

# LION

**ライオン株式会社**

2020 年度決算説明会

2021 年 2 月 12 日

## イベント概要

---

[企業名] ライオン株式会社

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2020 年度決算説明会

[決算期] 2020 年度 通期

[日程] 2021 年 2 月 12 日

[ページ数] 51

[時間] 16:00 – 17:23  
(合計：83 分、登壇：43 分、質疑応答：40 分)

[開催場所] インターネット配信

[出席人数] 73 名

[登壇者] 5 名

代表取締役 社長執行役員	掬川 正純	(以下、掬川)
取締役 上席執行役員	榊原 健郎	(以下、榊原)
経営企画部長	南川 圭	(以下、南川)
経理部長代行	石井 義唯	(以下、石井)
経営企画部 IR 室長	谷元 啓太	(以下、谷元)

[回答者] 掬川 (一部榊原が回答しています)

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**谷元**：本日はお忙しい中、2020年度ライオン株式会社決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。今回は、リモート形式にて開催をさせていただきます。先ほど15時に、東京証券取引所にて決算内容を開示いたしました。これから、その内容につきましてご説明をさせていただきます。

まず、弊社の出席者をご紹介します。代表取締役社長執行役員、掬川正純でございます。取締役上席執行役員、榊原健郎でございます。経営企画部長、南川圭でございます。経理部長代行、石井義唯でございます。以上の4名でございます。司会進行は、私、経営企画部IR室、谷元が務めさせていただきます。

これより、決算説明資料に基づき、掬川よりご説明した後、質疑応答に入らせていただきます。会議全体の時間は、1時間15分を予定しております。

本日、説明で使用いたします資料につきましては、弊社ホームページに掲載されております。

それでは、説明に入らせていただきますけれども、最初にお断りをさせていただきます。これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございますが、これらはすべて、リスクならびに不確実性を伴っております。したがって、皆様には実際の結果が見通しと異なる場合があることをあらかじめご了承ください。

それでは、説明に入らせていただきます。掬川社長、お願いいたします。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1. 2020年度 業績振り返り
2. 中長期経営戦略フレーム(Vision2030)
3. 2021年度 業績予想

Lion Corporation. All rights reserved. 2

**掬川**：社長の掬川です。本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。また、平素から当社 IR 活動にご支援いただいておりますことを重ねて御礼申し上げます。

本日の説明内容は、ご覧いただいている3点でございます。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

### 【対公表(11/5修正)】売上高、各利益ともに達成

- 売上高は10-12月は消費低迷の影響を受けた東南アジアで苦戦したものの、戦略的に競争費を投下した国内主力分野(オーラル、柔軟剤等)の増販により達成
- 事業利益は売上構成変化に伴う粗利増等により公表を上回る

### 【対前年】増収増益

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、衛生関連品等の売上が増加
- 売上増および売上構成変化による粗利増、コストダウンの推進等により事業利益は増加、事業利益率も上昇
- 固定資産(本社土地)譲渡益等により、営業利益および親会社の所有者に帰属する当期利益は前年に対して、大幅に増加

Lion Corporation. All rights reserved. 4

初めに、昨年度の業績についてご説明いたします。

昨年度の業績は、11月5日に修正をいたしました公表値に対して、売上高、利益ともに達成をいたしております。特に国内一般用消費財につきましては、第4四半期において、おおむね計画通りの主力分野への競争費の増額投下を行いまして、売上ならびに市場を牽引いたしました。

事業利益につきましては、売上の構成変化による粗利の増などにより、公表値を上回っています。

また、前年との比較では、年間を通して新型コロナウイルス感染症の影響による衛生関連品などの売上の増加、構成変化による粗利の増加、そしてコストダウンの推進などもあり増収増益となっています。

営業利益、親会社の所有者に帰属する当期利益につきましては、昨年2月に本社土地の譲渡益等を計上したことで、大幅に増加をしております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

期間:2020年1月-12月 出典:株インテージ、SRI

国内トイレタリー 38市場計	衛生関連品等が牽引し、個数・単価ともに上昇、金額前年比112%
オーラルケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ハミガキは高付加価値化による単価上昇で市場伸長(年間:102%)</li> <li>✓ ハブラシは個数減により縮小(年間:96%)も、後半回復の兆し(10-12月:105%)</li> </ul>
ビューティケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ハンドソープを含む衛生関連品が拡大(ハンドソープ年間:186%)</li> </ul>
ファブリックケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 洗濯用洗剤・柔軟剤は個数減も、単価の上昇により前年並み</li> </ul>
リビングケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 台所用洗剤(年間:114%)・調理関連品(年間:116%)は在宅時間の増加に伴い伸長</li> <li>✓ 住居用洗剤は衛生意識の高まりに伴い拡大(年間:129%)</li> </ul>

期間:2020年1月-11月 出典:Nielsen

海外主要分野 市場	ハンドソープは各国で手洗い回数が増加、洗濯用洗剤は前年下回るも回復基調
ハンドソープ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 韓国は対前年約2倍</li> <li>✓ タイは対前年1.7倍</li> <li>✓ マレーシアは対前年3.4倍</li> </ul>
洗濯用洗剤	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 韓国は対前年99%、期中に増減変動はあるが年間を通しては前年並み</li> <li>✓ タイは対前年93%、徐々に回復するも消費低迷の影響が大きく時間を要す</li> <li>✓ マレーシアは対前年92%、4月以降徐々に回復し、11月は前年並に回復</li> </ul>

Lion Corporation. All rights reserved. 5

当社が参入する国内一般用消費財市場および海外主要分野の動向をまとめたものになっております。

国内については、当社が参入するトイレタリー38市場合計では、衛生関連品等が牽引いたしまして、10%以上市場が拡大しております。

前回の3クォーターの決算のときにもお話ししましたが、ハブラシにつきましては、昨年後半にかけて回復の兆しを示しており、10~12月の3カ月間では単価、数量ともに上昇し、前年を上回る動きとなっています。

また、海外については、各国で手洗い回数が増加をし、ハンドソープ市場は韓国で2倍、タイで1.7倍、マレーシアで3.4倍と大変大きく拡大をしています。一方で洗濯用洗剤は、主に東南アジアの活動制限による洗濯回数の減少や、消費低迷の影響を大きく受けておりまして、4月以降緩やかに回復傾向ではあるものの、年間を通しては対前年90%前半と縮退をいたしました。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業利益・営業利益・当期純利益は過去最高益を更新 収益性についても事業利益率10%まで向上

(億円)	2020年	2019年	増減		対2020年 修正公表増減 (対公表比(%))
			額	率(%)	
売上高	3,553.5	3,475.1	78.3	2.3 (3.2*)	3.5 (0.1)
事業利益 (事業利益率(%))	359.3 (10.1)	300.4 (8.6)	58.8	19.6	29.3 (8.9)
営業利益 (営業利益率(%))	440.7 (12.4)	298.3 (8.6)	142.4	47.7	25.7 (6.2)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	298.7	205.5	93.1	45.3	28.7 (10.6)
基本的1株当たり 当期利益(円)	102.75	70.72	32.03	45.3	9.87 (10.6)

※事業利益は、売上総利益から販売費及び一般管理費を控除したもので、恒常的な事業の業績を測る当社の利益指標です。

\* 為替変動の影響を除く実質増減率。

Lion Corporation. All rights reserved. 6

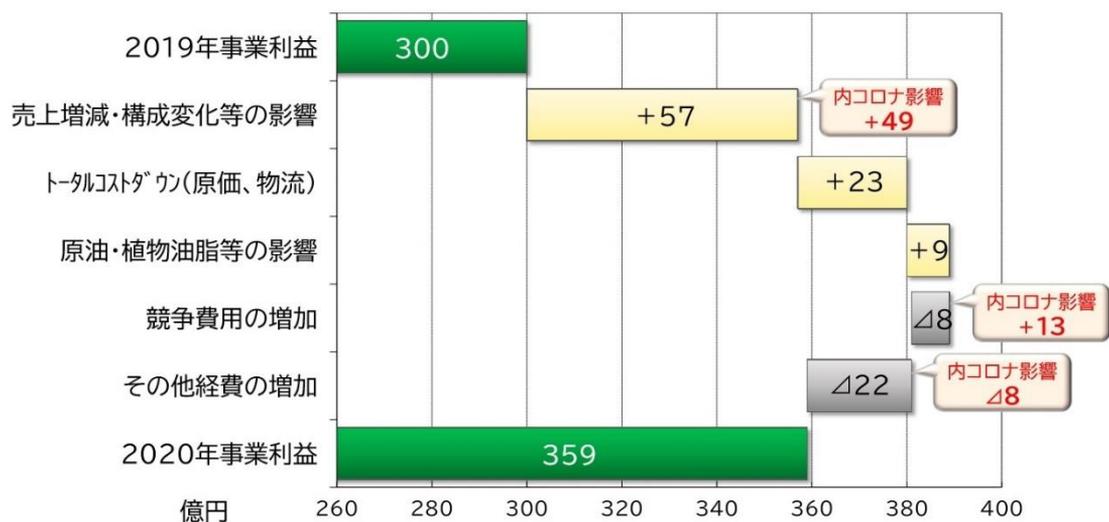
それでは、当社の連結業績についてご説明いたします。

売上高は、3,553 億円、前期比 2.3%増、78.3 億円の増収となっています。為替変動の影響を除く、実質増減率は 3.2%増となります。事業利益につきましては、前年を 58 億円ほど上回り、359 億円、19.6%増。事業利益率は 10.1%と、前年から 1.5 ポイントほど上昇しています。営業利益は、土地の譲渡益を含めまして、142 億円の増加となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

コロナ影響による衛生関連品等の増およびコストダウンの推進により事業利益は大幅増加



Lion Corporation. All rights reserved. 7

こちらは、事業利益の増減要因となります。今回は、該当の項目にコロナの影響を内数として記載しております。

売上増・構成変化等の影響につきましては、売上の増加に伴う粗利の増加およびセグメント構成の変化が大きく寄与しております。このうちコロナによる影響としては、主に衛生関連品の増加に伴う構成変化等の分として、約 49 億円と試算しています。

加えて、トータルコストダウンと原材料価格の低下などで、トータルでは 89 億円の増益要因となりました。

一方で、特に第 4 四半期に戦略的に投下をいたしました競争費の増加に加えて、業績に連動する人件費、減価償却費など、その他経費が増えたことによりまして、減益要因は合計で 30 億円となりました。このうちコロナによる影響としては、競争費で約 13 億円の減が増益分に、経費では 8 億円の増加が減益分に影響していると試算しています。

これらの結果、事業利益は 59 億円の増益となり、このうちコロナ影響は約 50 億円と試算をしています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 売上、利益ともに一般消費財事業が大きく牽引(売上+111億円、利益+50億円)

(億円)	売上高				セグメント利益 (事業利益)		
	2020年	2019年	増減		2020年 (率(%))	増減	
			額	率(%)		額	率(%)
一般消費財	2,454.9	2,343.5	111.3	4.8	246.4 (10.0)	50.1	25.5
	2,297.4	2,193.8	103.6	4.7			
産業用品	550.6	551.6	△0.9	△0.2	21.7 (3.9)	4.1	23.7
	315.6	329.5	△13.9	△4.2			
海外	1,016.5	1,010.9	5.5	0.5	71.4 (7.0)	△4.0	△5.4
	912.1	917.4	△5.3	△0.6			
その他	348.2	353.3	△5.1	△1.5	23.1 (6.6)	7.9	52.2
	28.2	34.2	△5.9	△17.5			
調整額	△816.8	△784.3	△32.4	-	△3.4	0.7	-
	0.0	0.1	△0.1	△78.9			
連結計	3,553.5	3,475.1	78.3	2.3	359.3 (10.1)	58.8	19.6

※売上高:上段は総売上高、下段は外部売上高

Lion Corporation. All rights reserved. 8

セグメント別の業績です。

上段が総売上高、下段が外部売上高を示しています。まず初めに、一般消費財事業です。衛生関連品などの伸びが牽引し、売上高は4.8%の増。セグメント利益は25.5%増と大幅増益となり、セグメント利益率は10.0%に上昇いたしました。

次に、産業用品事業ですが、化学品分野の市況低迷の影響が大きく、減収となっています。業務用洗剤事業につきましては、外食関連の洗剤などが苦戦いたしましたが、業務用アルコールやハンドソープの増販により前年を上回る売上となっています。セグメント利益は、利益率の高い業務用洗剤の構成比が高まったことなどにより増益となっています。

次に海外事業についてです。東南アジアにおいては、外出・活動制限などにより、市場が縮退したことによる影響を強く受けましたが、北東アジアでは中国が好調に伸長し、総売上高は前年を上回っています。セグメント利益は、東南アジアの苦戦が響き、トータルでは減益となっています。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

衛生意識の高まりや在宅時間の増加によりビューティケア、リビングケアが大きく伸長

(億円)	総売上高			
	2020年	2019年	増減	
			額	率(%)
オーラルケア	664.0	645.5	18.5	2.9
ビューティケア	314.8	223.5	91.3	40.9
ファブリックケア	591.1	607.8	△16.6	△2.7
リビングケア	240.6	197.6	42.9	21.7
薬品	238.9	262.2	△23.2	△8.9
その他	405.1	406.8	△1.6	△0.4
合計	2,454.9	2,343.5	111.3	4.8

Lion Corporation. All rights reserved. 9

次に、一般用消費財事業の分野別の売上高です。

オーラルケアは、年間で2.9%の増収となっています。ハミガキ、洗口液、デンタル用品、これらがいずれも年間を通じて順調に伸長いたしました。早期回復が課題と捉えていたハブラシにつきましても、第4四半期に当社が積極的なマーケティング投資を行ったことで、大人用を中心に回復の兆しが見られています。

ビューティケアは、増収の大部分がハンドソープ、手指消毒剤の伸びによるものです。

ファブリックケア分野は、特に洗濯用洗剤の苦戦により前年を下回っています。

リビングケア分野は、外出自粛に伴う在宅時間の増加で台所用洗剤や調理関連品、住居用洗剤が好調に推移いたしました。

薬品分野は、インバウンド需要減少の影響が大きく、減収となっています。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 東南アジアは消費低迷の影響により減収も、北東アジアは中国が牽引し、増収

(億円)	総売上高			
	2020年	2019年	増減	
			額	率(%)
東南アジア	664.9	695.5	△30.6	△4.4
北東アジア	351.5	315.3	36.1	11.5
合計	1,016.5	1,010.9	5.5	0.5

※為替変動の影響を除く実質増減率  
東南アジア:△0.8%、北東アジア:14.4%、合計:4.0%

Lion Corporation. All rights reserved. 10

次に、海外事業の地域別売上高の状況です。

東南アジアは、タイ・マレーシアにおける外出・活動制限などによる消費減退の影響を受けまして、全体の売上は前年同期比 4.4%の減少。為替変動の影響を除く実質でも 0.8%の減少となっています。

北東アジアにつきましては、全体の売上は前年同期比 11.5%の増加。為替変動の影響を除く実質では 14.4%の増加です。早期に市場全体が回復した中国が好調に推移をいたしまして、全体を牽引しました。韓国につきましても、一昨年夏以降の事業環境悪化の影響が、昨年後半は一巡したことに加え、ハンドソープの好調が上乗せになり、年間では増収となっています。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

<当社事業への影響まとめ> 売上:+61億円

主な売上増減要因

POSITIVE

NEGATIVE

+100	<ul style="list-style-type: none"> <li>衛生関連品(ハンドソープ、手指消毒剤)</li> <li>台所用洗剤、調理関連品</li> </ul> <p>衛生意識の高まり、在宅時間の増加</p>	一般用消費財	<ul style="list-style-type: none"> <li>オーラルケア(ハブラシ、携帯用、歯科用)</li> <li>薬品(にきび薬、足用冷却シートなど)</li> </ul> <p>外出自粛、インバウンド需要減</p>	△34
+11	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務用(衛生関連品)</li> </ul> <p>衛生意識の高まり</p>	産業用	<ul style="list-style-type: none"> <li>化学品(自動車、電気電子分野)</li> <li>業務用(台所用洗剤、調理関連)</li> </ul> <p>産業用需要の低迷</p>	△19
+26	<ul style="list-style-type: none"> <li>北東アジア(中国、韓国)</li> </ul> <p>衛生関連品需要増</p>	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>東南アジア(タイ、マレーシア)</li> </ul> <p>活動制限等の影響による消費の低迷</p>	△17

Lion Corporation. All rights reserved. 11

こちらは、新型コロナウイルスの当社事業への影響をまとめたものです。連結ベースでは、売上で約 61 億円のプラス影響と試算しています。

ここでは主な売上増減要因について示しています。ポジティブに働いた要素としては、各セグメント共通して、衛生意識の高まりとともに、関連商材の需要増が大きな要因となっています。加えて、在宅時間の増加に伴いまして、一般用消費財事業では台所用洗剤、調理関連品、住居用洗剤などの需要増も起因しています。

一方、ネガティブ要因は、外出自粛によるトラベル用品や医科向け商材の需要減に加え、国内外の活動制限に伴うインバウンド需要の減少や産業向け商材の需要減が大きな要因となっています。

また東南アジアについては、外出制限などの影響に加えまして、観光産業が大きなウェイトを占めておりまして、経済自体が大きなダメージを受け、それに伴う消費縮退がマイナス側に効いております。

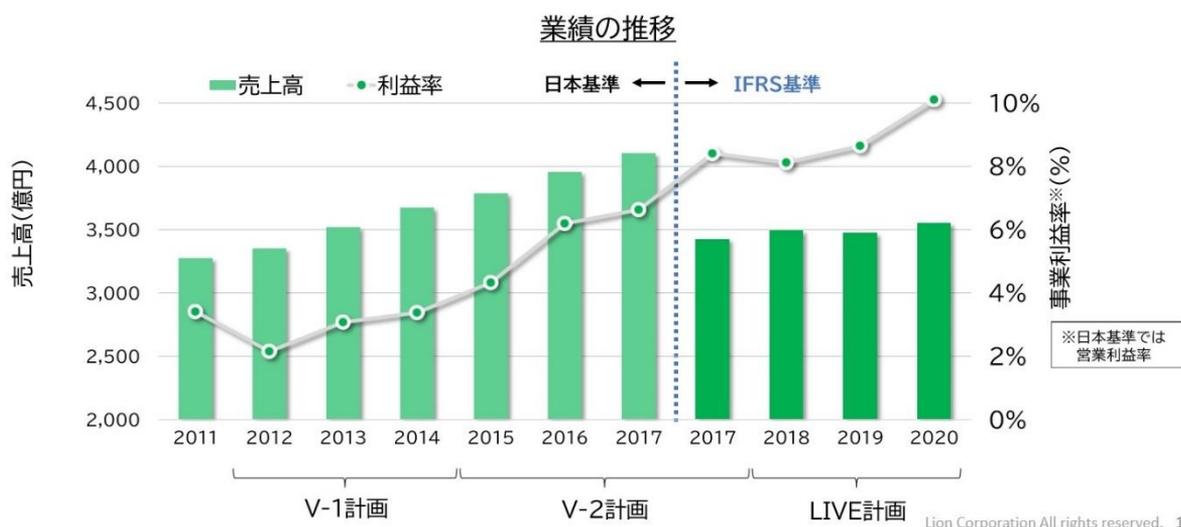
それでは、昨年の業績についてのご説明を終わりにして、ここからはこれからの 10 年、中長期の経営戦略フレーム、VIsion2030 についてご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 10年間の振り返り(2011→2020年)

過去10年で収益性は大きく向上した一方、売上高はここ数年微増に留まり、「成長力」が今後の課題



これからの10年間を説明する前に、まずこれまでの10年を振り返ってみたいと思います。当社は、2011年10月にVision2020を策定し、2012年からのV-1計画、V-2計画、そしてLIVE計画と3つの中期経営計画を推進してまいりました。

特に課題でありました、収益性の向上をテーマに、製品の高付加価値化、収益基盤の強化、関係会社の統廃合など構造改革を進めてまいりました。

その結果、ご覧いただいているように、売上高・利益率ともに大きく向上し、特に利益率では直近では10%水準に達することができました。

一方で、売上高は順調に成長を継続してきたものの、ここ数年は微増にとどまっており、今後は成長力の回復が課題であると捉えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 10年間の振り返り(2011→2020年)

収益性・効率性・生産性が大きく向上し、**経営基盤を着実に強化** 将来に向けた**成長投資も実施**

### 主な経営指標の推移

		V-1計画	V-2計画	LIVE計画		
指標		2011年	2014年	2017年	2020年※1	増減※1 (2011→2020年)
収益力	事業利益※2	111.6億円	124.0億円	272.0億円	359.3億円	+247.6億円
	EBITDA※3	231.7億円	227.0億円	365.9億円	476.6億円	+244.9億円
効率性	ROE	4.0%	6.2%	12.2%	13.6%	+9.6pt
	ROIC	4.7%	4.8%	11.1%	10.7%	+6.0pt
生産性	一人当たり事業利益※2	187万円	196万円	385万円	482万円	+295万円
投資	宣伝投資	221.2億円	245.1億円	299.6億円	249.4億円	+28.2億円
	研究投資	89.1億円	94.3億円	104.7億円	109.0億円	+19.9億円
	設備投資	83.6億円	135.5億円	148.9億円	475.7億円	+392.1億円

※1 2020年はIFRS基準 ※2 2011年～17年:営業利益(日本基準) ※3 2011年～17年:営業利益・減価償却費の合算  
2020年:事業利益・減価償却費の合算

Lion Corporation All rights reserved. 14

こちらは、過去10年間の主な経営指標の推移を示しています。

収益性・効率性・生産性、これらはいずれもこの10年間で大きく向上し、経営基盤は着実に強化がなされていると認識しています。また、投資面におきましても、宣伝費・研究開発費・設備投資と将来に向けた成長投資を着実に実施してまいりました。

今後は、これらの投資をいかに業績に反映させていくかが重要であると認識をしています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 10年間の振り返り(2011→2020年)

2011年から時価総額は約5.5倍、一株当たり配当金は11円から23円と増配し、5期連続増配



※ 時価総額は各年末株価に基づき算定

Lion Corporation All rights reserved. 15

続いてこちらは、過去10年間の時価総額・配当金の推移になります。

時価総額は、この間、約5.5倍、一株当たりの配当金も11円から23円へと増配し、5期連続の増配となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## LIVE計画の振り返り(2018→2020年)

17年から売上・利益とも成長したものの、LIVE計画の目標には及ばず、**成長性に課題を残す**

単位:(億円)	2017年 実績	2020年 実績	対2017年		LIVE計画 目標	対目標 増減額
			増減額	CAGR		
売上高	3,427.0	3,553.5	126.4	1.2%	4,000	△446.4
事業利益 (事業利益率)	288.0 (8.4%)	359.3 (10.1%)	71.3 (+1.7P)	7.7%	400 (10%)	△40.6
営業利益	304.7	440.7	135.9	13.1%	400	+40.7
親会社の所有者に 帰属する当期利益	208.8	298.7	89.8	12.7%	280	+18.7
ROE	12.7%	13.6%	+0.9P	—	12%水準	—

### 【成果】

- オーラルケア・中国事業の成長
- 事業基盤の強化  
(収益構造・生産体制)

### 【課題】

- ファブリックケア・東南アジア  
事業の規模拡大
- 新たな成長起点の創出  
(既存の枠組みを超えた事業創出)

【対2017年】・売上高および各利益ともに増加、収益性も向上

【対計画目標】・売上高・事業利益は未達

(要因) 国内FC・東南アジア事業等の苦戦とそれを補完しうる対応力

・営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益・ROEは達成

(要因) 固定資産譲渡益の影響など

Lion Corporation All rights reserved. 16

こちらのページは、昨年までの中期経営計画である LIVE 計画の振り返りです。

17年から売上・利益ともに成長いたしましたが、LIVE計画の目標には及びませんでした。一方、営業利益・当期利益・ROEに関しましては、固定資産譲渡益の影響などによりまして目標を達成する水準まで届いております。

成果としては、オーラルケア事業と中国事業の成長や、収益構造改革、生産体制などの事業基盤強化を着実に推進できたことです。

一方で、ファブリックケア事業や東南アジア事業をはじめ、既存事業におけるオーガニックな成長の伸び、また、それを補うための新たな成長事業、成長起点の創出において課題を残したと認識しております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ニューノーマルを契機に毎日の暮らしに身近な存在である当社の社会的役割・意義は一層大きくなる

### 価値観・行動の変化

- ・毎日における生活習慣の重要性を再認識
- ・衛生ニーズの高まり
- ・ヘルスケア意識の更なる向上
- ・家事行動の変化

### 2030年に向けたテーマ

- 「パーパストリブン経営」の徹底により、社会価値と経済価値の創出
- より多くの人々の毎日の生活への貢献による事業成長
- 社会変化に対して、自己変容し続ける企業への変革

Lion Corporation All rights reserved. 17

それではここからは、これからの10年についてお話しを申し上げます。

先ほども申し上げましたが、LIVE計画において、当社の収益性は確かに改善するとともに、生産基盤の強化など、次の成長に向けた事業基盤は整いつつあります。その中で、われわれが昨年経験した新型コロナウイルス感染症等の影響によりまして、当社の社会的使命・意義が一層大きく高まっていると認識をしています。

ニューノーマルを契機とし、価値観・行動の変化によって、私たちにとって新たな成長起点の創出の可能性が大いに高まっており、事業成長を実現する大きなチャンスが到来していると考えています。

このような背景から2030年に向けては、パーパストリブン経営のより一層の徹底。そしてより多くの人々の毎日の生活への貢献を通じた事業成長。さらにはこれらを実現するために、激変する社会変化に対して自己変容し続ける企業への変革。この3つのテーマを掲げて推進してまいりたいと考えています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2030年の経営ビジョン実現に向け、パーパスを起点とし、  
「サステナビリティ重要課題への取組み」と「3つの成長戦略」  
を相乗的に推進し、サステナブルな社会への貢献と事業の成長を目指す



Lion Corporation All rights reserved. 18

このような環境下において、当社グループは中期経営戦略フレーム、Vision2030 を策定いたしました。

この経営ビジョンの実現に向けて「より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する」というパーパスを起点とした経営をより一層強化しながら、サステナビリティ重要課題への取組みと成長戦略を相乗的に推進し、サステナブルな社会への貢献と事業の成長を目指してまいります。

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大を受け、手洗いやうがいなど、毎日の生活習慣が人々の心と身体の健康にいかに大きな役割を果たしているかが改めて強く認識されています。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

パーパス「より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する(ReDesign)」  
を基軸とした経営を一層強化

# ReDesign

より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する

Lion Corporation All rights reserved. 19

まさに当社グループのパーパス、存在意義である「より良い習慣づくりで、人々の毎日に貢献する」ことが、社会やお客様から必要とされており、私たちはこのパーパスを基軸とした経営をより一層強化し、社会的な役割、責任を果たすことが重要であると考えています。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 次世代ヘルスケアの リーディングカンパニーへ

「新たな顧客体験価値の創造」により  
毎日の習慣をもっとさりげなく、楽しく、前向きなものにすることで  
一人ひとりの「心と身体のヘルスケア」を実現する

Lion Corporation All rights reserved. 20

2030年に向けた経営ビジョンです。

LIVE計画の策定時に、2030年に向けて「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーへ」を経営ビジョンとして掲げました。こちらを変化はさせません。ライオンだからこそできる、ヘルスケアを進化、発展させることで、サステナブルな社会に貢献し、企業価値の向上を目指してまいります。

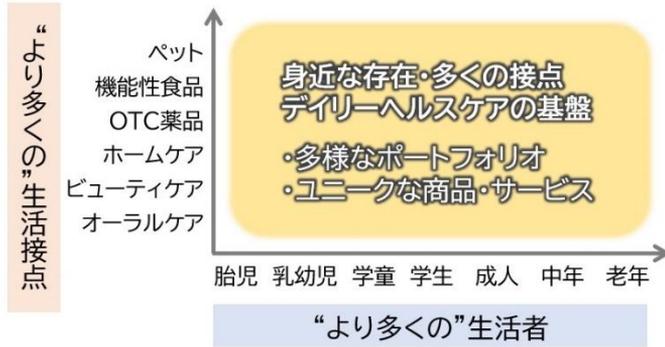
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

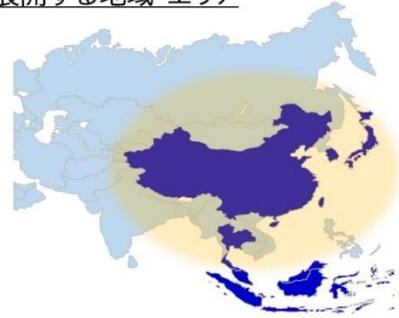
パーパスドリブン経営を実践し、より多くの人々の毎日の暮らしに貢献することで事業成長を実現

"より多くの"生活接点  
生活者との接点拡大/日 × 
 "より多くの"生活者  
人数(世代) × 
 "より多くの"エリア  
人数(国・エリア) = **事業成長**

展開する事業領域



展開する地域・エリア



“より多くの”エリア(アジア中心)

Lion Corporation All rights reserved. 21

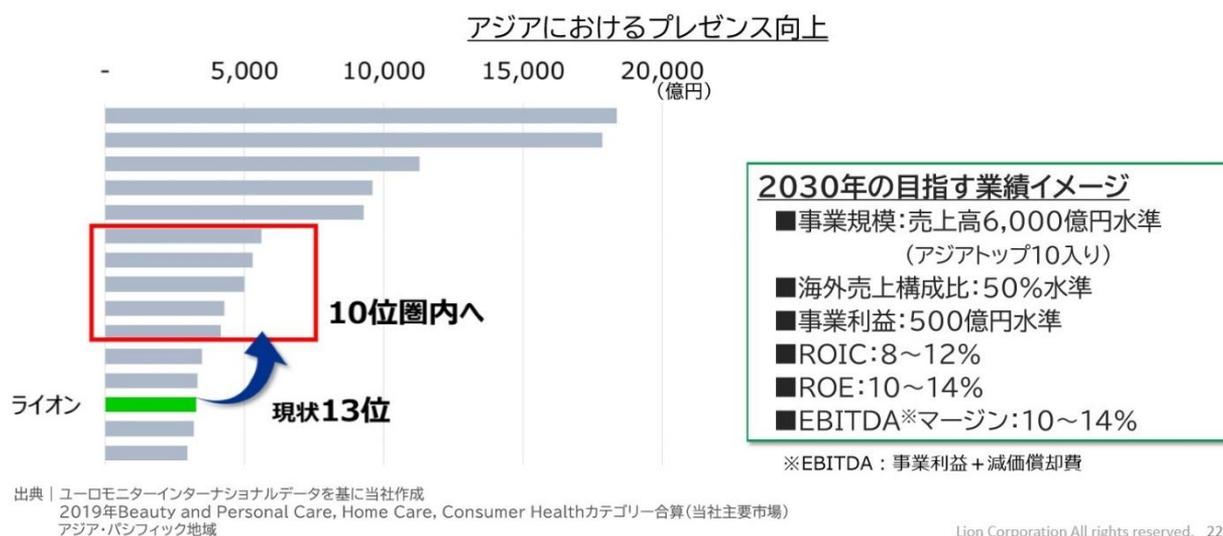
経営ビジョン実現に向けた考え方を示してまいります。

繰り返しになりますが、パーパスの実践を通してより多くの人々の毎日の暮らしへの貢献を目指し、その結果として事業成長を実現したいと考えています。そのためには、毎日の生活に関わる、より多くの生活接点、シーンを有すること、年代を問わず、より多くの生活者に貢献をしていくこと、そして、アジアを中心により多くのエリアで貢献していくことが重要であると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

パーパスの実践によって事業成長を実現し、結果として、アジアにおける市場プレゼンスを高める



これらを実現していくことで、結果として事業成長を実現し、アジアにおける市場プレゼンスを高めていきたいと考えています。

左の図は、当社の主要参入市場における現状を示しておりますが、現状の13位近辺から10位圏内へ、そしてさらにその先へと、社会への貢献を通じた事業成長に繋げていきたいと考えています。

2030年の目指す業績イメージとしては、事業規模として売上高6,000億円水準、海外構成比50%水準、事業利益は500億円水準、ROICは8~12%、ROE・EBITDAマージンはともに10~14%を考えております。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



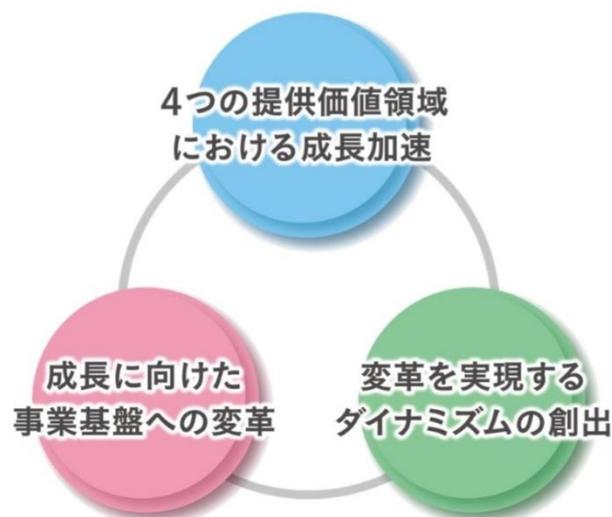
Lion Corporation All rights reserved. 23

それでは、ここからはビジョン実現に向けた経営戦略の一つである、3つの成長戦略の推進についてご説明申し上げます。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 経営ビジョン実現に向け、3つの成長戦略を推進し、事業成長にドライブをかける



Lion Corporation All rights reserved. 24

ビジョン実現に向けて、ご覧いただいているような3つの成長戦略を推進し、事業成長にドライブをかけます。1つ目は、4つの提供価値領域における成長加速です。ビジョン実現に向けた当社グループの成長の方向性として、戦略的に全社横断でイノベーションを起こし、生活者価値を創造する領域である、4つの提供価値領域を特定し、既存事業の進化、新価値創造を推進することで、国内外のより一層の成長加速を狙ってまいります。

2つ目は、成長に向けた事業基盤への変革です。戦略的投資の継続・強化によりまして、成長を促進する事業基盤への変革に取り組んでまいります。

3つ目は、変革を実現するダイナミズムの創出についてです。コーポレートブランドの強化・働きがい改革・ダイバーシティ・オープンイノベーションの推進などにより、持続的に成長する企業への変革を実現してまいります。

以降のスライドで、各戦略について詳しくご説明してまいります。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 4つの提供価値領域の設定背景

ライオンの目指す「これからの健康」とは、

健やかな心と身体で、人と触れ合い、自分らしい人生を楽しめること。

家族や身近な人、あらゆる人が、毎日を幸せに感じて過ごせること。

健康や衛生に対する人々の意識、社会要請がますます高まる中、

一人ひとりの心と身体の健康を支えるために、

ライオンだからこそできるヘルスケア＝より良い習慣づくりをさらに進化・発展させる

これからの成長ドライバーとなる“4つの提供価値領域”を定めます。

Lion Corporation All rights reserved. 25

1つ目の成長戦略です。4つの提供価値領域を特定して、その方向性を明示することでドライブをかけると申し上げました。まず、この提供価値領域の設定に当たり、私たちは、これから私たちが目指す、「これからの健康」を考えました。

健やかな心と身体で、人と触れ合い、自分らしい人生を楽しめること。家族や身近な人、あらゆる人が、毎日を幸せに感じて過ごせること。ライオンだからこそできるヘルスケア、より良い習慣づくりをさらに進化・発展させるため、成長ドライバーとして、このような健康観のもと、4つの提供価値領域を定めております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 4つの提供価値領域



### オーラルヘルス

口から全身の健康とQOL向上を支える  
「オーラルヘルスケア」へ。



### インфекション コントロール

あらゆる場で感染症のリスクと向き合う  
「衛生ソリューション企業」へ。



### スマートハウスワーク

多様な暮らしにフィットした  
「新しい家事習慣」の創出へ。



### ウェルビーイング

心と身体の  
「トータルヘルスケア・サービサー」へ。

その提供価値領域として、オーラルヘルス、インフェクションコントロール、スマートハウスワーク、ウェルビーイング、この4つの領域を設定しています。

以降で、その内容について少し細かく説明してまいります。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「次世代ヘルスケアのリーディングカンパニー」に向け、事業の進化・新価値創造を加速させる

 <p>オーラルヘルス</p>	<p><b>口から全身の健康とQOL向上を支える「オーラルヘルスケア」△</b></p> <p>国内No.1のオーラルケアメーカーの強みを活かし、オーラルケアの革新的な製品とサービスを一人ひとりの生活文脈の中に、ヘルスケアの新たな形として溶け込ませることで、既存事業の枠を超えた事業拡張を目指します。</p>
 <p>インфекションコントロール</p>	<p><b>あらゆる場で感染症のリスクと向き合う「衛生ソリューション企業」△</b></p> <p>長く「清潔・衛生」を守ってきた企業として、使命感を持って事業を変革し、居住空間から公共・産業空間へ事業領域を拡大し、菌やウイルスから人々の生活を全方位(身体・対物・空間)で守る衛生ソリューションを提供します。</p>
 <p>スマートハウスワーク</p>	<p><b>多様な暮らしにフィットした「新しい家事習慣」の創出△</b></p> <p>生活スタイル・居住状況の多様化が進み、画一的な家事提案では生活者ニーズを捉えきれなくなっています。家事のスマート化を基本コンセプトに家事全般を捉え直すことで、「その人が自分らしいと思える心地よさ」を最大化し、外部パートナーと強固に連携・創発しながら、独自の優位性を確立します。</p>
 <p>ウェルビーイング</p>	<p><b>心と身体の「トータルヘルスケア・サービサー」△</b></p> <p>習慣的に行うセルフヘルスケアを起点に、生活者との繋がりを築きながら外部パートナーと連携して提供ソリューションの拡充・各サービスの統合を進め、人々のライフステージに寄り添い「自分らしい健康・幸福」を支え続ける、トータルヘルスケア・サービサーへの変容を図ります。</p>

27

まず、オーラルヘルスについてです。国内 No.1 のオーラルケアメーカーの強みを活かし、オーラルケアの革新的な製品とサービスを一人ひとりの生活文脈の中に、ヘルスケアの新たな形として溶け込ませることで、既存事業の枠を超えた事業拡張を目指してまいります。

2つ目の、インフェクションコントロールについてです。長く清潔と衛生を守ってきた企業として、使命感をもって事業を変革し、居住空間だけではなく、公共・産業空間へ事業領域を拡大し、菌やウイルスから人々の生活を全方位で守る衛生ソリューションを提供してまいります。

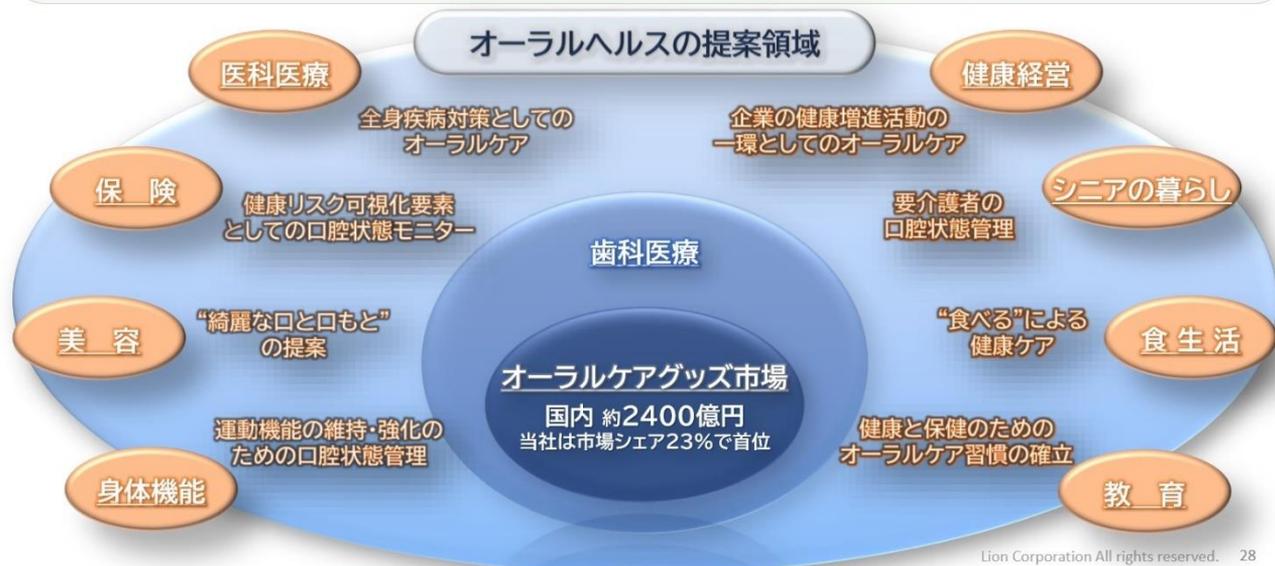
スマートハウスワークについてです。生活スタイルや居住状況の多様化が進み、画一的な家事提案では、生活者ニーズを捉えられなくなっていると考えます。楽しさや効率化アップといった、家事のスマート化を基本コンセプトにし、家事全般を捉え直すことで、それぞれの人が自分らしいと思える心地よさを最大化し、さまざまなカテゴリーにおいて外部パートナーと強固に連携・創発しながら、独自の優位性確立を目指してまいります。

最後の、ウェルビーイングです。習慣的に行うセルフヘルスケアを起点に、生活者との繋がりを築きながら、外部パートナーと連携して提供ソリューションの拡充や各サービスの統合を進めます。人々のライフステージに長い期間寄り添い、自分らしい健康・幸福を支え続ける、トータルヘルスケア・サービサーへの変容を図ってまいりたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

オーラルケアを起点に、様々な生活文脈へ価値を提供



提供価値領域のイメージとして、4つのうち、オーラルヘルス領域における考え方を、詳しくご説明いたします。

当社は、ハミガキ・ハブラシをはじめとした、国内オーラル市場における No.1 メーカーであり、これからも市場を牽引すべく、新しい価値を創出してまいります。

われわれがこれまで事業を行っているオーラルケアグッズ市場の周辺には、歯科医療や全身疾患対策としてのオーラルケアなど、広大なビジネスチャンスが広がっています。われわれのアセットを活用して、こうした領域へ事業を拡張し、生活者のヘルスケアに関するさまざまな生活文脈へ新しい価値を提供していくことで、オーラルヘルス、QOL の向上に貢献してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

口腔健康に関わるデータの利活用によって、お客様の口腔健康への適切な提案を実現する



具体的な事業構想の例を一つご紹介いたします。

口腔健康に関わるデータの利活用によりまして、口腔健康への適切な提案の実現を図ってまいります。先ほどお示したような提案領域で、新たな顧客接点を構築し、口腔健康に関わるデータを取得、こうしたデータを基に当社だけではなく、異業種企業、歯科医院、アカデミアなどの社外のステークホルダーとも積極的に協業関係を築き、お客様一人ひとりにパーソナライズされた最適なサービス・ソリューションを提供するなど、長期にわたる関係性を構築するビジネスを目指してまいります。

このようなオーラルヘルスにおけるデジタルトランスフォーメーションを推進することによりまして、新しいビジネスモデルの獲得も実現してまいります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

戦略的投資の継続・強化により、成長を促進する事業基盤への変革を推進する

デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進

- ・デジタルインフラの構築による新価値創造
- ・オペレーション変革による効率化・スピードアップ
- ・事業データのリアルタイム化による  
意思決定の精度・スピード向上



事業インフラの強化

- ・事業成長を支える生産能力の増強
- ・経営管理の高度化に向けた基幹システムの整備
- ・柔軟性・強靭性が高く、サステナブルなSCM基盤の構築
- ・新たなビジネスモデルに対応しうる事業基盤の構築



21年7月稼働予定  
坂出歯磨工場

Lion Corporation All rights reserved. 30

成長戦略の2つ目、成長に向けた事業基盤への変革では、戦略的投資の継続・強化によって、成長を促進する事業基盤への変革を推進してまいります。

デジタルトランスフォーメーションの推進では、デジタルテクノロジーを活用し、生活者のより良い習慣づくりに貢献する新価値を創造すること。また、効率化・スピードアップを図るオペレーションの変革、こうした二つを重点テーマとして推進していきます。

事業インフラの強化では、継続的に生産能力の増強、経営管理の高度化に向けた基盤システムの整備、柔軟性や強靭性の高いSCM基盤の構築など、上記成長を実現するための事業インフラの強化を継続いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

コーポレートブランド強化、働きがい改革、ダイバーシティ&オープンイノベーションの推進等により、  
持続的に成長する企業への変革を実現する

**コーポレートブランディング**

「パーパスに基づく一貫性のある企業活動」を国内外において一貫して展開することにより、全てのステークホルダーから「信頼」と「期待」を継続的に獲得し、企業価値の向上を図る

**ダイバーシティ&オープンイノベーション**

多様な人材活用、外部との積極的な協働等を加速させ、発想・スピード・やり方を変革し、新しい価値を創出し続ける

**働きがい改革**

従業員の多彩な能力を最大限引き出す「ライオン流働きがい改革」の推進により、変化対応力・イノベーション創出力の向上を図る



Lion Corporation All rights reserved. 31

最後に、成長戦略の3つ目、変革を実現するダイナミズムの創出では、激変する社会環境においても、持続的に成長する企業への変革の実現を目指してまいります。

コーポレートブランディングにつきましては、国内外において、パーパスに基づく一貫性ある企業活動を展開することで、あらゆるステークホルダーから信頼と共感を継続的に獲得し、企業価値の向上を図ってまいります。

2年前に始めた働きがい改革は、従業員の多彩な能力を最大限に引き出す、ライオン流働きがい改革を目指してまいりました。今後も、変化対応力・イノベーション創出力の向上を目指して、各施策を実装してまいります。

ダイバーシティ&オープンイノベーションでは、多様な人材活用、外部との積極的な協働などを加速させ、これまでの発想・スピード・やり方を変革し、新しい価値を創出してまいります。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Lion Corporation All rights reserved. 32

次に、3つの成長戦略と併せて推進する、サステナビリティ重要課題への取組み強化についてご説明してまいります。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

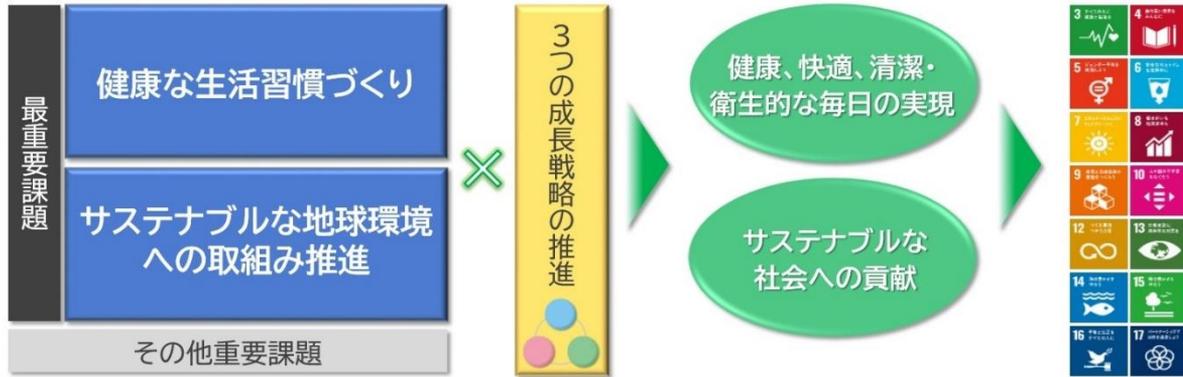
## サステナビリティ重要課題への取組み強化

サステナビリティ重要課題への取組みを、3つの成長戦略と連動して進めることで、「健康で快適、そして清潔・衛生的な毎日の実現」「サステナブルな社会への貢献」を実現する

サステナビリティ重要課題×3つの成長戦略の推進

社会価値の創出

貢献するSDGs



Lion Corporation All rights reserved. 33

サステナビリティ重要課題への取組みについても、3つの成長戦略の推進との表裏一体の取組みとして強化してまいります。特に、当社にとっての最重要課題と位置づける、健康な生活習慣づくりと、サステナブルな地球環境への取組み推進に注力してまいります。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## インクルーシブ・オーラルケア *Inclusive Oral care*

**誰もが健康であるために。**

**お口のケアをすべてのひとへ。**

生活環境、身体、経済、教育・情報などの様々な状況によりお口のケアが十分にできない人たちがいます。オーラルケアの機会を、すべてのひとへ。

お口のケアから人が本来もっている“健やかに生きる力”を引き出し、育む習慣を、みんなのものにしていく。

オーラルケアから健康格差へアプローチする活動、それが『インクルーシブ・オーラルケア』です。



※我々は、健康格差をうみだす格差とは、「生活環境」「身体」「経済」「教育・情報」における4つの格差であると考え、それにアプローチしてまいります。

Lion Corporation All rights reserved. 34

ここからは、サステナブル最重要課題と位置づける、健康な生活習慣づくりの重点テーマとして、新たな事業アクションを起こす、インクルーシブ・オーラルケアの説明をしてまいります。

インクルーシブ・オーラルケア、その背景にあるのは、生活環境、身体、教育・情報などのさまざまな状況によりオーラルケアの実施状況に格差が生じ、お口のケアが十分にできない人がいるということです。

健康はオーラルケアと密接に関係しています。お口のケアから、人が本来もっている、健やかに生きる力を引き出し、育む習慣をみんなのものにしていく。オーラルケアから、現在注目されている健康格差へアプローチする活動、それがインクルーシブ・オーラルケアです。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Inclusive Oral care

私たちの想い

3つの想いで、  
お口のケアをすべての  
ひとへと届けていきます。

誰かに言われてやるのではない、  
また誰かにやってもらうのではない、  
自らの力で行う  
オーラルケアの習慣を、みんなに。

**By Oneself**  
自立して  
できるように。

**By Anyone**

誰もが  
できるように。

身体的なハンディキャップや  
加齢、環境など、様々な状況や  
理由にかかわらずすべてのひとに  
オーラルケアの機会を。

**By Systems**

仕組みで  
支えられるように。

ひとりの力では解決できない課題も、  
みんなで支えあう仕組みを  
つくることで解決し、  
誰もが健康であり続けられる社会へ。

Lion Corporation All rights reserved. 35

インクルーシブ・オーラルケアを推進する際の私たちの想いを3つのキーワードにまとめています。

1つ目は、By Anyone。身体的なハンディキャップや加齢、環境など、さまざまな状況や理由にかかわらず、すべての人にオーラルケアの機会を提供していきたいと思っています。

By Oneself。誰かに言われてやるのでも、誰かにやってもらうのでもなく、自分自身の力でオーラルケアが行えるようにしていきたいと思っています。

By Systems。ひとりの力では解決できない課題も、みんなで支えあう仕組みをつくることで、誰もが健康であり続けられる社会にしていきたいと考えます。

こうした3つの想いで、お口のケアをすべての人々へと届けていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Inclusive Oral care

## 子どもたちの自立支援

### 自己肯定感の向上に貢献できるプログラムの推進

- 経済的困窮家庭で育った子どもたちは、そうでない子どもたちと比べ、あらゆる「体験」※が不足しており、「自己肯定感」が著しく低いことが特徴とされています。  
※ 他者から褒められる体験、大人とのコミュニケーション、ライフスキルの獲得体験など

- ライオンは人が生きていくために必要な「食べる」と親和性の高い「歯みがき」に着目し、「こども食堂」などの場を使い、さまざまなオーラルヘルスに関わるプログラムを通じ、子どもたちの自己肯定感を向上させるために必要とされる「体験」を提供いたします。

#### —「歯みがき」をテーマとした各種プログラム—

- ・ダンスで身体を動かすことで感情表現を育むプログラム
- ・クイズやゲームで知識の習得と理解を深めるプログラム
- ・プログラミングで課題解決による達成感を感じるプログラム
- ・工作で独創性、発想を広げるプログラム



Lion Corporation All rights reserved. 36

プログラムの具体的なアクションの一部をご紹介します。

まずは子どもたちの自立支援です。経済的な困窮家庭で育った子どもたちは、そうでない子どもたちと比べ、誰かから褒められる、親以外の大人とのコミュニケーションなど、さまざまな体験が不足しており、自己肯定感が著しく低いことが特徴とされています。

当社は、人が生きていくために必要な食べる」と親和性の高い歯磨きに着目し、子ども食堂を活用し、プログラムを通じた子どもたちの自己肯定感向上、体験の提供をしてまいります。

プログラムにつきましては、歯みがきをテーマとし、ダンスで感情表現を育むものや達成感を感じるプログラムなどを用意してまいります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Inclusive Oral care

### 子どもたちの自立支援

- NPO法人や自治体と連携し、子どもを支える「仕組み」を構築



- 連携パートナー



認定NPO法人フローレンス  
子育てを取り巻く社会課題に事業と政策提言活動で取組む。経済的な困難を抱える家庭に宅食などの支援を実施



NPO法人全国子ども食堂支援センター-むすびえ  
子ども食堂の支援を通じて、誰も取りこぼさない社会をつくる活動を行う

- 提供の場：子ども食堂、学習支援教室、家庭、Web、アプリ等
- 地域：貧困率および、う蝕率の高いエリアを中心に展開



そしてこの活動につきましては、NPO法人や自治体と連携することで、子どもたちを支える仕組みを構築してまいりたいと考えています。今回連携するNPOのパートナーはフローレンスさんとむすびえさんです。両社とも子どもたちを支えるNPO法人です。

また提供の場としては子ども食堂をはじめ、学習支援教室、シングルマザーなどのご家庭、さらにはWEBやアプリを通じた体験の場の提供を考えています。地域につきましては、貧困率やう蝕率の高いエリアを中心に、まずは展開をスタートする予定です。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Inclusive Oral care

認証ミントへの切り替え(ハミガキの香料)

サステナブルな認証ミントの使用によって、  
インドのミント生産者への貢献へつなげる仕組み

- ハミガキの香料に採用されている和種ハッカを全て、厳しい審査を通った認証ミント※に変更。(6月にデンタークリアMAXを切替、22年までに8ブランドに拡大)

※SAI Platform (Sustainable Agriculture Initiative Platform)認証ミント  
持続可能な農業サプライチェーンを支えるSAIプラットフォームが提供する  
社会・環境に関するFSA \*1の認証を受けたミント

\*1: Farm Sustainability Assessment : 農場施設の持続可能性、SAIからの127の質問回答によって認証格付け

- 持続可能な労働条件や生産条件などが整えられた「認証農家※」は現状は不足しており、認証を受けたミントを調達・継続購入することで、インドにおけるサステナブルなミント生産の仕組みの実現を支援。

※認証農家になるための条件

- ・労働者の人権が守られている。
- ・畑を整備し水の使用量を削減できている。
- ・定期的にトレーニングが行われている。
- ・近代的な農法により収穫率が高い。
- ・環境に悪影響を与えるような肥料は使用しない。
- ・労働者に対し差別なく賃金が支払われている(最低賃金以上)。



和種ハッカ



当社研究者が直接現地に行き、状況を把握

Lion Corporation All rights reserved. 38

そしてもう一つの事例は、認証ミントを使用することにより、生産国であるインドのミント農園に対してサステナブルな生産を促す仕組みの提供です。

当社はハミガキの香味にこだわり、さまざまな種類の天然ミントを使用しています。主なミントはアメリカ産ですが、和種ハッカについてはインド産のミントを使用しています。この和種ハッカを厳しい審査を通った認証ミントにすべて切替えていきます。認証とは持続可能な農業サプライチェーンを支えるSAI Platformが提供する、人権等の社会や環境に関するFSAの認証です。

認証ミントはその品質と環境配慮の製法から、通常のミントよりも高額なものになります。当社は、この認証ミントを使用した商品の販売を拡大することで、調達量を増やし、認証を取得する農家を増やすことで、生産者の社会・環境・経済などの面での持続可能性を支援していく仕組みの構築に貢献してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

自社だけでなく、多くの企業・自治体と協働し、サステナブルな地球環境への取り組みを加速させる

### フィルム容器の水平リサイクル



●花王(株)と協働でフィルム容器の水平リサイクルに着手

- 1) フィルム容器の**分別回収のしくみ**を検討
- 2) リサイクル可能な容器の**品質設計**への取り組み
- 3) リサイクル材料の**活用方法**の検討
- 4) 消費者への**普及促進・啓発活動**への取り組み



### スマート物流(ロジスティクスEDI)



●「ロジスティクスEDI構想」の推進、実装

→物流情報の見える化と相互連携により、物流資源の有効活用、物流業務の効率化を推進

●期待効果

- |                     |   |                                  |
|---------------------|---|----------------------------------|
| ① 労働環境改善<br>・待機時間削減 | ② 労働生産性向上<br>・検品レス化<br>・ペーパーレス化<br>・パレット管理負荷軽減<br>・積載、実車率向上 | ③ 環境負荷軽減<br>・CO2排出量軽減<br>・紙資源の削減 |
|---------------------|---|----------------------------------|

Lion Corporation All rights reserved. 39

もう一つの最重用課題である、サステナブルな地球環境への取り組み推進についてもご説明いたします。

こちらについては、大事なのは自社だけではなく、多くの企業や自治体と協働しながら進めていくという点です。

具体的な事例としては、昨年9月にリリースいたしました、花王さんと協働で進めているフィルム容器の水平リサイクルです。ここでは分別回収の仕組みだけでなく、リサイクル可能な容器の品質設計、リサイクル材料の活用方法、消費者への普及や啓発活動なども含め消費者、行政、流通と連携して検討してまいります。

もう一つ、本年からプラネット社のシステムを活用した業界のスマート物流化への取り組みに向けて、ロジスティクスEDI構想の実現を進めてまいります。これは、物流情報を一元的に管理し、見える化し、相互連携することによって、物流資源の有効活用や物流業務の効率化のみならず、労働環境の改善や生産性の向上、環境負荷軽減に繋げていくことを目的とした取り組みです。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 対前年で増収減益の計画

(億円)	2021年	2020年	増減	
			額	率(%)
売上高	3,650.0	3,553.5	96.4	2.7
※1 事業利益 (事業利益率(%))	300.0 (8.2)	359.3 (10.1)	△59.3	△16.5
※1 営業利益 (営業利益率(%))	300.0 (8.2)	440.7 (12.4)	△140.7	△31.9
親会社の所有者に 帰属する当期利益	210.0	298.7	△88.7	△29.7
※2 基本的1株当たり 当期利益(円)	72.24	102.75	△30.51	△29.7
ROE(%)	8.8	13.6		△4.8P
ROIC(%)	8.5	10.7		△2.2P
※2 EBITDA(億円)	435.0	476.6	△41.6	
※3 EBITDAマージン(%)	11.9	13.4		△1.5P

※1 事業利益は、売上総利益から販売費及び一般管理費を控除したもので、恒常的な事業の業績を測る当社の利益指標です。

※2 EBITDA:事業利益に減価償却費を合算したモノであり、キャッシュベースの収益力を示す指標です。

※3 EBITDAマージン:連結売上高に対するEBITDAの割合です。

Lion Corporation. All rights reserved. 41

それでは最後に、ここからは2021年の業績予想についてご説明いたします。

2021年度の連結業績予想ですが、売上高は3,650億円、事業利益300億円、営業利益300億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は210億円、増収ですが減益の予想としております。事業利益の減益要因につきましては、後ほどご説明いたします。

また、当期よりROICを指標に据え、投資効果のモニタリング、マネジメントを強化することで、事業ポートフォリオの最適化を進め、投資効率性を高める経営を推進いたします。さらに、投資の先行局面におけるキャッシュベースの収益指標として、EBITDAを活用してまいります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

一般用消費財+2.3%、海外+4.2%をはじめ全てのセグメントで増収の計画

(億円)	外部売上高			
	2021年	2020年	増減	
			額	率(%)
一 般 用 消 費 財	2,350.0	2,297.4	52.5	2.3
産 業 用 品	320.0	315.6	4.3	1.4
海 外	950.0	912.1	37.9	4.2
そ の 他	30.0	28.2	1.6	6.0
連 結 計	3,650.0	3,553.5	96.4	2.7

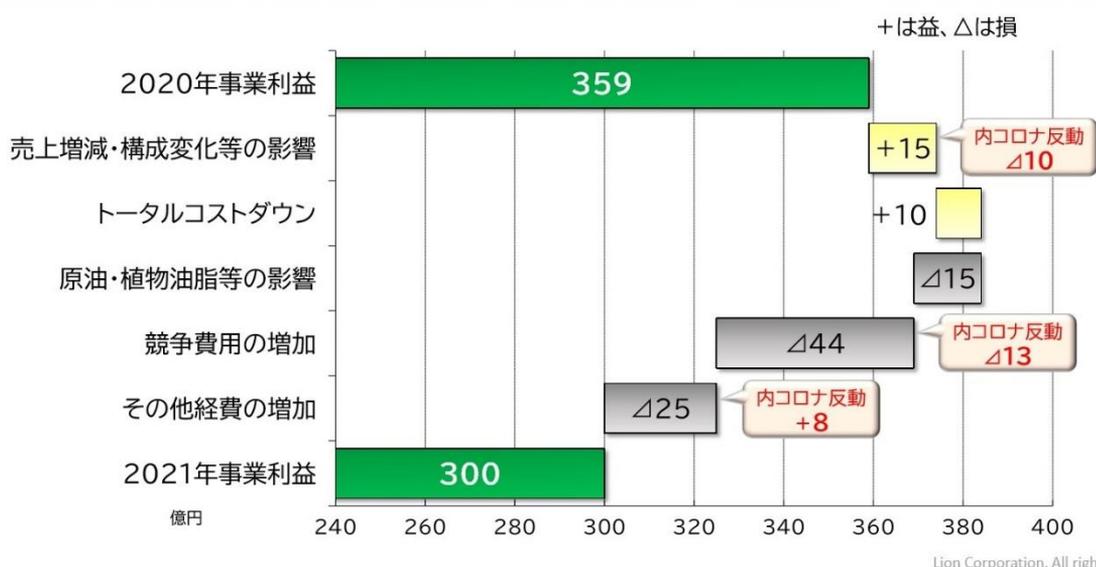
Lion Corporation. All rights reserved. 42

外部売上高のセグメント別予想がこちらの数字になります。詳細は割愛いたしますけれども、全セグメントにおいて増収の計画としております。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 売上構成変化(コロナ反動)、競争費の増加、減価償却費の増加、市況の影響等により減益



さて、こちらが事業利益の減益の要因の説明になります。

売上の増加、構成変化などの影響については、売上の増加に伴う粗利の増加およびセグメント構成の変化に伴う利益の減少の影響を加味しています。この中で、昨年のコロナの影響における反動は、主にセグメント構成変化に伴う利益の減少分として約10億円と試算しております。

またここには、今期完成予定のハミガキの新工場の稼働に伴う減価償却費の増加なども含まれています。トータルコストダウンなどと合わせまして、増益要因は全部で25億円を見込んでいます。

一方、減益要因としましては、昨年のコロナの影響により計画通りに実施できなかった宣伝費の増加など、戦略的な競争費用の投下や、研究・調査活動費等の将来を見据えた投資費用の増、減価償却費の増加など、その他経費の増加によりまして84億円の減益を見込んでいます。

このうち昨年のコロナによる影響の反動としては、競争費で約13億円の増加が減益側に、経費では約8億円が増益側に影響していると試算しています。

これらの結果、事業利益は59億円の減益予想となっています。売上の成長については、今期につきましても順調な成長を見込んでおり、そこからこれまで通りの粗利の増加を見込んでおります。

一方で、コロナの反動による減益要因、そしてさらには今後10年間の成長を確保するために成長投資を強化する、このようなことから費用が増加し減益となっている。このような構造になっているとご理解いただきたいと思います。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 当社グループは、日々の生活に必要不可欠な商品を提供していることから、**従業員の感染予防に必要な対策を継続・強化**した上で、事業継続への取り組みを両立させる。
- 従業員の安全配慮と働きがい向上に資する制度を策定・導入し、**新たな働き方への対応・向上**を図る。
- 2021年は、「2030年目指す姿」の実現に向けたスタートの年として、**Vision2030で掲げる成長戦略を本年から着実に推進し、事業規模(売上高)の着実な成長**を実現する。

Lion Corporation. All rights reserved. 44

本年度の事業推進に当たっての考え方についてです。

当社グループの事業というのは、生活に必要不可欠な商品を提供することだという認識であります。したがって、新型コロナウイルス感染症の予防、そして事業継続をしっかり両立させてまいります。

また、新型コロナウイルスがいまだに収まらない環境の中で、工場勤務者を含めた従業員への安全配慮はもちろんですが、働きがい向上に資する制度を積極的に導入し、新しい働き方へのソフトチェンジを加速していきたいと思っています。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**「2030年目指す姿」の実現に向けたスタートの年として、3つの成長戦略を着実に推進**

成長戦略	2021年重点テーマ
1. 4つの提供価値領域における成長加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 個人の口腔データを利活用した新たなビジネスモデルの構築</li> <li>○ ニューノーマルに対応した新たな衛生ビジネスの開発</li> <li>○ 国内外連携した中国市場の拡大加速</li> <li>○ インクルーシブ・オーラルケアの施策推進</li> </ul>
2. 成長に向けた事業基盤への変革	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 新価値創造および業務変革に向けたデジタルデータ基盤の構築</li> <li>○ 日本および中国の歯磨事業拡大に向けた坂出歯磨工場の安定稼働の実現</li> <li>○ 適時適切な商品供給に向けた新SCMシステム基盤の構築</li> </ul>
3. 変革を実現するダイナミズムの創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営ビジョン実現に向けた「Vision2030」のグループ内への浸透</li> <li>○ 海外事業の拡大に向けたオペレーションの転換や人材開発施策の強化</li> <li>○ 新しい働き方に沿った「ライオン流動きがい改革」の施策展開</li> </ul>

Lion Corporation. All rights reserved. 45

本年は、2030年のビジョン実現に向けたスタートの年という位置づけで、Vision2030で掲げる成長戦略を本年から着実に推進し、事業規模の成長を実現してまいりたいと考えています。

3つの成長戦略に基づく本年度の重点テーマになります。

詳しくはご説明申し上げますが、先ほど申し上げましたとおり、今年がスタートの年ということで、こうした施策を着実に推進してまいります。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

オーラルヘルス

重点テーマ: 国内外連携した中国市場の拡大加速

### 日本・中国 同時発売 新ブランド「Lightee」の立ち上げ



21年3月31日(水)

**日中同時発売**

日中の顧客に共通するインサイト  
「歯の美白ケアを通じて顔を美しくしたい」  
に応えるソリューションの提供

製品パッケージ・コミュニケーション施策等の  
統一的な展開によるグループシナジーの発揮  
(日本のオーラルケア市場No.1のブランド力の活用)

中国ハミガキ市場で最大ボリュームを占める  
美白サブカテゴリーで特に伸長率が高い  
「**超高価格帯**」を攻略する

Lion Corporation. All rights reserved. 46

具体的な取り組み事例として一つだけご紹介いたします。

こちらは、オーラルヘルスの取り組みの課題の一つである中国市場での成長加速に向けて、当社初となる日本・中国同時発売の美白ハミガキ新ブランド、Lightee でございます。

これにより、中国市場における最大ボリュームの美白市場の中で特に伸長率が高い超高価格帯をしっかり攻略してまいりたいと考えております。詳細につきましては、2月10日のリリースをご参照いただきたいと思います。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

配当は**1円**増配、年間**24円**を予定(**6期連続**で増配)



【配当の基本方針】

継続的かつ安定的な利益還元を行う(目安として連結配当性向30%)

Lion Corporation All rights reserved. 47

株主還元につきましては、継続的かつ安定的な利益還元を行うという当社の基本方針に基づきまして。今期の配当につきましては、前期比1円増配の年間24円とし、6期連続の増配を予定しております。

以上でご説明を終わらせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**Q**：売上は約 96 億円の増収予想としていますが、売上増減・構成変化等の影響における増益幅が 15 億円と少ないのはどうしてでしょうか。

**A**：まず大きな要素としては、坂出の新ハミガキ工場稼働に伴い発生する新たな減価償却費です。これが本年から減益側に効いてまいります。加えて昨年ハンドソープの売上が急激に伸びて、利益としては構成変化によって増益側に振れたわけですが、本年はハンドソープの売上構成比も昨年ほど高くはなく、少し緩和される予想としております。こうした構成変化に伴い、減益側に振れることを想定しており、これをコロナ反動によるマイナス 10 億円と表しています。

**Q**：競争費用、その他経費の増加について、コロナ反動と合わせてその要因を教えてください。

**A**：本年はコロナ反動を含めて競争費で 44 億円、その他経費で 25 億円の増加を見込んでいます。競争費用については、本年より新たな成長を狙って、宣伝費・販促費の増加を予定しており、その他経費については、研究開発投資や、デジタルトランスフォーメーションに向けた費用等の増加を予定しております。コロナ反動を除くと、これらはそれぞれ 30 億円程の投資の増加を見込んでおり、本年の減益要因として効いています。

**Q**：坂出工場では何億円の減価償却費用が増えるのですか。

**A**：正確な減価償却費については、開示を差し控えさせていただきます。一方、昨年度から本年度にかけての減価償却費のアップ分で約 20 億円と見えています。これがほぼ坂出工場の新たに発生する償却費負担と見ていただいて結構だと思います。

**Q**：競争費用の増加について、具体的にはどの事業で、どの分野で、どのようなことを行うのでしょうか。

**A**：大きく分けて二つです。一つは、コロナ反動としてのマイナス 13 億円。これは宣伝費のうち、様々なイベントに関わる費用です。これが昨年についてはコロナの影響でほぼ全面的に中止になりましたが、状況が許せば、今年は復活させることになると思っており、これを反動として 13 億円見積もっています。もう一つは、主要ブランドに宣伝費を中心に投資を強化し、さらなる成長にドライブをかけていくための費用として約 30 億円見積もっています。

**Q**：提供価値領域の狙いや方向性を定め、付加価値のあるビジネスをやっていくと推察する一方、2030 年の目指す業績イメージでは、事業利益率で 8%水準であり、イメージと合わない印象が

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

あります。海外構成比が上がっていくからそうなるのか、または何か別の要因があるのか、そのあたりについてお伺いさせていただきます。

**A :** まず 6,000 億円という水準をイメージした場合、ここから 10 年間、ほぼ CAGR5%水準で毎年トップライン成長を実現しないと到達ができません。現状は 2%水準ですので、ここを大きく嵩上げするために、こうした 4 つの提供価値領域に重点的に投資を行い、今までの事業領域、価値提供領域を拡張して事業成長につなげていくという考え方を持っています。

また、この 10 年間は継続的に投資を強化して参りますが、こうした成長領域の拡大に伴う利益の還元については、2030 年というのはまだ途中経過であり、ここからさらに利益率を改善していくステージに入っていくというような考え方を持っています。

**Q :** 次世代ヘルスケアのリーディングカンパニーに向けての事業を行っていく中で、既存の事業の中で特に変えていかなければいけない事業や、何か取捨選択を行うような考えはありますか。

**A :** やはり一番苦戦しているスマートハウスワークについては、これまでの競争軸を転換し、大きく脱皮させていかなければならないと考えています。ほかの 3 分野についても、例えばオーラルヘルスは、今までのようにハミガキやハブラシなどのモノ売りのビジネスから、外側に向けて拡張をしていくということは大きな変革を伴うと考えており、われわれにとっては大変大きなチャレンジですが、このようなことを実現していきたいと考えています。

**Q :** 2021 年の一般消費財の売上イメージについて、分野別の内訳はどのように考えていますか。

**A :** 全体として 2%程度の成長と予想しています。今期についても、オーラルケア、リビングケアは成長の中心になると考えています。ビューティケアについては、昨年の反動もあり、成長率という点では少し平均を下回ると考えています。ファブリックケア、薬品については、短期的な回復というのはもう少し時間がかかると見ています。

**Q :** ハンドソープは、国内ではどのように売上を見ていますか。

**A :** ハンドソープは昨年、2019 年対比で約 1.8 倍まで市場が拡大をしました。本年については、年間を通じて約 1.5~1.6 倍ぐらいの水準に落ち着くと見ていますので、ハンドソープだけでは約 10%強ぐらいの減収が発生すると考えています。一方で、衛生関連品全体としては、様々なシーンで衛生習慣をつけていただくための多くの商品群を 3 月より一気にラインナップ拡充し、増収側に効かせていきたいと考えています。

**Q :** 海外について、特に中国とタイの今の状況と今年の見通しを教えてください。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**A**：まずタイについては、徐々に回復しつつありますが、まだ完全に戻りきっていません。特に洗濯用洗剤は、前年を割る状況が続いています。本年についても、楽観的な見通しは持っておらず、前年並みで推移するものと想定しています。一方で中国については、昨年、前年比プラス約 50%の成長を実現できました。本年についても同様のレベルの成長というのを期待して、ここは積極的に強化をしてみたいと考えています。

**Q**：競合のプレジジョンヘルスケアというデータを連動させたビジネスモデル転換と比較し、御社が発表されている四つの提供価値領域での DX（デジタルトランスフォーメーション）戦略は、目指されている方向が同じなのか、違うのか。そのあたりを教えてください。

**A**：この件に関しては当社だけではなく、世の中の流れとして必然的にデジタルの活用というところに進んでいくことになると思っています。我々としては、特にオーラルヘルスケアの領域において、オーラルヘルスケアのレコード、データを活用したビジネスを加速して、早期に実現をしていきたいと考えております。

**Q**：今期の計画で、ハンドソープが減収見込みというところについての前提を教えてください。

**A**：すでに 12 月ぐらいから、一番需要が活発であった昨年の 4～5 月ぐらいに比べると、大体 7 掛けから 8 掛けぐらいのところにマーケットサイズそのものが落ち着いてきています。直近 1～2 月のトレンドを見ても、ほぼその水準で推移をしているということですから、少なくとも本年については、このような水準で推移をするものと考えています。もちろん当社は No.1 のマーケットシェアを持っており、それをさらに拡大することによって、少しでも増収に貢献させていくというようなことは考えておりますが、現状ではある一定の範囲でのシェアアップというところで、先ほどご説明した数字を見通しています。

**Q**：事業利益について、2020 年度実績（事業利益 360 億円水準、事業利益率 10%）というのは、サステナブルではないというご認識なのでしょうか。中期視点で教えてください。

**A**：当社は、来年から始まる中期経営 3 カ年計画を発表するための作業に入っているところです。具体的なお約束はできかねますが、毎年 3～5%水準の売上成長を実現していきたいと考えております。また、そこから発生する粗利額は、今の水準から上がることはあっても下がることはないと考えております。この粗利額を本年については成長投資の増強、さらにはコロナ反動というようなことで減殺した形となっておりますが、来年以降については、こうした影響が少しずつ緩和されていくと考えており、360 億円水準への回帰というのも十分にチャレンジできると考えています。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**Q**：2030年度の事業利益率の目標値が8%になっていますが、どう理解すればいいでしょうか。

**A**：2030年、売上で6,000億円水準、事業利益で500億円水準と示しておりますが、もう一つ着目していただきたいのが、本年から指標として取り入れております EBITDA マージンです。現状では10から14%という幅で考えております。成長投資を要する中において、償却費と事業利益を合わせたいわゆるキャッシュフローベースでの成長ということに舵を切りながら、この2030年を一つの通過点として目指していくという流れで考えております。

**Q**：ビジョン実現にあたり、御社は、今までのモノを売るビジネスから、データを蓄積して、データそのものを販売していくというようなビジネスも始められるのでしょうか。

**A**：データを使ったビジネスに大きく踏み出していこうと考えています。データそのものを売るというよりは、データを使ったサービスを提供するか、あるいはデータを使って商品販売の付加価値化につなげるか、このような方向性で進めていくとお考えいただきたいと思います。

**Q**：6,000億円の売上のうち、データを活用したサービス等の売上はどの程度の構成を考えていらっしゃるのか教えていただけますか。

**A**：10年後の具体的な積み上げまではできておりませんが、今までのオーガニックな成長を続けていくと、10年後でもこの6,000億円に対して1,000億円以上のギャップが生じると考えています。このギャップにつきましても、海外の進出拡大とこうした新しいビジネスの創出等によって埋めていきたいと考えています。

**Q**：今年は2030年に向けた最初の年として投資されていくということですが、研究開発費ではなく競争費用としての割合が大きいのと思います。これは、すでにデジタルを活用した新しいサービス等の土台ができており、これらに販促費としてお金を使っていくという形になるということでしょうか。

**A**：データを活用した製品の付加価値化を行う上でも、既存のブランドの強化というのは必然だと考えています。その上でデータを活用した高付加価値化というのが揃った段階で、さらに一段の成長と付加価値化を実現していきたいと考えています。

**Q**：データを活用したビジネスを本格的に収益化させるのは、何年先くらいからというようなお考えはありますでしょうか。

**A**：例えばオーラルケアのデータ活用ビジネスについては、すでに検討段階に入っております。一方で、規制上の問題等もクリアしていかなければ事業としてローンチできませんので、まだ具体的なレンジというのはお答えできないと思います。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**Q**：事業利益の増減要因について、コロナ影響によるプラスマイナスの詳細を 20 年実績と 21 年予算の前提として、どれくらい見込んでいるのか教えてください。

**A**：決算資料の 11 ページ目のスライドをご覧になっていただければと思います。こちらに売上の増減ということで、主なポジティブ要因とネガティブ要因を整理しています。ハンドソープ、台所用洗剤等、衛生意識の高まりに伴う増収分としての 100 億円が一番大きなプラス要因となります。一方で、マイナス要因としては、オーラルケアではハブラシ、薬品関係はインバウンド需要の減、産業用では化学品の減少となります。海外では、東南アジアの減少。これらが売上の影響として出てきています。ポジティブ側で約 130 億円、ネガティブ側で約 70 億円。この差し引きで 60 億円相当の売上増ということになります。こうした売上増減によつての粗利増減、これに加えて 7 ページの増減要因にありますように、競争費用等の減少も重なり、約 50 億円相当が増益側に触れたものと見ております。

**Q**：提供価値領域の一つであるウェルビーイングは、今の事業で言うとな何をベースにしているのでしょうか。

**A**：ウェルビーイングは OTC 薬品や、サプリメント等の事業を母体と考えています。現状、頭が痛いとかバファリンを飲んでいただく、目が疲れたらスマイルをさしていただくというような物品販売のビジネスをしておりますが、これでは必要な時にしか接点を持つことができません。1 人ひとりのライフスタイルに沿って、長期間の関係性を保ち、いろいろなサービスを、データを通じて提供させていただく。このようなビジネスに進化させたいと思っています。当然こうしたサービスは、ライオンだけでワンストップに提供できるわけでもありませんし、データも当社だけですべて揃うというようなことではありませんので、いろいろな企業と協業をしていくことが大変重要であると思っています。

**Q**：2030 年の売上 6000 億円の達成に向けては、既存事業の成長に加えて 1000 億円程の海外事業成長や新事業が必要だということですが、その内訳はどのようなイメージでしょうか。

**A**：そちらについては開示を控えさせていただきます。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

