



4912

ライオン

今日を愛する。

LION



～次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーを目指して～

業績、事業概要

- **売上、営業利益共に過去最高を更新**
  - ・2017年度売上は4,104億円と4期連続で過去最高を更新、2011年度比では25%増加
  - ・海外売上高は1,082億円と2011年度比で倍増
  - ・営業利益も2017年度に4期連続過去最高益を更新
  - ・営業利益率:2011年度3.4%から2017年度は6.6%
- **過去最高益更新の背景**
  - ・一般消費財事業で高付加価値品を投入・育成
  - ・ハミガキ、マウスウォッシュ、ボディソープ、解熱鎮痛剤といった製品分野で市場を上回る売上成長を達成
  - ・タイ、マレーシア、韓国、中国といった主要国で、GDP成長を上回る事業成長を継続

事業概要

- **売上構成比**
  - ・2017年度売上4,104億円の内、一般用消費財売上が2,648億円、産業用品が333億円、海外が1,082億円、その他が40億円
- **一般消費財事業**
  - ・一般用消費財売上2,648億円の内訳は、洗濯用洗剤・柔軟剤等のファブリックケア事業が30%、ハミガキ、ハブラシ等のオーラルケア事業が24%、ペット用品・通販商品等のその他が15%、解熱鎮痛剤(パファリン)や目薬(スマイル)等の薬品事業が14%、ハンドソープ(キレイキレイ)等のビューティケア事業が9%、リビングケア事業が8%
- **産業用品事業**
  - ・スマホ等の電子機器に使用する導電性カーボン、粘着剤、タイヤ用のゴム薬剤(防着剤)、内添剤
- **海外事業**
  - ・各国で高い市場地位を獲得  
タイ:ハミガキ、ハブラシ、洗濯用洗剤市場で2位、マレーシア:洗濯用洗剤市場で1位、シンガポール:洗濯用洗剤、台所用洗剤市場で1位、韓国:ハンドソープ市場で1位、中国:ハブラシEコマース市場で1位、インドネシア:台所用洗剤2位

新経営ビジョン、中期経営計画

- **次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ**
  - 1.新価値創造による事業の拡張・進化
    - ・オーラルケアからオーラルヘルスケアへ(口腔健康から全身健康へ)
    - ・カテゴリーを横断したR&Dの推進
    - ・IoTやAI等を使用したヘルスケアモデルの創出
    - ・顧客体験価値創造に向けたマーケティング(例)「クリニカKid's」親子でハミガキ
  - 2.グローバルイゼーションで海外事業の成長加速
    - ・成長するアジア市場を中心にグローバル化とローカル化の融合を図り、独自の競争優位を創出
    - ・事業規模拡大と参入エリアを拡大
    - ・アジアNo.1ブランドの確立
- **2020年度までの投資計画、業績目標**
  - ・3年間で総額1,000億円の投資を予定、年平均成長率は売上5.3%、営業利益9.5%、当期利益10.3%

ESGへの取り組み

- **ESG重要課題の特定**
  - ・事業を通じて取り組むべき、環境・社会・ガバナンスの重要課題の特定および目標の設定(例)2020年環境目標の推進、アジアの子供達の正しい歯磨き習慣普及活動
- **当社ESG取り組みの社外評価**
  - ・国内外で複数のESG投資インデックスに採用(Dow Jones Sustainability Index、FTSE4Good Global Index)

株主還元

- **配当**
  - ・配当基本方針:継続的かつ安定的な利益還元
  - ・2018年度配当は前期比3円増の年間20円を予定
- **株主優待**
  - ・12月末時点で100株以上保有の株主様に新製品紹介セット送付予定