2005年度上半期のハイライト

2005年10月24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10月24日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づ〈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

- ◆ 2005年度上半期サマリー
- ◇ 成長戦略
- ◆ 2005年度予想



2005年度上半期サマリー



2005年度上半期概況

売上・利益ともに公表業績予想を上回る

◆ 売上高: 4,830億円 (+3.0%)

◆ 営業利益: 630億円 (+1.0%)

◆ 経常利益: 636億円 (1.5%)

◆ 当期純利益: 384億円 (+1.9%)

♦ 1株当たり

当期純利益: 70.75円(+3.3%)

◇ 株主還元

▶ 1株当たり中間配当: 25円

▶自己株式の取得():

№2005年度上半期実績:50億円 / 2.0百万株

) 2004年6月開催の株主総会で承認された自己株式の取得分。



上半期レビュー:家庭用製品

国内

- → 新製品効果で引続き好調なパーソナルケア 製品とサニタリー製品
- ◆ ハウスホールド製品の復調





海外

- ◇ 日本を含めたアジアー体運営体制を 構築中





John Frieda Radiant Red

Jergens Natural Glow



上半期レビュー:化粧品・工業用製品

化粧品

◇ 販売チャネル別ブランド戦略の 強化に向けた店頭作り



est店頭例

工業用製品

- ◇ タイムリーな設備投資の効果で順調なグローバル展開



インクジェットプリンター インク用色材



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



ヘルスケア事業のさらなる飛躍

機能食品

- ◇ ロイヤルユーザー拡大により着実な成長 基盤の確保
 - ➤ ヘルシア:トライアルを促進するMK施策
 - ▶ エコナ:機能を明確にしたブランド強化
- ◇ 機能の差別化ができる新商品開発

ヘルスケア研究から生まれた新提案

- ◇ ジアシルグリセロールのペットケアへの展開
- ◇ めぐりズム上市

(2)

(









1)



1:ニュースリリース http://www.kao.co.jp/corp/news/2005/3/n20050926-01pc.html 2:ニュースリリース http://www.kao.co.jp/corp/news/2005/3/n20050906-01pc.html

アジア家庭用製品事業の建て直し

- 変化の早い事業環境
 - ∜消費者の価値観
 - ∜グローバルリテーラーの躍進
- ◇ アジア全体最適に向けての連携
- ⇒ 業務の標準化(SAPの導入)
- ◇『花王ウェイ』の共有



日本も含めたアジアー体運営の実施

(2006年1月)

♥ R & D、生産、マーケティング、販売



トピックス

- ◆ Enovaの全米展開(2005年1月~)
 - > 堅実な事業育成
 - ▶ トライアル拡大のためのMK施策展開



- ◆ モルトン・ブラウン買収(2005年7月)
 - ▶ 化粧品事業のグローバル 展開加速
 - ▶ 国内化粧品事業との連携 によるシナジーの発揮





- ◇ 内部統制委員会設置(2005年9月)
 - > さらなる経営の質の向上



2005年度予想



2005年度予想

```
◆ 売上高: 9,650億円 (+3.0%)
```

```
◆ 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: 135.81円 (+3.5%)

◆ 1株当たり配当: 50円 (+12円;配当性向36.8%)

