

2013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. 2013年12月期見通し

連結売上高・営業利益ともに、想定どおりに着地。
 売上は、海外ブランドの貢献により前年を大きく超過。
 営業利益は、オルビスを中心に販管費の効率化等が奏功し大幅増益。

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	38,945	41,238	2,292	5.9%
売上原価	8,068	8,131	62	0.8%
売上総利益	30,877	33,107	2,230	7.2%
販管費	29,651	31,505	1,854	6.3%
営業利益	1,225	1,601	376	30.7%
経常利益	1,580	2,144	563	35.7%
税前四半期純利益	1,632	1,304	△327	-20.1%
四半期純利益	721	1,258	536	74.3%

連結P/L増減分析 (売上～営業利益)

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	38,945	41,238	2,292	5.9%
売上原価	8,068	8,131	62	0.8%
売上総利益	30,877	33,107	2,230	7.2%
販管費	29,651	31,505	1,854	6.3%
営業利益	1,225	1,601	376	30.7%

連結売上高

海外ブランドが外貨ベースでもアジアを中心に伸張、さらに為替影響も加わり大幅増収
 ・国内ブランド ⇒ 前年同期比 +178百万円 ・海外ブランド ⇒ +2,060百万円

売上原価

ジュリーク買収に伴う一時費用の解消により、原価率は改善
 ・原価率2012年1Q 20.72% ⇒ 2013年1Q 19.72%
 (2012年1Q:ジュリーク社買収に伴う棚卸資産評価差額 307百万円計上)

販管費

・人件費 ⇒ 前年同期比 +622百万円 ・販売手数料 ⇒ +281百万円
 ・販売関連費 ⇒ +371百万円 ・管理費他 ⇒ +578百万円

営業利益

・前年同期比 +376百万円 (うちビューティケア事業+477百万円)

連結P/L増減分析 (営業利益～四半期純利益)

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
営業利益	1,225	1,601	376	30.7%
営業外収益	387	564	177	45.8%
営業外費用	31	21	△10	△32.7%
経常利益	1,580	2,144	563	35.7%
特別利益	121	213	91	75.2%
特別損失	70	1,053	983	1398.7%
税前三半期純利益	1,632	1,304	△327	△20.1%
法人税等	914	42	△872	△95.4%
少数株主損失	△4	3	7	-
四半期純利益	721	1,258	536	74.3%

営業外収益・費用

・為替による収益増 前年同期比 +175百万円(前期:215百万円⇒当期:390百万円)

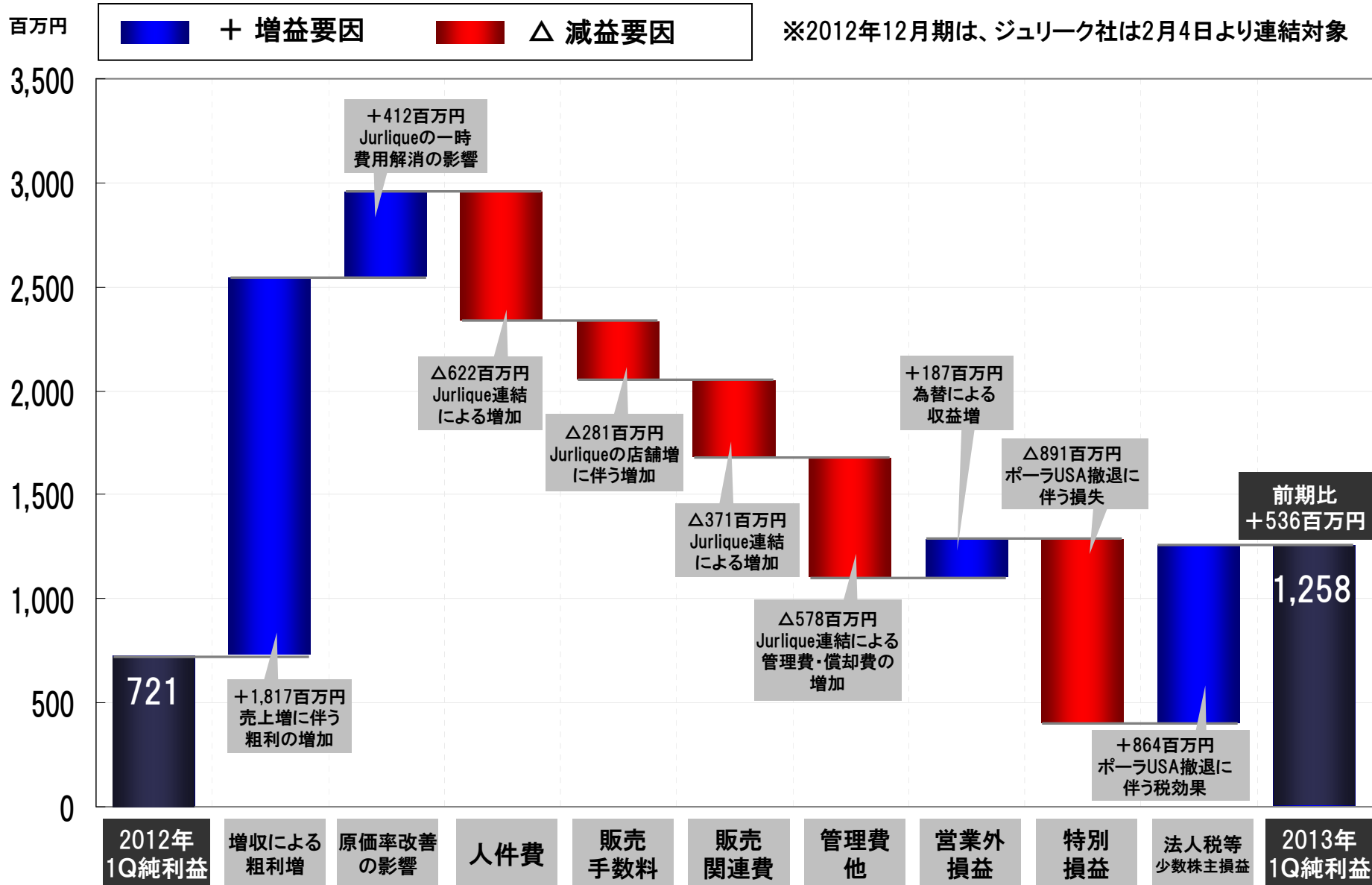
特別利益・損失

【特別利益】 土地売却益 211百万円
 【特別損失】 ポーラ アメリカ事業撤退に伴う事業整理損失 1,001百万円

法人税等

・ポーラ アメリカ事業撤退に伴う税金費用の減少 前年同期比 △1,219百万円
 ・国内税前三半期純利益の増加による税金費用の増加 前年同期比 +187百万円

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. 2013年12月期見通し

セグメント別実績

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
連結売上高	38,945	41,238	2,292	5.9%
ビューティケア事業	36,320	38,559	2,238	6.2%
不動産事業	745	719	△26	△3.5%
その他	1,879	1,960	80	4.3%
営業利益	1,225	1,601	376	30.7%
ビューティケア事業	995	1,472	477	47.9%
不動産事業	354	321	△33	△9.5%
その他	△216	△132	83	-
全社・消去	91	△60	△151	-

ビューティケア事業実績 【商材別】

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	36,320	38,559	2,238	6.2%
化粧品	33,863	36,300	2,436	7.2%
ファッション	2,456	2,258	△197	△8.1%
営業利益	995	1,472	477	47.9%
化粧品	1,316	1,774	457	34.7%
ファッション	△321	△301	19	-

- ◆化粧品 ⇒ 海外ブランドが大きく貢献し、増収。
営業利益もオルビスを中心に販管費を効率化し、大幅増益。
- ◆ファッション ⇒ ボディファッションを中心に売上は想定を下回るも、損益は改善。

* 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)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
売上高	36,320	38,559	2,238	6.2%
ポーラブランド	21,391	21,492	101	0.5%
オルビスブランド	10,929	10,899	△30	△0.3%
育成ブランド	1,850	1,957	107	5.8%
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	2,148	4,209	2,060	95.9%
営業利益	995	1,472	477	47.9%
ポーラブランド	356	202	△153	△43.1%
オルビスブランド	1,746	2,095	349	20.0%
育成ブランド	△416	△340	76	-
海外ブランド(Jurlique・H2O+)	△690	△484	205	-

- ◆ポーラブランド ⇒ 化粧品事業は引続き堅調に推移。営業利益は、前期と比べて新商品プロモーション時期を前倒したため減益だが、想定どおり。
- ◆オルビスブランド ⇒ ブランド再構築が順調に進捗し、収益性が向上。
- ◆育成ブランド ⇒ 伸張は続くも、出店の遅れ等が発生。
- ◆海外ブランド ⇒ 外貨ベースで想定どおり。ジュリーク・H2O PLUSとともに中国を中心に伸張。

外貨ベース
前期比 約+70%

2012年1月分
Jurlique含む
外貨ベース
前期比 約+25%

* 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)

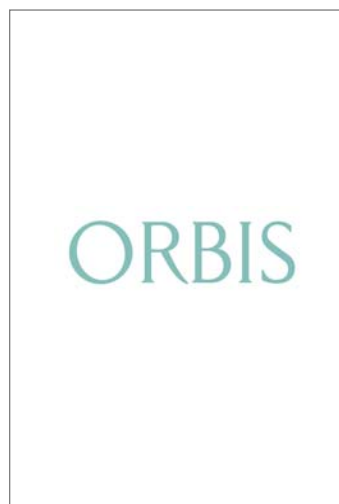
1 - 基幹ブランドの安定収益確保



商品	◆2月 「ホワイトショット クリアセラム SX」発売
チャンネル	◆PB店舗数 前期末+8店 合計580店 ◆PB化粧品売上 前年同期比+5.6% (既存店 前年同期比+5.5%) 参考:エステイン +1.1% 従来型訪販 △8.3%
顧客	◆購入単価 前年同期比△2.5% ◆新規顧客数 前年同期比+5.0%



2月発売 ポーラ
「ホワイトショット クリアセラム SX」



商品	◆2月 エイジングケアシリーズ「ライブリッチ」発売
チャンネル	◆ネット注文比率 前年同期比+1.0pt
顧客	◆購入単価 前年同期比+2.9% ◆通販スキンケア購入者比率 前年同期比▲2.2pt ◆JCSI*調査総合2年連続第3位 *日本版顧客満足度指数
物流	◆物流東西2拠点体制により、配送コスト等の効率化



2月発売 オルビス
「ライブリッチ」

2 - 育成ブランドの成長加速

THREE

◆2月「balancing」シリーズ発売



2月発売 THREE
「balancing」シリーズ

3 - 強みを活かした海外展開

海外ブランド

- ◆ジュリーク ⇒ 中国で積極的に出店、+4店舗 計73店舗
- ◆H2O PLUS ⇒ 中国で新代理店への出荷好調、売上が前年を大幅超過

既存ブランド

- ◆ポーラ ⇒ ロシアで配荷店拡大により売上伸張
中国訪販は承認待ち
- ◆オルビス ⇒ アセアン展開に向け、体制整備



2月発売 H2O PLUS
「total SOURCE
OPTIMUM SERUM
& ALL DAY CREAM」

4 - 研究開発力強化

ポーラ化成

◆H2O PLUSとの協同開発商品2品を発売

(単位:百万円)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
不動産事業売上	745	719	△26	△3.5%
営業利益	354	321	△33	△9.5%

◆前年までの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)	2012年 1Q実績	2013年 1Q実績	前年同期比	
			増減	率(%)
その他売上	1,879	1,960	80	4.3%
営業利益	△216	△132	83	-

◆医薬品 ⇒ 「ルリコン」の発注施設数の順調な増加により、前年同期を上回る

◆ビルメンテナンス ⇒ 受注単価の下落により、前年同期を下回る

1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況
- 3. 2013年12月期見通し**

2013年12月期業績見通し（変更なし）

既存事業の安定成長と海外ブランドの展開加速により、増収・大幅増益をめざす。

(単位:百万円)	2013年 通期計画	前期比		2013年 上期計画	前期比	
		増減	率(%)		増減	率(%)
連結売上高	188,500	7,626	4.2%	90,000	3,592	4.2%
ビューティケア事業	175,800	6,988	4.1%	84,100	3,408	4.2%
不動産事業	3,000	158	5.6%	1,400	△44	△3.1%
その他	9,700	479	5.2%	4,500	228	5.3%
営業利益	16,000	2,479	18.3%	5,900	247	4.4%
ビューティケア事業	15,000	3,187	27.0%	5,600	712	14.6%
不動産事業	1,200	60	5.3%	600	△27	△4.4%
その他	300	△35	△10.5%	0	12	—
全社・消去	△500	△732	—	△300	△449	—
経常利益	16,300	1,695	11.6%	6,100	91	1.5%
当期純利益	8,200	1,518	22.7%	2,800	14	0.5%

全社・消去の
減益見通しについて

『全社・消去』 = 『セグメント間消去(子会社の当社に対する経営管理料)』 - 『当社本社の費用』で算出。
海外ブランドのグループ入りにあわせ、2013年12月期より、経営管理料の算定方法を国際的な基準に変更するため、セグメント間消去額が減少。減少するセグメント間消去額は、各セグメントの営業利益に上乘せられる。

*2/13発表の生産体制再編による影響は、2013年12月期業績見通しには折り込んでいません。確定次第速やかに開示します。

安定成長のため、中期計画に沿った着実な戦略実行をめざす

POLA

- ◆エイジングケアシリーズB.Aに、夏用マスク「B.A ザ デイマスクS」を投入
- ◆積極的なイベント開催等により、新規顧客を誘致



5月発売 ポーラ
「B.A ザ デイマスクS」

ORBIS

- ◆UVケアシリーズ強化と、季節に合わせたスキンケアの拡販
- ◆カタログ削減や物流コスト効率化による更なる収益性の向上



5月末発売 オルビス
「サンスクリーンスーパー」

成長戦略を推進し、売上拡大と早期利益貢献をめざす

育成 ブランド

- ◆THREE
⇒7月ヘアケアライン
「スカルプ & ヘア」発売
⇒タイ進出を皮切りとした海外展開
- ◆pdc
⇒好調なプレミアムマス商品を強化



7月発売 THREE
「スカルプ&ヘア」

海外 ブランド

- ◆ジュリーク
⇒中国100店舗体制に向け出店継続
⇒アジアを中心とするDFSの強化
- ◆H2O PLUS
⇒JV設立による中国での体制強化



Jurlique 「Purely White」

基幹ブランドの安定収益確保
と成長戦略への投資

- ◆ 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%)

戦略1 — 基幹ブランドの安定収益確保

POLA

- ・ポーラ ザ ビューティの収益拡大
- ・高価格帯スキンケアのシェア拡大

ORBIS

- ・「ブランド再構築」取組み

安定
収益
の
確保

戦略2 — 育成ブランドの成長加速

pdc FUTURE LABO ORLANE PARIS decencia THREE

戦略3 — 強みを活かした海外展開

- POLA**
 - ・中国での訪販チャネル開発
 - ・ロシア・周辺地域でのカウンセリング販売
- ORBIS**
 - ・中国での通販事業
-
- Jurlique**
 - ・アジアでの成長加速と収益性向上
- h2o+**
 - ・シナジー効果の早期具現化

戦略4 — 研究開発力強化

- ・スキンケア素材開発力強化

戦略5 — 経営基盤強化

① 再生知名度

② 選択と集中

③ プロセスマネジメント

④ 人材育成