

## 资生堂集团 2018 年第三季度 决算速报

## (1) 经营业绩相关说明

	销售额 (百万日元)	营业利润 (百万円)	经常利润 (百万円)	归属于母公司股 东的季度净利润 或净损失 (百万日元)	每股 季度净利润 或净损失 (日元)
2018年12月期 第3季度	805,760	101,412	102,663	64,000	160.23
2017年12月期 第3季度	731,201	70,654	70,370	△16,958	△42.45
增减率	10.2%	43.5%	45.9%	—	—
外汇增减率	9.7%				

在本年度第3季度合并决算期间(2018年1月1日~2018年9月30日),日本国内的经济状况以雇佣情况及收入方面的环境改善为背景,出现了个人消费有所恢复的动向等,其主基调是持续缓慢恢复。日本国内化妆品市场虽然受到台风及地震的影响,但从整体来看依然维持着持续恢复基调;此外,访日外国人的潜在购买需求也呈增加趋势,且为稳步推进态势。在海外化妆品市场上,欧洲因国情不同状况参差不齐,呈现出较弱的增长态势。虽然在美洲的增长趋缓,但在中国和亚洲其他地区却仍然持续保持良好的增长态势。

2015年,本公司启动了一项为期六年的中长期战略“VISION 2020”,旨在寄望公司在未来的100年里依然能够持续辉煌。为了实现“源自日本、制胜全球的全球性化妆品公司”这一目标,一切活动均从客户角度出发,致力于在全球范围内提高集团的品牌价值。

本年度是“VISION 2020”第2阶段新3年计划的第一年,本公司致力于实施“成长加速新战略”。我们以实现销售额的加速增长为目标,以高端品牌业务为轴心,在继续推进积极营销投资的同时,力促数字化的加速发展和新事业的开发,并推进依靠创新来创造新价值。同时,我们认为只有创造这一切价值的人才,才是企业成长的源泉;因而积极施行各项人才投资。

在持续强化战略性投资的高端品牌领域的引领下,本年度第3季度合并决算累计期间的销售额,以当地货币为标准,比上年增长9.7%;若除去上年的Zotos International Inc.(以下简称“Zotos公司”)的转让影响等,按实际值计算比上年增加了14%。从地域来看,我们以中国客户为主要对象,在整个亚洲地区积极施行跨境营销,以此带动了国内及旅游零售等板块的业务成长。换算成日元后,与上年相比增加了10.2%,

## Press Release

销售额达到 8,058 亿日元。

在持续强化积极营销投资的过程中，由于具高收益性的高端品牌等的强劲表现，使得成本结构得到了较大改善；同时日本、中国及旅游零售等业务板块也为利润的增长做出了巨大贡献；因此，营业利润相比上年增长了 43.5%，达到了 1,014 亿日元，归属于母公司股东的季度净利润达到了 640 亿日元。此外，在上年数据中，作为特别损失，还计入了 Bare Escentuals, Inc. 相关无形固定资产等的减损损失。

本年度第 3 季度合并决算累计期间的财务报表项目(收益及费用)的主要汇率：1 美元= 109.6 日元，1 欧元 = 131.0 日元，1 元人民币= 16.9 日元。

## 【合并决算】

(单位：百万日元)

类别	本年第 3 季度 (累计)	构成比	上年第 3 季度 (累计)	构成比	增 减	增减率	外汇 增 减率	含各类别间的内部销售及调整销售在内的销售 额	
								本年第 3 季 度 (累计)	上年第 3 季 度 (累计)
销 售 额	340,143	42.2%	310,582	42.5%	29,560	9.5%	9.5%	363,744	332,305
日本业务	140,540	17.5%	105,353	14.3%	35,187	33.4%	31.9%	140,800	105,469
中国业务	51,878	6.4%	45,166	6.2%	6,711	14.9%	13.2%	53,386	46,340
亚太业务	94,559	11.7%	94,079	12.8%	479	0.5%	2.2%	122,174	105,235
美洲业务	75,072	9.3%	72,403	9.9%	2,668	3.7%	△1.1%	84,064	79,396
欧洲业务	67,256	8.3%	48,655	6.7%	18,601	38.2%	38.8%	67,377	48,748
旅游零售业务	14,937	1.9%	34,810	4.8%	△19,873	△57.1%	△57.4%	15,246	35,103
专业美发业务	21,373	2.7%	20,149	2.8%	1,223	6.1%	6.1%	100,227	76,435
其他									
小 计	805,76	100.0%	731,201	100.0%	74,559	10.2%	9.7%	947,023	829,034
调整额	—	—	—	—	—	—	—	△141,262	△97,833
合 计	805,760	100.0%	731,201	100.0%	74,559	10.2%	9.7%	805,760	731,201

## Press Release

(单位: 百万日元)

类别		本年第3季度 (累计)	销售额 占比	上年第3季度 (累计)	销售额 占比	增减	增减率
营 业 利 润 或 损 失	日本业务	71,703	19.7%	64,338	19.4%	7,365	11.4%
	中国业务	23,452	16.7%	11,151	10.6%	12,301	110.3%
	亚太业务	7,129	13.4%	6,718	14.5%	411	6.1%
	美洲业务	△9,611	△7.9%	△12,472	△11.9%	2,860	—
	欧洲业务	△4,759	△5.7%	△3,213	△4.0%	△1,546	—
	旅游零售业务	14,990	22.2%	12,269	25.2%	2,721	22.2%
	专业美发业务	610	4.0%	2,029	5.8%	△1,419	△69.9%
	其他	1,019	1.0%	△4,368	△5.7%	5,388	—
	小 计	104,534	11.0%	76,452	9.2%	28,082	36.7%
	调整额	△3,122	—	△5,798	—	2,675	—
合 计	101,412	12.6%	70,654	9.7%	30,757	43.5%	

(注)

1. 从本年度开始, 基于本公司集团的内部经营管理体制, 对报表类别的分类方法进行了调整。既往计入“欧洲业务”的亚太地区的香水业务归入“亚太业务”, 曾计入“欧洲业务”的旅游零售类的香水业务归入“旅游零售业务”, 曾计入“其他”项的“2 e”和“NAVISION”业务归入“日本业务”计算。同时, 随着业绩管理类别的局部修订, 对于曾计入“美洲业务”的“NARS”、“bareMinerals”、“Laura Mercier”中在各地区开展的部分代理店商业流通模式业务, 分别归入“亚太业务”、“欧洲业务”及“旅游零售业务”进行计算。另外, 关于上年第3季度合并决算期间的各类别信息, 已根据变更后的分类方法予以记载制表。
2. 从本年度第3季度合并决算会计期间开始, 基于本公司集团内部经营管理体制的变更, 把既往计入“日本业务”的IPSA(茵芙莎)株式会社的业绩归入“其他”项计算。关于本年度第3季度合并决算累计期间以及上年度第3季度合并决算累计期间的各类别信息, 已根据变更后的分类方法予以记载制表。
3. “其他”项中, 包含总公司功能部门、IPSA 茵芙莎株式会社、生产业务、前沿科学业务(化妆品原料、医疗用医药品)及餐饮业等。
4. 营业利润或损失方面的销售额占比, 是指相对于含各类别间的内部销售额及调整额在内的销售额之间的比率。
5. 营业利润或损失的调整额, 主要是指各类别之间抹销的交易金额。

## Press Release

各报表分类的概况如下所述:

**【日本业务】**

在日本业务中,中高价位品牌呈持续增长态势。尤其是彩妆系列产品全新升级的SHISEIDO资生堂品牌、以及凭借祛皱霜大幅增加了新客源的ELIXIR怡丽丝尔品牌均保持着高度的成长性。7月份之后,虽然受到台风、地震等的影响,但由于整个亚洲地区跨境营销的不断加强,切实挖掘了潜在需求的增长,等等。因此,销售额相比上年增加9.5%,达到了3,401亿日元。营业利润方面,市场营销投资不断加强,随着销售额的增加,差额利润也随之增加,并使得成本率降低,市场营销投资效率提高,等等;由此,相比上年,营业利润增加11.4%,达到717亿日元。

**【中国业务】**

在中国业务中,SHISEIDO资生堂、Clé de Peau Beauté肌肤之钥、IPSA茵芙莎等高端品牌保持高增长态势。此外,在大众化妆品领域,源自“日本制造”的品牌——ANESSA安热沙及ELIXIR怡丽丝尔也呈现出较大增长,等等。基于以上情况,按当地货币计算,销售额相比上年增长31.9%,换算成日元后,比上年同期增加33.4%,达到了1,405亿日元。营业利润方面,得益于销售额增长带来的差额利润的增长、市场营销投资效率的改善、以及因交易制度的修改对Za姬芮和PURE&MILD泊美品牌盈利能力的提高等等;与上一年度相比,营业利润增长110.3%,达到了235亿日元。

**(2) 合并决算业绩预测等未来预测信息的相关说明**

关于合并决算业绩预测,与2018年8月8日公布的预测结果相比并无变动。

**媒体垂询:**

资生堂(中国)投资有限公司 地址:上海市浦东新区世纪大道826号陆家嘴金融广场办公楼3幢3F-8F

公关部:戴春艳 021-38127000Ex.8131 陈海佳 021-38127000Ex.8008 冯发秀 021-38127000Ex.8992

电通公共关系顾问(北京)有限公司 石晶文 jingwen.shi@dentsupr.com.cn