

今日を愛する。
LION

LION LETTER

2017

第157期 中間報告書
平成29年1月1日～平成29年6月30日



Contents

ごあいさつ	P1
業績ハイライト	P2
事業別概況	P3-4
新製品のご紹介	P5
ヒット商品のご紹介	P6





株主の皆さまへ

市場地位のさらなる向上、次期中期経営計画に向けた成長戦略の基盤作りに取り組み、企業価値を高めてまいります。

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループは、中期経営計画「V-2計画（Vision^{ビジョン}2020 Part^{パート}-2）」の最終年度である当期、引き続き4つの戦略テーマ「国内事業の質的成長」、「海外事業の量的成長」、「新しいビジネス価値の開発」、「組織学習能力の向上」にもとづき、各種施策を推進しております。

当中間期は、原材料価格の上昇やインバウンド需要の鎮静化など、当社を取り巻く環境に変化が見られましたが、国内では、歯刷子、制汗剤、柔軟剤等において高付加価値の新製品を導入するとともに、デジタルメディアを活用して、お客様に製品の機能だけでなく体験価値を伝える「共感型マーケティング」に積極的に取り組みました。海外では、日本を含めた展開国間での相互商品供給によって生産の効率化を図るとともに、「システム」「植物物語」「KODOMO」などのグローバルブランドや、OTC医薬品・機能性食品の展開を広げ、パーソナルケア分野の拡大に向けた対応を進めました。

以上のような施策を実施した結果、当中間期の連結業績は、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益とも過去最高を更新いたしました。国内では、オーラルケアやビューティケアなどの分野で市場を上回る売上成長を確保し、海外では、主要国であるタイ、韓国のみならず、他の展開国においてもプレゼンスを拡大することができました。

収益性の向上を最優先課題として掲げた「V-2計画」の総仕上げとして、国内外における市場地位のさらなる向上、生産拠点再編や原料事業に係る構造改革等を進めるとともに、次期中期経営計画に向けた成長戦略の基盤作りを行い、企業価値の向上を目指してまいります。

株主の皆さまには、一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

（注）当第2四半期累計期間を「中間」と記述しております。

平成29年9月

代表取締役
社長執行役員

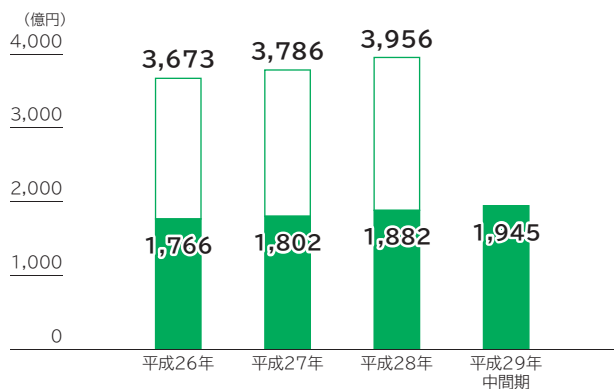
濱 逸夫

業績ハイライト ~業績の推移と当中間期の現況

□ 通期 ■ 中間期

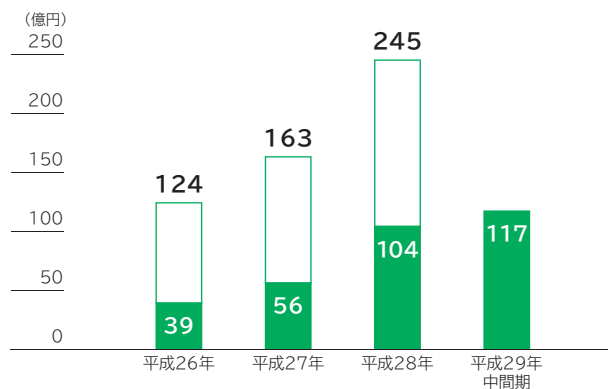
売上高

3.4%増 (前年同期比) 



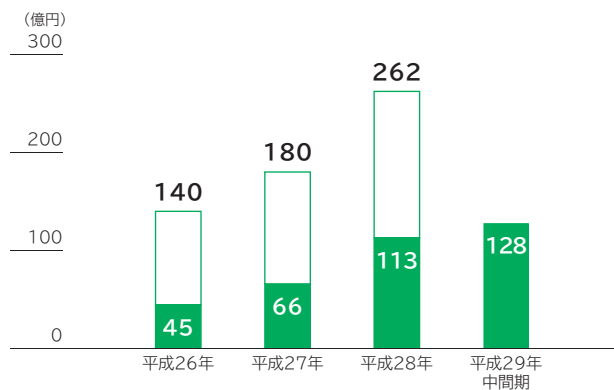
営業利益

13.1%増 (前年同期比) 



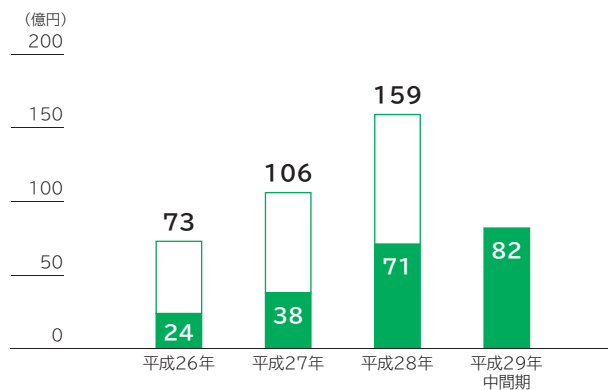
経常利益

13.4%増 (前年同期比) 



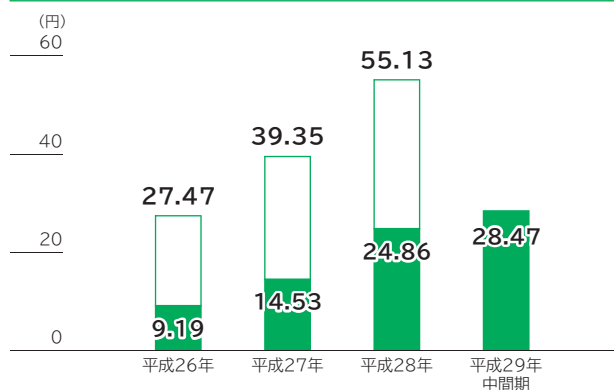
親会社株主に帰属する当期純利益

15.5%増 (前年同期比) 



一株当たり当期純利益

14.5%増 (前年同期比) 



平成29年12月期 業績予想

売上高	4,050億円 (前期比 2.4%増)
営業利益	270億円 (同 10.2%増)
経常利益	280億円 (同 6.5%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	170億円 (同 6.6%増)
配当見通し(年間)	15円 (同 2円増)

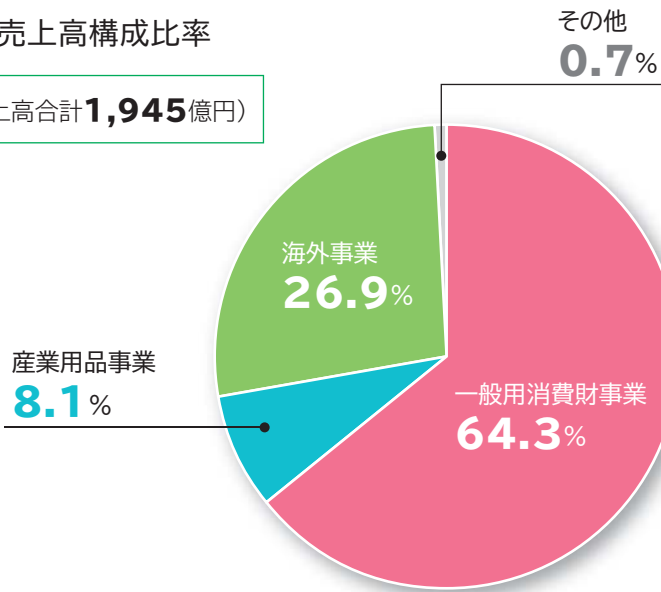
(平成29年8月3日時点)

※金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

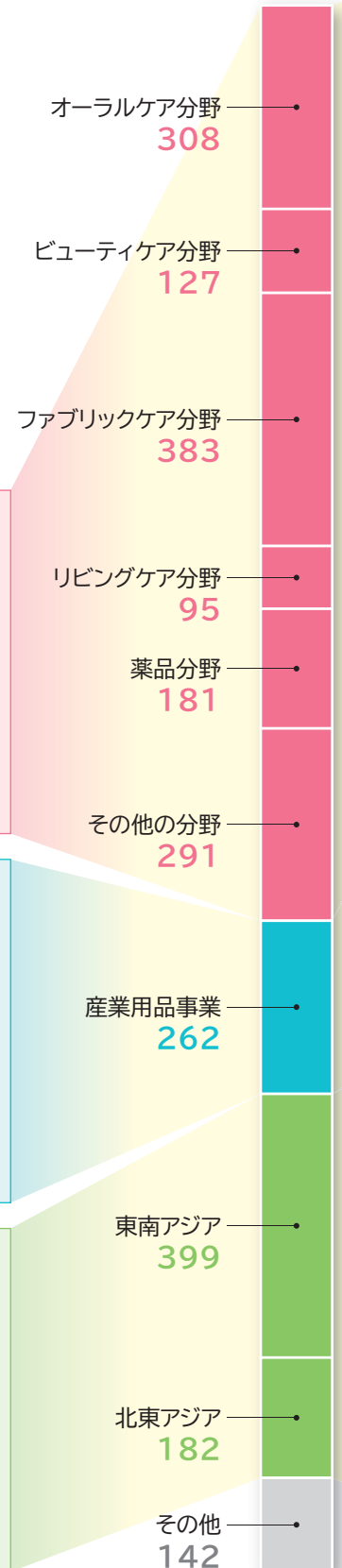
事業別概況

● 外部売上高構成比率

(売上高合計**1,945**億円)



● セグメント別総売上高※2 (億円)

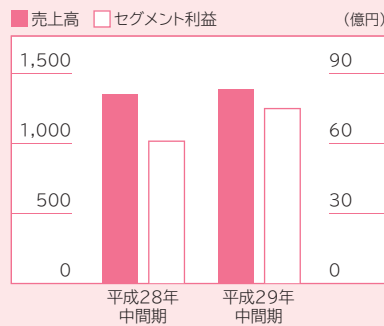


一般用消費財事業

売上高：**1,387**億円 (前年同期 1,357億円)
セグメント利益：**75**億円 (前年同期 61億円)

主な分野 (国内)：

- オーラルケア
- ビューティケア
- ファブリックケア
- リビングケア
- 薬品
- 機能性食品
- ペット用品

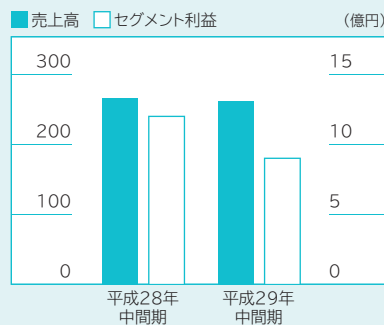


産業用品事業

売上高：**262**億円 (前年同期 266億円)
セグメント利益：**9**億円 (前年同期 12億円)

主な分野 (国内)：

- 化学品
- 業務用洗剤

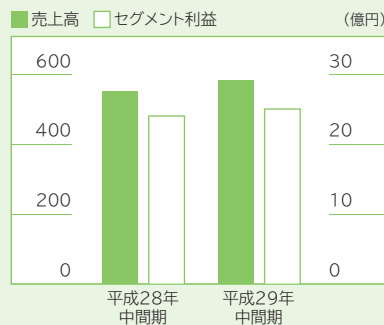


海外事業

売上高：**582**億円 (前年同期 551億円)
セグメント利益：**25**億円 (前年同期 24億円)

主な分野 (海外)：

- オーラルケア
- ビューティケア
- ファブリックケア
- リビングケア



※1 金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

※2 総売上高とは、セグメント内およびセグメント間の内部売上高を含んだものです。

一般用消費財事業

当事業の売上高は、前年同期比2.3%の増加となりました。オーラルケア分野では、“0才からはじめる予防歯科”の実践を提案し、歯みがきの習慣化から永久歯の上手なケアまでをサポートする「クリニカKid'sハブラシ」がお客様のご好評をいただきました。また、ファブリックケア分野では、新開発の“プレミアム抗菌処方”で抗菌効果が向上した超コンパクト液体洗剤「トップHYGIA」が好調に推移しました。

セグメント利益は、高付加価値品の伸長などにより前年同期比22.0%の増加となりました。



「クリニカKid'sハブラシ」
©Disney



「トップHYGIA」

産業用品事業

当事業の売上高は、タイヤの防着剤や半導体搬送材料向け導電樹脂が好調に推移するとともに、食品工業向け野菜洗浄剤がお客様のご好評をいただきましたが、グループ内取引の減少により、前年同期比1.3%の減少となりました。

セグメント利益は、前年同期比21.0%の減少となりました。



タイヤ、ゴム製品の製造工程で使用される「防着剤」



食品工業向け野菜洗浄剤

海外事業

当事業の売上高は、前年同期比5.6%の増加（為替変動の影響を除いた実質前年同期比4.7%の増加）となりました。

東南アジアでは、タイの「システム」歯磨や「植物物語」ボディソープが好調に推移しました。

北東アジアでは、韓国の「キレイキレイ」ハンドソープが好調に推移するとともに、中国の「システム」歯刷牙が順調に推移しました。

セグメント利益は、収益性の高いパーソナルケア分野が伸長したため、前年同期比3.4%の増加となりました。



韓国
「キレイキレイ」ハンドソープ



中国
「システム」歯刷牙

※詳細は当社ホームページ「株主・投資家情報」のIR資料室「決算短信・決算説明会資料」をご覧ください。
<http://www.lion.co.jp/ja/ir/library/tanshin/>



新製品のご紹介

ヒットのタマゴ!

オーラルケア分野

「NONIO ハミガキ」 「NONIO マウスウォッシュ」

8月
発売

口臭科学から生まれたNONIO

「NONIO」は口臭の発生原因に集中アプローチ。ハミガキは洗浄成分で菌のかたまりの結合を緩めて分散、殺菌剤で口臭原因菌を徹底殺菌します。また、マウスウォッシュは菌の増殖を長時間抑制し、口臭を防ぎます。さらに、ハミガキ、マウスウォッシュ共にブレスリフレッシュ成分配合でお口の中の清涼感が続き、クリアな息を保ちます。“周りの人と気がねなくおしゃべりできる”“自然と会話も弾む”「NONIO」は口臭ケアを通して、ポジティブなコミュニケーションをサポートします。



クリアハーブミント

ピュアリーミント

スプラッシュシトラスミント

医薬部外品 ▲ 効能・効果：口臭の防止、歯を白くする



クリアハーブミント

スプラッシュシトラスミント

ノンアルコール
ライトハーブミント

医薬部外品 洗口液 ▲ 効能・効果：口臭の防止、口中浄化

9月
発売

リビングケア分野

「CHARMY Magica速乾+」

食器がすばやく乾く サクサク片づく

独自のナノ洗浄で汚れが“サラサラ落ちる”Magicaに新しいラインナップ「速乾+」を追加します。植物繊維由来の成分配合で、すすいだ後の水がすべり落ちていくので、食器に残った水滴もサッとひと拭きでしまえ、手早く片づきます。「Magica」はおお客様の忙しい毎日の食器洗いをサポートしていきます。



クリアミントの香り

ナチュラルハーブの香り



ヒット商品のご紹介

ヒットのヒミツ!

「クリニカKid'sハブラシ」

曲がる・折れない安全ハンドルで
お子様の歯みがき習慣をサポート

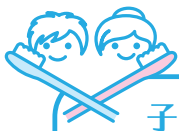
当社は、「クリニカ」ブランドにおいて、ムシ歯になってからの治療ではなく、ムシ歯になる前の予防を大切にする“予防歯科”を提案しています。今回は「0才からはじめる予防歯科」の実践をサポートする「クリニカKid'sハブラシ」についてご紹介します。

●発売後の状況

「クリニカKid'sハブラシ」は、お子様の成長に合わせた4つの品ぞろえで、2017年2月に発売し、2017年上期の売上高は前年同期比3倍増となりました。0才からの習慣化から永久歯の上手なケアまでをサポートする「クリニカKid'sハブラシ」の販売が好調な理由を解説します。



0~2才用 3~5才用 6~12才用 仕上げみがき専用
©Disney



ヒットの理由 その1

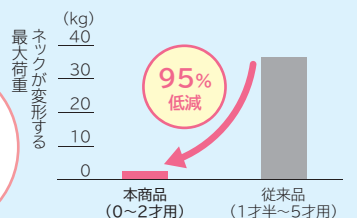
子どもの歯の成長や口腔状態に合わせて
機能と安全性を高めました

〈曲がる、折れない安全ハンドル〉

安全ハンドルで
ハブラシに慣れる

0~2才

●衝撃低減効果



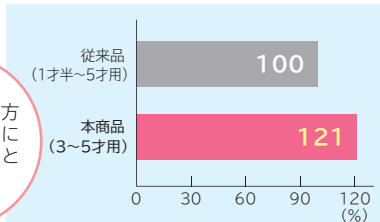
歯みがき中の転倒など、万一の時はハンドルが曲がって衝撃を低減!

(ライオン調べ)

自分できちんと歯みがきができるようにサポート

3~5才

●清掃力: 現行以上の清掃性を確認!



ブラッシング方向には曲がりにくく、きちんとみがける!

(ライオン調べ)

〈奥歯まで届く極薄ヘッド〉

永久歯の生え替わり期のデコボコ歯列や奥歯の上手なブラッシングをサポート

6~12才



奥まで届く「極薄ヘッド」



ヒットの理由 その2

歯みがきの時間を親子で
楽しく実践するサポート
コンテンツを充実させました

Webサイト紹介

HA!HA!HA!パーク



歯みがきの習慣形成には、親子で一緒に取り組むことが大切です。「歯みがきクイズ」など歯みがきの時間を少しでも楽しんでもらうために、ポータルサイトを開設しました。



一言

担当者から



オーラルケア事業部
青木 智弘

オーラルケアリーディングカンパニーとして、「乳幼児期の歯みがき習慣がまだまだ定着していないこと」や「学童期に生える奥歯(最初の永久歯)のムシ歯が依然として多い」という問題を解決するために開発されたのが「クリニカKid'sハブラシ」です。これまでのハブラシの概念を変える、全く新しい発想の商品です。一人でも多くの方にお届けできるように、これからもお客様に必要とされる情報発信を行っていきます。

■ 会社概要

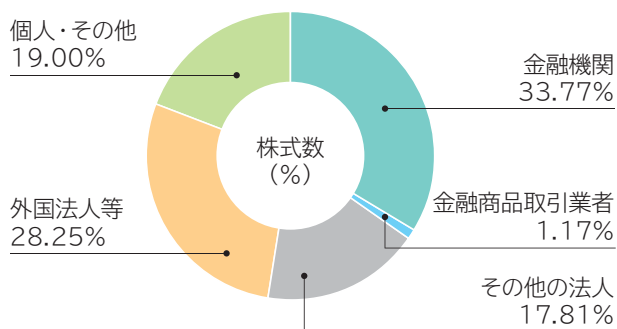
- 商号 ライオン株式会社 (英文 Lion Corporation)
- 創業 明治24年(1891年)10月30日
- 設立 大正7年(1918年)9月3日
- 資本金 344億3千3百万円
- 本社所在地 〒130-8644 東京都墨田区本所一丁目3番7号
TEL. (03) 3621-6211

■ 株式情報

● 株式の状況

発行済株式の総数 ----- 299,115,346株
株主数 ----- 30,627名

● 所有者別株式分布



● 新製品のご紹介セット ※平成29年3月発送の詰め合わせ例



12月31日時点で100株以上ご所有の株主さまに年1回1セットの自社製品詰め合わせを進呈します。

※平成29年4月1日より、単元株式数を1,000株から100株に変更いたしました。

■ 株式メモ

● 株式事務のご案内

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会 3月下旬

株主確定基準日 (1) 定時株主総会議決権行使株主 12月31日
(2) 剰余金の配当受領株主 6月30日、12月31日
(3) その他必要あるとき あらかじめ公告して定めた日

公告方法 電子公告 <http://www.lion.co.jp/invest/koukoku/>
ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。

株主名簿管理人
および特別口座
の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先(注) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1 ☎0120-232-711 (通話料無料)

郵便物送付先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

(注) 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転に伴い、平成29年8月14日付けにて上記のとおり変更しております。

● 株式に関する手続きについて

1. 株主さまのご住所・お名前の変更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金振込指定などを行う場合の受付窓口は、原則として口座を開設されている証券会社等になります。
郵送物等の発送と返戻、支払期間経過後の配当金に関するご照会および株式事務に関する一般のお問合せは、三菱UFJ信託銀行株式会社で承ります。
2. 証券会社等の口座ではなく特別口座に記録された株式に関する各種お手続きは、三菱UFJ信託銀行株式会社で受付いたします。
3. 特別口座に記録された株式を市場で売却する場合は、特別口座から直接売却することができませんので、証券会社等の口座に振替える必要がございます。

ライオン株式会社

