

# 2012年12月期 第2四半期 決算補足資料

(株)ポーラ・オルビスホールディングス  
代表取締役社長  
**鈴木 郷史**

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. セグメントの状況および重点戦略の進捗
3. 2012年12月期業績見通し
4. 下期以降の取組み

連結売上高は、計画通り着地。営業利益は、既存事業が大幅に前年超過。  
ジュリークの営業利益△966百万円をカバーし増益を達成。

## 2Q連結

売上高 86,407百万円(前期比+9.5%) 営業利益 5,652百万円(+2.1%)

### 既存事業

売上高 82,675百万円(前期比+4.7%) 営業利益 6,618百万円(+19.6%)

- ・ ポーラ、オルビスとも増収・大幅増益
- ・ 育成ブランドが好調、引続き2桁増収

### Jurlique

売上高 3,732百万円 営業利益 △966百万円

- ・ 売上高、営業利益ともほぼ計画通り推移。
- ・ 2Q累計買収関連費用 1,009百万円  
⇒ 棚卸資産評価差額(原価) 733百万円、  
固定資産・のれん償却費(販管費) 275百万円

# 第2四半期業績の計画差異について

(単位:百万円)	上期実績	前期比	5/1修正 計画差	要 因
連結売上高	86,407	+7,470 (+9.5%)	+7 (+0.0%)	・ 連結では計画通り着地
営業利益	5,652	+118 (+2.1%)	+952 (+20.3%)	【原価】 ・ 海外ブランド連結に伴い原価率は上昇したが、 基幹ブランドは原価率が改善し、ほぼ計画通り。 【販管費】 ・ ポーラ 費用効率化、執行時期のズレ ・ オルビス 計画以上に費用効率化が進捗
経常利益	6,008	+46 (+0.8%)	+1,108 (+22.6%)	・ 営業利益の増加と為替差益の影響。
四半期純利益	2,785	△204 (△6.8%)	+785 (+39.3%)	・ 営業利益増加による経常利益の増加 ・ ストックオプション制度導入に伴う 役員退職慰労金戻入等

# 連結業績ハイライト【P/L概要】

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比		5/1修正計画比	
			増減	率(%)	増減	率(%)
売上高	78,937	86,407	7,470	9.5%	7	0.0%
売上原価	15,204	17,744	2,540	16.7%	△55	△0.3%
売上総利益	63,733	68,662	4,929	7.7%	62	0.1%
販管費	58,199	63,010	4,811	8.3%	△889	△1.4%
営業利益	5,534	5,652	118	2.1%	952	20.3%
経常利益	5,962	6,008	46	0.8%	1,108	22.6%
税前四半期純利益	4,353	6,030	1,677	38.5%	1,230	25.6%
四半期純利益	2,989	2,785	△204	△6.8%	785	39.3%

## Jurliqueの影響

+3,732百万円

+1,479百万円

一時費用 733百万円  
(棚卸資産評価差額として今期のみ計上)

+3,218百万円  
のれん等償却費含む

△966百万円

## 連結決算概況

連結売上高 ⇒ 基幹ブランドを中心に堅調。さらに海外ブランドが加わり大幅増収。

営業利益 ⇒ ジュリーク買収関連費用の計上により微増益。

四半期純利益 ⇒ 前期から特別損失が大幅減少した一方、税金費用が増加し減益。

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比		5/1修正計画比	
			増減	率(%)	増減	率(%)
売上高	78,937	86,407	7,470	9.5%	7	0.0%
売上原価	15,204	17,744	2,540	16.7%	△55	△0.3%
売上総利益	63,733	68,662	4,929	7.7%	62	0.1%
販管費	58,199	63,010	4,811	8.3%	△889	△1.4%
営業利益	5,534	5,652	118	2.1%	952	20.3%

連結売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ポーラ ⇒ +1,619百万円</li> <li>・オルビス ⇒ +256百万円</li> </ul>	+	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジュリーク ⇒ 前期比+3,732百万円</li> <li>・H2O PLUS ⇒ 前期比+1,331百万円</li> </ul>
-------	---	---	---

売上原価	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原価率 2011年上期 19.26% ⇒ 2012年上期 20.54%</li> <li>【低下要因】 基幹ブランドを中心に原価率改善</li> <li>【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 733百万円の影響</li> </ul>
------	---

販管費	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人件費 ⇒ 前期比 +1,307百万円</li> <li>・販売関連費 ⇒ +879百万円</li> <li>(海外ブランド販管費増 +4,429百万円)</li> <li>・管理費他 ⇒ +1,987百万円</li> <li>・販売手数料 ⇒ +637百万円</li> </ul>
-----	---

営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前期比 +118百万円(ビューティケア事業 +367百万円)</li> </ul>
------	---

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比		5/1修正計画比	
			増減	率(%)	増減	率(%)
営業利益	5,534	5,652	118	2.1%	952	20.3%
営業外収益	511	431	△80	△15.7%	181	72.5%
営業外費用	83	75	△8	△9.8%	25	51.0%
経常利益	5,962	6,008	46	0.8%	1,108	22.6%
特別利益	2	121	119	5,767.2%	121	—
特別損失	1,610	99	△1,511	△93.8%	0	△0.6%
税前四半期利益	4,353	6,030	1,677	38.5%	1,230	25.6%
法人税等	1,366	3,254	1,888	138.2%	454	16.2%
少数株主損失	△3	△9	△6	—	△9	—
四半期純利益	2,989	2,785	△204	△6.8%	785	39.3%

## 営業外収益・費用

- ・資金運用減少による受取利息の減少 前期比△5百万円
- ・為替差益の減少による収益減 前期比△43百万円

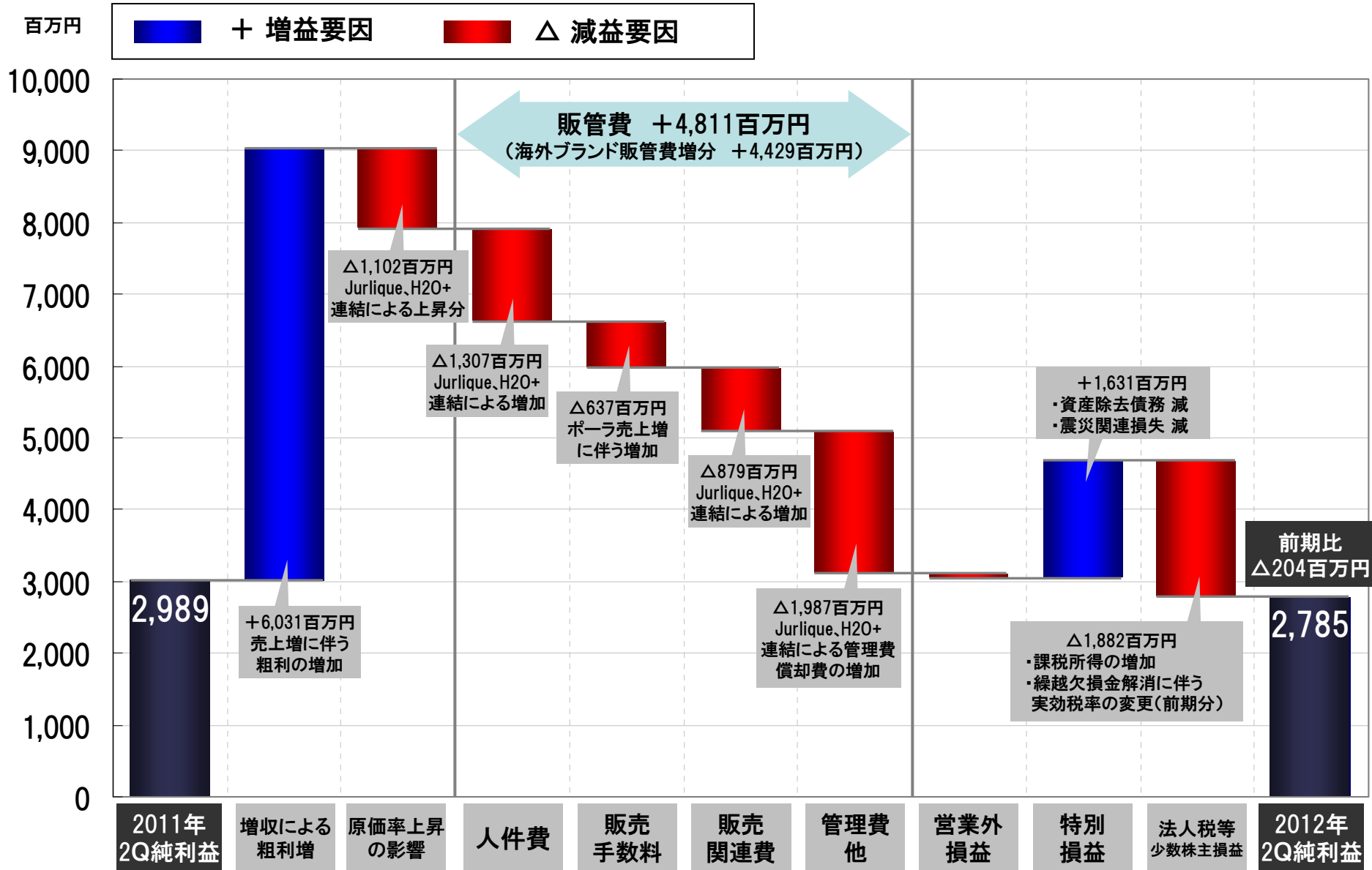
## 特別利益・損失

- ・役員退職慰労金戻入額 119百万円
- ・災害関連損失 △428百万円(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 前期比 +1,171百万円
- ・繰越欠損金解消に伴う実効税率変更 前期比 +710百万円(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. セグメントの状況および重点戦略の進捗**
3. 2012年12月期業績見通し
4. 下期以降の取組み

# セグメント別実績

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比		5/1修正計画比	
			増減	率(%)	増減	率(%)
<b>連結売上高</b>	78,937	<b>86,407</b>	7,470	9.5%	7	0.0%
ビューティケア事業	73,271	<b>80,691</b>	7,420	10.1%	△308	△0.4%
不動産事業	1,552	<b>1,444</b>	△108	△7.0%	44	3.1%
その他	4,113	<b>4,271</b>	158	3.9%	271	6.8%
<b>営業利益</b>	5,534	<b>5,652</b>	118	2.1%	952	20.3%
ビューティケア事業	4,520	<b>4,887</b>	367	8.1%	687	16.4%
不動産事業	659	<b>627</b>	△32	△4.9%	127	25.5%
その他	144	<b>△12</b>	△156	—	87	—
全社・消去	209	<b>149</b>	△59	△28.7%	49	49.3%

# ビューティケア事業実績【商材別】

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比	
			増減	率(%)
売上高	73,271	80,691	7,420	10.1%
化粧品	67,500	74,645	7,145	10.6%
ファッション	5,771	6,046	275	4.8%
営業利益	4,520	4,887	367	8.1%
化粧品	4,936	5,028	91	1.9%
ファッション	△416	△140	275	—

- ◆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し増収。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 上期実績	2012年 上期実績	前期比		【ご参考】 2010年比
			増減	率(%)	率(%)
<b>売上高</b>	73,271	80,691	7,420	10.1%	8.9%
ポーラブランド	46,449	48,069	1,619	3.5%	3.1%
オルビスブランド	23,398	23,655	256	1.1%	△2.1%
育成ブランド	3,423	3,903	480	14.0%	19.3%
海外ブランド (Jurlique・H2O+)	—	5,063	5,063		
<b>営業利益</b>	4,520	4,887	367	8.1%	9.2%
ポーラブランド	2,504	3,293	788	31.5%	46.1%
オルビスブランド	2,900	3,825	925	31.9%	22.8%
育成ブランド	△885	△753	131	—	—
海外ブランド (Jurlique・H2O+)	—	△1,477	△1,477		

- ◆ポーラブランド ⇒ 販売組織が活性化、大型新製品(ホワイトショット、B.Aサマー)の投入により増収を確保。販売関連費用の効率化、執行時期の見直しにより大幅増益を達成。
- ◆オルビスブランド ⇒ ブランド再構築を加速。収益性向上の取組みは順調に進捗。
- ◆育成ブランド ⇒ 全体では、第1四半期から引続き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、ほぼ計画通り推移。H2O PLUSは、2月より中国代理店を変更。営業利益は、ジュリークの第2四半期累計の買収関連費用△1,009百万円を含む。

\* 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)

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比	
			増減	率(%)
不動産事業売上	1,552	1,444	△108	△7.0%
営業利益	659	627	△32	△4.9%

◆ テナントビルの空室が影響し、減収・減益となるが、計画比では売上高+44百万円・営業利益+127百万円。

(単位:百万円)	2011年 上期実績	2012年 上期実績	前期比	
			増減	率(%)
その他売上	4,113	4,271	158	3.9%
営業利益	144	△12	△156	—

◆ 医薬品 ⇒ 主力「ルリコン」の取扱い医療機関数増加により堅調。

◆ ビルメンテナンス ⇒ ビルメンテナンス・工事・業務請負で、新規受注獲得が好調。

\* 印刷事業は、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)

## 戦略1 — 基幹ブランドの安定収益確保

# POLA

訪販事業	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> <li>◆ 4月 「B.A サマー」(スキンケア)発売</li> </ul>
	チャネル	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ PB店舗数 前期末+17店 合計550店(計画比+4店) (ポーラザビューティ)</li> <li>◆ PB上期売上 前期比+11.3% *参考:エステイン +3.6% 従来型訪販 △8.2%</li> <li>◆ PB既存店売上 前期比+9.9%</li> <li>◆ 総拠点数(PB含む) 前期末+29店</li> </ul>
	顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 購入単価 前期比 △3.0%</li> <li>◆ 顧客数 前期比 +7.4%(新規顧客数 +15.9%)</li> </ul>
訪販以外	百貨店	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ カウンター数 前期末+2店で33店舗展開に</li> <li>◆ 「B.A」シリーズが好調で、引続き2桁成長</li> </ul>
	業務用	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 新規取引先の増加で2桁成長</li> </ul>



2月発売  
「ホワイトショット CX」

「夏、限定B.A」

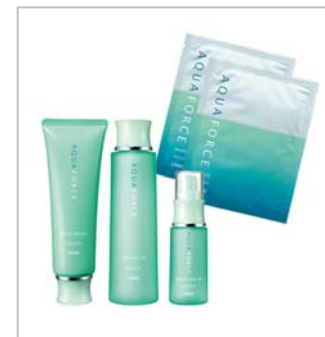


4月発売  
「B.A サマー」  
「B.A RED サマー」

## 戦略1 — 基幹ブランドの安定収益確保

# ORBIS

商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 3月 「アクアフォース シートマスク」限定発売</li> <li>◆ 4月 「アクアピーリングジェル」発売</li> </ul>
チャンネル	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 上期 通販ネット受注比率 前期比 +3.1pt</li> <li>◆ 通販カタログ費用 前期比 △1.8億円</li> </ul>
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 購入単価 前期比 通販+11.4% 店販+0.1%</li> <li>◆ 通販スキンケア購入者比率 前期比 +5.1pt</li> <li>◆ 新規客スキンケア購入者比率 前期比 +3.9pt</li> <li>◆ 通販リピート率 前期比 +0.5pt</li> </ul>
サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 2011度 JCSI(日本版顧客満足度指数)調査 全業界中 第3位 * 通信販売業界では第1位</li> <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」



西日本流通センター  
「ピッキングライン」

## 戦略2 — 育成ブランドの成長加速

THREE

- ◆ 上期売上高は前期比で約50%の成長
- ◆ カウンター数 前期末+1店 合計15店舗
- ◆ 百貨店新業態、DFSへの出店



5月発売 THREE ACライン

## 戦略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+12店
- ◆ H2O PLUS ⇒ CIの刷新、中国代理店の変更  
各国代理店との連携強化(2月世界代理店会議開催)



Jurlique  
Rose Moisture Plus Collection

既存ブランド

- ◆ ポーラ ⇒ 中国直販ライセンス最終段階(認可待ち)  
事業開始に向け人材育成に着手
- ◆ オルビス ⇒ 海外でのブランド再構築に着手



ポーラ中国訪販  
店長候補者の研修風景

## 戦略4 — 研究開発力強化

ポーラ化成

- ◆ 海外ブランド2社との商品開発面でのシナジー創出



1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況および重点戦略の進捗
- 3. 2012年12月期業績見通し**
4. 下期以降の取組み

# 2012年12月期 通期修正見通しの前提

(単位:百万円)	今回 通期見通し	前期比	5/1修正 計画差	要 因
連結売上高	182,000	+15,342 (+9.2%)	±0 (+0.0%)	—
営業利益	14,200	+1,346 (+10.5%)	+400 (+2.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ 上期営業利益 計画差 952百万円</li> <li>- 上期費用の執行ズレ</li> <li>- 状況に応じた海外戦略投資を実施</li> </ul>
経常利益	14,700	+1,377 (+10.3%)	+400 (+2.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業利益の増加</li> </ul>
当期純利益	7,200	△839 (△10.4%)	+200 (+2.9%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業利益増加による税前利益の増加</li> </ul>

通期の営業利益見通しを前回+400百万円の14,200百万円へ上方修正。  
 中期経営計画の基本方針である営業利益額10%以上の成長をめざす。

(単位:百万円)	2012年	5/1修正計画			2011年通期		
	通期見通し	計画	増減	率(%)	実績	増減	率(%)
<b>連結売上高</b>	<b>182,000</b>	182,000	0	0.0%	166,657	15,342	9.2%
ビューティケア事業	170,200	170,200	0	0.0%	154,778	15,421	10.0%
不動産事業	2,900	2,900	0	0.0%	3,089	△189	△6.1%
その他	8,900	8,900	0	0.0%	8,790	109	1.2%
<b>営業利益</b>	<b>14,200</b>	13,800	400	2.9%	12,853	1,346	10.5%
ビューティケア事業	12,500	12,100	400	3.3%	10,787	1,712	15.9%
不動産事業	1,100	1,100	0	0.0%	1,283	△183	△14.3%
その他	300	300	0	0.0%	501	△201	△40.2%
全社・消去	300	300	0	0.0%	280	19	7.1%
<b>経常利益</b>	<b>14,700</b>	14,300	400	2.8%	13,322	1,377	10.3%
<b>当期純利益</b>	<b>7,200</b>	7,000	200	2.9%	8,039	△839	△10.4%

1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況および重点戦略の進捗
3. 2012年12月期業績見通し
- 4. 下期以降の取組み**

## POLA

### 販売組織の継続強化

- ◆ 営業所新設を加速(総拠点数増)
- ◆ ポーラザビューティの安定成長
  - ⇒ 2012年 新店30箇所を完遂
  - ⇒ 新規客・ポーラレディ増加による既存店の成長

### 「B.A」を中心とした商品・プロモーション展開

- ◆ 秋冬向けの新商品を投入
- ◆ 既存商品の拡販

### 新ビジネスモデルの展開

- ◆ 7月よりムービングサロン2台目を投入



エステイン



ポーラザビューティ



「B.A. ザ アイクリーム」  
10月発売 ¥21,000



「B.A. ザ プレシャスシナジーエステセット」  
9月発売(個数限定) ¥9,450

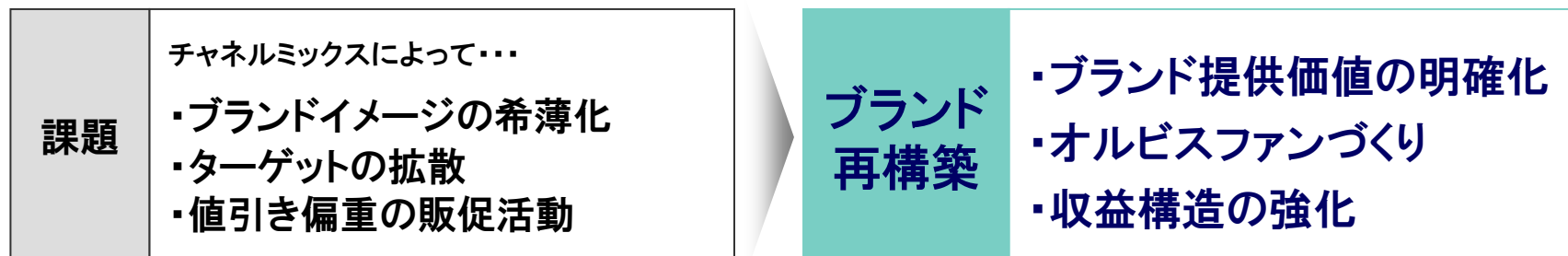


ムービングサロン(外装)



ムービングサロン(内装)

## ORBIS



－ 新ブランドステートメント －

# 「オイルフリー派ダ」宣言

## 1. スキンケア再編

- ⇒ オイルカットの新知見を開発
- ⇒ エイジングケアライン強化  
(30~40代向け商品強化)

## 2. チャネル&コミュニケーションの革新

- ⇒ オルビス ザ ネット一部刷新(10月)
- ⇒ ネット比率向上と媒体費用削減
- ⇒ ネット上での2Wayコミュニケーション

## 収益構造の強化

- ◆ お客さまのロイヤルティ向上
- ◆ リピート率・購入単価向上
- ◆ 販売関連費削減
- ◆ 一律値引きの抑制

## 3. サービス品質の向上

- ⇒ 流通センター東西2拠点化
- ⇒ 全国翌日配送(関東・関西主要都市 即日配送)

## 4. インターナルブランディング

- ⇒ 従業員の意識・行動改革
- ⇒ チャレンジングな組織風土へ

中期的には『収益構造の強化』による連結への利益貢献を優先

## 育成ブランドの成長加速

T H R E E

- ◆ 海外展開に向けたアプローチ
- ◆ スパ事業への参入(国内)



スパイメージ

## 海外展開の加速

Jurlique

- ◆ 中国 ⇒ 百貨店中心に出店を加速
- ◆ 香港 ⇒ クリスマス商戦に向け商品・プロモーション強化
- ◆ DFS ⇒ アジア・欧州での出店交渉を継続
- ◆ 日本 ⇒ 重点国として商品・出店戦略を見直し



Jurlique 中国店舗

h2o+

- ◆ ポーラ化成による開発商品を今秋発売予定
- ◆ CI刷新に伴う新ブランドイメージの浸透

POLA

- ◆ 中国訪販の事業開始に向け準備
  - ⇒ 店舗(サービスネットワーク)物件を確保
  - ⇒ 店長候補者・販売員への教育を実施

ORBIS

- ◆ 海外でのブランド再構築



H2O PLUS  
Total Source Night Cream

海外売上比率 2011年 3% ⇒ 2012年 9%(予定)



基幹ブランドの安定収益確保  
と成長戦略への投資

## 財務目標

- ◆ 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%)

	2011年実績	前期比	2012年見通し	前期比	2011～2012 年平均成長率
連結売上高	166,657百万円	+0.8%	182,000百万円	+9.2%	4.9%
営業利益額	12,853百万円	+4.8%	14,200百万円	+10.5%	7.6%
営業利益率	7.7%	+0.3pt	7.8%	+0.1pt	—

## 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%)

