

2020年12月期 第2四半期 決算補足資料

株式会社ポーラ・オルビスホールディングス
代表取締役社長
鈴木 郷史

1. **連結業績ハイライト**
2. セグメントの状況
3. 2020年12月期業績見通し
4. 今後の取組み・参考情報

化粧品市場

- 化粧品市場において、輸出も含めた市場全体規模は、新型コロナウイルス感染症(新型コロナ)影響により急激な落ち込みがみられる
- 当社売上の約6%を占めていたインバウンド需要は、訪日者数の減少により大幅な減少が継続
- 純粋国内市場は、日本政府による4月7日の緊急事態宣言発出を受けた店舗休業、外出自粛傾向により悪化
緊急事態宣言解除後も先行きは不透明

出所:経済産業省、総務省、観光庁、日本百貨店協会 全国百貨店売上高概況、インテージSLI

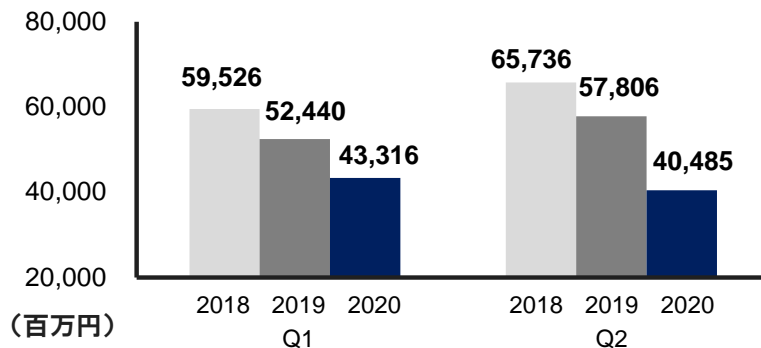
当社グループ

- 緊急事態宣言を受け、店舗休業、外出自粛影響により
店舗事業を中心とするブランドが大きく減収し、連結減収減益
- ポーラ海外事業は増収、中国事業回復・好調
- オルビス減収も、通販新規顧客獲得好調
- 海外ブランドは、黒字化に向けた費用削減を継続

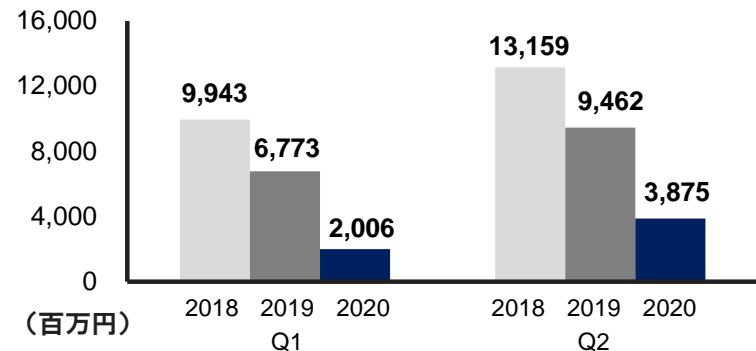
連結インバウンド売上比率

2018年累計	約 7%
2019年累計	約 6%
2020年2Q	約 2%

連結売上高 (四半期)

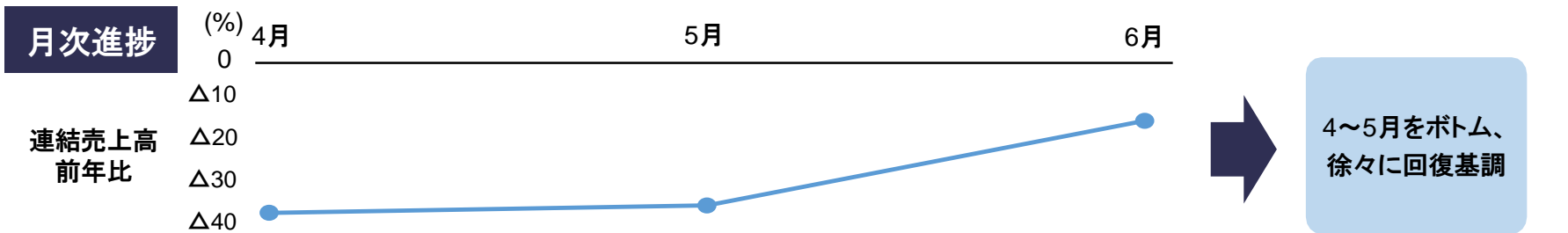


連結営業利益 (四半期)



新型コロナの上期売上高への影響額: △265億円 上期は概ね修正計画どおり進捗

事業運営	4月	5月	6月
	日本 緊急事態宣言発出	緊急事態宣言が段階的に解除 5月末に全面解除	
委託販売	<ul style="list-style-type: none"> 最大約30%が休業 エステ・タッチアップ禁止 	<ul style="list-style-type: none"> 解除された地域より、衛生管理徹底の上営業再開 	<ul style="list-style-type: none"> 全店舗営業再開
百貨店・直営店	<ul style="list-style-type: none"> 全店舗一時休業 (ポーラ/オルビス/Jurlique/育成) 	<ul style="list-style-type: none"> 解除された地域より営業再開 タッチアップ自粛 	<ul style="list-style-type: none"> 全店舗営業再開 タッチアップ自粛(7月以降、徐々にセルフタッチアップ実施)
海外	<ul style="list-style-type: none"> 中国: 全店営業再開も、百貨店来館者減少傾向 豪州: Jurlique全直営店、一部百貨店休業 	<ul style="list-style-type: none"> 中国: 来館者数徐々に回復 豪州: 中旬迄、Jurlique直営店と一部百貨店休業 	<ul style="list-style-type: none"> 中国: 来館者回復、オンライン618イベントにより好調 豪州: 店舗営業再開
免税店	<ul style="list-style-type: none"> 世界的な渡航制限継続 韓国、香港等営業再開も、渡航制限による影響継続 		



生産・物流 商品製造・供給への影響なし

連結PL分析（売上高～営業利益）

(百万円)	2019年 Q2実績	2020年 Q2実績	前年同期比	
			増減額	率(%)
連結売上高	110,247	83,802	△26,445	△24.0%
売上原価	16,921	13,567	△3,354	△19.8%
売上総利益	93,326	70,234	△23,091	△24.7%
販管費	77,089	64,353	△12,736	△16.5%
営業利益	16,236	5,881	△10,354	△63.8%

主な増減要因

- 連結売上高 新型コロナ影響による、店舗事業を中心とするブランドの減収を主要因として減収
- 売上原価 ポーラの売上構成比低下により原価率は悪化
原価率 前年同期:15.3% ⇒ 当期:16.2%
- 販管費 人件費を主とした新型コロナ関連損失へ1,232百万円を振替え
人件費: 前年同期比△ 852百万円
販売手数料: △6,105百万円(ポーラ売上減に伴う減少)
販売関連費: △4,965百万円(費用コントロールし構成比は前年同期並み)
管理費他: △ 813百万円
- 営業利益 営業利益率 前年同期:14.7% ⇒ 当期:7.0%

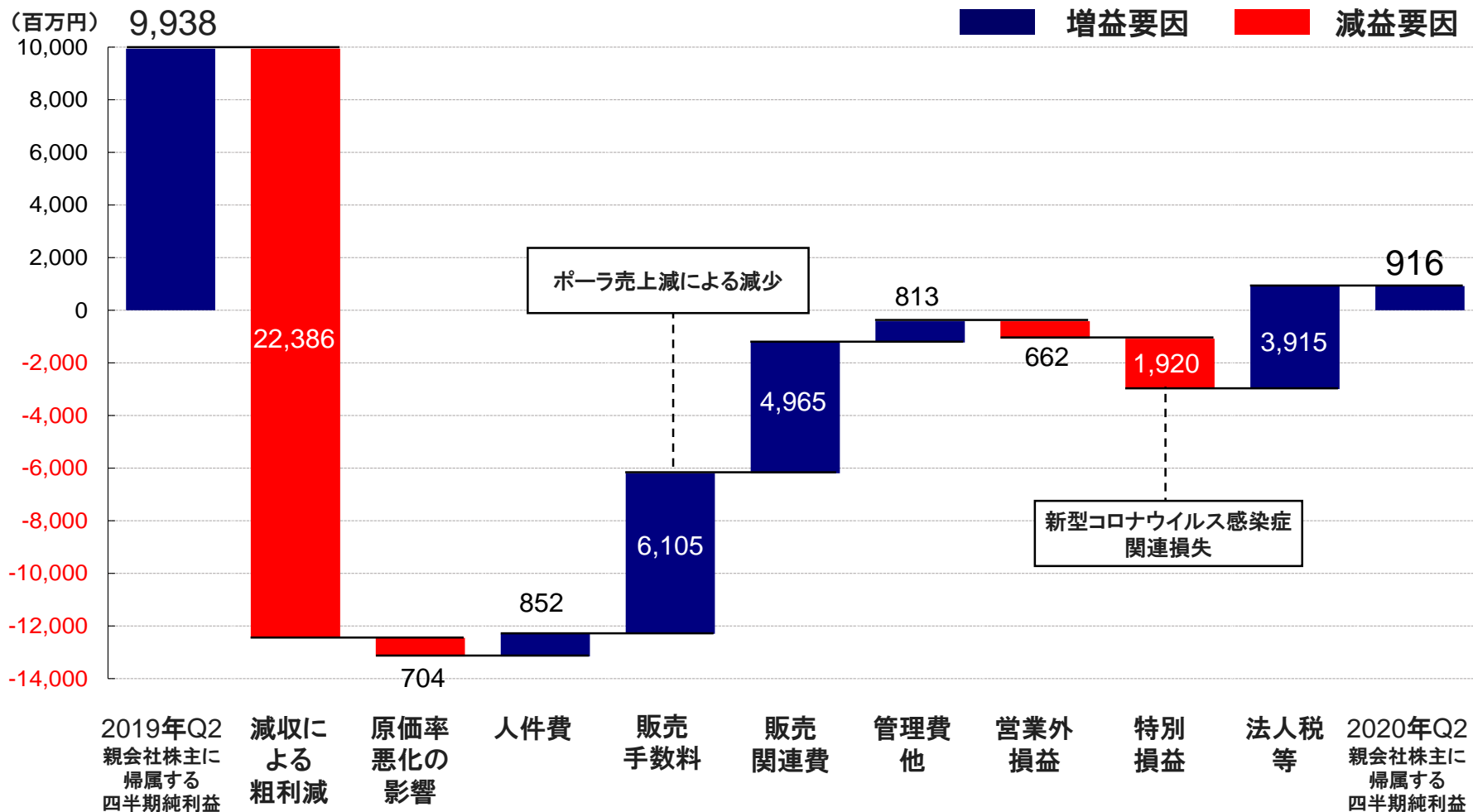
連結PL分析（営業利益～親会社株主に帰属する四半期純利益）

(百万円)	2019年 Q2実績	2020年 Q2実績	前年同期比	
			増減額	率(%)
営業利益	16,236	5,881	△10,354	△63.8%
営業外収益	218	206	△11	△5.4%
営業外費用	894	1,544	650	72.8%
経常利益	15,561	4,543	△11,017	△70.8%
特別利益	0	43	43	-
特別損失	114	2,077	1,963	-
税前三半期純利益	15,446	2,509	△12,937	△83.8%
法人税等	5,509	1,581	△3,928	△71.3%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	△1	11	13	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,938	916	△9,022	△90.8%

主な増減要因

- 特別損失 : 店舗休業に起因する固定費等を「新型コロナウイルス感染症関連損失」として計上
1,232百万円
- 法人税等 : 税前三半期純利益の減少による法人税等の減少

減収に伴う粗利減により
親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比△90.8%



1. 連結業績ハイライト
2. **セグメントの状況**
3. 2020年12月期業績見通し
4. 今後の取組み・参考情報

(百万円)	2019年 Q2実績	2020年 Q2実績	前年同期比	
			増減額	率(%)
連結売上高	110,247	83,802	△26,445	△24.0%
ビューティケア事業	107,733	81,401	△26,332	△24.4%
不動産事業	1,319	1,225	△94	△7.1%
その他	1,194	1,175	△18	△1.6%
営業利益	16,236	5,881	△10,354	△63.8%
ビューティケア事業	15,682	5,290	△10,392	△66.3%
不動産事業	573	503	△70	△12.2%
その他	85	14	△70	△82.6%
全社・消去	△105	72	177	-

セグメント別サマリー

- ビューティケア事業 ポーラとオルビスの減収が大きく前年同期を下回る
費用削減に取り組むも、営業利益は粗利減を主要因に減益
- 不動産事業 高稼働率を維持
- その他 ビルメンテナンス事業の工事受注減少により売上高、利益ともに前年同期を下回る

(百万円)	2019年	2020年	前年同期比	
	Q2実績	Q2実績	増減額	率(%)
ビューティケア事業 売上高	107,733	81,401	△26,332	△24.4%
ポーラブランド	68,788	47,956	△20,832	△30.3%
オルビスブランド	25,744	22,779	△2,964	△11.5%
Jurliqueブランド	3,415	2,608	△807	△23.6%
H2O PLUSブランド	688	405	△283	△41.1%
育成ブランド	9,096	7,651	△1,444	△15.9%
ビューティケア事業 営業利益	15,682	5,290	△10,392	△66.3%
ポーラブランド	14,138	3,860	△10,278	△72.7%
オルビスブランド	3,888	4,060	172	4.4%
Jurliqueブランド	△1,855	△1,565	290	-
H2O PLUSブランド	△492	△346	146	-
育成ブランド	3	△719	△722	-

注:参考値としてブランド別に連結決算ベースの営業損益を表示(非監査情報)

第2四半期

- 新型コロナ影響によるインバウンド&バイヤー減継続
- 国内は緊急事態宣言による外出自粛傾向や店舗休業、営業時間短縮が響き大きく減収
- 国内EC伸長（前年同期比+62%）
- インバウンド比率は約4%（前年同期比△6ppt）※ツアーリストのみ

Q2	実績(百万円)	前年同期比
売上高	47,956	△30.3%
営業利益	3,860	△72.7%

主な指標

売上構成比	委託販売チャンネル	75.6%
	海外	13.5%
	百貨店・BtoB・EC	10.9%
売上伸張率*	委託販売チャンネル	△31.5%
	海外	+11.1%
	百貨店・BtoB・EC	△47.9%
委託販売チャンネル	ショップ数(前期末比)	3,903(△53)
	PB店舗数(前期末比)	655(△20)
	購入単価*	△4.7%
	顧客数*	△26.2%
海外店舗数(前期末比)		88(+4)

BtoB: ホテルアメニティ事業
PB: ポーラ ザ ビューティ

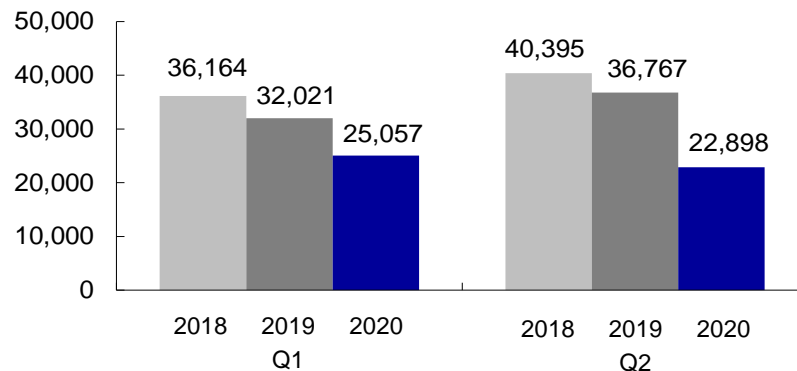
*前年同期比

トピックス

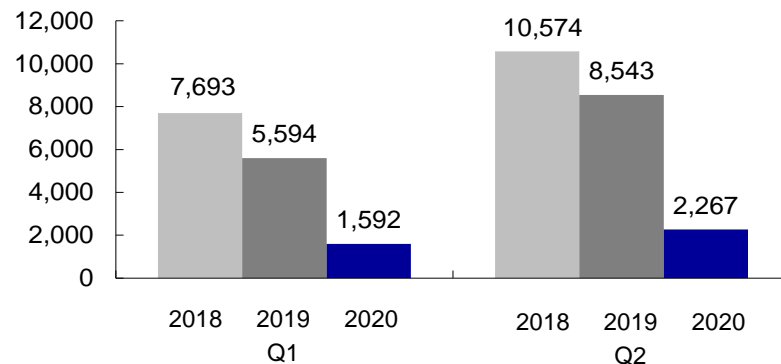
- 海外事業増収
中国618イベント好調



四半期 売上高 (百万円)



四半期 営業利益 (百万円)



第2四半期

- 緊急事態宣言下の一時的な全店舗休業により減収
- 店舗顧客の通販誘導と戦略的な広告投下により
通販での新規顧客獲得好調
- ネット通販、第2四半期単独増収
うちスマホ経由は二桁近く増収

Q2	実績(百万円)	前年同期比
売上高	22,779	△11.5%
営業利益	4,060	+4.4%
主な指標		
売上構成比	ネット通販	57.1%
	その他通販	19.9%
	店舗・海外他	23.0%
売上伸張率*	ネット通販	△2.8%
	その他通販	△11.8%
	店舗・海外他	△27.5%
通販購入単価*		△6.8%
通販顧客数*		+1.6%
オルビスユーシリーズ売上構成比 ⁽¹⁾		26%

(1) オルビスユー、オルビスユーホワイト
オルビスユーアンコールの合計

*前年同期比

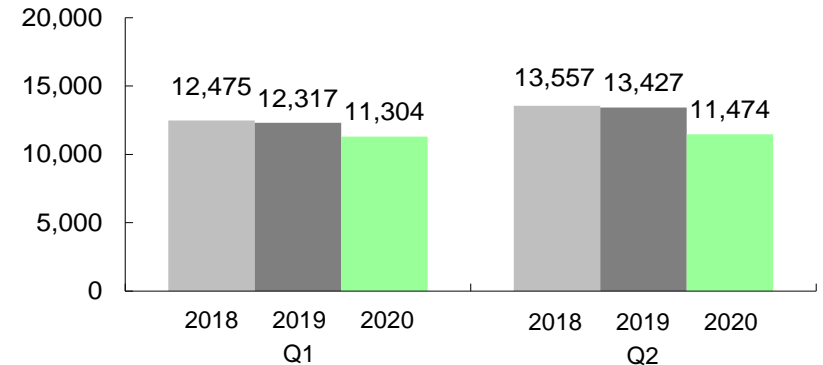
トピックス

■ 上半期ベストコスメ受賞

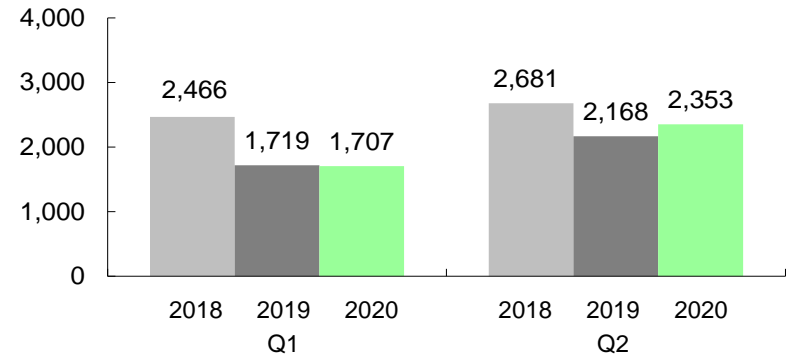
- オルビスユーウォッシュ
- オルビスユーローション
- オルビス オフクリーム
(左から)



四半期 売上高 (百万円)



四半期 営業利益 (百万円)



第2四半期

- Jurliqueは新型コロナによる店舗休業影響で減収
- H2O PLUSはECシフトによる事業構造改革を進める
EC新規顧客獲得好調

Q2		実績(百万円)	前年同期比 ⁽¹⁾
Jurlique	売上高	2,608	△23.6%
	営業利益	△1,565	+290
H2O PLUS	売上高	405	△41.1%
	営業利益	△346	+146

主な指標

Jurlique

売上構成比	豪州	19.6%
	香港	18.2%
	免税店	2.9%
	中国	32.9%
売上伸張率 ⁽²⁾	豪州	△49.4%
	香港	△18.2%
	免税店	△82.7%
	中国	+168.0%

(1) 営業利益の前年同期比は差額(百万円)

(2) 豪ドルベース、前年同期比

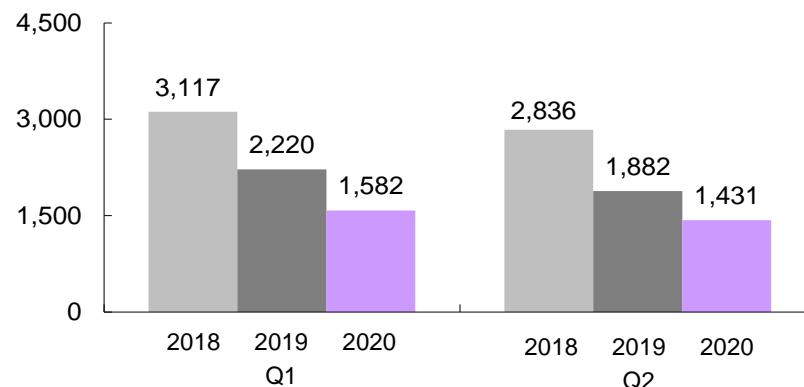
トピックス

- Jurlique
人気アイテムのローズミストより
限定商品発売(5月)

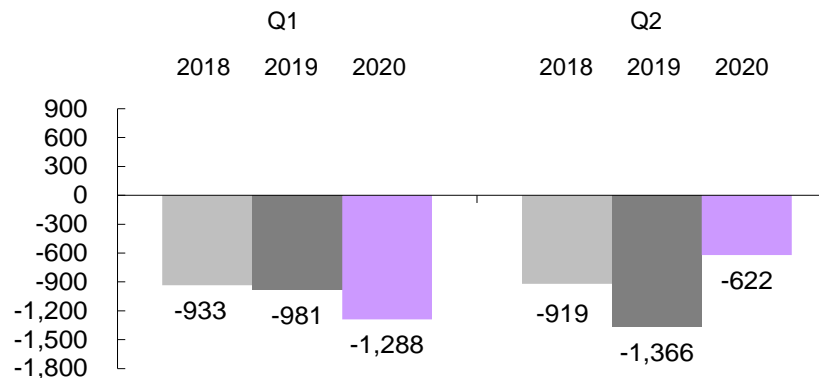


ローズミスト バランシング Limited Edition

四半期 売上高 (百万円)



四半期 営業利益 (百万円)



第2四半期

- 新型コロナにより百貨店が一時休業
再開後もタッチアップ自粛により苦戦
- THREE国内EC伸長(前年同期比+120%)
- DECENCIA、EC新規顧客獲得好調により増収
(前年同期比+13%)

Q2	実績(百万円)	前年同期比 ⁽¹⁾
売上高	7,651	△15.9%
営業利益	△719	△722
ACRO 売上高	4,035	△28.1%
ACRO 営業利益	△1,369	△718
(THREE 売上高)	3,310	△36.7%
(THREE 営業利益)	△453	△925

主な指標

THREE	国内店舗数(前期末比)	120(△1)
	海外店舗数(7の国と地域)(前期末比)	61(±0)
	海外売上高比率	25%

(1)営業利益の前年同期比は差額(百万円)

■ 育成ブランド構成

カンパニー	(株)ACRO		(株)DECENCIA
ブランド	THREE	ITRIM FIVEISM X THREE	DECENCIA

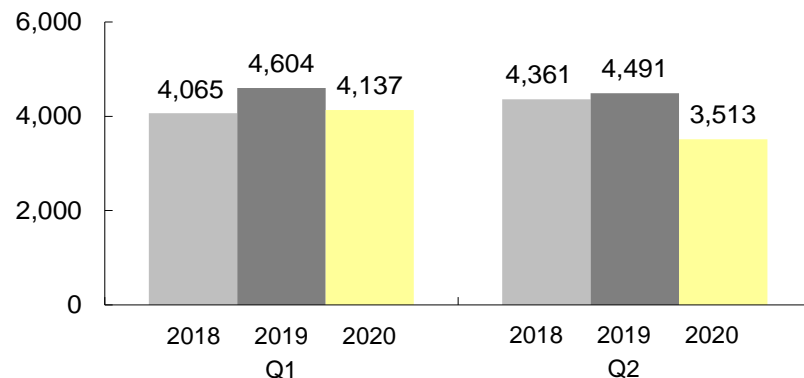
(注) 他にOEM事業が含まれます。

トピックス

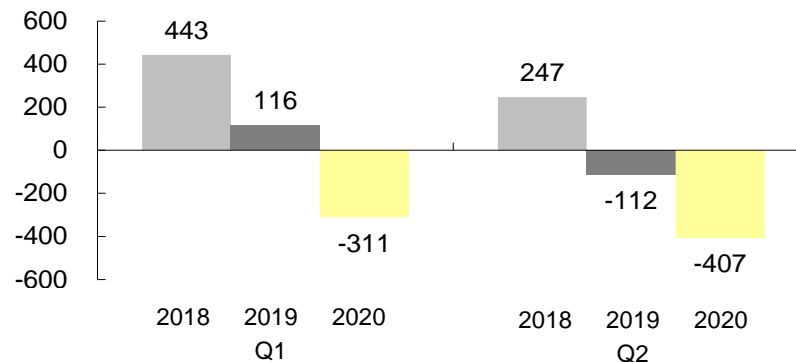
- DECENCIA
越境ECスタート



四半期 売上高 (百万円)



四半期 営業利益 (百万円)



1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況
3. **2020年12月期業績見通し**
4. 今後の取組み・参考情報

(百万円)	2020年 上期実績	前年同期比		2020年 通期計画	前期比	
		増減額	率(%)		増減額	率(%)
連結売上高	83,802	△26,445	△24.0%	190,000	△29,920	△13.6%
ビューティケア事業	81,401	△26,332	△24.4%	185,400	△29,486	△13.7%
不動産事業	1,225	△94	△7.1%	2,300	△319	△12.2%
その他	1,175	△18	△1.6%	2,300	△115	△4.8%
営業利益	5,881	△10,354	△63.8%	19,000	△12,137	△39.0%
ビューティケア事業	5,290	△10,392	△66.3%	18,550	△11,643	△38.6%
不動産事業	503	△70	△12.2%	800	△221	△21.7%
その他	14	△70	△82.6%	150	19	14.9%
全社・消去	72	177	-	△500	△292	-
経常利益	4,543	△11,017	△70.8%	16,500	△14,130	△46.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	916	△9,022	△90.8%	8,400	△11,294	△57.3%

【想定為替レート】 豪ドル=78円(前期75.82円) 米ドル=107円(前期109.05円) 中国元=15.5円(前期15.78円)

	2019年
株主還元	年間116円(中間35円、期末45円、記念配当36円) 連結配当性向 130.3%
設備投資	10,091百万円
減価償却	7,377百万円

	2020年(予定)
株主還元	年間80円(中間35円、期末45円) 連結配当性向 210.7%
設備投資	12,000百万円~13,000百万円
減価償却	7,000百万円~8,000百万円

(百万円)	2020年 上期実績	前年同期比		2020年 下期計画	前年同期比	
		増減額	率(%)		増減額	率(%)
連結売上高	83,802	△26,445	△24.0%	106,198	△3,475	△3.2%
ビューティケア事業	81,401	△26,332	△24.4%	103,999	△3,153	△2.9%
不動産事業	1,225	△94	△7.1%	1,075	△225	△17.3%
その他	1,175	△18	△1.6%	1,125	△96	△7.9%
営業利益	5,881	△10,354	△63.8%	13,119	△1,782	△12.0%
ビューティケア事業	5,290	△10,392	△66.3%	13,260	△1,251	△8.6%
不動産事業	503	△70	△12.2%	296	△151	△33.8%
その他	14	△70	△82.6%	135	89	197.5%
全社・消去	72	177	-	△573	△470	-
経常利益	4,543	△11,017	△70.8%	11,956	△3,113	△20.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	916	△9,022	△90.8%	7,484	△2,272	△23.3%

【想定為替レート】 豪ドル=78円(前期75.82円) 米ドル=107円(前期109.05円) 中国元=15.5円(前期15.78円)

【新型コロナウイルスによる業績影響見通し】

前提 条件

- ①チャネル ...インバウンド&バイヤー、免税店、中国本土・香港・豪州・日本国内店舗
- ②ブランド ...ポーラ、Jurlique、THREE、オルビス
- ③期間 ...2Q～3Qをボトムとし、その後徐々に影響が緩和
- ④費用面 ...上期の販促・管理費等の固定費の合理化を一時のものとせず年間通じて継続



大きな事業環境変化を機会と捉え、大胆にチャネル変革を進める
一方、コスト構造見直し・販管費コントロールの再徹底による合理化を図る

(百万円)	2020年	前期比	
	通期計画	増減額	率(%)
連結売上高	190,000	△29,920	△13.6%
営業利益	19,000	△12,137	△39.0%

新型コロナ売上高影響(推計) △36,500 百万円

売上高減少による粗利益減少に対して、
大幅な販管費コントロール実施

販管費削減額:年間40億円規模
(上期実績:16億円)

営業利益影響額を最小限に留める

環境変化に対する適応と 戦略的なコスト構造改革

● 販売関連費

- イベント、新商品発表会オンラインへシフト
- 店舗運営費(ディスプレイ等販促費)、DM・サンプル等あらゆる面で費用削減
- 広告はデジタル領域へシフトし、効率化

● 人件費

- 出店計画見直し、スタッフ採用凍結

● 管理費

- 国内外の出張、会議、研修等あらゆる面でオンラインシフト

● 働き方改革

- 在宅勤務定着化、通勤手当見直し
- オフィスのフリーアドレス化
- 今後、全国各地におけるオフィスの在り方や組織体制の見直しを図る

一時的なコストカットではなく、
長期的視点でのコストの合理化と
働き方改革を図る

1. 連結業績ハイライト
2. セグメントの状況
3. 2020年12月期業績見通し
4. **今後の取組み・参考情報**

■ 基幹ブランドの安定成長とグループ収益牽引

コロナ禍のチャネル戦略

- 国内 ECシフト加速(対前年約2倍)
- 海外 回復の早い中国での顧客接点拡充

国内

- EC強化、主カスキンケアでの顧客獲得により継続性の高い顧客基盤構築
- ビューティーディレクターによるオンラインカウンセリング開始
 - ダイレクトセリングの強みはそのままに、顧客リストを活用しリレーション構築
 - 担当制ビューティーディレクターによるオンラインカウンセリングを提供、1,000店舗の導入目指す
- 最高峰シリーズ「B.A」フルリニューアル(9月)
 - 遺伝子レベルの肌の可能性に着目、ハイプレステージ化粧品市場におけるシェア拡大を狙う
 - オンラインで大規模プロモーション実施、新規顧客獲得

海外

- 中国注力、オンライン・オフラインともに成長加速
 - ライブコマースを活用した商品PR
 - 百貨店の新規出店継続、コロナ後の成長加速に向けた基盤構築



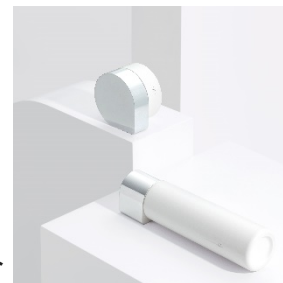
新B.A

■ 基幹ブランドの安定成長とグループ収益牽引

コロナ禍のチャネル戦略

- 新規顧客の優良化促進、LTV向上により収益性改善
- EC新規顧客獲得伸長の実績を背景に、EC・アプリをコアとしたビジネスへの変革スピード加速

- オルビスユーより上位ラインの新シリーズ発売(9月)、スキンケアにフォーカス
 - 40~50代のスマートマス層ターゲット
 - 主カスキンケア拡充により継続率の高いお客様獲得とLTV向上を図る



オルビス ユードット

- EC・アプリへの誘導強化、スマホで店舗と同様のサービス提供
 - ビューティーアドバイザーとチャットでコミュニケーション
 - プロのパーソナルカラー診断をスマホで体験



<トピックス>

- オルビス初となるコンセプトショップを表参道にオープン(7月)
オンライン・オフラインチャネルを融合、ブランド体験の場をシームレスに構築



SKINCARE LOUNGE BY ORBIS

■ 海外事業全体での黒字化必達

Jurlique

- 中国は投資をデジタル領域に振り向ける
SNS上の情報発信、ライブストリーミング配信に注力
- 創業35周年スペシャルサイトオープン
サステナブルなものづくりを発信、顧客とのリレーション強化



H2O+

- SNS活用し、ブランド認知拡大と新規顧客獲得強化

■ 育成ブランドの拡大成長・新規ブランド創出・M&A

THREE

- THREE EC好調 送料無料キャンペーンなど
プロモーション強化し、オンラインシフト加速
- 新3ブランド 越境EC販促強化し
ブランド認知拡大



Amplitude
FIVEISM x ITRIM
THREE

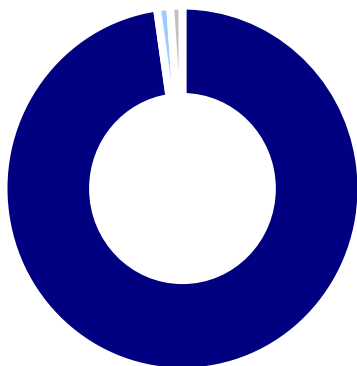
DECENCIA

- 獲得した新規顧客のリピート転換率向上
クロスセル促進によりLTV向上を図り、
2桁成長を目指す

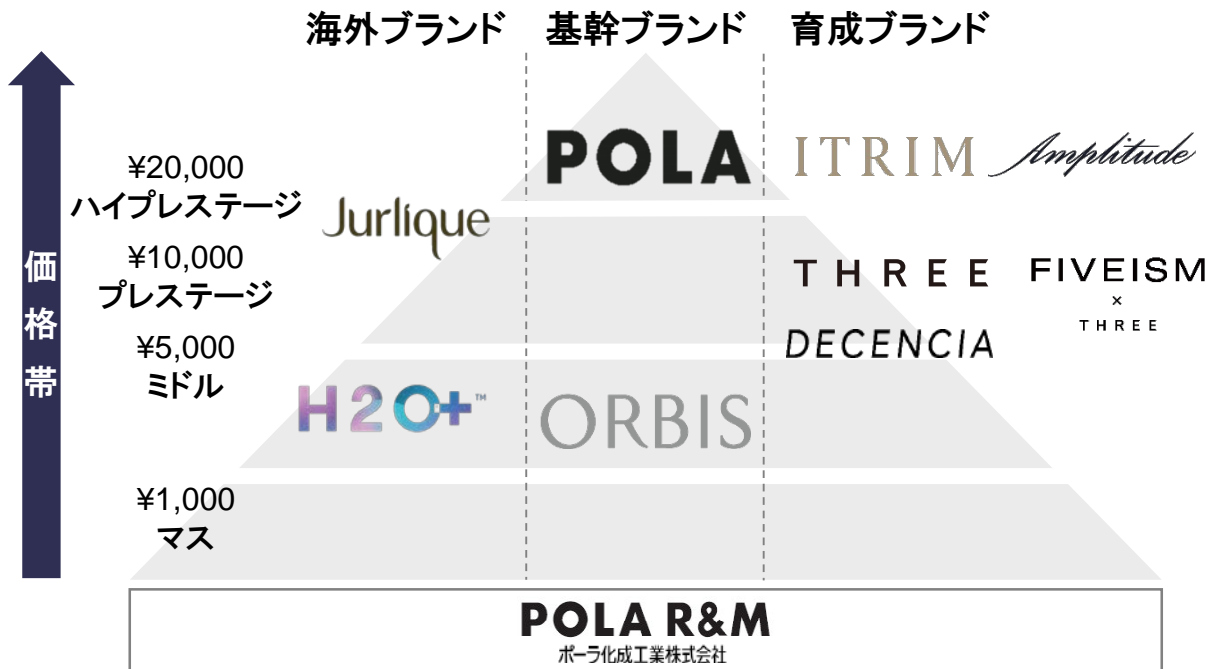


主軸のビューティケア事業にて9つのブランドを展開

2019年12月期
連結売上高 2,199億円



- ビューティケア事業 98%
- 不動産事業 1%
- その他事業 1%
(ビルメンテナンス)



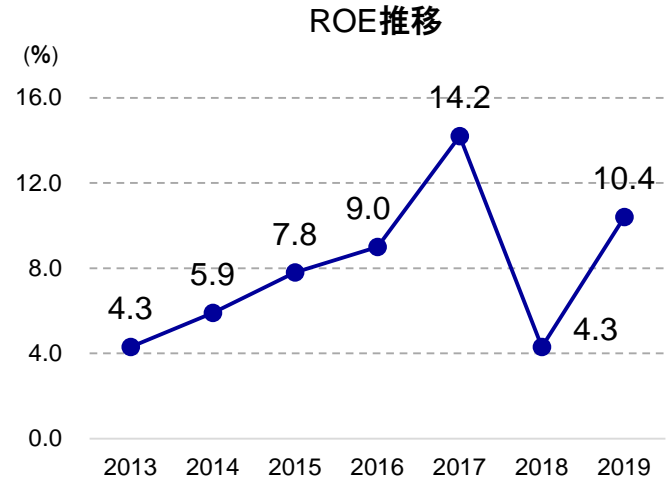
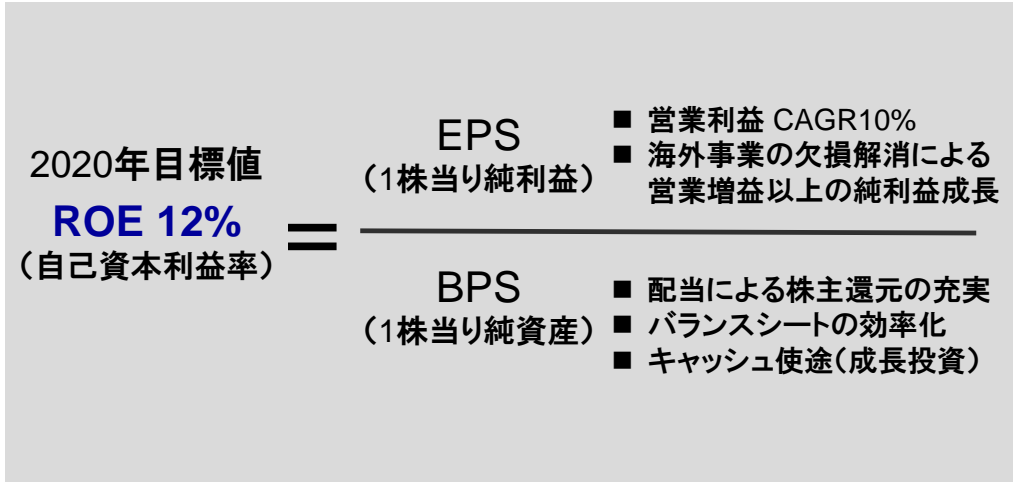
グループの強み

- マルチブランド戦略
 - スキンケアに集中
 - 基幹ブランドのポーラとオルビスは独自のダイレクトセリング
- ▶
- 多様化する顧客ニーズに対応
 - 高いリピート率
 - 強固な顧客リレーションシップ

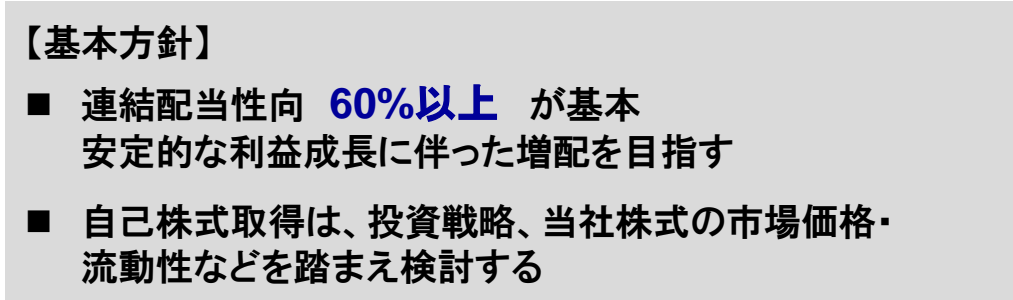
	売上 構成比*	ブランド	コンセプト・商品	価格	販売チャネル
基幹 ブランド	63%	POLA 1929年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ ハイプレステージスキンケア ■ エイジングケア、ブライトニング領域に強み 	約¥10,000以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:ビューティーディレクターを介した委託販売、百貨店、EC ■ 海外:百貨店、直営店、免税店、越境EC
	23%	ORBIS 1984年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人が本来持つ美しさを引き出すエイジングケアブランド 	約¥1,000～¥3,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:EC、カタログ通販、直営店 ■ 海外:EC、越境EC、免税店
海外 ブランド	4%	Jurlique 2012年に買収	<ul style="list-style-type: none"> ■ オーストラリアのプレミアムナチュラルスキンケアブランド 	約¥5,000以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 豪州:百貨店、直営店、EC ■ 海外:百貨店、直営店、免税店、越境EC
	1%	H2O+ 2011年に買収	<ul style="list-style-type: none"> ■ 水のカとイノベティブというコンセプトに基づいたスキンケアブランド 	約¥4,000 日本での販売無し	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米国:EC、ホテルアメニティ
育成 ブランド		T H R E E 2009年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本古来の原材料を使用したスキンケアと、モードなメイクアップ 	約¥5,000以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:百貨店、直営店、EC ■ 海外:百貨店、免税店、越境EC
		<i>Amplitude</i> 2018年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本発信の高品質ハイプレステージメイクアップ 	約¥5,000～¥10,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:百貨店、EC ■ 海外:免税店、越境EC
	9%	ITRIM 2018年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ こだわりぬいた植物の凝集プレミアムスキンケア 	約¥20,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:百貨店、EC ■ 海外:免税店、越境EC
		FIVEISM × T H R E E 2018年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業界初のメイク中心メンズ総合コスメ 	約¥2,000～¥12,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:百貨店、直営店、EC ■ 海外:免税店、越境EC
		DECENCIA 2007年～	<ul style="list-style-type: none"> ■ 敏感肌向けスキンケア 	約¥5,000～¥10,000	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内:EC、百貨店 ■ 海外:越境EC

*2019年12月期のビューティケア事業売上高に対する構成比

資本効率向上の施策

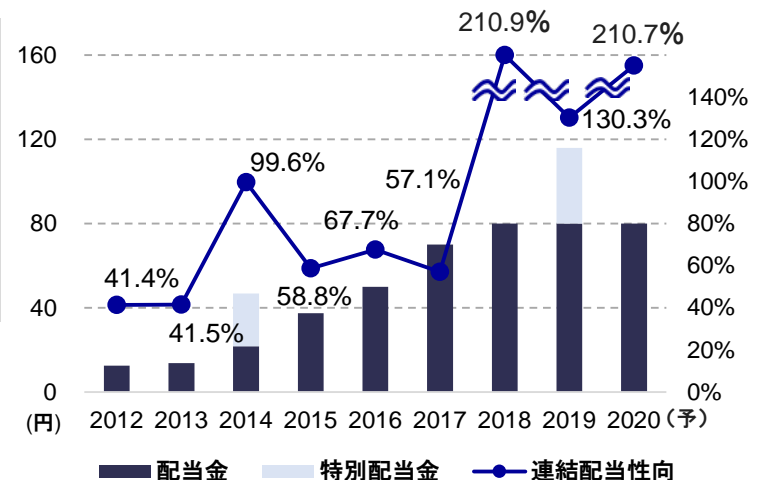


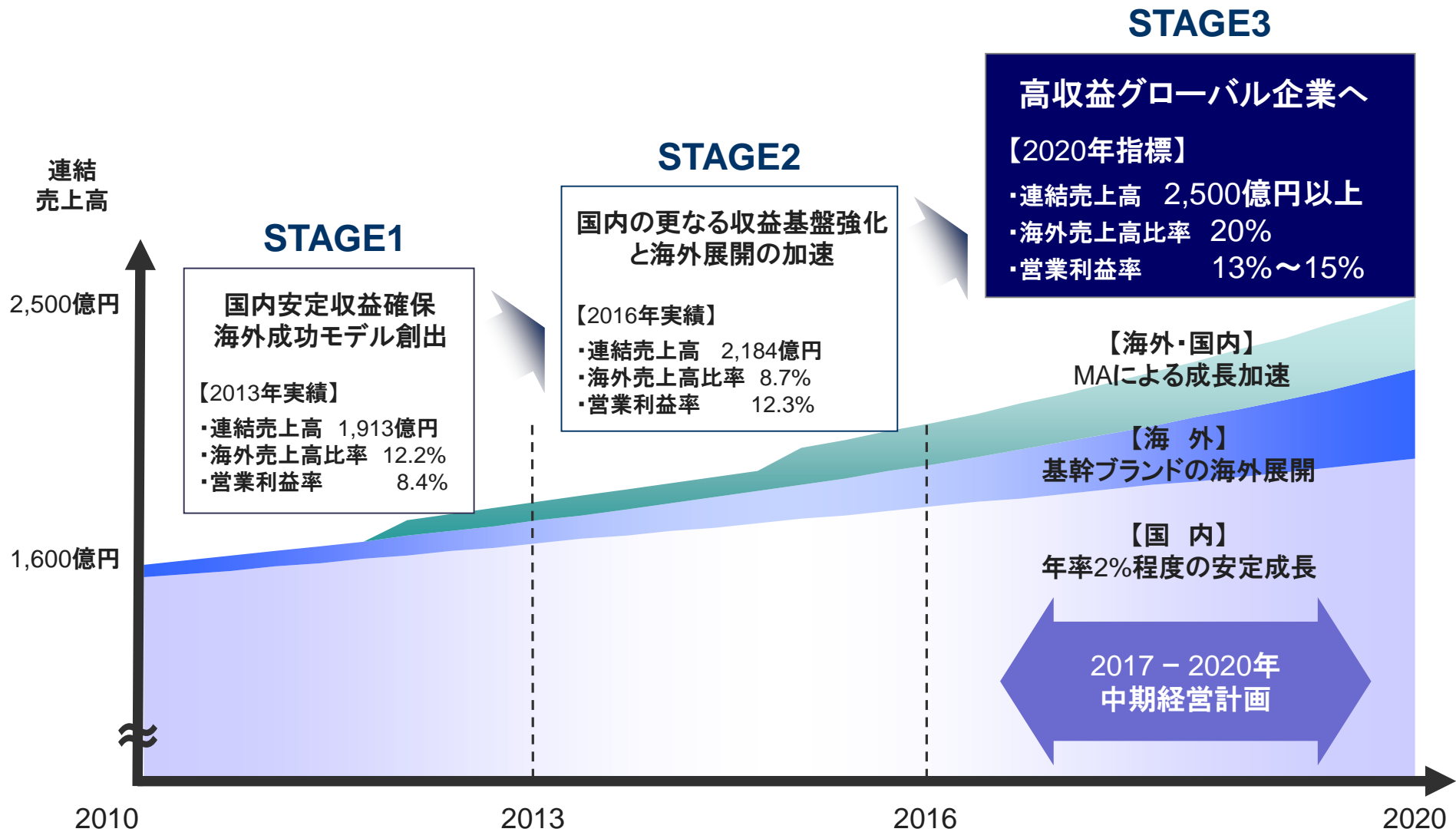
株主還元の充実



【2020年の配当について】

- ・ 1株当たり年間配当金 **80円** (中間35円・期末45円)
- ・ 連結配当性向 210.7%





2020年ビジョン達成に向けた最終ステージ
国内の収益性向上、海外事業全体での黒字化、および次世代の成長ブランド構築

【売上高】

- 連結売上高 ⇒ 年平均成長率 3～4%
2020年 約2,500億円

【資本効率】

- ROE目標値 ⇒ 2020年 12%

【営業利益】

- 営業利益額 ⇒ 年平均成長率 10% 以上
- 営業利益率 ⇒ 2020年 15% 以上

【株主還元】

- 連結配当性向 ⇒ 2017年以降 60% 以上

国内

海外

戦略① 基幹ブランドの安定成長とグループ収益率引

戦略② 海外事業全体での黒字化必達

戦略③ 育成ブランドの拡大成長・新規ブランド創出・M&A

戦略④ 経営基盤の強化(研究開発・人材・ガバナンス)

戦略⑤ 資本効率の向上と株主還元の充実

(百万円)	2017年	2018年	2019年	2018年 - 2019年 前期比	
	実績	実績	実績	増減額	率(%)
連結売上高	244,335	248,574	219,920	△28,654	△11.5%
ビューティケア事業 売上高	227,133	231,207	214,886	△16,321	△7.1%
ポーラブランド	144,012	150,183	135,502	△14,681	△9.8%
オルビスブランド	53,066	51,051	50,726	△324	△0.6%
Jurliqueブランド	12,772	10,386	7,765	△2,620	△25.2%
H2O PLUSブランド	2,303	2,041	1,470	△571	△28.0%
育成ブランド	14,978	17,544	19,421	1,877	10.7%
連結営業利益	38,881	39,496	31,137	△8,358	△21.2%
ビューティケア事業 営業利益	38,121	38,294	30,193	△8,100	△21.2%
ポーラブランド	28,584	32,574	25,529	△7,045	△21.6%
オルビスブランド	9,080	9,340	9,252	△87	△0.9%
Jurliqueブランド	△505	△3,763	△2,968	794	-
H2O PLUSブランド	△317	△552	△825	△272	-
育成ブランド	1,278	695	△794	△1,489	-

注： 参考値としてブランド別に連結決算ベースの営業損益を表示(非監査情報)