



～ 美と健康のグローバル企業を目指して ～

グループの概要

- **沿革、事業概要**
 - ・1929年、(株)ポーラを創業し、訪問販売により事業をスタート
 - ・1984年、通信販売のオルビス(株)を設立
 - ・ポーラ、オルビスの両基幹ブランドを軸に事業展開。2010年、東証一部上場
- **2016年12月期 連結業績**
 - ・売上高：2,184億円(前期比101.7%)
 - ・営業利益：269億円(前期比119.5%)
- **2017年12月期 業績計画(連結)**
 - ・売上高：2,360億円、営業利益：365億円
 - ・2010年の上場以降、8期連続の増収・増益を計画

中長期の戦略

- **2020年長期ビジョン**
高収益グローバル企業へ
【2020年指標】
 - ・連結売上高：2,500億円以上
 - ・営業利益率：13～15%
 - ・海外売上高比率：20%以上
- **2017-2020年 中期経営計画**
 - ・2020年ビジョン達成に向けた最終ステージ
 - ・「国内の収益性向上」「海外事業全体での黒字化」「次世代の成長ブランド構築」を目指す
 - ・連結売上高 ⇒ 年平均成長率 3～4%
 - ・営業利益額 ⇒ 年平均成長率 10%以上
 - ・営業利益率 ⇒ 2020年 15%以上
 - ・ROE目標値 ⇒ 2020年 12%以上
 - ・連結配当性向 ⇒ 2017年以降 60%以上

グループの特長・強み

- **3つの特長**
 - 1.マルチブランド戦略**
 - ・基幹ブランド：「ポーラ」「オルビス」
 - ・海外ブランド：「Jurlique」「H2O PLUS」
 - ・育成ブランド：「THREE」「DECENCIA」「ORLANE」
 コンセプト、ターゲットの異なる様々なブランドを展開
 - 2.高いスキンケア比率**
 - ・お客様のリピート率の高い、アンチエイジングやホワイトニングといったスキンケア領域に集中
 - 3.ダイレクトセリング**
 - ・「ビューティーディレクター」による直販(ポーラ)、通信販売(インターネット、カタログ)を通じた直販(オルビス)による顧客データの蓄積
- **世界トップレベルの研究開発力**
 - ・IFSCC※の受賞8回、世界第2位の受賞回数
 - ※国際化粧品技術者会連盟(世界の化粧品技術者が集う化粧品科学技術で最も権威のある研究発表会)

株主還元

- **安定的な利益成長に伴った増配**
 - ・2017年12月期より、連結配当性向の基本方針を、従来の「50%以上」から「60%以上」に引き上げる
 - ・2017年12月期は1株あたり55円の配当を予想
- **株主優待**
 - ・保有株式数と保有年数に応じて進呈する「株主優待ポイント」を、優待カタログ掲載の自社商品と交換する“選べる”優待制度
 - ※1ポイント100円相当。繰越し可能、有効期限3年

持株数	ポイント	3年以上保有
100株～	15ポイント	35ポイント
400株～	60ポイント	80ポイント
1,200株～	80ポイント	100ポイント
2,000株～	100ポイント	120ポイント