

## 花王株式会社の経営指標・他社との比較

## ●平成26年12月の決算(会計期間は平成26年の1月から12月)

・売上	1兆4,017億700万円	(前年度より864億円増)
・地域別の売上高	日本 9,377億円	…国内66.9%
	アジア 2,032億円	…海外計33.1%
	欧州 1,355億円	
	米州 1,253億円	
・経常利益	1,387億8,400万円	(107億円増)
・利益率	9.8%	(0.1%増)
・従業員数	32,707人(外、平均臨時雇用者数4,290人)	
	(347人減	臨時雇用者896人増)

## 用語解説

経常利益<sup>1</sup>…営業利益に営業外損益(財務活動、投資など)を加減したものの。

花王が展開する商品の多くは身体の洗浄や身だしなみなどを目的としたものであり、これらはまとめてトイレタリー業界と呼ばれている。

具体的にはボディケア(ボディーソープ・ハンドソープなど)、スキンケア(リップクリーム・ハンドクリーム・日焼け止め・制汗剤など)、シェービング、ヘアケア、ヘアカラー、フェイスクケア(洗顔フォーム・メイク落としなど)などが含まれる。

しかしこれらは必需品ではなく嗜好性が強い為に人気商品の入れ替わりも激しく、サイクルの短い商品が多い。

→徹底したマーケティングや、積極的な新製品の開発が重要である

そのほかにも日用品(衣料用洗剤・台所用洗剤・住宅用洗剤)や化粧品など様々な商品を展開している。

## ●トイレタリー製品・日用品・化粧品などを扱う主な企業

花王(国内シェアトップ)、ライオン(総合大手)、P&G(外資系総合大手)、ユニリーバ(外資系総合大手)、資生堂など

<sup>1</sup> 営業利益＝売上高－原材料費－人件費－経費(減価償却費ほか)＝「本業の儲け」  
 経常利益＝営業利益－(支払利息ほか)＋(受け利息ほか)  
 税引き前当期純利益＝経常利益＋(特別利益)－(特別損失)

## ●国内大手2社との比較

## ①ライオン株式会社

主力ブランド…衣料用洗剤「トップ」・デンタルケア「クリニカ」・ハンドソープ「キレイキレイ」・住宅用洗剤「ルック」など他多数

平成26年12月の決算(会計期間は平成26年1月から12月)

- ・売上 3,673億9,600万円 (244億円増)
- ・経常利益 140億5,900万円 (17億円増)
- ・利益率 3.8% (0.3%増)
- ・従業員数 6,343人(外に、平均臨時雇用者数824人)

## ②資生堂

主力ブランド…シャンプー「TSUBAKI」・化粧品「マキアージュ」など  
化粧品、スキンケア部門に力を入れている

平成27年3月決算(会計期間は平成26年4月から平成27年3月)

- 売上 7,776億8,700万円 (156億円増)
- 経常利益 292億3,900万円 (222億円減)
- 利益率 3.8% (2.9%減)
- 従業員数 33,000人(外に、平均臨時雇用者数12,948人)

ライオンや資生堂といった大手企業の利益率3.8%に比べ、花王は9.8%という高い利益率を上げている。売上げや経常利益は昨年よりも増加しているが正規社員の人数は減少している。また生産工場を海外に建設するなどを徹底した人件費削減を行っている。

参考：The Proctor & Gamble Company (P&G社) 本社は米国オハイオ州。

売上高 2014年 831億ドル (×110円=9.14兆円)

純利益 同上 153億ドル (×110円=1.63兆円) 売上高純利益率=18.4%

従業員数 118,000人