

# 2004年度のハイライト

2005年4月21日

花王株式会社

社長執行役員

尾崎 元規



このプレゼンテーション資料はPDF形式で当社ホームページ『投資家情報』に掲載してあります。  
URL: <http://www.kao.co.jp/corp/ir/i07/index.html>

このプレゼンテーション資料には、2005年4月21日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替の変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

# ご説明項目

- ✧ 2004年度サマリー
- ✧ 成長戦略
- ✧ 2005年度予想

# 2004年度サマリー

# 2004年度概況

## 売上・利益ともに過去最高

- ◇ 売上高： 9,368億円 (+3.8% ; 4期連続増収)
- ◇ 営業利益： 1,213億円 (+1.4% ; 15期連続増益)
- ◇ 経常利益： 1,253億円 (+2.2% ; 24期連続増益)
- ◇ 当期純利益： 721億円 (+10.4% ; 7期連続増益)
- ◇ 1株当たり  
当期純利益： 131.16円 (+10.2% ; 7期連続増益)
- ◇ 株主還元
  - 1株当たり配当： 38円 (+18.8% ; 15期連続増配)
  - 自己株式の取得： 699億円 / 27.3百万株
  - 金庫株消却： 50百万株

# 2004年度事業別サマリー

売上増に貢献した事業

パーソナルケア

サニタリー

ヘルスケア(機能食品)

化粧品

欧米家庭用製品

工業用製品

苦戦した事業

ハウスホールド

アジア家庭用製品

# 2004年度トピックス

## ポジティブ要因

### ◇ 成長ドライバー

- アジエンス
- ビオレU
- ヘルシア
- ジョン・フリーダ

### ◇ 工業用製品事業好調持続

- 新規開発製品
- 需要回復傾向



アジエンス



John Frieda  
Brilliant Brunette



ビオレU



ヘルシア



カラートナー

# 2004年度トピックス

## ネガティブ要因

- ◇ 国内家庭用製品市場における単価の下落
  - 2004年度 3ポイント\* (対前年比)
- ◇ 原材料価格上昇
- ◇ アジア家庭用製品事業競争激化

\*データ: SRI、トイレタリー15品消費者購入単価

# 成長戦略

# 商品の高付加価値化による利益ある成長

- ✧ 国内既存事業の強化
- ✧ ヘルスケア事業のさらなる飛躍
- ✧ 欧米プレミアム・ビューティケア事業の拡大
- ✧ アジア家庭用製品事業の建て直し
- ✧ 工業用製品事業の一層の発展

# 国内既存事業の強化

- ◇ “機能性” プラス “情緒性” の商品開発 競争優位性の獲得
- ◇ 総合的コミュニケーション力の強化



- ◇ ライフスタイルの変化に対応した新提案 市場の活性化



- ◇ 販売チャネルの特性に対応した商品展開
  - 化粧品：・デパートチャネル強化
  - ・高推奨店におけるアルブラン発売



# ヘルスケア事業のさらなる飛躍

- ◇ 健康価値へのフォーカス  
研究開発の成果に基づいた機能の差別化
- ◇ ロイヤルユーザー化促進による着実な成長
- ◇ 更なる使用機会の増進
  - ヘルシア ウーロン茶発売
  - 多様な販売チャネルの活用
  - 贈答品
- ◇ 一般家庭用Enovaの全米展開
  - 順調な店頭配荷



ヘルシア

エコナ



Enova



# 欧米プレミアム・ビューティケア事業の拡大

## ◇ 花王ブランド

- 髪色別ソリューションの提供でプレゼンスを高めるジョン・フリーダプレミアムヘアケア
- 継続的なりニューアルで強化を図るスキンケア



John Frieda Radiant Red



Bioré

## ◇ KPSS

- プロフェッショナルに伝える価値ある製品の提供
- 既存製品ラインの強化と新製品



Topchic effect



Color Glow



# アジア家庭用製品事業の建て直し

## ○ 変化の早い事業環境

↳ 消費者ニーズ

↳ グローバルリテーラーの躍進

## ◇ 日本も含めたアジア一体運営体制の推進

➤ ローカルニーズを発掘し、日本での研究開発成果と融合する

➤ 専門組織設置で販売体制強化

➤ グローバルリテーラー対応の強化

## ◇ 業務の標準化と事業情報の共有化・活用

➤ 業務標準パッケージソフトの導入

## ◇ 中国家庭用製品事業の構造改革

# 工業用製品事業の一層の発展

◇ 世界中の顧客の真のニーズに応える高品質・高付加価値製品

- オレオケミカル
- 機能材料
- スペシャルティケミカルズ



油脂アルコール設備  
(マレーシア)

◇ 更なる成長に向けたタイムリーな設備投資

- フィリピンでの油脂アルコール設備増設
- 米国でのトナーバインダー設備増設



インクジェットプリンター  
インク用色材

# 利益ある成長実現のベース

## 花王ウェイ

- ◇ 使命：豊かな生活文化の実現
- ◇ ビジョン：消費者・顧客を最もよく知る企業に
- ◇ 基本となる価値観：
  - よきモノづくり
  - 絶えざる革新
  - 正道を歩む
- ◇ 行動原則：
  - 消費者起点
  - 現場主義
  - 個の尊重とチームワーク
  - グローバル視点

花王の考える  
CSRの原点

# 2005年度予想

# 2005年度予想

◇ 売上高:	9,600億円	(+2.5%)
◇ 営業利益:	1,250億円	(+3.0%)
◇ 経常利益:	1,260億円	(+0.5%)
◇ 当期純利益:	740億円	(+2.5%)
◇ 1株当たり 当期純利益( ):	135.91円	(+3.6%)

## 株主還元

- 1株当たり配当: 50円 (+12円; 配当性向36.8%)
- 自己株式の取得:
  - ↳ 2005年4~6月: 上限50億円または上限2.4百万株
  - ↳ 2005年6月株主総会提案: 上限500億円または上限20百万株

( ) 予想年間期中平均株式数による。ただし、2005年6月の株主総会提案の自己株式の取得は含みません。