



2017年11月1日

各位

会社名 株式会社 資生堂
 代表者名 代表取締役 執行役員社長 兼 CEO
 魚谷 雅彦
 (コード番号 4911 東証第1部)
 問合せ先 IR部長 白岩 哲明
 (TEL. 03-3572-5111)

通期連結業績予想の修正、特別利益および特別損失の計上に関するお知らせ

当社は、2017年8月9日に公表した通期連結業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせします。また、2017年12月期第4四半期において特別利益、同第3四半期において特別損失を計上見込みであることから、その概要をお知らせいたします。

1. 2017年12月期 通期連結業績予想数値の修正(2017年1月1日～2017年12月31日)

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1株当たり 当期純利益 |
|--------------------------|---------|--------|--------|-------------------------|----------------|
| | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 百万円 | 円 銭 |
| 前回発表予想(A) | 965,000 | 56,000 | 55,000 | 32,500 | 81.37 |
| 今回発表予想(B) | 985,000 | 65,000 | 64,000 | 10,000 | 25.04 |
| 増減額(B-A) | 20,000 | 9,000 | 9,000 | ▲22,500 | |
| 増減率(%) | 2.1 | 16.1 | 16.4 | — | |
| (ご参考)前期実績 (2016年12月期) | 850,306 | 36,780 | 37,174 | 32,101 | 80.41 |

修正の理由

2017年12月期通期連結業績は、好調な事業業績を反映し、売上高、営業利益ともに、前回予想を上回り、過去最高となる見込みです。既存事業の「稼ぐ力」が着実についてきており、キャッシュフローも極めて良好な状況にあります。

親会社株主に帰属する当期純利益については、上述の理由に加え、Zotos International Inc.(以下、ゾートス社)の株式および同社事業に関連する資産(以下、関連資産)売却益を特別利益として360億円計上する見込みであること、および、Bare Escentuals, Inc.(以下、ベアエッセシャル社)に係るのれん等の無形固定資産などの減損損失を特別損失として655億円計上する見込みであることから、前回予想を225億円下回り、100億円となる見込みです。

2. 特別利益の内容

(1) 計上見込み額

ゾートス社の株式および関連資産の譲渡益として 360 億円を 2017 年 12 月期第 4 四半期に計上する見込みです。

(2) 内容

当社は、2017 年 10 月 27 日に公表のとおり、北米を中心にプロフェッショナル事業を展開するゾートス社の株式および関連資産を Henkel AG & Co. KGaA に譲渡することにつき合意しました。当社は中長期戦略「VISION 2020」のもと、選択と集中を進めておりますが、プロフェッショナル事業については今後、日本、中国、アジア各国を中心に投資強化と育成を進めていきます。

3. 特別損失の内容

(1) 計上見込み額

米国の化粧品会社ベアエッセシャル社に係るのれん等の無形固定資産などの減損損失として 655 億円を 2017 年 12 月期第 3 四半期に計上する見込みです。

(2) 内容

米州事業での二桁の営業利益率実現という戦略目標達成に向け、ベアエッセシャル社は新たな成長を目指し、再スタートします。資生堂は、2010 年の買収以降、当該ブランドの顧客接点拡大、商品開発の強化など、様々な取り組みを進めてきたものの、当初、計画していたブランドの成長拡大を実現できていませんでした。中長期戦略「VISION 2020」の前半 3 カ年(2015~2017 年度)で「事業基盤の再構築」の最終年度にあたり、「現実を直視する」という経営方針のもとで、課題を先送りせず、迅速に対応するため、一歩踏み込んで、事業・ブランドの将来性を検証しました。

ベアエッセシャル社の主カブランドであるベアミネラルは、米国やイギリス、ドイツなどの欧州の主要国において、認知度、リピート率も高く、競合ブランドと比較しても、ナチュラルというカテゴリーでは、非常に高いブランドエクイティーを持っています。資生堂グループの中では、現在、拡大を続けるナチュラル化粧品市場に対応可能な唯一のブランドで、500 億円という大きな規模のメーキャップブランドであり、広い顧客基盤を持っています。この、現在のブランド価値をベースに生活者の意識と時流の変化を捉えながら、新たな取り組みを実行することで、再び成長を実現できる可能性のあるブランドだと判断しました。

具体的には、北米や欧州におけるナチュラルブランドとしての高い価値を活かし、今後、商品のイノベーションを加速するとともに、ミレニアル世代やジェネレーション Z を踏まえたデジタルマーケティングへの投資を拡大し、積極的な展開を行っていきます。一方、同時に、収益性が低い北米の直営店を 100 店規模で閉鎖し、固定費の削減を柱とする、もう一段踏み込んだ構造改革も進めます。

これらのマーケティング改革と構造改革の内容及びその内容を反映した達成可能な収益計画について、取締役会で、慎重に議論しました。その結果、当該計画に加え、減損テストにより、計上することになった特別損失について、取締役会で承認しました。

資生堂グループとしては、既存事業で「稼ぐ力」が着実についてきた中、欧米の収益性向上は、残された課題であり、今回の改革は、米州事業の収益性向上の柱となります。今後、アメリカ地域本社の CEO と本年 7 月に就任したベアエッセシャル社の新社長のリーダーシップのもと、この改革を完遂し、持続的な売上、収益の回復をめざしていきます。

4. 配当予想

2017年12月期の期末配当予想の変更はありません。当社の1株当たり年間配当金は、支払済みの中間配当金12円50銭に2018年3月下旬に支払予定の期末配当金12円50銭を加え、合計25円00銭となる予定です。

(注)上記の業績予想は、当社が現在入手している情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以 上