



平成 28 年 9 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社シーズ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 石 原 智 美
(コード番号4924 東証第一部)
問合せ先 取締役財務部長 小 杉 裕 之
電話番号 03-6419-2500 (IR)

第 5 次中期経営計画策定（2017 年 7 月期～2019 年 7 月期）について

当社グループは、「メディカル発想で、全ての人々に美と健康をお届けします。」という経営理念のもと、お客様に高品質な商品・サービスを提供することで、事業拡大と社会貢献できる企業でありたいと考えております。

この度は、美容と健康を主要領域とした事業の拡大に向け、2019 年度を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 第 5 次中期経営計画の基本方針

当社グループは、メディカルコスメのリーディングカンパニーとして、多くのお客様にご支持を得て、ドクターシーラボブランドを主要ブランドとした化粧品事業を中心にこれまで事業を拡大してまいりました。中でも、アクアコラーゲングルは平成 10 年 12 月の発売開始以来ロングヒットを続けており、平成 28 年 5 月には累計販売個数が 3,500 万個を突破いたしました。

その一方で、国内における化粧品市場の規模は横ばいの状態が続いており、日本の人口動態を勘案しても、大きな改善の兆しは今後見込めないものと考えております。さらに、お客様の嗜好の多様化が顕著となっていることから、単一サービスや単一ブランド展開のみでは、中長期的にお客様の需要に十分応えることが難しくなるものと認識しております。

このような認識の下、今後は美容と健康を主要領域とした事業領域の拡大を迅速に行う必要があると考え、当社は平成 27 年 12 月に会社分割による持株会社体制へ移行し、平成 28 年 2 月にはエステ・サロン事業を展開する株式会社シーズ・ラボを買収いたしました。

こうした認識と活動を背景に、第 5 次中期経営計画では、当社がこれまで蓄積してきた強みと価値を生み出す資産を有効活用し、グループ企業経営を推進する計画であります。当社は、医療をバックグラウンドに持つ差別性の高いブランドと一千万人を超える顧客データベースを有しており、これらが当社のこれまでの企業活動により構築してきた強みと資産であると認識しております。第 5 次中期経営計画の下、これらの価値を更に高めると同時に、グループの既存事業及び新規に取り込む事業を通して、強みと資産を効果的かつ適切に活用することにより、お客様が当社から得られる価値を拡充させ、その結果として、お客様の日常における当社の商品・サービスの存在感を高め、ひいては当社の企業価値全体の向上を図ります。

さらに、海外市場における、メディカルコスメの信頼性に対する期待の高まりを生かし、世界中の人々に未永く愛用される真のグローバルブランドへ成長すべく、ジョンソン・エンド・ジョンソンのグループ企業と資本業務提携契約を締結し、海外市場における当社ブランドの認知と存在感の向上を推進いたします。同時に日本市場においても、同社との提携により、医療をバックグラウンドに持つ企業同士の提携の価値を広くお客様に知っていただき、価値の高い商品・サービスを提供し、新たな価値をお客様に提供していく計画であります。

2. 最終年度数値目標

① 事業別最終年度売上目標

(単位：百万円)

	ドクターシーラボ事業		シーズ・ラボ (エステ・サロン事業)	新規ブランド・商材	合計
	国内	海外			
最終年度売上高目標	41,700	1,500	3,800	2,000	49,000

② 最終年度重要指標

目標営業利益	目標当期純利益	株主還元指標	目標ROE
11,000 百万円	7,500 百万円	配当性向：40～50%	20%

(注) 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上