



---

AMOREPACIFIC  
GROUP

---

## 아모레퍼시픽 그룹 2017년 3분기 실적

- 1 2017년 3분기 누계 성과 요약
- 2 2017년 3분기 성과 요약
- 3 주요 자회사 실적
- 4 연결재무제표 요약

본 자료는 참고용으로 제작되었으며, 제시된 정보에 중대한 영향을 미칠 수 있는 사건이나 회계 기준의 변경 등에 의해 수정될 수 있습니다.  
또한 외부감사인의 감사가 완료되지 않은 상태에서 작성되었으므로 내용 중 일부는 외부감사인의 최종 검토과정에서 변경될 수 있습니다.

매출 8.7% 감소한 4조 6,870억원, 영업이익 32.4% 감소한 6,412억원

## 부문별 매출 및 영업이익

단위 : 억원

	2016 3Q 누계	2017 3Q 누계	YoY(%)
<b>매출액</b>	<b>51,333</b>	<b>46,870</b>	<b>-8.7</b>
뷰티 계열사1)	53,188	48,669	-8.5
非뷰티 계열사2)	1,361	1,148	-15.6
기타3)	-3,216	-2,947	
	2016 3Q 누계	2017 3Q 누계	YoY(%)
<b>영업이익 (이익률)</b>	<b>9,485 (18.5%)</b>	<b>6,412 (13.7%)</b>	<b>-32.4</b>
뷰티 계열사 (이익률)	9,476 (17.8%)	6,355 (13.1%)	-32.9
非뷰티 계열사 (이익률)	117 (8.6%)	-49 (-4.3%)	적자전환
기타3)	-108	107	
<b>당기순이익 (이익률)</b>	<b>7,235 (14.1%)</b>	<b>4,686 (10.0%)</b>	<b>-35.2</b>

1)뷰티 계열사: 아모레퍼시픽, 이니스프리, 에뛰드, 에스쁘아, 에스트라, 아모스프로페셔널

2)非뷰티 계열사: 아모레퍼시픽그룹, 퍼시픽글라스, 퍼시픽패키지, 오설록농장\*

\* 오설록농장: 구 장원

3)기타: 연결조정

매출 14.2% 감소한 1조 4,187억원, 영업이익 39.7% 감소한 1,324억원

## 부문별 매출 및 영업이익

단위 : 억원

	2016 3Q	2017 3Q	YoY(%)
<b>매출액</b>	<b>16,543</b>	<b>14,187</b>	<b>-14.2</b>
뷰티 계열사1)	17,083	14,699	-14.0
非뷰티 계열사2)	423	368	-12.9
기타3)	-963	-881	
	2016 3Q	2017 3Q	YoY(%)
<b>영업이익 (이익률)</b>	<b>2,197 (13.3%)</b>	<b>1,324 (9.3%)</b>	<b>-39.7</b>
뷰티 계열사 (이익률)	2,160 (12.6%)	1,252 (8.5%)	-42.0
非뷰티 계열사 (이익률)	18 (4.3%)	-15 (-4.1%)	적자전환
기타3)	18	87	
<b>당기순이익 (이익률)</b>	<b>1,514 (9.2%)</b>	<b>1,025 (7.2%)</b>	<b>-32.3</b>

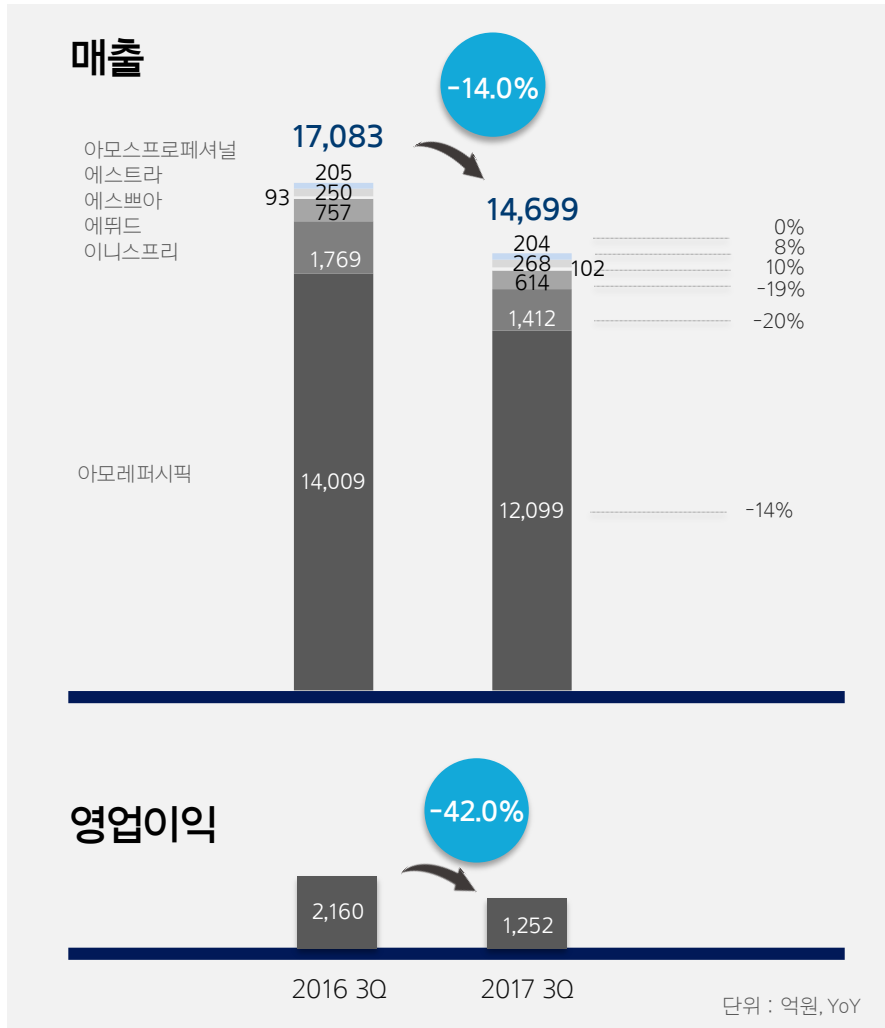
1)뷰티 계열사: 아모레퍼시픽, 이니스프리, 에뛰드, 에스쁘아, 에스트라, 아모스프로페셔널

2)非뷰티 계열사: 아모레퍼시픽그룹, 퍼시픽글라스, 퍼시픽패키지, 오설록농장\*

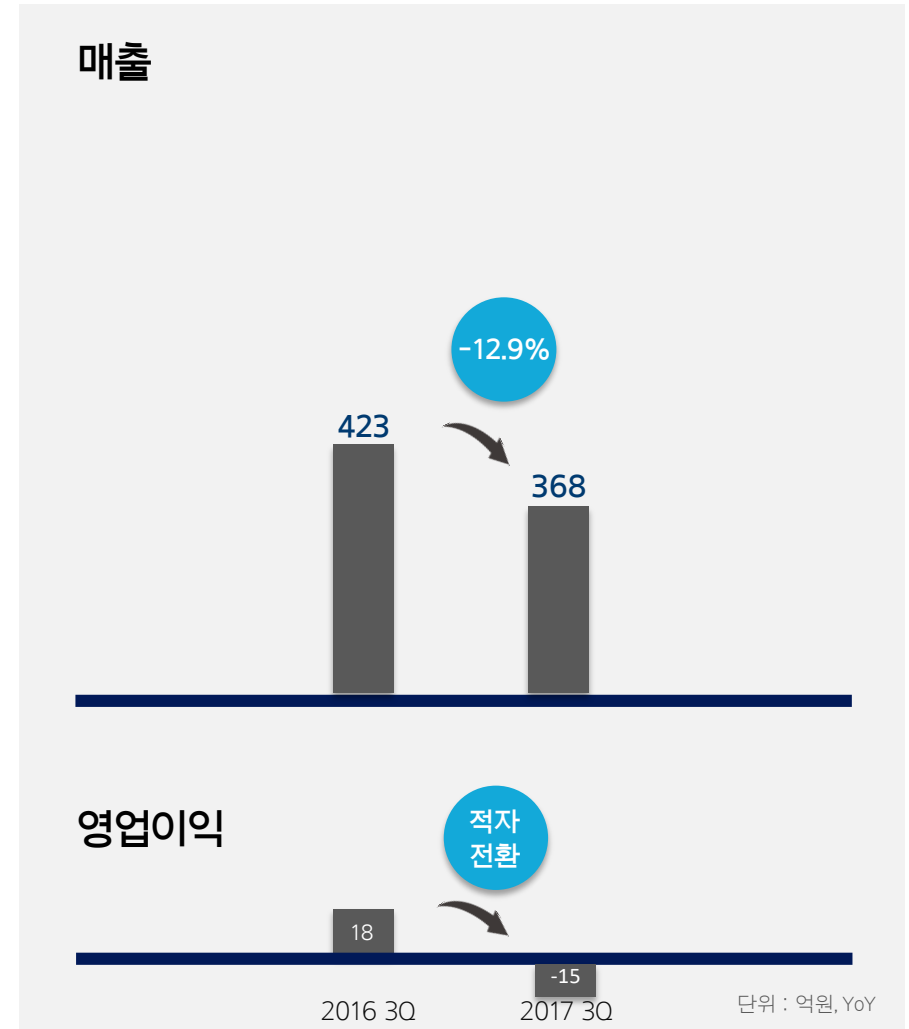
\* 오설록농장: 구 장원

3)기타: 연결조정

뷰티 계열사



기타 계열사



## 아모레퍼시픽 매출 14%, 영업이익 40% 감소

### 국내 화장품

- (Luxury) 중국인 관광객 감소에 따른 면세 채널 위축으로 주요 브랜드 매출 감소, 신제품 출시로 상품 포트폴리오 다변화, AP몰을 연계한 O2O 서비스 확장, 멀티브랜드 채널 신규 진입으로 고객 접점 확대
- (Premium) 면세 채널 및 주요 관광 상권 부진으로 매출 감소, 주요 브랜드 상품 포트폴리오 확장 (더마, 안티에이징 카테고리 강화, 메이크업 카테고리 강화)

### Mass & OSulloc

- (Mass) 천연유래 성분을 함유한 자연주의 덴탈케어 브랜드 '플레이시아' 출시
- (OSulloc) 주력 채널 (티뮤지엄, 티하우스)의 리테일 경쟁력 제고를 통해 견고한 기조점 성장 달성

### 해외사업

- 아시아 지역은 5대 글로벌 브랜드력 제고 및 신규 매장 확산 지속
- 북미 사업은 이니스프리 런칭 및 라네즈세포라 입점, 브랜드 및 유통 포트폴리오 확대
- 유럽 사업은 롤리타 램피카 브랜드 라이선스 종료 영향으로 매출 및 이익 감소, 설화수 프랑스 백화점 진출

## 이니스프리 매출 20%, 영업이익 45% 감소

- 관광객 감소에 따른 면세 채널 및 관광 상권 매출 부진
- '플레이그린' 페스티벌과 사회공헌활동('제주 숲 가꾸기', '제주다우미' 등)을 진행하며 브랜드 가치 전파
- VR존 체험 및 모바일 결제 서비스 확대를 통해 디지털 경쟁력 제고

## 에뛰드 매출 19% 감소, 영업이익 적자전환

- 면세 채널 및 관광 상권 로드샵 매출 부진
- 신제품('컬러인 리퀴드 립스', '플레이 컬러 아이즈 와인파티' 등) 출시를 통하여 상품 포트폴리오 강화
- 퍼스널 컬러 진단과 다양한 컬러 체험을 할 수 있는 매장 환경 구축

	아모레퍼시픽-연결		
	2016 3Q	2017 3Q	YoY
매출액	14,009	12,099	-14%
매출총이익	10,384	8,555	-18%
판매관리비	8,709	7,544	-13%
영업이익	1,675	1,011	-40%
이니스프리			
매출액	1,769	1,412	-20%
매출총이익	1,272	944	-26%
판매관리비	900	739	-18%
영업이익	372	205	-45%
에뛰드			
매출액	757	614	-19%
매출총이익	462	347	-25%
판매관리비	393	354	-10%
영업이익	69	-7	적자전환

단위 : 억원

## 에스쁘아 매출 10% 성장, 영업적자 지속

- 온라인 및 면세 판매 확대로 매출 증가
- 주요 상권을 중심으로 점포 확장하며 고객 접점 확대

## 에스트라 매출 8% 성장, 영업이익 27% 감소

- 메디컬 뷰티 브랜드(아토베리어, 네이처겔)와 이너 뷰티 제품 판매 확대로 매출 성장
- B2C 마케팅 활동('에스트라 아토베리어 프로슈머 171' 등)을 확대하며 브랜드 인지도 제고

## 아모스프로페셔널 매출 0% 감소, 영업이익 4% 성장

- 상품 리뉴얼에 따른 재고 관리로 매출 성장 부진
- 살롱 고객을 위한 모바일 서비스 플랫폼을 구축하여 디지털 서비스 강화

	에스쁘아		
	2016 3Q	2017 3Q	YoY
매출액	93	102	10%
매출총이익	76	81	5%
판매관리비	79	86	9%
영업이익	-3	-6	적자지속
	에스트라		
매출액	250	268	8%
매출총이익	55	52	-6%
판매관리비	51	49	-4%
영업이익	4	3	-27%
	아모스프로페셔널		
매출액	205	204	0%
매출총이익	117	125	7%
판매관리비	73	79	9%
영업이익	44	46	4%

단위 : 억원

## 연결손익계산서

단위 : 억원

	2016 3Q		2017 3Q	
	매출액	비율	매출액	비율
매출액	16,543	100.0%	14,187	100.0%
매출총이익	12,353	74.7%	10,161	71.6%
판매관리비	10,157	61.4%	8,837	62.3%
영업이익	2,197	13.3%	1,324	9.3%
영업외손익	-181		80	
법인세차감전순이익	2,015	12.2%	1,404	9.9%
연결당기순이익	1,514	9.2%	1,025	7.2%

## 연결재무상태표

단위 : 억원

	2016.12	2017.09
	자산	70,884
유동자산	29,426	27,262
비유동자산	41,458	44,581
부채	15,215	12,681
유동부채	13,211	10,064
비유동부채	2,004	2,617
자본	55,669	59,163
자본금	445	445
주식발행초과금	6,730	6,730
자본잉여금	226	226
기타자본구성요소	-1,460	-1,460
기타포괄손익누계액	-119	-111
이익잉여금	22,510	24,050
비지배회사지분	27,336	29,282