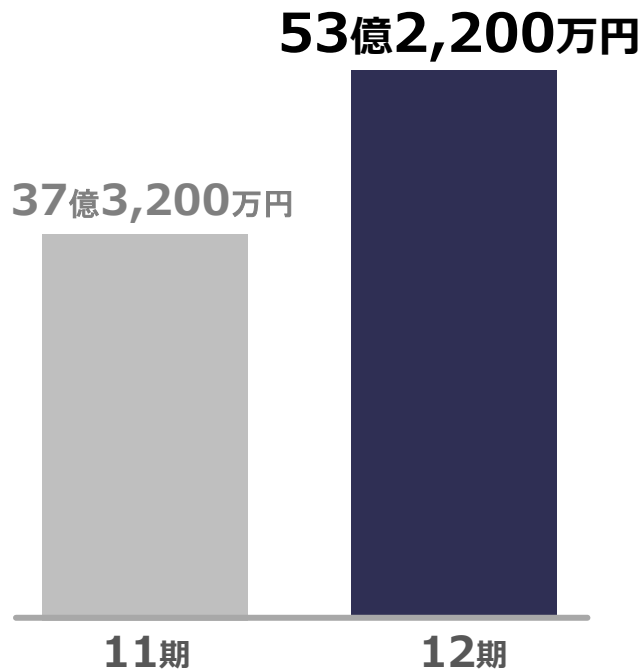
4億9,700万円

全体

88億8,500万円

研究開発の状況

ビューティケア事業中心に、商品開発に伴う投資を実施



ビューティケア事業
46億1,900万円

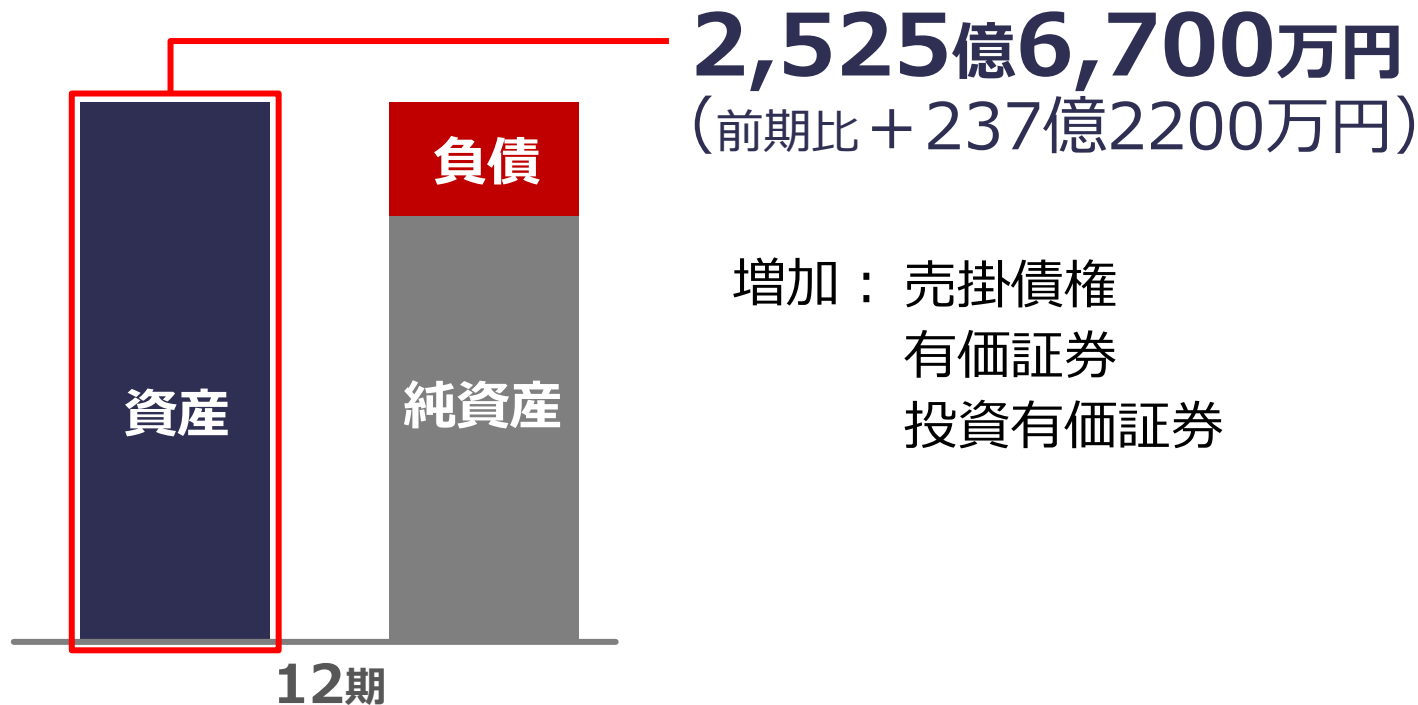
医薬品事業
7億 200万円

全体
53億2,200万円

連結貸借対照表
2017年12月31日 現在
(招集通知 47ページ)

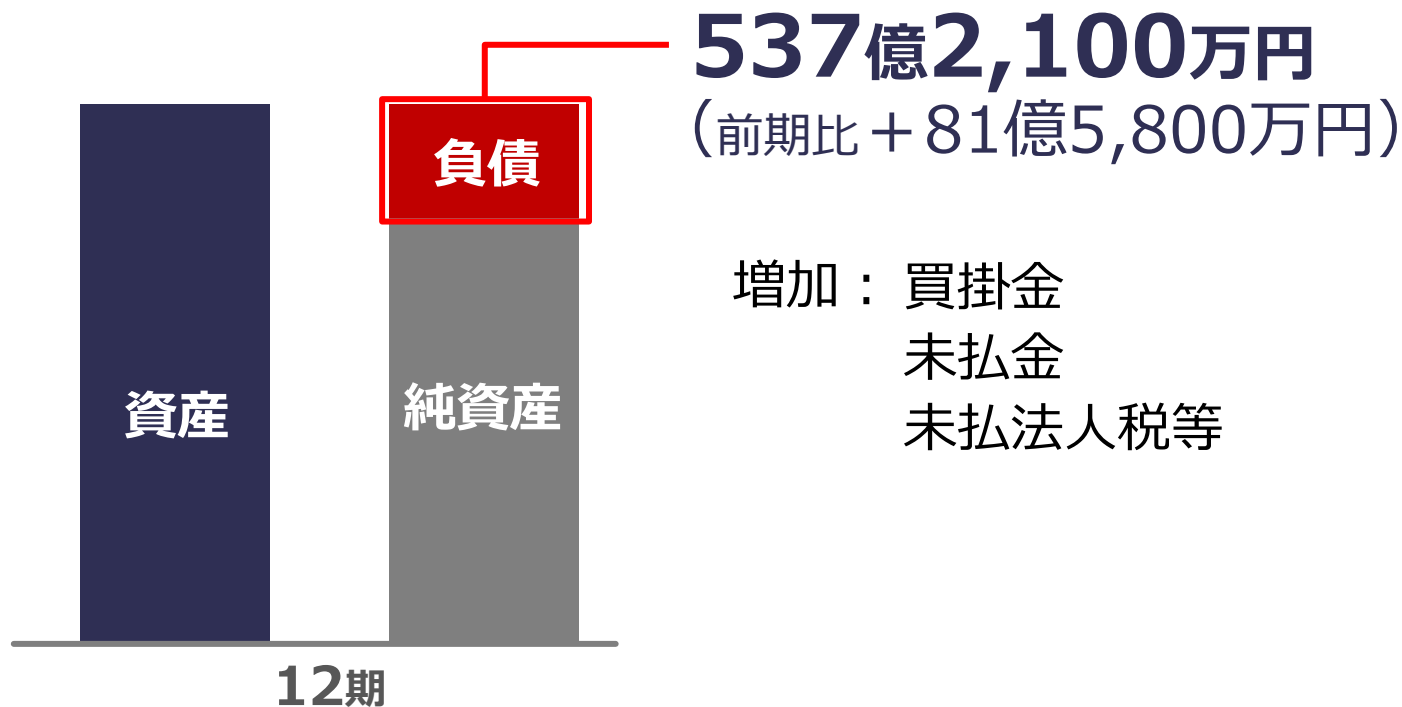
資産の部

金融資産の増加が主要因



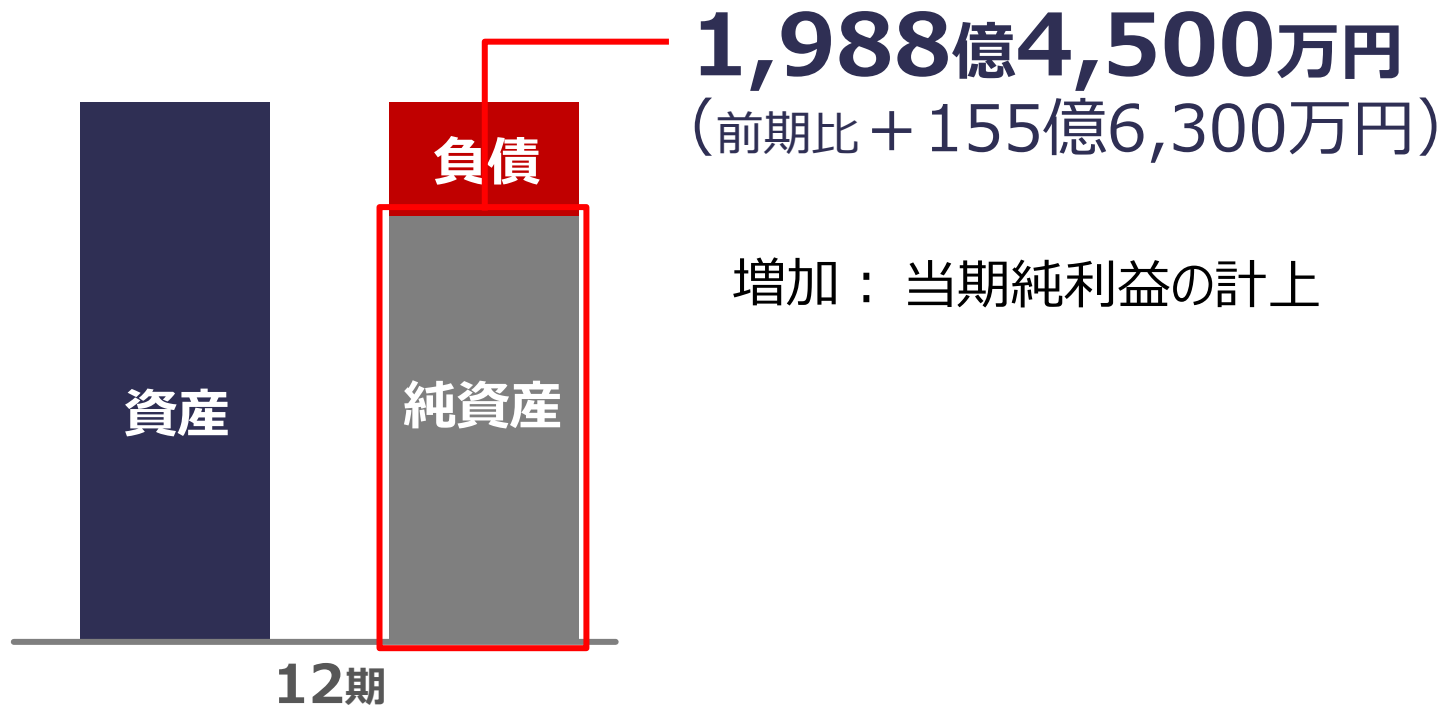
負債の部

未払金等の増加が主要因



純資産の部

当期純利益による増加が主要因



連結損益計算書
2017年1月1日～12月31日まで
(招集通知 48ページ)

連結損益計算書

売上高

2,443億3,500万円（前期比＋11.8%）

売上総利益

2,027億 300万円（前期比＋14.2%）

営業利益

388億8,100万円（前期比＋44.9%）

経常利益

392億5,000万円（前期比＋44.7%）

税金等調整前
当期純利益

384億3,000万円（前期比＋62.7%）

親会社株主に帰属する
当期純利益

271億3,700万円（前期比＋66.2%）

対処すべき課題

(招集通知 23~24ページ)

中期経営計画 成長戦略

戦 略 ①

基幹ブランドの安定成長とグループ収益牽引

戦 略 ②

海外事業全体での黒字化必達

戦 略 ③

育成ブランドの拡大成長・新規ブランド創出・M&A

戦 略 ④

経営基盤の強化（研究開発・人材・ガバナンス）

戦 略 ⑤

資本効率の向上と株主還元の充実

中期経営計画 戦略①基幹ブランドの安定成長とグループ収益牽引

POLA ブランドプレゼンスを足掛りに事業基盤を次のステージへ



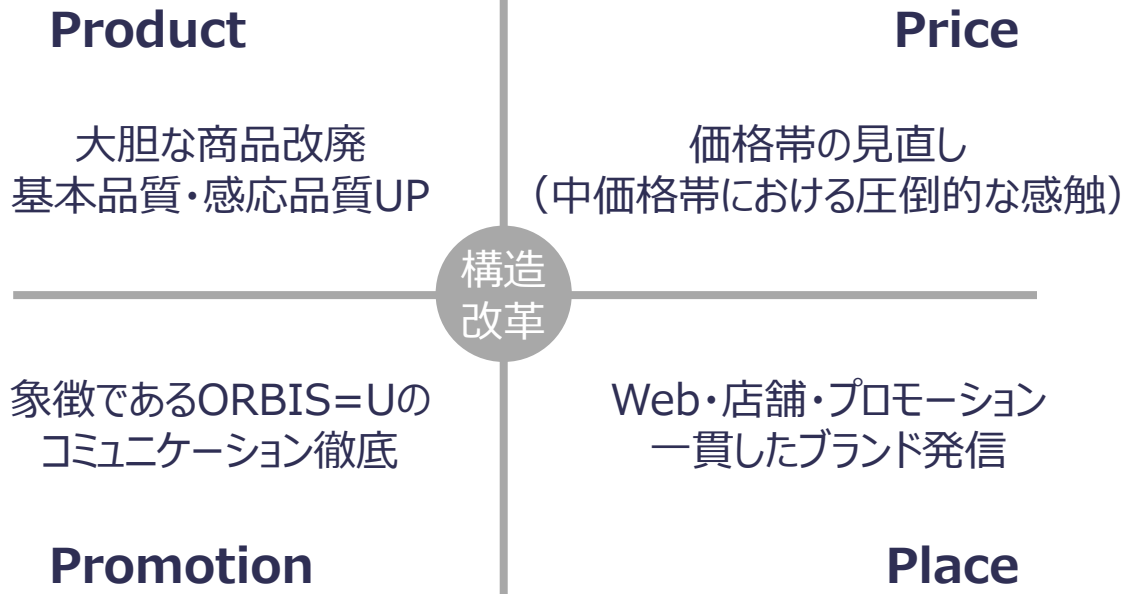
高機能エイジングケア、
ホワイトニング商品の投入・育成



物販に特化した店舗
Touch & Talk

中期経営計画 戦略①基幹ブランドの安定成長とグループ収益牽引

ORBIS 市場差別性を創出し、高収益事業へと再成長を遂げる



中期経営計画 戦略②海外事業全体での黒字化必達

Jurlique



プレミアムナチュラルスキンケア
ブランドとしてのプレゼンス確立

H2O+TM
BEAUTY



北米中心に認知拡大と
トライアル促進を図る

中期経営計画 戦略②海外事業全体での黒字化必達

ポーラのグローバル戦略

《中国》

百貨店・モール

ローカルEC、越境EC

ブランド発信を高め
ロイヤルユーザーを獲得

《新規展開エリア》

ASEAN諸国・韓国など

海外免税店

《日本（インバウンド含）》

PB・百貨店

新業態（Touch & Talk）

《既存展開エリア》

香港・台湾・タイ

百貨店・免税店



上海iapm店



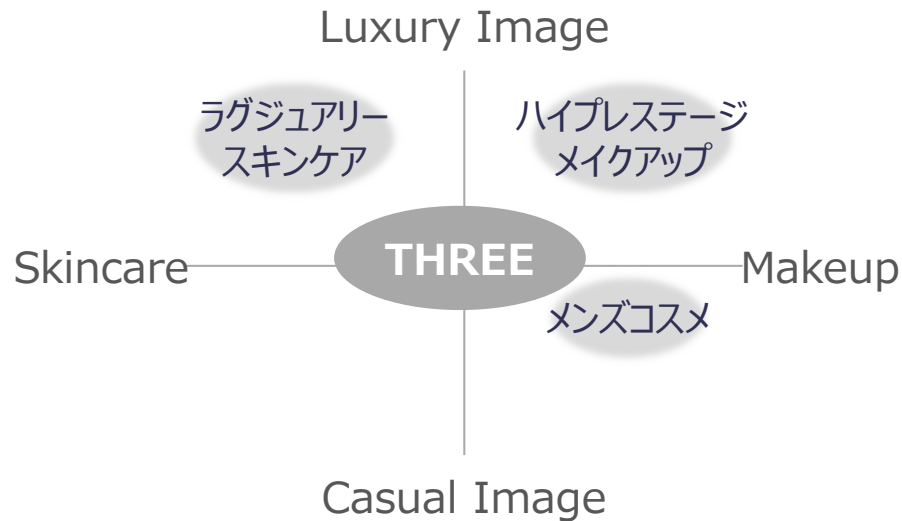
瀋陽万象城店

中期経営計画 戦略③育成ブランドの拡大成長・新規ブランド創出・M&A

T H R E E



グローバルに存在感のあるブランドへ



THREEを展開するACRO社より、
2018年秋に3ブランドを立ち上げ

中期経営計画 戦略④経営基盤の強化（研究開発・人材・ガバナンス）

グループ長期的発展の成長エンジンとなる新価値創出のため
研究開発体制を刷新

POLA ORBIS GROUP



POLA ORBIS
HOLDINGS

＜化粧品のかを越え＞

**Multiple Intelligence
Research Center**

革新的な商品・サービスの創出

POLA R&M

＜化粧品中心＞

Frontier Research Center

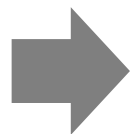
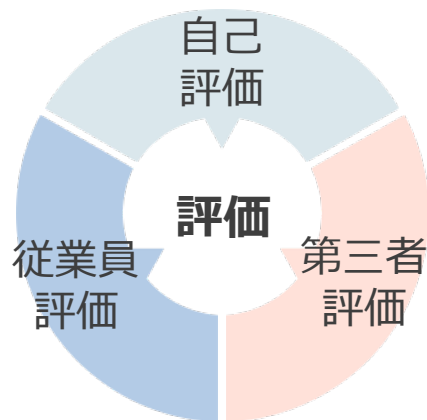
最先端技術を駆使した基盤研究

＜ 研究開発投資強化 ＞
売上高比率増 +20～30%

中期経営計画 戦略④経営基盤の強化（研究開発・人材・ガバナンス）

ガバナンス

- コーポレートガバナンスの高度化
投資家との対話、独自の取締役会実効性評価システム構築、
サステナブルなESG活動



分析・検証



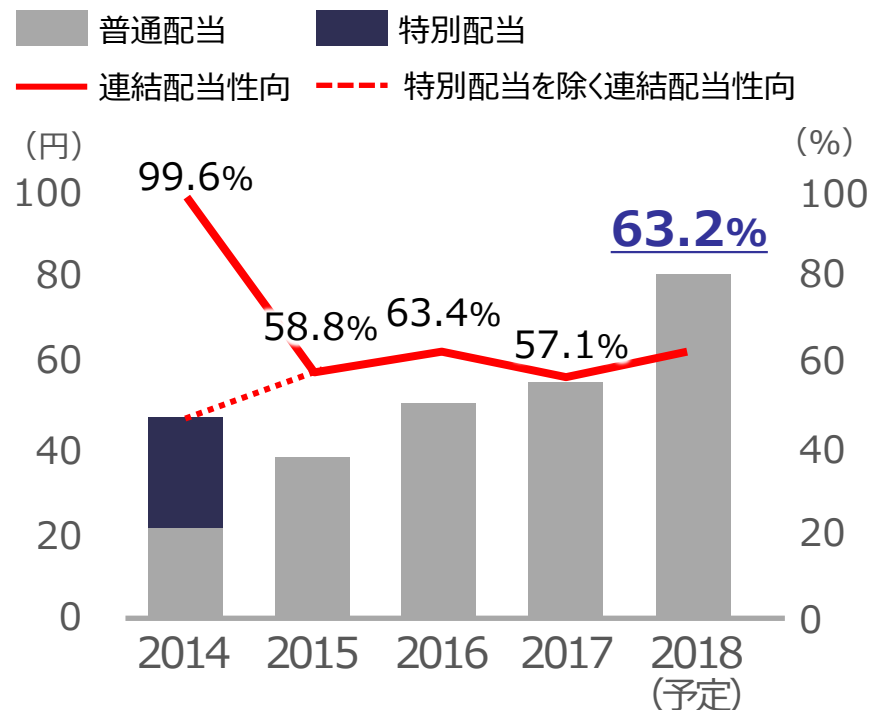
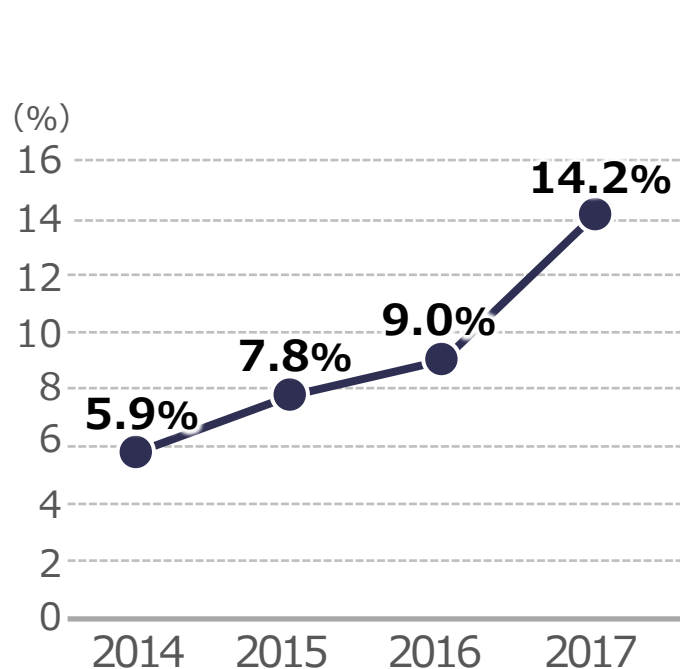
独自の取締役会実効性評価を実施



IR優良企業賞 2度目の受賞

中期経営計画 戦略⑤資本効率の向上と株主還元の充実

資本効率の向上、
連結配当性向60%以上をベースとし、安定的な配当を実現



【補足説明】
当社グループの今期の見通し

2018年12月期 業績見通し

売上高	2,530億円（前期比＋3.5%）
営業利益	415億円（前期比＋6.7%）
経常利益	415億円（前期比＋5.7%）
親会社株主に帰属する 当期純利益	280億円（前期比＋3.2%）
配当金	年間 80円（前期比＋3.2%）
連結配当性向	63.2%