

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン  
平成29年3月期2Q決算説明会  
平成28年10月24日

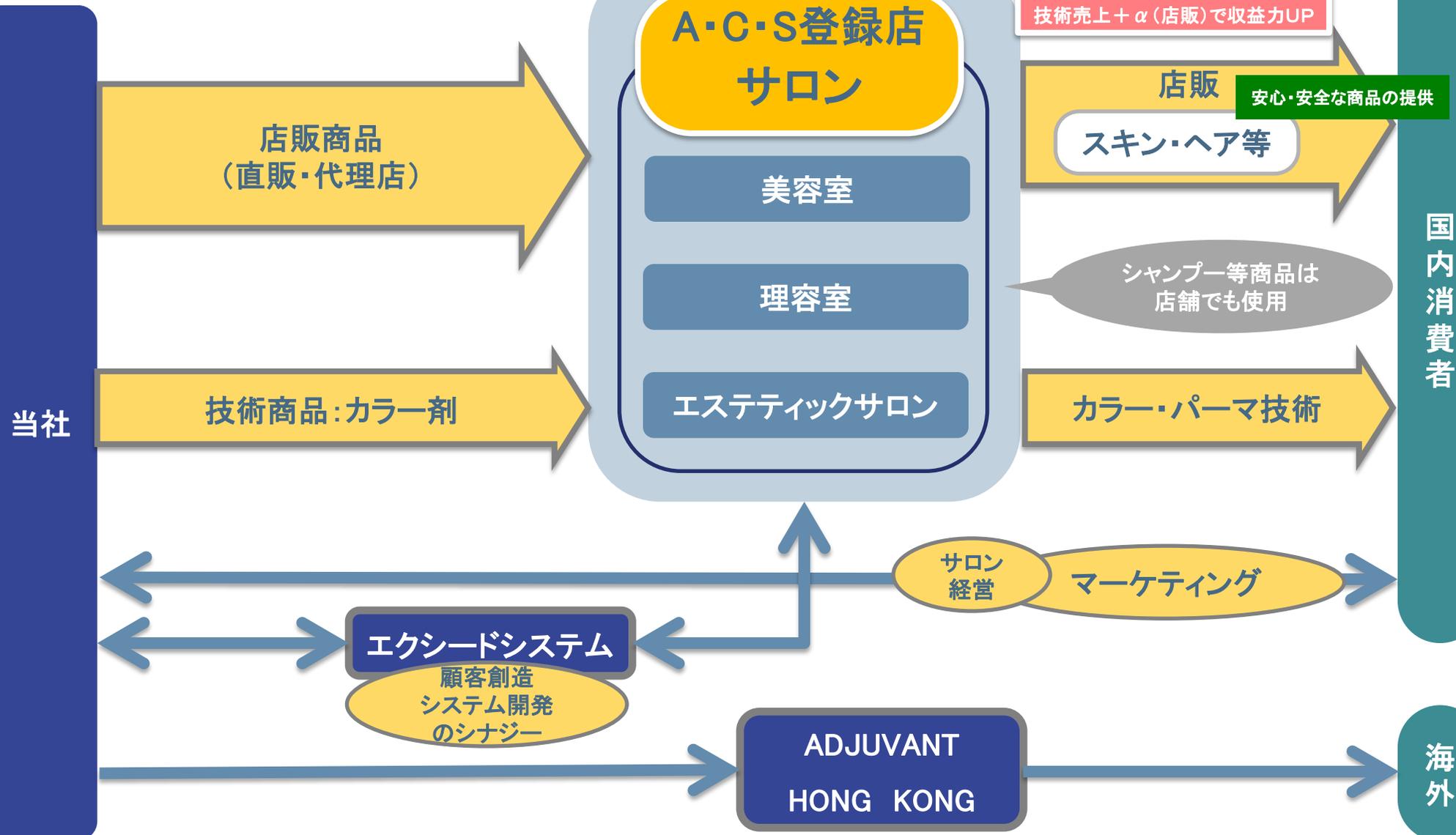


# 目次

- I. ビジネスモデル、特徴と強み
- II. サマリー
- III. 平成29年3月期2Q連結業績
  - 1. 損益計算書、増減要因
  - 2. 区分別売上高、増減要因
  - 3. 貸借対照表、増減要因
- IV. 今後の取組み
  - 1. 新体制スタート
  - 2. 利益計画、定性情報
  - 3. 区分別売上高計画、定性情報
  - 4. トピックス
  - 5. 5つの成長戦略への取り組み状況
  - 6. 株主還元
- IV. 参考情報
  - 1. 会社概要
  - 2. 当社の考え方
  - 3. ビジョン～美容業界にイノベーションを起こすための当社取り組み～
  - 4. サマリー実績推移
  - 5. 四半期別比較
  - 6. 売上高 経常利益推移

# ビジネスモデル

サロンを通じ消費者向け化粧品を提供するファブレス企業



# 会社の特徴と強み

## 理美容専売 スキンケア & ヘアケア

「ノンオイル、ノンアルコール」「糖、ミネラル」にこだわり、健やかで美しい「肌」「髪」をサポートする安心、安全な化粧品開発を目指し、**サロン向けに販売**

### 1. 創業時から一貫して自然派

- ・ 四半世紀にわたり、「糖」と「ミネラル」にこだわり、肌・髪のトラブルの原因になるものを排除する研究・開発を行っております。健やかで美しい「肌」「髪」を育む商品づくりを目指しています。

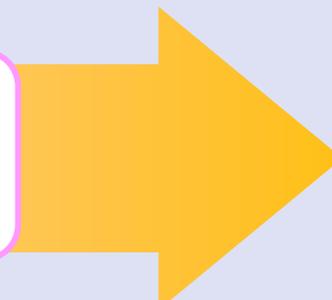
### 2. こだわり続けるカウンセリング販売

- ・ サロンに来店される美に関心の高い顧客に、時間をかけてしっかりとカウンセリングします。そのため、カウンセリングの出来ない通販、量販店では、販売しません。

創業時から変わらない  
安心・安全へのこだわり

アレルギー  
疾患等への  
罹患人口が  
増加傾向

消費者の  
ナチュラル  
志向の高まり



## 上期総括

- ◆増収減益(前年同期比)
- ◆非正規流通の取締り継続(商品追跡&代理店の協力)
- ◆既存主力の「落とす」「潤す」「抑える」商品は堅調だが、「守る」「染める」商品は足踏み

## 通期方針

- ◆原点に立ち戻り当社ならではのトータルビューティーサポートに注力
- ◆サロン経営を支えるための人材教育(当社営業&サロンスタッフ)
- ◆研究開発の遂行(理研&自社開発)

# サマリー②

	H28/3 2Q実績	H29/3 2Q実績	前年同期比	H29/3 2Q計画 (H28/4/22)	計画比
			増減率		増減率
売上高(百万円)	2,184	2,253	3.2%	2,474	▲8.9%
営業利益(百万円)	361	280	▲22.4%	380	▲26.3%
売上高営業利益率	16.5%	12.4%	▲4.1pt	15.4%	▲3.0pt
EPS(円)	31.82円	27.35円	▲4.47円	27.99円	▲0.64円
A・C・S登録数	6,992	7,397	+405軒	—	—
MAP契約数	260	258	▲2契約	—	—

# 平成29年3月期2Q連結業績 損益計算書

(単位:百万円)	H28/3 2Q		H29/3 2Q					
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	計画 (H28/4/22)	構成比	計画比
					増減率			増減率
売上高	2,184	100.0	2,253	100.0	3.2%	2,474	100.0	▲8.9%
売上原価	800	36.6	837	37.2	4.7%	903	36.5	▲7.2%
売上総利益	1,384	63.4	1,415	62.8	2.3%	1,571	63.5	▲9.9%
販管費	1,023	46.8	1,135	50.4	11.0%	1,191	48.1	▲4.6%
営業利益	361	16.5	280	12.4	▲22.4%	380	15.4	▲26.3%
経常利益	425	19.5	275	12.2	▲35.1%	380	15.4	▲27.4%
四半期純利益	249	11.4	217	9.6	▲13.2%	222	9.0	▲2.2%

## 売上

- ◆ 前年同期比では、非正規流通の取締り及びスタッフ先行販売等新商品の平準化による減収
- ◆ 店販売上は回復基調にあるが、道半ば(売上割戻金売上高比率0.1ポイント増加)
- ◆ 詳細は次ページ以降参照

## 原価

- ◆ 原価率に大きな変化は無し

## 販管費

- ◆ エクシードシステム社の連結化による販管費比率の増加

# 区分別売上高

(単位:百万円)	H28/3 2Q		H29/3 2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
					増減率
売上高	2,184	100.0	2,253	100.0	3.2%
スキンケア	1,017	46.6	978	43.4	▲3.8%
ヘアケア	1,209	55.4	1,183	52.5	▲2.2%
カラー	36	1.7	24	1.1	▲33.5%
その他	71	3.3	225	10.0	216.7%
売上割戻金	▲149	▲7.0	▲157	▲7.0	-

その他に含まれていたボディシリーズ等の組み替えをH28/3期2Qも遡及

# 区分別売上高 増減要因

## スキンケア

- 店販商品が堅調
- 非正規流通の継続取締りの結果、ネット流通による業務用商品が逡減し売上にも一服感

## ヘアケア

## カラー

- 完全プロユース製品のため美容師への定着が遅く、進捗鈍化

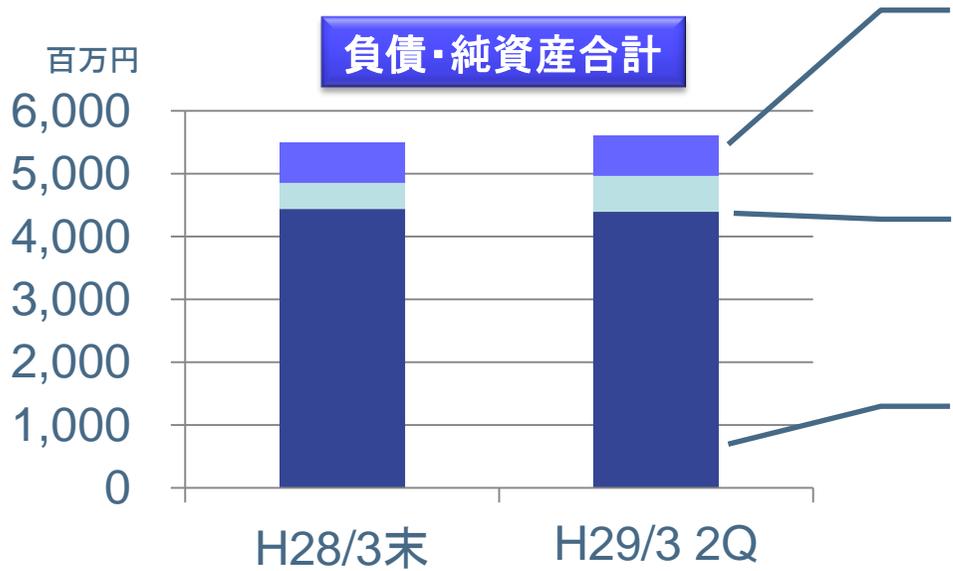
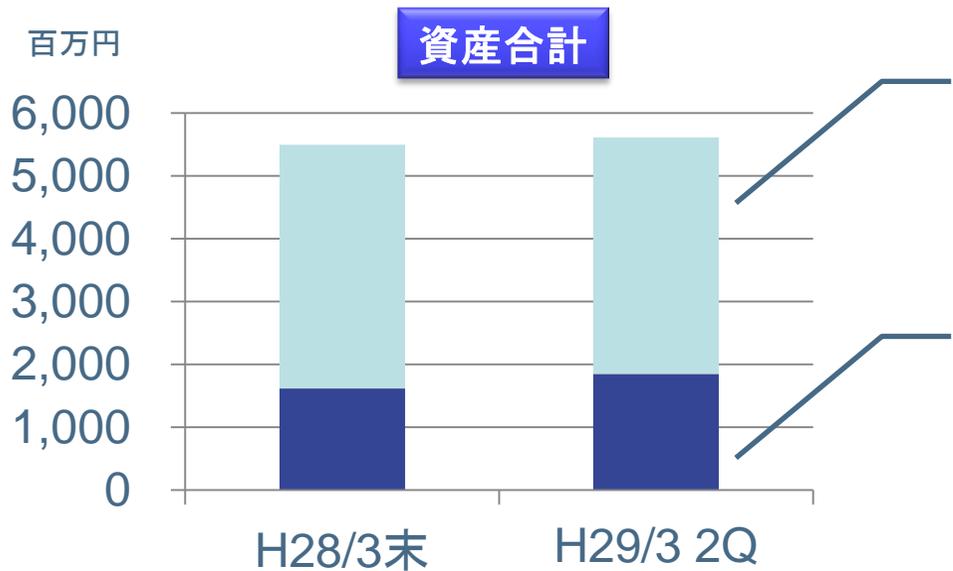
## その他

- 連結対象となったエクシードシステム社の2Q期間売上は6月～8月の3か月分計上

## 売上割戻

- 店販売上の回帰傾向

# 貸借対照表



- 流動資産**
- 現金及び預金2,440百万円
  - 受取手形及び売掛金531百万円
  - 商品及び製品546百万円

- 固定資産**
- 有形固定資産998百万円
  - 無形固定資産128百万円
  - 投資その他の資産725百万円

- 流動負債**
- 645百万円

- 固定負債**
- 571百万円

- 純資産**
- 4,398百万円

# 貸借対照表 増減要因

## 総資産

前期末比2.1%(115百万円)

- ◆ 資金運用等による流動資産116百万円の減少
- ◆ エクシードシステム社の連結化によるのれん代及びその他投資有価証券の増加による固定資産231百万円の増加

## 負債

前期末比14.9%(158百万円)

- ◆ エクシードシステム社連結による増加(借入金)

## 純資産

前期末比▲1.0%(▲43百万円)

- ◆ 自己株式(エクシードシステム社保有)およびその他有価証券の評価差額による減少

# 今後の取組み

# 新体制スタート

既存顧客の深耕に注力 ～サロン経営に対するサポート力向上を図る～

- 当面は、サロン数を増やすことよりも既存サロンに焦点を当て売上基盤の構築
- より深いコンサルティング営業を実践するため、人材育成に注力

## 既存主力商品

原点回帰⇒当社ならではのトータルビューティーサポートをサロンに提供  
⇒「落とす」「守る」「潤す」「抑える」「染める」商品で売上基盤構築

### スキンケア

メイク落としからエイジングケアまで「落とす」「守る」「潤す」カウンセリングサポートの再徹底

### ヘアケア

グレーヘアやダメージヘアケアを中心に「潤す」「抑える」活動

### カラー

着実に導入サロン及びリピートを増やし「染める」活動

## 研究開発

理研との基礎研究、自社研究所では新商品開発

### 進捗は順調

基礎研究、新商品開発ともに順調に進捗

## エクシード

サロン経営サポートツールをブラッシュアップ&専門営業による導入スピードUP

### MAP

MAPシステムの拡充と既存導入先のサポート強化

### サロン生産性

サロン生産性向上を目指した当社とのシナジー強化

# 利益計画

(単位:百万円)	H28/3		H29/3					
	実績	構成比	計画 (H28/4/22)	構成比	内訳			
					上期		下期	
					実績	構成比	計画(差分)	構成比
売上高	4,401	100.0	5,135	100.0	2,253	100.0	2,881	100.0
売上原価	1,592	36.2	1,875	36.5	837	37.2	1,037	36.0
売上総利益	2,808	63.8	3,260	63.5	1,415	62.8	1,844	64.0
販管費	2,161	49.1	2,492	48.5	1,135	50.4	1,356	47.1
営業利益	647	14.7	768	15.0	280	12.4	487	16.9
経常利益	707	16.1	769	15.0	275	12.2	493	17.1
当期純利益	266	6.0	450	8.8	217	9.6	232	8.1

## 売上

- ◆ 既存主力商品を基軸に展開
- ◆ 詳細は次ページ以降参照

## 原価

- ◆ 下期(通期)においても原価率に大きな変動事項は無し

## 販管費

- ◆ エクシードシステム社の販管費は今期は9か月分(下期6か月分)計上
- ◆ 創立25周年記念全国ゼミナールを沖縄県名護市にて開催

# 区分別売上計画

(単位:百万円)	H28/3		H29/3						
	実績	構成比	計画 (H28/4/22)	構成比	内訳				
					上期		下期		
					実績	構成比	計画(差分)	構成比	
売上高合計	4,401	100.0	5,135	100.0	2,253	100.0	2,881	100.0	
スキンケア	2,124	48.3	2,282	44.4	978	43.4	1,304	45.3	
ヘアケア	2,411	54.8	2,716	52.9	1,183	52.5	1,533	53.2	
カラー	62	1.4	104	2.0	24	1.1	80	2.8	
その他	141	3.2	433	8.5	225	10.0	208	7.2	
売上割戻金	▲338	▲7.7	▲402	▲7.8	▲157	▲7.0	▲245	▲8.5	

# 区分別売上高計画 定性情報

「落とす」「守る」「潤す」「抑える」「染める」ことを既存主力商品を用いて提案活動

- リピート率の高い商品を拡販注力し売上基盤を再構築する
- サロン接点を増やしサロンにあった提案

## スキンケア

- ◆ 乾燥する季節に向けた美容液の拡販

## ヘアケア

- ◆ ダメージヘア向けの商品展開
  - カラー前処理サポート商品
  - デイリーユースケア商品

## カラー

- ◆ カラーインストラクターによる拡販を継続

## その他

- ◆ エクシードシステム社の売上計上が9か月分

## 香港の店舗を移転

旧店舗 iSQUARE (尖沙咀) 5th F

新店舗 Windsor House (銅鑼灣) 1st F

新規来店機会の向上により顧客の拡大を狙う



# 5つの成長戦略への取り組み状況

## 既存顧客支援体制の強化

- ・ トレーサビリティ・システムの継続稼働により非正規流通を撲滅
- ・ 各店舗に合った企画提案を実行

## コンサルティング営業の強化

- ・ サロンスタッフ一人ひとりの対話力向上のための教育ツールの構築
- ・ エクシードシステム社とのシナジーによるMAPの拡大

## 業務用商品市場への進出

- ・ まだまだ売上は小さいものの着実に導入サロンは増加
- ・ 専門チームによるカラー技術の向上サポート

## サロン経営の支援

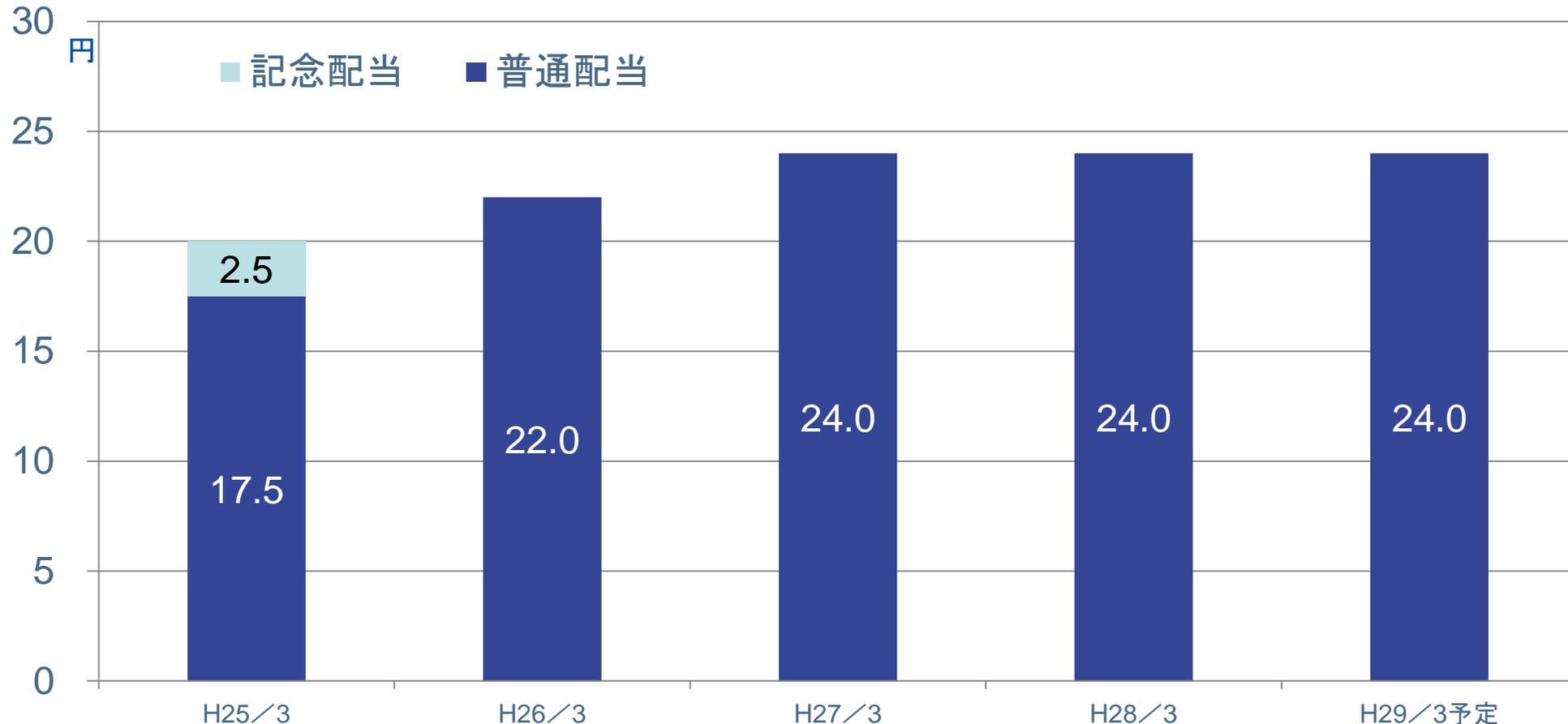
- ・ 東京都港区北青山サロン『MAGIE』にてダイレクトマーケティングに注力
- ・ A・C・Sサロン後継者の育成

## アジア地域への進出

- ・ 香港リテールショップをiSQUARE(尖沙咀)5th FからWindsor House(銅鑼灣)1st Fに移転し、認知度向上を狙う

# 株主還元

配当金の推移(1株当たり) ～業績を勘案しつつ安定的な配当を継続して実施していく方針～



(注) H25年8月21日付で普通株式1株を2株に分割をしております。

なお、上記グラフは、H25年期首に上記の分割が行われたと仮定して配当金額を算定しております。

## 参考情報～企業理念・経営目標・経営方針等～

# 会社概要

■ 事業内容	美容室・理容室・エステティックサロン向け化粧品の商品企画、研究開発、販売
■ 設立	平成2年4月10日
■ 本社	神戸市中央区下山手通5丁目5番5号
■ 代表者	代表取締役社長 松井 健二
■ 資本金	757百万円（平成28年9月20日現在）
■ 発行済株式数	7,959,600株（平成28年9月20日現在）
■ 連結売上高	4,401百万円（平成28年3月期）
■ 従業員数	単体：115名 連結：186名（平成28年9月20日現在）

# 当社の考え方

## 企業理念

知恵 勇気 夢と感動を与える

## 経営目標

より良い商品の開発・提供により社会貢献を図る  
美容業界のリーダーとなり、業界を変える  
サロン経営に貢献する

## 経営方針

顧客サービス第一主義  
社会に貢献できる人財育成  
社員の生活の安定、向上



# 美容業界にイノベーションを起こすための当社取り組み

～5つの戦略の目的～

業務用 & 香港リテールによるトップラインの創出により  
盤石な経営基盤構築と業界ポジションを確立しつつ  
イノベーションを起こす

Top Line

● マーケットの声に応えた商品開発とサービス提供

- MAPシステムによるサロン経営支援(顧客・労務管理等)と定量的データの収集
- MAGIEによるサロンスタッフ支援と定性的マーケット情報のダイレクト収集
- 四半世紀にわたり「糖」と「ミネラル」にこだわった安心・安全なヘア・スキンケア販売
- これまでのノウハウを活かした安心・安全な業務用商品への参入

Brand Value

● 業界における優位なポジション確立

- 業務用商品 & 香港リテールショップ展開による知名度(ブランド力)向上の加速化

Innovation

● サロンと一般企業との雇用格差是正

- 店販商品売上による収益性向上を唱えサロン経営をサポート

長期30年ビジョン

# サマリー 実績推移

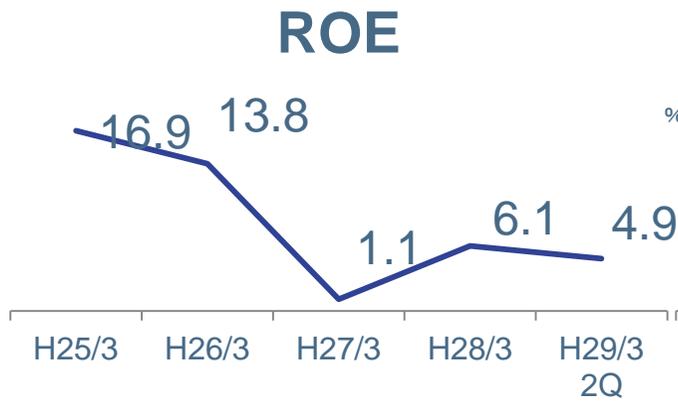
堅実な経営により、安定成長を継続

## 売上高営業利益率

%

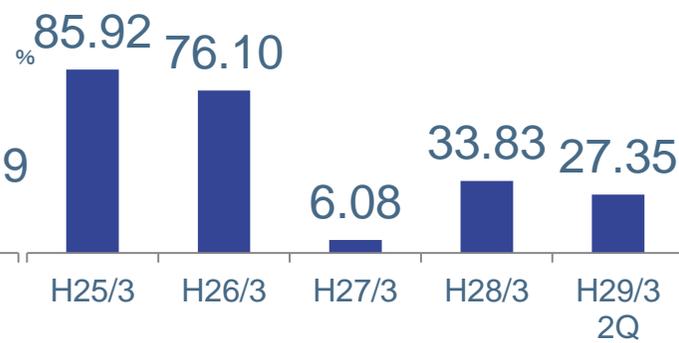


## ROE

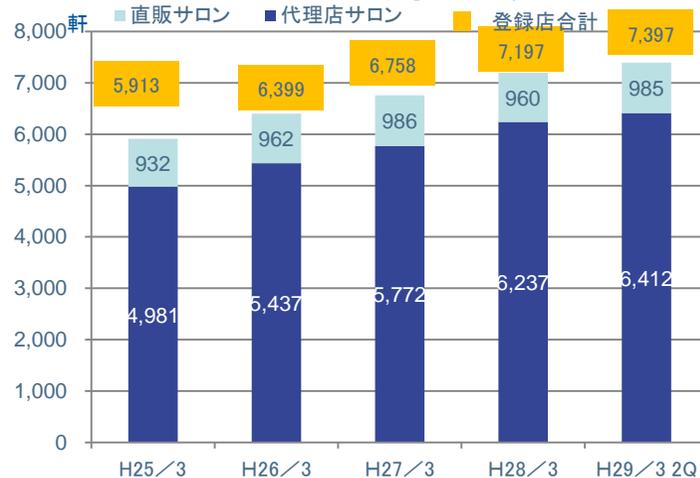


## EPS

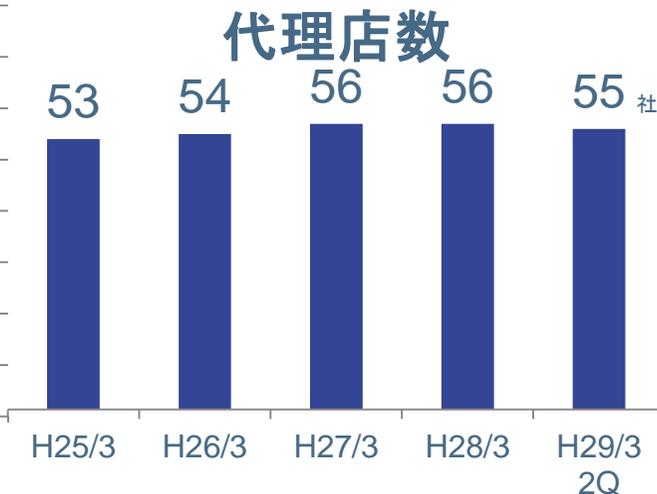
円



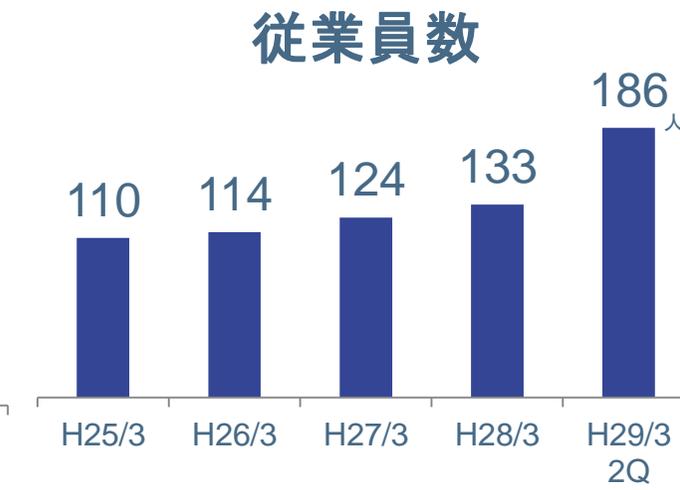
## A・C・S登録店数



## 代理店数

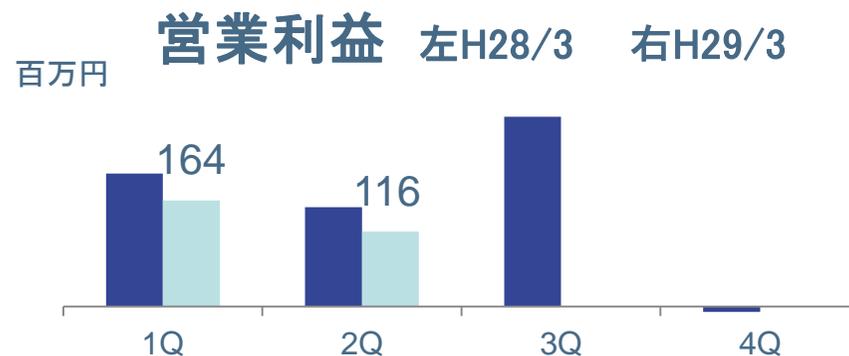
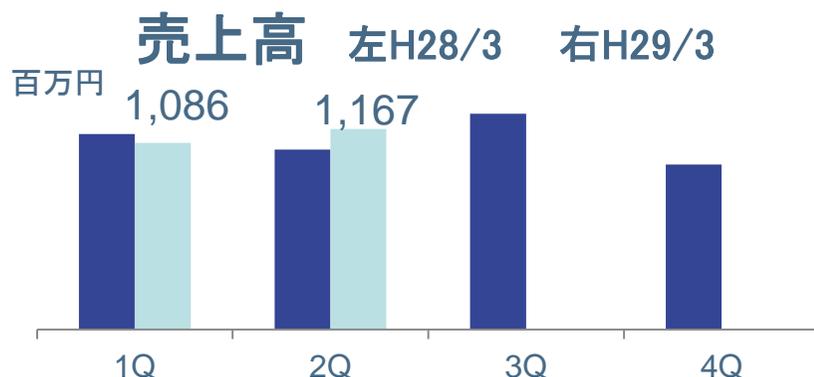


## 従業員数



(注) H25年8月21日付で普通株式1株を2株に分割。上記グラフは、H25年期首に分割が行われたと仮定してEPSを算定。

# 四半期別比較



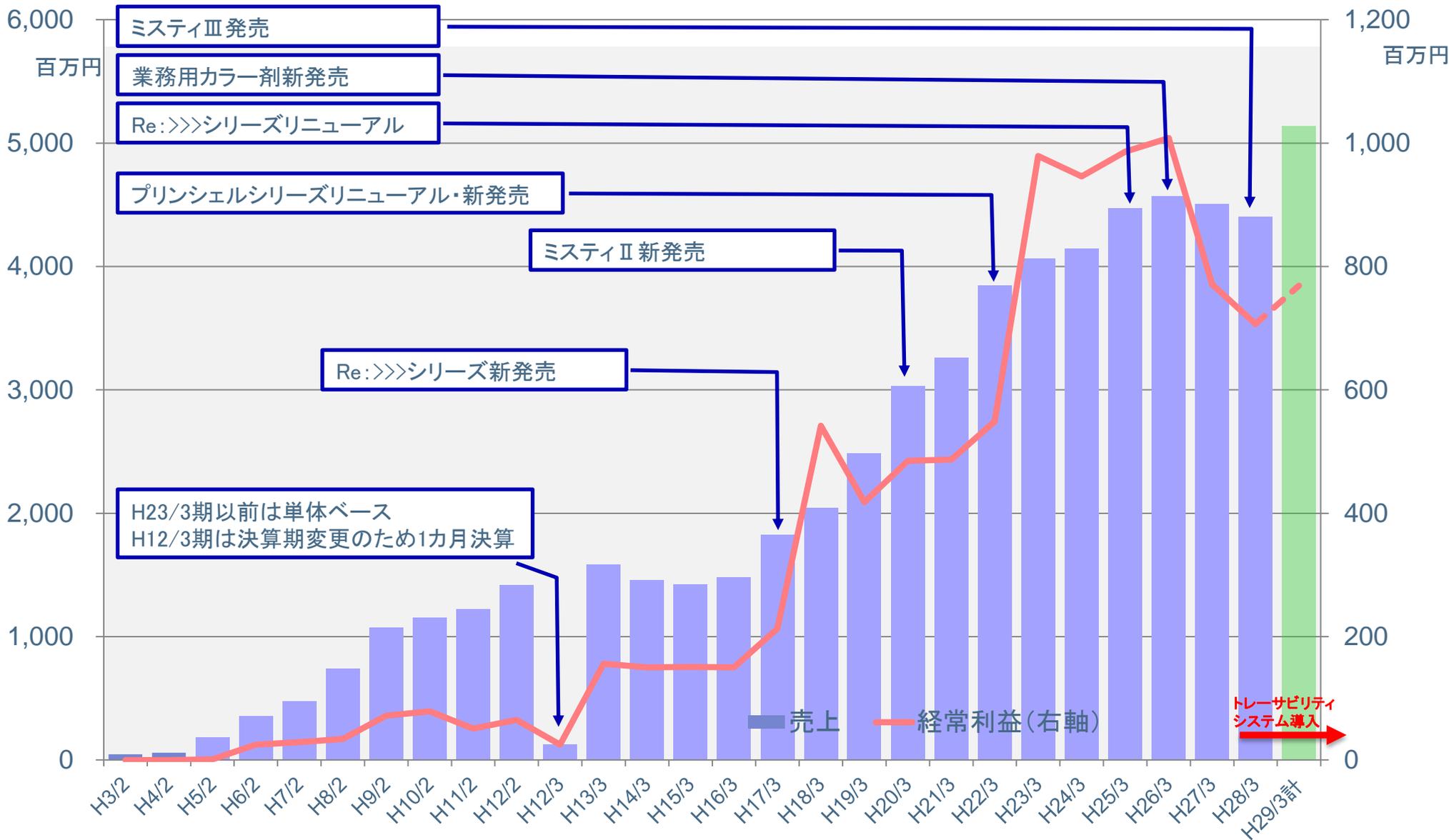
## 売上高

- ◆ 1Q前年比は非正規流通取締りによる減少
- ◆ 2Q前年比では、エクシードシステム連結と非正規流通の回復による増加

## 営業利益

- ◆ 1Q前年比では、研究所（'15年10月開所）と人員増（新卒）による経費の増加
- ◆ 2Q前年比では、1Q経費に加え、エクシードシステム社経費の増加

# 売上高 経常利益推移



# エクシードシステム株式会社 会社概要

■ 事業内容	コンピューターハードウェアの販売 コンピューターソフトウェアの開発・販売・保守管理
■ 設立	平成14年6月25日
■ 本社	岡山県岡山市北区今3丁目24-34
■ 代表者	代表取締役社長 丸山 英一
■ 資本金	18百万円（平成28年8月31日現在）

Salon  
Magic<sup>PLUS</sup><sup>+</sup>

Esthe  
Magic  
21

Trimming Magic

GOYOYAKUMAGIC 



本資料ならびにIR関係のお問合せにつきましては、  
下記までお願いいたします。

株式会社アジュバンコスメジャパン 総務部 IR課

TEL:078-351-3136

FAX:078-351-3138

EMail: [ir-contact@adjuvant.co.jp](mailto:ir-contact@adjuvant.co.jp)

本資料は、当社の現状を理解していただくために作成したものです。

本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。