PT mandom indonesia Tbk



BE ANYTHING,
BE EVERYTHING.





PUBLIC EXPOSE

TAHUN BUKU 2025

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

MANAJEMEN
DEWAN KOMISARIS








DEWAN KOMISARIS

Presiden Komisaris	SHINICHIRO KOSHIBA
Komisaris	MASANORI SAWADA
Komisaris	LIE HARJONO
Komisaris Independen	HERI MARTONO
Komisaris Independen	BOWO PRIYATNO
Komisaris Independen	TIURMA RONDANG SARI

(kiri ke kanan)

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

MANAJEMEN
DIREKSI









DIREKSI

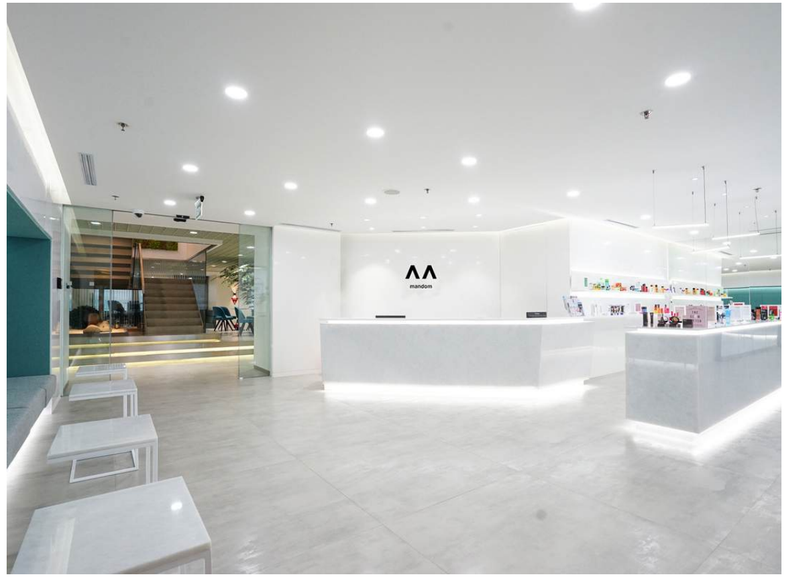
Presiden Direktur/CEO	KOICHI WATANABE
Direktur/Senior Executive Officer	TEIJI IZAWA
Direktur/Senior Executive Officer	TORU ONISHI
Direktur	SANYATA ADI SAPUTRA
Wakil Direktur/Senior Executive Officer	BUDI SUDARTA
Wakil Direktur/Senior Executive Officer	HIROKAZU KAGAMI
Wakil Direktur/Senior Executive Officer	HIDEKI NAKAMURA

(kiri ke kanan)

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

LOKASI



HEAD OFFICE

Wisma 46 Kota BNI
Suite 7.01, 7th Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav.1
Jakarta 10220
T: (021) 2980 9500
F: (021) 2980 9501
E: corporatesecretary@mandom.co.id



FACTORY 1

Kawasan Industri MM2100
Jl. Irian Blok PP, Bekasi 17520



FACTORY 2

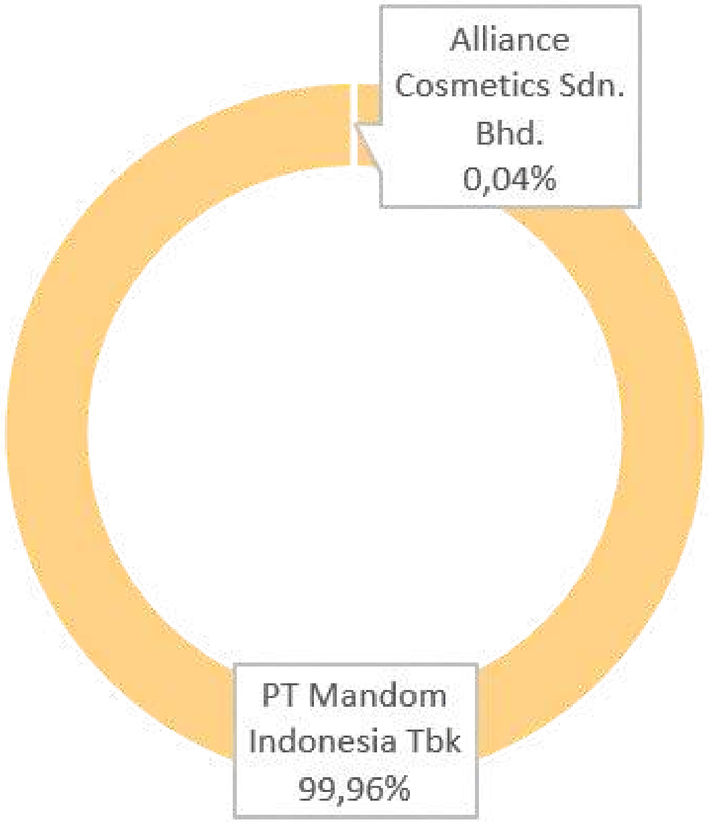
Kawasan Industri MM2100
Jl. Jawa Blok J-9, Bekasi 17520

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

PT ALLIANCE COSMETICS

Nama Perusahaan	PT Alliance Cosmetics
Tahun Pendirian	2008
Dasar Hukum Pendirian	Akta Pendirian No. 28 tanggal 25 September 2008 yang mendapat pengesahan melalui Keputusan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No.AHU-93636.AH.01.01.tahun 2008 tanggal 4 Desember 2008.
Bidang Usaha	Impor dan distribusi produk kosmetik, *toiletries*, dan produk kecantikan.
Kepemilikan Saham per 31 Desember 2025	99,996%
Status Operasi	Beroperasi



mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

TANTANGAN DAN STRATEGI

TANTANGAN

- Dinamika ekonomi global dan ketidakpastian perdagangan internasional
- Persaingan yang semakin ketat di pasar domestik
- Dinamika permintaan dan pergerakan pasar internasional
- Penyesuaian biaya bahan baku dan komponen produksi
- Perubahan tren dan ekspektasi konsumen
- Peningkatan ekspektasi terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan

STRATEGI

KINERJA DAN PROFITABILITAS

Perseroan memperkuat kualitas kinerja operasional dan pengelolaan usaha secara lebih terarah guna membangun fondasi profitabilitas yang berkelanjutan. Fokus diarahkan pada peningkatan efektivitas operasional serta pengelolaan biaya yang lebih optimal.

FOKUS KATEGORI DAN PASAR

Mengembangkan kategori utama melalui produk yang relevan dengan kebutuhan konsumen, disertai pengelolaan saluran distribusi baik *offline* maupun digital. Pasar internasional dikelola secara selektif dengan fokus pada wilayah dan portofolio produk yang memberikan kontribusi berkelanjutan.

OPERASIONAL DAN KEBERLANJUTAN

Perseroan mendorong pengembangan produk dan kemasan yang lebih ramah lingkungan. Upaya ini dilakukan melalui penggunaan material yang lebih berkelanjutan, antara lain pemanfaatan plastik PCR (Post Consumer Resin) dan PIR (Post Industrial Recycled), prioritas bahan baku domestik untuk menekan emisi logistik, serta mulai mengadopsi bahan baku eco-certified dan mempertimbangkan penggunaan kertas bersertifikasi FSC.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

KINERJA TAHUN 2025

- Penjualan tumbuh 15,4% dibandingkan tahun sebelumnya, dari Rp1,86 triliun menjadi Rp2,15 triliun.
- Pertumbuhan didorong oleh penjualan domestik yang tumbuh 30,6% menjadi Rp1,43 triliun, sementara ekspor turun 6,4% menjadi Rp711,28 miliar.
- *Bottom line* mencatatkan laba bersih Rp15,30 miliar, berbalik dari rugi bersih Rp124,75 miliar pada tahun 2024.
- Margin laba kotor tumbuh signifikan dengan rasio beban pokok terhadap penjualan membaik dari 87,0% menjadi 74,3%.
- Pertumbuhan penjualan terbesar dicatatkan pada kategori perawatan kulit dan *makeup* yang tumbuh 29,3% menjadi Rp781,27 miliar.
- Kategori perawatan rambut tumbuh 6,2% menjadi Rp830,25 miliar, sementara kategori wangi-wangian tumbuh 12,8% menjadi Rp520,23 miliar.
- Inisiatif *rebranding* PIXY 5.0 serta penguatan produk *hero* seperti seri Airy dan berbagai inovasi terbaru memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan kategori perawatan kulit dan *makeup*.
- Di kategori perawatan rambut, posisi GATSBY tetap kuat sebagai *market leader* dengan pangsa pasar di atas 65%, sementara lini LUCIDO-L terus diperkuat melalui ekspansi produk dan kolaborasi profesional.
- Perseroan mulai mengimplementasikan teknologi IoT dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan pengendalian operasional, serta menyiapkan uji coba inspeksi berbasis AI pada 2026.

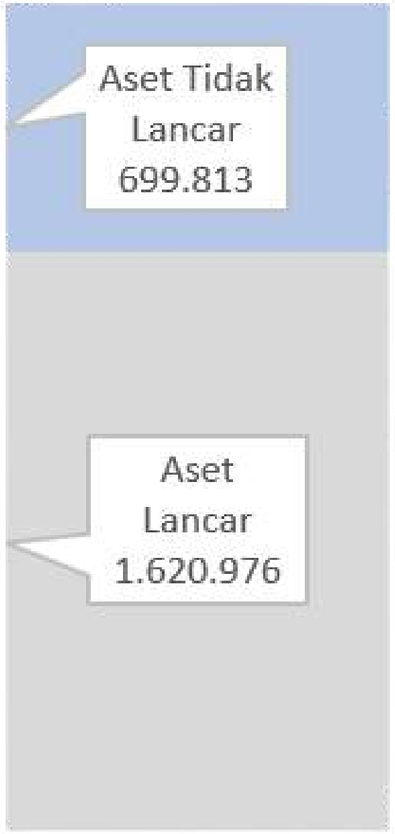
PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - NERACA



Total Liabilitas dan Ekuitas
31 Desember 2025

Rasio Keuangan	2025	2024	**Financial Ratio**
Rasio Lancar	531,0%	444,3%	Current Ratio
Liabilitas/Ekuitas	29,6%	31,1%	Liabilities to Equity
Liabilitas/Jumlah Aset	22,9%	23,7%	Liabilities to Assets
Ekuitas/Jumlah Aset	77,1%	76,3%	Equity to Assets

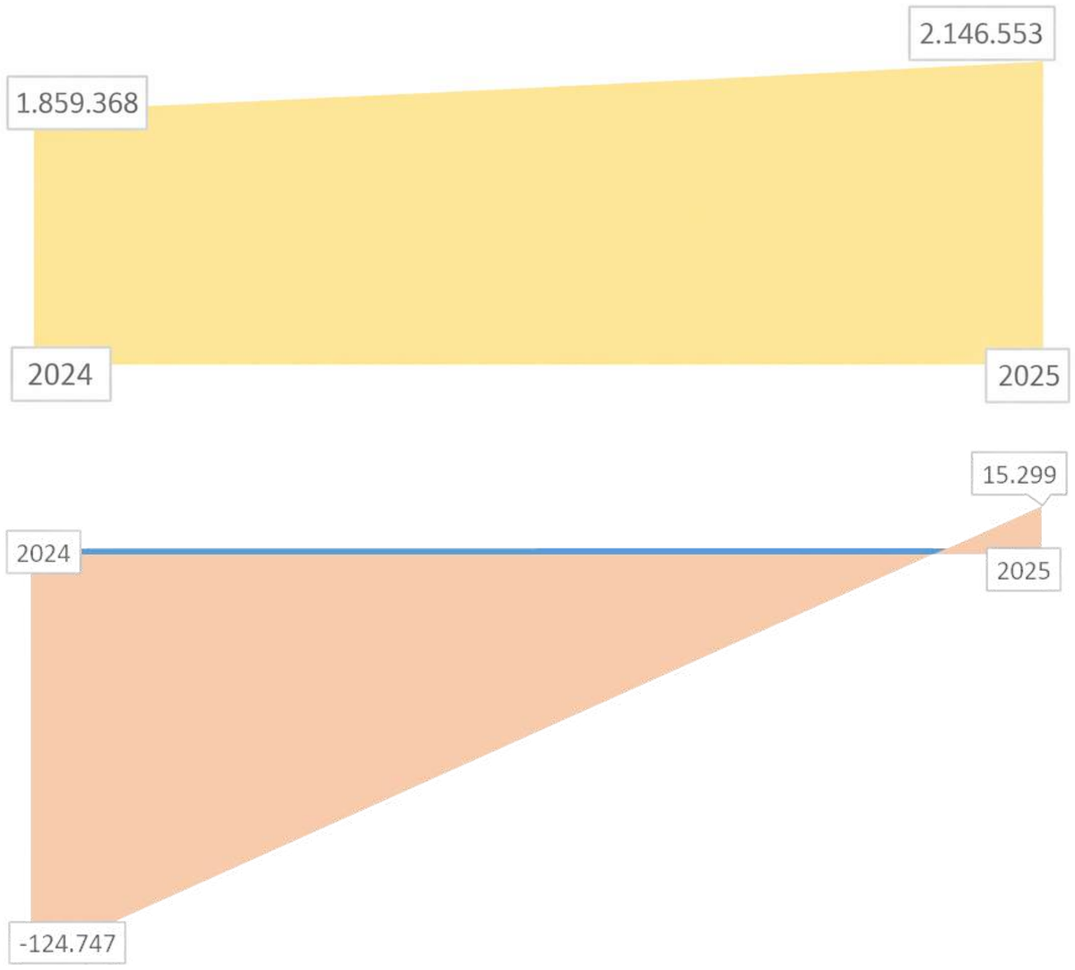


Total Aset
31 Desember 2025

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - LABA RUGI



PENJUALAN DOMESTIK TUMBUH SIGNIFIKAN

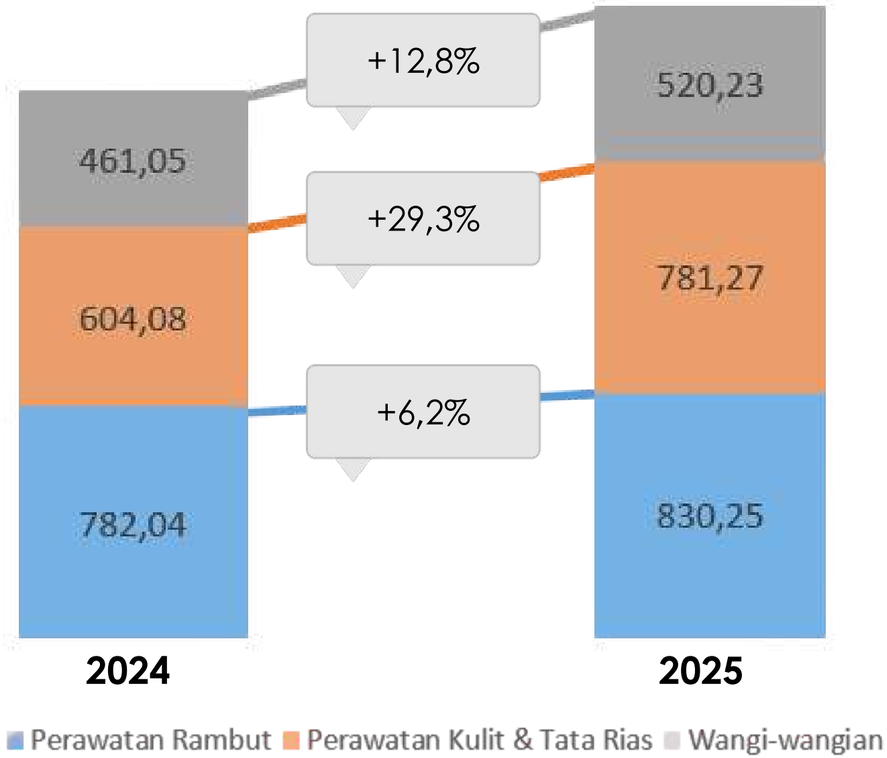
Penjualan tumbuh 15,4% dibandingkan tahun sebelumnya, dari Rp1,86 triliun menjadi Rp2,15 triliun. Pertumbuhan didorong oleh penjualan domestik yang tumbuh 30,9% menjadi Rp1,44 triliun, meskipun penjualan ekspor mengalami penurunan 6,4% menjadi Rp711,28 miliar. Pertumbuhan penjualan terbesar dicatatkan pada kategori perawatan kulit dan *makeup* yang tumbuh 29,3%, diikuti kategori wangi-wangian yang tumbuh 12,8%, serta perawatan rambut yang tumbuh 6,2% dibandingkan tahun sebelumnya.

MENCATATKAN LABA BERSIH Rp15,30 MILIAR

Seiring dengan pertumbuhan penjualan, Perseroan berhasil memperbaiki profitabilitas yang tercermin dari rasio beban pokok penjualan yang membaik dari 87,0% menjadi 74,3%, sehingga laba kotor tumbuh dari Rp241,80 miliar menjadi Rp551,80 miliar. Meskipun beban usaha naik 27,3% menjadi Rp560,72 miliar, Perseroan berhasil membukukan laba bersih Rp15,30 miliar, berbalik dari rugi bersih Rp124,75 miliar pada tahun 2024.

PENJUALAN PER KATEGORI

PER 31 DESEMBER 2025 DAN 2024, DALAM JUTAAN RUPIAH

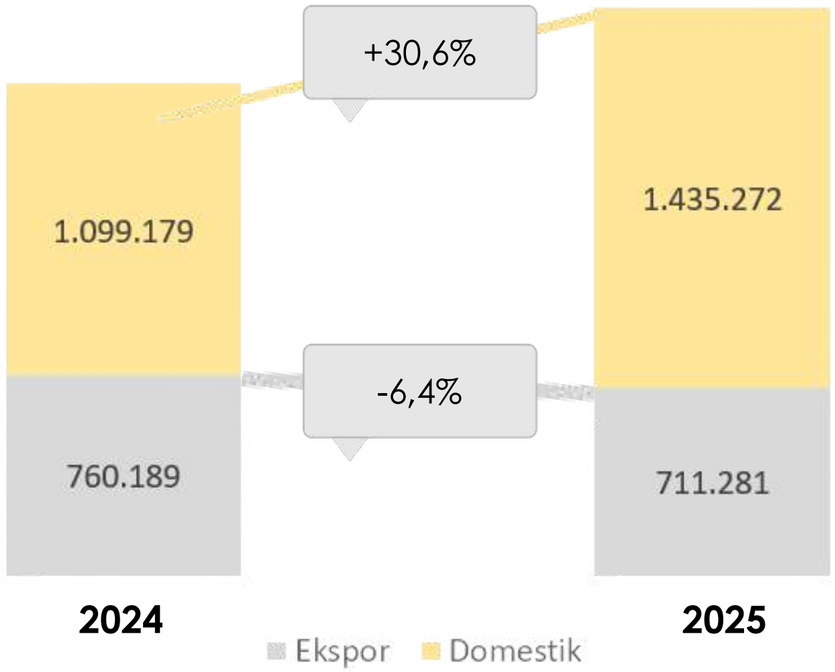


KATEGORI PERAWATAN KULIT DAN MAKEUP MENJADI MOTOR PERTUMBUHAN

Di tengah persaingan industri yang semakin dinamis, kategori perawan kulit & *makeup* mencatatkan pertumbuhan tertinggi sebesar 29,3% dibandingkan tahun sebelumnya, dengan penjualan mencapai Rp781,27 miliar. Kategori wangi-wangian turut menunjukkan kinerja positif dengan pertumbuhan 12,8%, sementara perawatan rambut tetap tumbuh stabil sebesar 6,2%, mencerminkan kekuatan portofolio produk Perseroan di berbagai segmen pasar.

PENJUALAN PER AREA

PER 31 DESEMBER 2025 DAN 2024, DALAM JUTAAN RUPIAH



PEMULIHAN KUAT PENJUALAN DOMESTIK MENDORONG PERTUMBUHAN

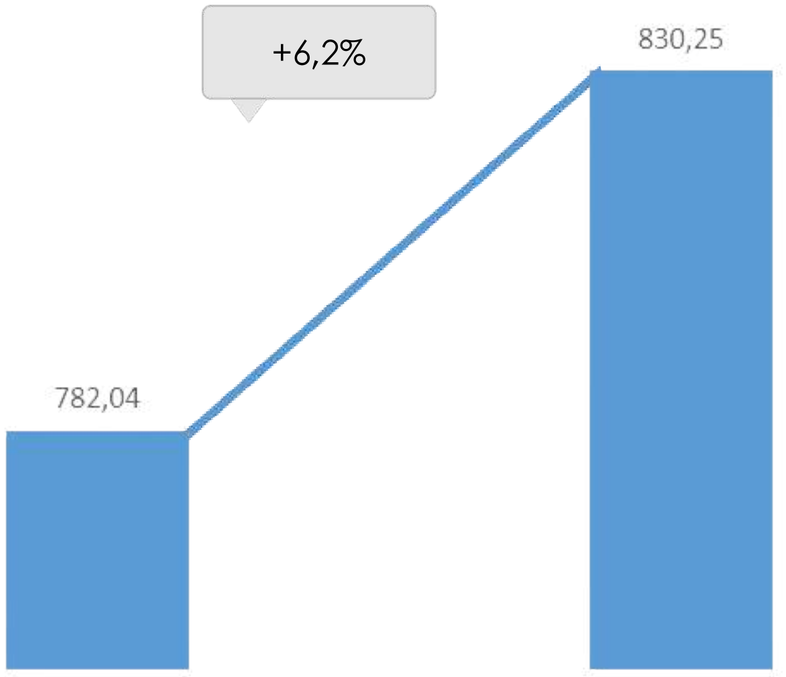
Kinerja penjualan Perseroan pada tahun 2025 menunjukkan perbaikan signifikan, didorong oleh pemulihan penjualan domestik yang tumbuh 30,6% menjadi Rp1,43 triliun. Pertumbuhan ini mencerminkan efektivitas strategi penguatan distribusi, aktivasi pemasaran, dan peningkatan *engagement* konsumen sepanjang tahun. Sementara itu, penjualan ekspor mengalami penurunan sebesar 6,4% menjadi Rp711,28 miliar seiring dengan kondisi pasar global yang masih penuh tantangan. Secara keseluruhan, kontribusi pasar domestik menjadi faktor utama dalam mendorong pertumbuhan penjualan Perseroan pada tahun 2025.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - PERAWATAN RAMBUT

PER 31 DESEMBER 2025 DAN 2024, DALAM JUTAAN RUPIAH









PENGUATAN POSISI DI PASAR PERAWATAN RAMBUT

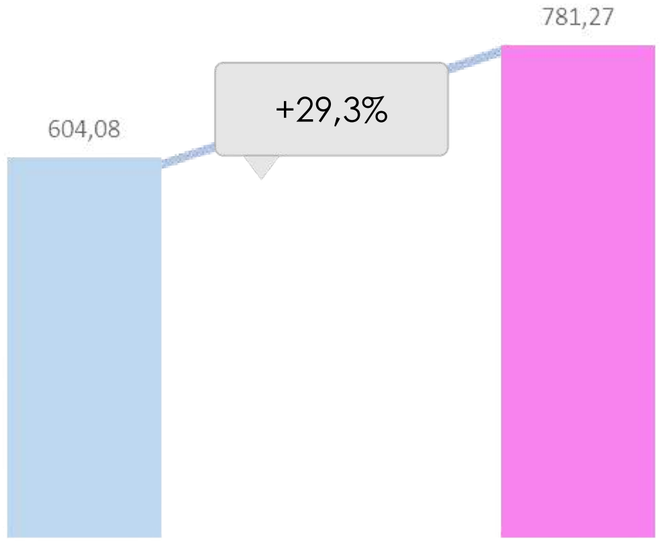
Sepanjang tahun 2025, kategori perawatan rambut terus diperkuat melalui inovasi produk yang relevan dengan tren gaya rambut natural dan *non-shiny*, khususnya pada lini GATSBY yang mempertahankan posisinya sebagai *market leader*. Produk *hero* seperti GATSBY Fiber Clay dan GATSBY Powder Clay tetap menjadi andalan dalam menjawab kebutuhan konsumen pria yang dinamis. Selain itu, pada segmen wanita, LUCIDO-L terus memperluas portofolio melalui pengembangan lini Serum Boost dan kolaborasi dengan jaringan salon profesional, memperkuat *positioning* sebagai solusi perawatan rambut yang fungsional dan terpercaya.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - PERAWATAN KULIT & *MAKEUP*

PER 31 DESEMBER 2025 DAN 2024, DALAM JUTAAN RUPIAH







WAJAH BARU, ENERGI BARU

Sepanjang tahun 2025, PIXY memperkuat posisinya melalui implementasi strategi *rebranding* PIXY 5.0 yang menghadirkan identitas visual dan komunikasi yang lebih relevan dengan konsumen muda. Penyegaran ini dilakukan secara konsisten di kanal *offline* maupun *online* untuk meningkatkan *brand awareness* dan *top of mind* konsumen di tengah persaingan yang semakin dinamis.

DIGITAL CAMPAIGN YANG LEBIH IMPACTFUL

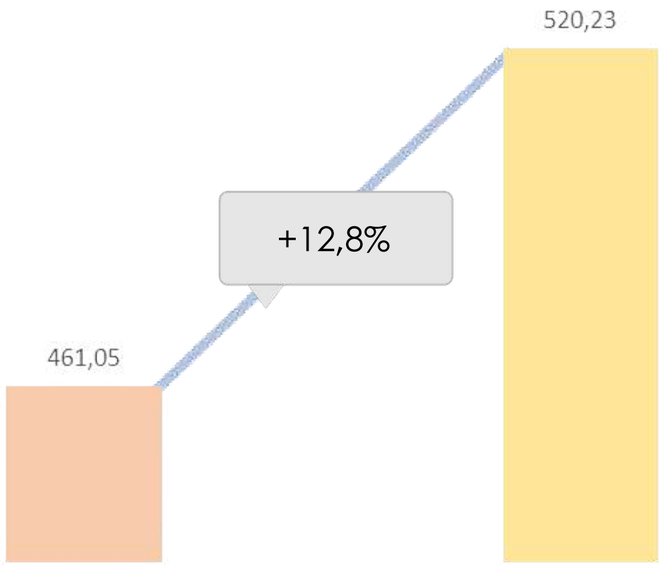
Strategi pemasaran difokuskan pada optimalisasi *digital campaign*, kolaborasi dengan *Key Opinion Leaders* (KOL), serta produksi konten kreatif yang masif dan terukur. Pemanfaatan *digital platform*, khususnya media sosial dan *e-commerce*, memperkuat *engagement* dengan konsumen sekaligus mendorong konversi penjualan yang lebih berkesinambungan.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - WANGI-WANGIAN

PER 31 DESEMBER 2025 DAN 2024, DALAM JUTAAN RUPIAH









MENGIKUTI TREN DENGAN INOVASI

Sepanjang tahun 2025, kategori wangi-wangian diperkuat melalui pengembangan varian *Eau de Parfum* dan *Parfum Body Mist* dengan karakter aroma yang lebih elegan dan *long-lasting*, selaras dengan tren seperti vanilla dan ambery fresh yang semakin diminati konsumen. Inovasi ini didorong oleh GATSBY, PUCELLE, dan LOVILLEA melalui peluncuran produk baru yang memperkaya portofolio serta menjaga daya tarik kategori di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - MARKETING

KEGIATAN PROMOSI DAN MARKETING



SEMAKIN DEKAT DENGAN KONSUMEN

Sepanjang tahun 2025, Perseroan terus memperkuat kedekatan dengan konsumen melalui berbagai kegiatan *brand activation*. Salah satunya melalui kegiatan PIXY Top Model di area Car Free Day Jakarta, yang menghadirkan pengalaman interaktif bagi pengunjung untuk mencoba langsung produk PIXY Airy Serum Cushion secara gratis serta berpartisipasi dalam aktivitas *photo experience* yang menarik. Melalui kegiatan ini, Perseroan memperluas *engagement* dengan konsumen sekaligus meningkatkan eksposur *brand* di ruang publik yang dekat dengan target pasar muda.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - MARKETING

KEGIATAN PROMOSI DAN MARKETING



ENGAGEMENT DI MEDIA SOSIAL

Sepanjang tahun 2025, GATSBY memperkuat aktivitas digital melalui *campaign* di media sosial yang salah satunya menampilkan kolaborasi dengan NiTaka Tokyo Hair Salon bersama *Japanese Hair Stylist* Takashi Masuoka. Melalui berbagai konten *campaign* di Instagram, kolaborasi ini memperkenalkan inspirasi gaya rambut yang lebih natural dan *effortless*, sekaligus memperkuat relevansi GATSBY di kalangan pria muda yang semakin memperhatikan penampilan dan tren *grooming*.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

HIGHLIGHTS - MARKETING

KEGIATAN PROMOSI DAN MARKETING



DOMINASI DI KATEGORI PERAWATAN RAMBUT

Pada tahun 2025, GATSBY menghadirkan *campaign* GATSBY Fiber Clay bersama Jefri Nichol untuk memperkuat kedekatan dengan konsumen muda melalui pesan komunikasi yang kreatif dan relevan dengan gaya hidup mereka. GATSBY Fiber Clay mengusung teknologi formula fiber yang memberikan gaya rambut rapi natural dengan *matte finish*, terasa ringan, tidak lengket, serta tahan lama sepanjang hari.

mandom

PUBLIC EXPOSE 2026

WHAT'S NEXT?

PROSPEK BISNIS TAHUN 2026

Perseroan memandang prospek usaha tahun 2026 tetap positif, didukung proyeksi pertumbuhan ekonomi nasional yang lebih tinggi serta konsumsi domestik yang resilien. Industri kosmetik dan perawatan kulit diperkirakan melanjutkan momentum pertumbuhan, didorong oleh dominasi populasi muda dan preferensi terhadap produk yang lebih personal dan terdigitalisasi. Kondisi ini menjadi landasan bagi Perseroan untuk melanjutkan pertumbuhan secara berkelanjutan.

STRATEGI TAHUN 2026

Perseroan akan mengoptimalkan momentum pada kategori utama, memperkuat pengelolaan distribusi domestik dan internasional secara selektif, serta meningkatkan pemanfaatan teknologi untuk mendorong efisiensi dan produktivitas. Fokus diarahkan pada inovasi produk yang relevan dan penguatan *engagement* konsumen guna mendukung pertumbuhan yang sehat dan berdaya saing jangka panjang.

TERIMA KASIH



CORPORATE SECRETARY/
PR - INVESTOR RELATIONS
Alia Dewi/ Raihan Jati Utomo
P: 62-21-2980-9500
E: corporatesecretary@mandom.co.id
W: www.mandom.co.id

DISCLAIMER

This report contains certain statements of future expectations and other forward-looking statements, including those relating to our general business plan and strategy, our future financial condition, and growth prospect. Forward-looking statements involve risk and uncertainty which could cause actual results and development to differ materially from those expressed or implied in these statements. All opinions and estimations included in this report constitute our judgment as of the said period and are subject to change without prior notice. Mandom Indonesia does not guarantee that any actions, which should have been taken in reliance on this report will bring specific result as expected.