



---

AMOREPACIFIC  
GROUP

---

## 아모레퍼시픽 그룹 2018년 1분기 실적

- 1 2018년 1분기 성과 요약
- 2 주요 자회사 실적
- 3 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 10.3% 감소한 1조 6,643억원, 영업이익 26.5% 감소한 2,781억원

## 부문별 매출 및 영업이익

단위 : 억원

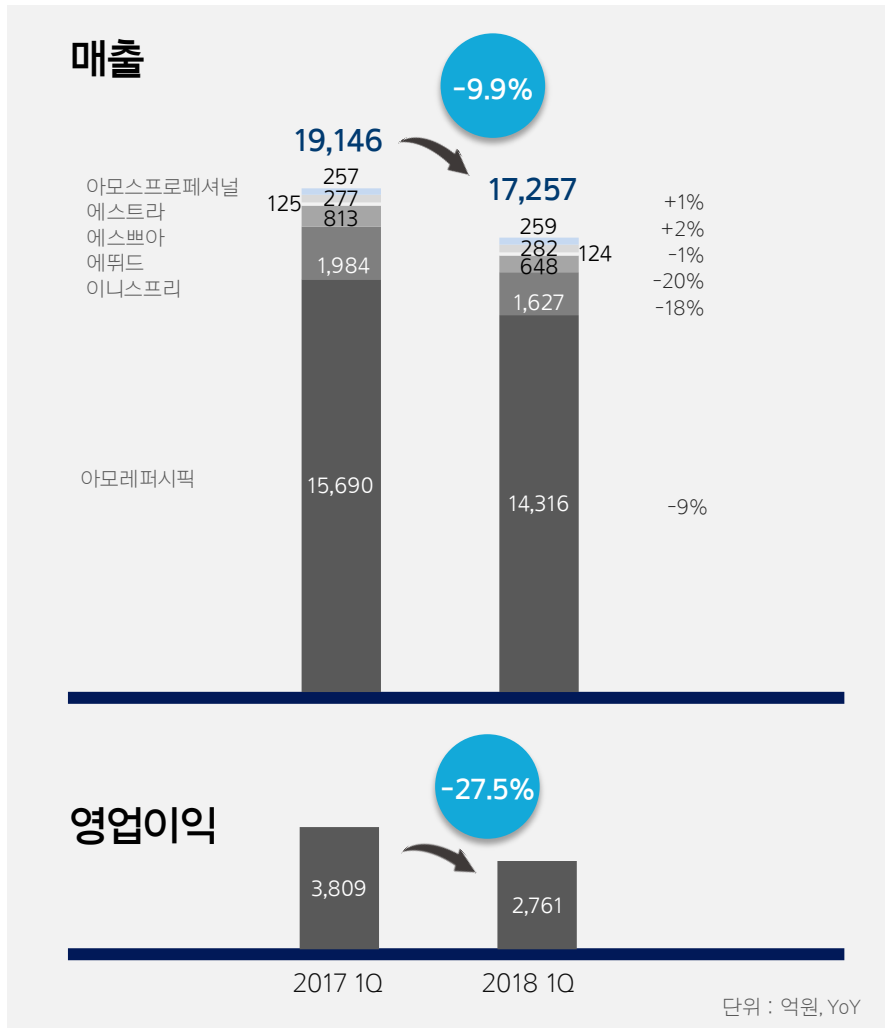
	2017 1Q	2018 1Q	YoY(%)
<b>매출액</b>	<b>18,554</b>	<b>16,643</b>	<b>-10.3</b>
뷰티 계열사 <sup>1)</sup>	19,146	17,257	-9.9
非뷰티 계열사 <sup>2)</sup>	445	415	-6.7
기타 <sup>3)</sup>	-1,038	-1,030	
	2017 1Q	2018 1Q	YoY(%)
<b>영업이익 (이익률)</b>	<b>3,785 (20.4%)</b>	<b>2,781 (16.7%)</b>	<b>-26.5</b>
뷰티 계열사 (이익률)	3,809 (19.9%)	2,761 (16.0%)	-27.5
非뷰티 계열사 (이익률)	-32 (-7.1%)	-13 (-3.2%)	적자축소
기타 <sup>3)</sup>	8	33	
<b>당기순이익 (이익률)</b>	<b>2,662 (14.3%)</b>	<b>2,160 (13.0%)</b>	<b>-18.9</b>

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

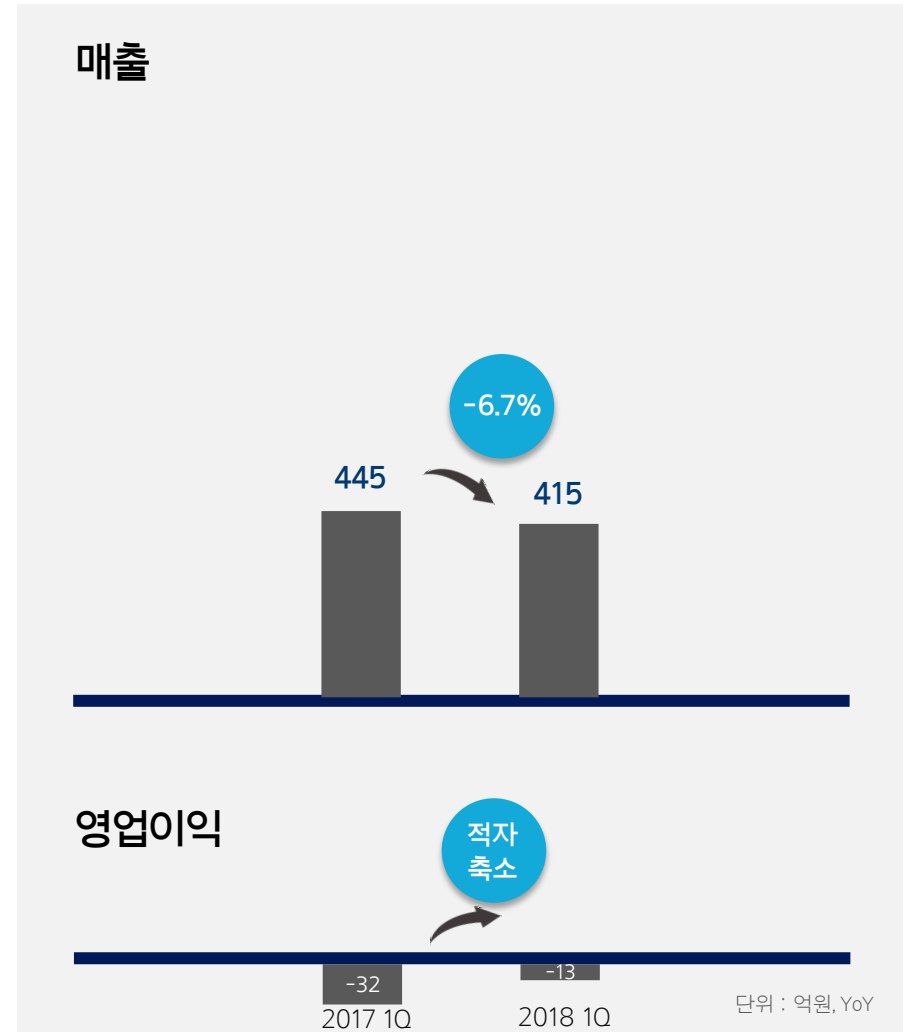
2)非뷰티 계열사: 아모레퍼시픽그룹, 퍼시픽글라스, 퍼시픽패키지, 오설록농장

3)기타: 연결조정

뷰티 계열사



非뷰티 계열사



## 아모레퍼시픽 매출 9%, 영업이익 26% 감소

### 국내 화장품

- (Luxury) 중국인 관광객 감소 및 유통 건전화 노력으로 면세 채널 내 주요 브랜드 매출 감소, 고객 커버리지 확대 및 브랜드 경쟁력 강화를 위한 다양한 신제품 출시
- (Premium) 면세 채널 및 주요 관광 상권 위축, 홈쇼핑 브랜드 포트폴리오 조정으로 매출 감소, 차별화된 신제품 출시 및 주요 제품 리뉴얼로 브랜드 매력도 제고, 온오프라인 채널 경쟁력 강화 및 고객 경험 제고

### Daily Beauty(생활용품)&오설록

- (Daily Beauty) 디지털 플랫폼 별 특성에 맞춘 마케팅 활동 강화하여 온라인 매출 고성장, 헤어 및 바디케어 기능성 제품군 판매 확대 및 다양한 신제품 출시로 견고한 시장 리더십 유지
- (Osulloc) 디지털 마케팅 활성화로 직영몰 유입 고객 및 신규 고객 증가, 주요 순수차 및 블렌디드차 판매 확대

### 해외사업

- (아시아) 5대 글로벌 브랜드 중심 경쟁력 제고 및 사업 확대 가속화
- (북미) 브랜드 및 유통 포트폴리오 확대에 성장 기반 강화
- (유럽) 롤리타 렘피카 브랜드 라이선스 종료 영향으로 매출 및 이익 감소, 아낙구딸 브랜드 리뉴얼 통해 경쟁력 제고

## 이니스프리 매출 18%, 영업이익 29% 감소

- 관광객 감소로 면세 및 주요 중심 상권 로드샵 매출 부진
- 새로운 매장 유형 ('미니샵', '판매형 그린라운지', '셀프 계산대' 등)을 선보이며 고객 구매 경험 차별화
- 시그니처 스킨 케어 라인 ('그린티시드 세럼', '한란크림' 등) 업그레이드와 맞춤형 메이크업 라인 ('마이 립밤', '마이 파운데이션' 등) 출시로 상품 매력도 강화

## 에뛰드 매출 20% 감소, 영업적자 전환

- 면세 채널 및 주요 중심 상권 매출 부진
- 신규 라인 ('미니 투 매치', '몬스터 클렌징' 등) 출시로 제품 카테고리 다변화와 고객 저변 확대
- 고객 참여형 디지털 큐레이팅 콘텐츠 ('#에뛰드픽') 서비스 오픈으로 디지털 기반 고객 소통 강화

	아모레퍼시픽-연결		
	2017 1Q	2018 1Q	YoY
매출액	15,690	14,316	-9%
매출총이익	11,830	10,492	-11%
판매관리비	8,662	8,133	-6%
영업이익	3,168	2,359	-26%
이니스프리			
매출액	1,984	1,627	-18%
매출총이익	1,424	1,127	-21%
판매관리비	961	799	-17%
영업이익	463	329	-29%
에뛰드			
매출액	813	648	-20%
매출총이익	493	371	-25%
판매관리비	405	385	-5%
영업이익	88	-15	적자전환

단위 : 억원

## 에스쁘아 매출 1% 감소, 영업적자 전환

- 멀티브랜드 채널 입점하며 고객 접점 확대
- 새로운 경험을 제공하는 브랜드 테마 매장을 주요 상권에 지속적으로 오픈하며 고객과의 소통 강화

## 에스트라 매출 2% 성장, 영업이익 4% 감소

- 이너뷰티 제품 판매 증가로 매출 성장
- 필러 브랜드 '클레비엘' 매각, 메디컬뷰티 핵심 역량 집중

## 아모스프로페셔널 매출 1%, 영업이익 5% 성장

- 신제품 출시('It's Glow' 등)와 S/S 컬러 트렌드 세미나 개최하여 컬러 카테고리 경쟁력 강화
- 헤어 디자이너 전문 교육 서비스 공간('아모스 아카데미') 오픈하여 전문 미용인 양성 인프라 구축

	에스쁘아		
	2017 1Q	2018 1Q	YoY
매출액	125	124	-1%
매출총이익	103	99	-3%
판매관리비	98	100	2%
영업이익	5	-0	적자전환
	에스트라		
매출액	277	282	2%
매출총이익	62	58	-7%
판매관리비	50	46	-8%
영업이익	12	11	-4%
	아모스프로페셔널		
매출액	257	259	1%
매출총이익	160	161	0%
판매관리비	88	85	-4%
영업이익	73	76	5%

단위 : 억원

## 연결손익계산서

단위 : 억원

	2017 1Q		2018 1Q	
매출액	18,554	100.0%	16,643	100.0%
매출총이익	14,084	75.9%	12,339	74.1%
판매관리비	10,299	55.5%	9,558	57.4%
영업이익	3,785	20.4%	2,781	16.7%
영업외손익	-249		70	
법인세차감전순이익	3,536	19.1%	2,851	17.1%
연결당기순이익	2,662	14.3%	2,160	13.0%

## 연결재무상태표

단위 : 억원

	2017.12	2018.03
자산	73,352	76,289
유동자산	25,260	27,818
비유동자산	48,092	48,471
부채	14,033	15,599
유동부채	11,708	13,084
비유동부채	2,324	2,515
자본	59,320	60,689
자본금	445	445
주식발행초과금	6,730	6,730
자본잉여금	226	226
기타자본구성요소	-1,460	-1,460
기타포괄손익누계액	-194	-149
이익잉여금	24,226	24,795
비지배회사지분	29,347	30,102