

class  
Re: >>>

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン  
2Q FY'19 決算説明会  
2018年10月22日



1.	会社概要	.....	3
2.	2Q FY'19連結業績	.....	6
3.	FY'19連結業績見通し及び中期基本戦略	.....	13
4.	株主還元	.....	19
5.	参考情報	.....	21

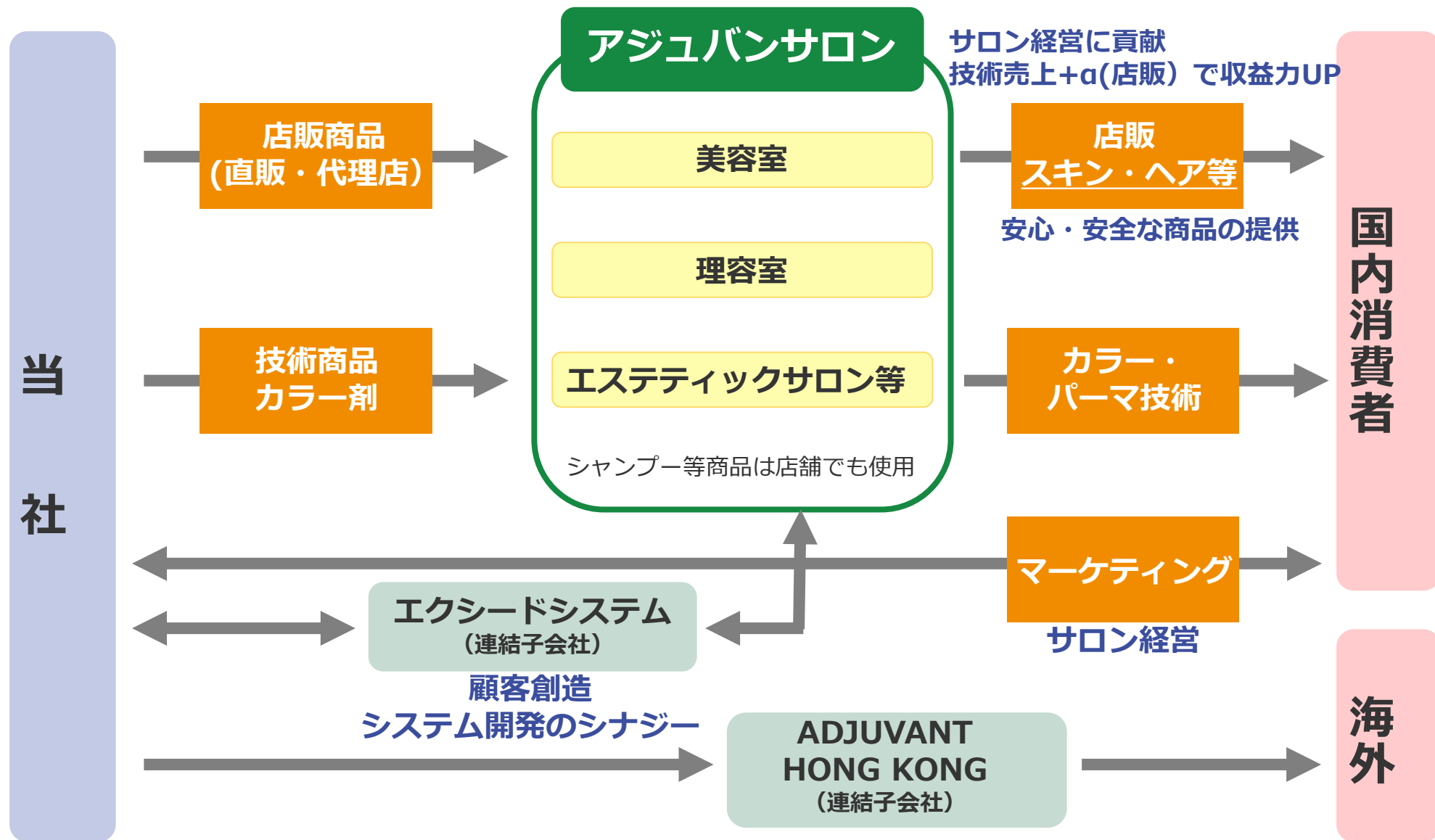
# 会社概要

# 会社概要（2018年9月20日現在）

■ 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	1990年4月10日
■ 本社	神戸市中央区下山通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
■ 発行済株式数	7,962,000株
■ 上場日	2012年12月13日
■ 上場市場	東証1部
■ 株主数	14,414名
■ 売上高	5,097百万円（FY'18年）
■ 従業員数	単体：126名 連結：199名

# 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



# 2Q F Y'19連結業績

# 2Q FY'19 連結業績 損益計算書

- 売上高は、ヘアケア新シリーズの発売等により、1.4%増の2,599百万円
- 営業利益は、人材強化、物流体制の増強費用が増加し、51.7%減の162百万円



神戸物流センター

(単位：百万円)	2QFY'18		2QFY'19					
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比 増減率	計画 ('18/4/20)	構成比	計画比 増減率
売上高	2,564	100.0%	2,599	100.0%	1.4%	2,641	100.0%	▲1.6%
売上原価	940	36.7%	1,024	39.4%	8.9%	989	37.4%	3.5%
売上総利益	1,623	63.3%	1,574	60.6%	▲3.0%	1,652	62.6%	▲4.7%
販管費	1,286	50.2%	1,411	54.3%	9.7%	1,498	56.7%	▲5.8%
営業利益	337	13.1%	162	6.3%	▲51.7%	153	5.9%	5.9%
経常利益	341	13.3%	178	6.9%	▲47.7%	159	6.0%	12.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	217	8.5%	103	4.0%	▲52.7%	94	3.6%	9.6%

## 売上

### ヒット

- ヘアケア新シリーズ発売
- ヘアケア既存シリーズ堅調
- 店販回復基調

### エラー

- 前期上市したスキンケアシリーズが鈍化
- エクシード社システム販売の遅れ

## 原価

### ヒット

- スキンケア・ヘアケアは計画通り

### エラー

- エクシード社のシステム販売の遅れにより  
固定的人件費分が利益率圧迫

## 販管費

### 前年同期比増加

- ヘアケア新シリーズ販促費用
- 神戸物流センター移転・運営費用
- 営業所新設（京都）費用
- 人材強化（新卒採用、新人&ステップアップ&営業スキルアップ研修）費用

### 前年同期比減少

- 契約に伴う印紙代
- TV会議システム積極活用による会議費



# 区分別売上高

- ヘアケアが、スキンケア、その他の減少を補い、前年同期比増収確保
- ヘアケアは、新シリーズの販売好調に加え、既存シリーズとのカニバリの影響小
- その他は、エクシード社売上が減少
- 非正規流通対策が安定稼働したことにより、店販が回復基調（売上割戻金比率増加）

(単位：百万円)	2QFY'18		2QFY'19					
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比 増減率	計画 ('18/4/20)	構成比	計画比 増減率
<b>売上高</b>	<b>2,564</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,599</b>	<b>100.0%</b>	<b>1.4%</b>	<b>2,641</b>	<b>100.0%</b>	<b>▲1.6%</b>
スキンケア	1,031	40.2%	896	34.5%	▲13.1%	957	36.2%	▲6.4%
ヘアケア	1,151	44.9%	1,476	56.8%	28.2%	1,391	52.7%	6.1%
その他	531	20.7%	397	15.3%	▲25.3%	461	17.5%	▲13.9%
売上割戻金	▲150	▲5.8%	▲170	▲6.6%	—	▲168	▲6.4%	—



## 加齢に伴う髪質変化に対応

ユニット処方  
同じ種類のシャンプーとトリートメント  
を合わせて使用し相乗効果を発揮

- S b ささら滑らかな髪に
- A n ふんわり軽やかな髪に
- R g しっとり柔らかな髪に



Re:  
>>>  
ダメージヘアを  
洗いながらケア

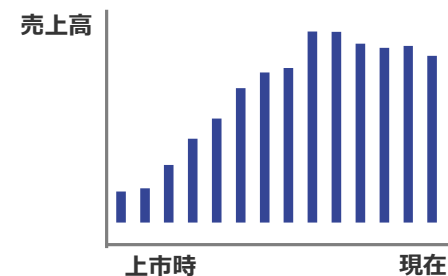
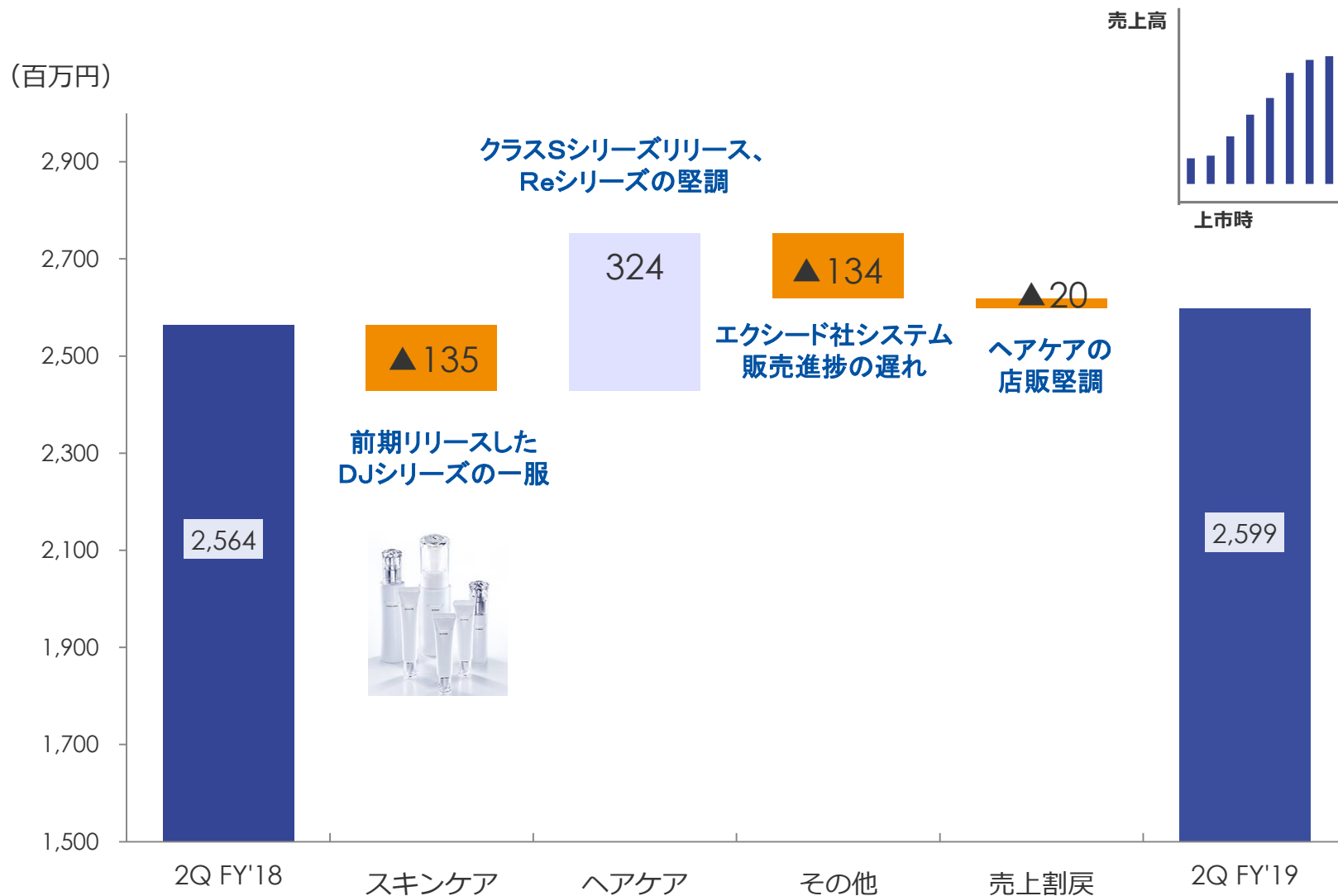
## 健やかで美しい髪と頭皮へ

毎日のシャンプー&トリートメントに  
よってやさしくケアしながら、本来の  
健やかさを取り戻す

- Re : >>> しっとりサラサラ
- Re : >>> Coo しっとりスッキリ
- Re : >>> Platinum しっとりまとまり
- Re : >>> Emissary ふんわりハリコシ
- Re : >>> Natural さっぱりサラサラ

# 区分別売上高 増減要因

参考：Re<<<シリーズの売上推移イメージ



# 貸借対照表

(単位：百万円)	資産の部			負債の部・純資産の部		
	FY'18	2QFY'19	増減率	FY'18	2QFY'19	増減率
流動資産/流動負債	3,324	3,256	▲2.0%	719	801	11.4%
固定資産/固定負債	2,550	2,670	4.7%	491	500	1.7%
資産合計/負債合計	5,874	5,927	0.9%	1,211	1,301	7.5%
/純資産				4,663	4,626	▲0.8%
/負債純資産合計				5,874	5,927	0.9%

<b>総資産</b>	<b>前期末比 + 52百万円</b>	現預金▲328 棚卸資産 + 146 リース資産 + 14 前渡金 + 41 長短前払費用 + 41	研究所建設仮勘定 + 56 投資有価証券 + 45 繰延税金資産 + 28
<b>負債</b>	<b>前期末比 + 90百万円</b>	買掛金 + 62 長期リース債務 + 16	
<b>純資産</b>	<b>前期末比▲37百万円</b>	2Q利益 + 103 配当金▲189 自己株式 + 39	

# キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+25百万円

税金等調整前四半期純利益（169百万円）

投資CF

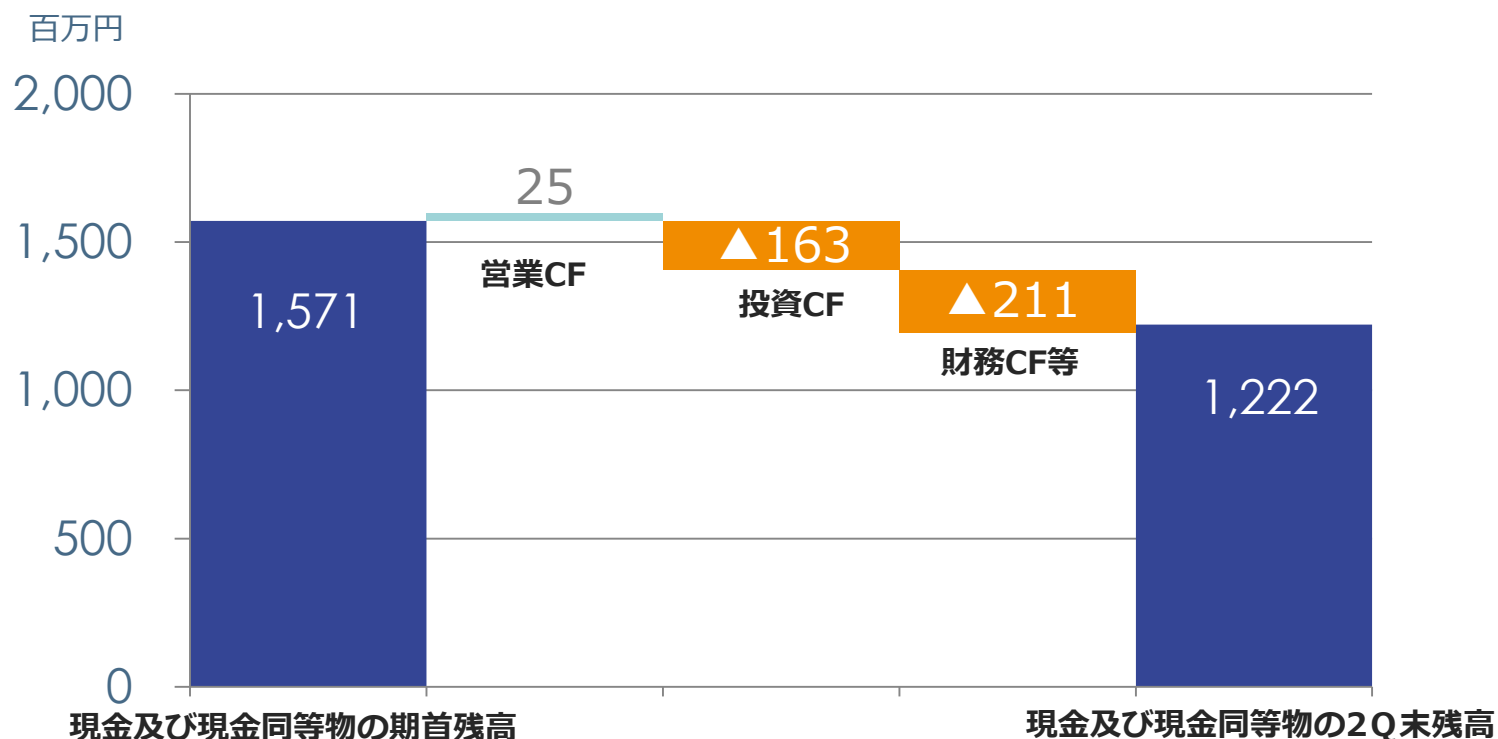
▲163百万円

研究棟建設着工（▲56百万円）、余資の運用（▲67百万円）

財務CF

▲211百万円

配当金の支払い（▲189百万円）、子会社借入金の返済（▲17百万円）



# FY'19連結業績見通し及び中期基本戦略

# FY'19 通期計画

ヘアケア新シリーズの牽引により増収計画。 インフラ整備等のための先行投資があり減益計画。

(単位：百万円)	FY'18				FY'19			
	実績	構成比	計画 ('18/4/20)	構成比	内訳			
					上期		下期	
					実績	構成比	計画	構成比
<b>売上高</b>	<b>5,097</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,274</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,599</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,675</b>	<b>100.0%</b>
スキンケア	2,017	39.6%	1,977	37.5%	896	34.5%	1,081	40.4%
ヘアケア	2,380	46.7%	2,710	51.3%	1,476	56.8%	1,234	46.1%
その他	1,007	19.8%	948	18.0%	397	15.3%	551	20.6%
売上割戻金	▲309	▲6.1%	▲360	▲6.8%	▲170	▲6.6%	▲190	▲7.1%
売上原価	1,896	37.2%	1,961	37.2%	1,024	39.4%	937	35.0%
売上総利益	3,201	62.8%	3,313	62.8%	1,574	60.6%	1,739	65.0%
販管費	2,700	53.0%	3,085	58.5%	1,411	54.3%	1,674	62.5%
営業利益	500	9.8%	228	4.3%	162	6.3%	66	2.5%
経常利益	509	10.0%	238	4.5%	178	6.9%	60	2.2%
親会社に帰属する 当期純利益	311	6.1%	115	2.2%	103	4.0%	12	0.4%

## 売上

スキンケア

秋冬乾燥保湿対策提案

ヘアケア

新シリーズ「クラスS」への注力

その他

アジュバンサロンへのエクシード社販売強化  
(グループシナジー強化)

## 原価

下期原価は改善

- 自社処方ヘアケア「クラスS」の売上伸長

## 販管費

販促、体制強化費用の増強

- ヘアケアのプロモーション
- 来春の神戸研究所立ち上げに向けた準備  
(研究員採用、研究機材購入、理化学研究所との共同基礎研究)
- 全国ゼミ費用
- 海外展開準備 (中国、シンガポール)






# 5年間の7つの基本戦略マイルストーン

7つの戦略	1年目（今期）	5年後
1.国内アジュバンサロンの量的成長	新設1拠点（京都営業所）	新設3拠点 営業チーム制完全稼働
2.サロン経営システムの量的成長		E X社顧客開拓（約2,800サロン） A D J顧客開拓（約7,000サロン）
3.サロン経営アドバイザーの質的成長	階層別育成	アウトプット
4.海外事業の質的&量的成長		東南アジア中心に開拓 B t o Bシフト
5.商品の開発基盤の質的&量的成長	神戸研究棟建設 基礎研究	スキンケア自社処方開発
6.流通等IT化 質的&量的成長	神戸物流拠点移転	システムの再構築 生産管理の効率化
7.社員のスキル&所得の向上	等級別階層別教育整備&運用 制度棚卸による業務制度の見直し	



# 7つの基本戦略の進捗①

7つの基本戦略	進捗	上期着手
1.国内アジュバンサロンの量的成長		代理店拡大【新規2社 解除1社】 営業チーム制【一部営業所でプレスタート】 重点エリアへの人員増強&再配置【京都営業所開設】
2.サロン経営システムの量的成長	来期以降	—
3.サロン経営アドバイザーの質的成長		継続的教育制度【毎月営業スキルアップ研修の実施】
4.海外事業の質的&量的成長		B to Bを拡大
5.商品の開発基盤の質的&量的成長		原価低減 神戸研究施設の新設【現在建設中】 外部機関との基礎研究の継続【理化学研究所3月まで契約延長】
6.流通等IT化 質的&量的成長		物流倉庫の増床【神戸倉庫移転】 トレーサビリティの強化【店販比率回復】 OEM先との連携による適正在庫管理
7.社員のスキル&所得の向上		総労働時間の削減

# 7つの基本戦略の進捗②

7つの基本戦略	下期以降着手予定(薄文字は来期以降)
1.国内アジュバンサロンの量的成長	マーケットニーズの把握と行動予測の精査 ペルソナ設定によるサロン開拓
2.サロン経営システムの量的成長	分析スキルの向上 分析者が居なくともチェックできる仕組み 専任者とエクシードシステムとの販売連携強化
3.サロン経営アドバイザーの質的成長	階層別アドバイザー教育制度構築
4.海外事業の質的&量的成長	香港以外&海外エージェント開拓【シンガポール、中国】
5.商品の開発基盤の質的&量的成長	スキンケアの自社処方開発
6.流通等IT化 質的&量的成長	システムの再構築によるワンストップ確立
7.社員のスキル&所得の向上	等級別階層別教育プログラムの設定 評価制度・賃金制度の見直し

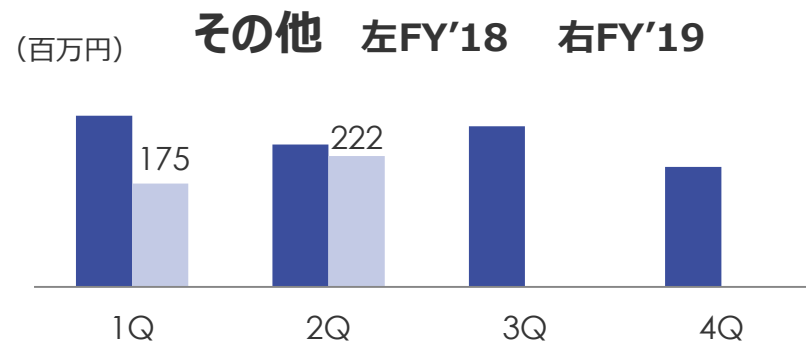
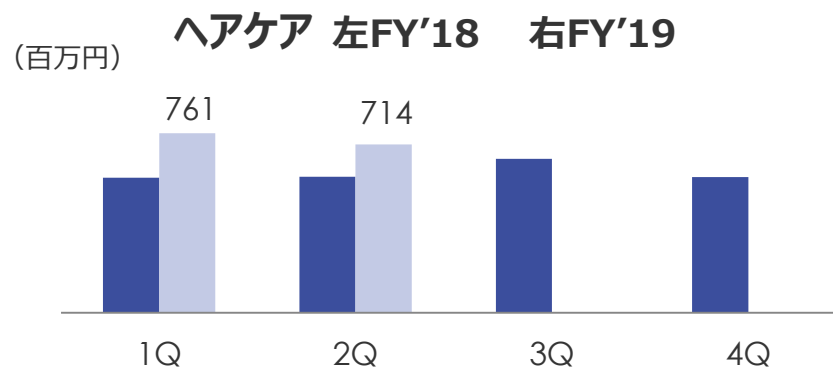
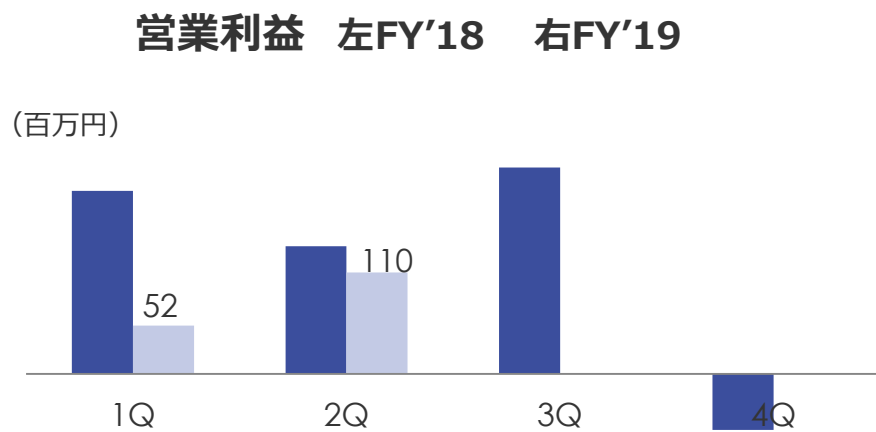
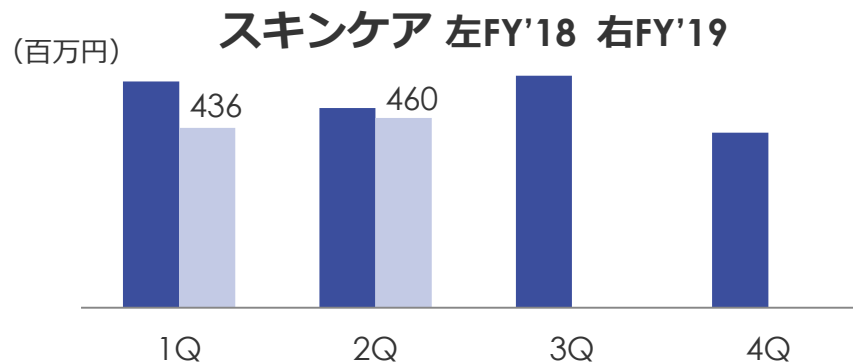
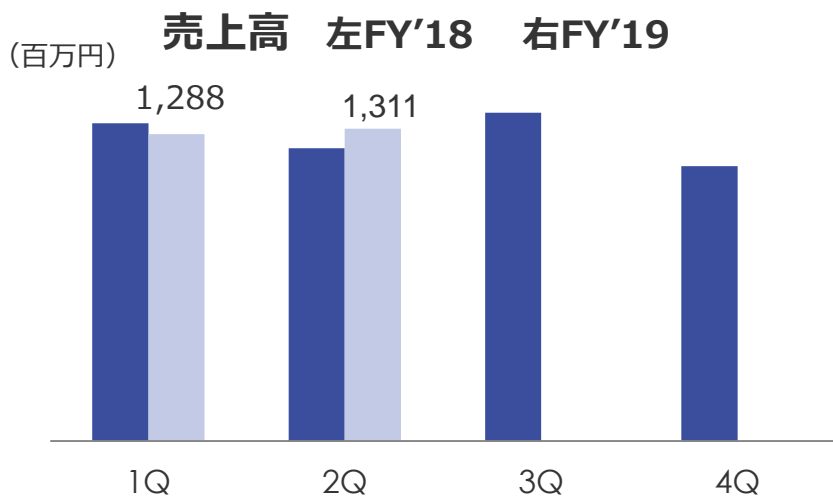
# 株主還元

## 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～

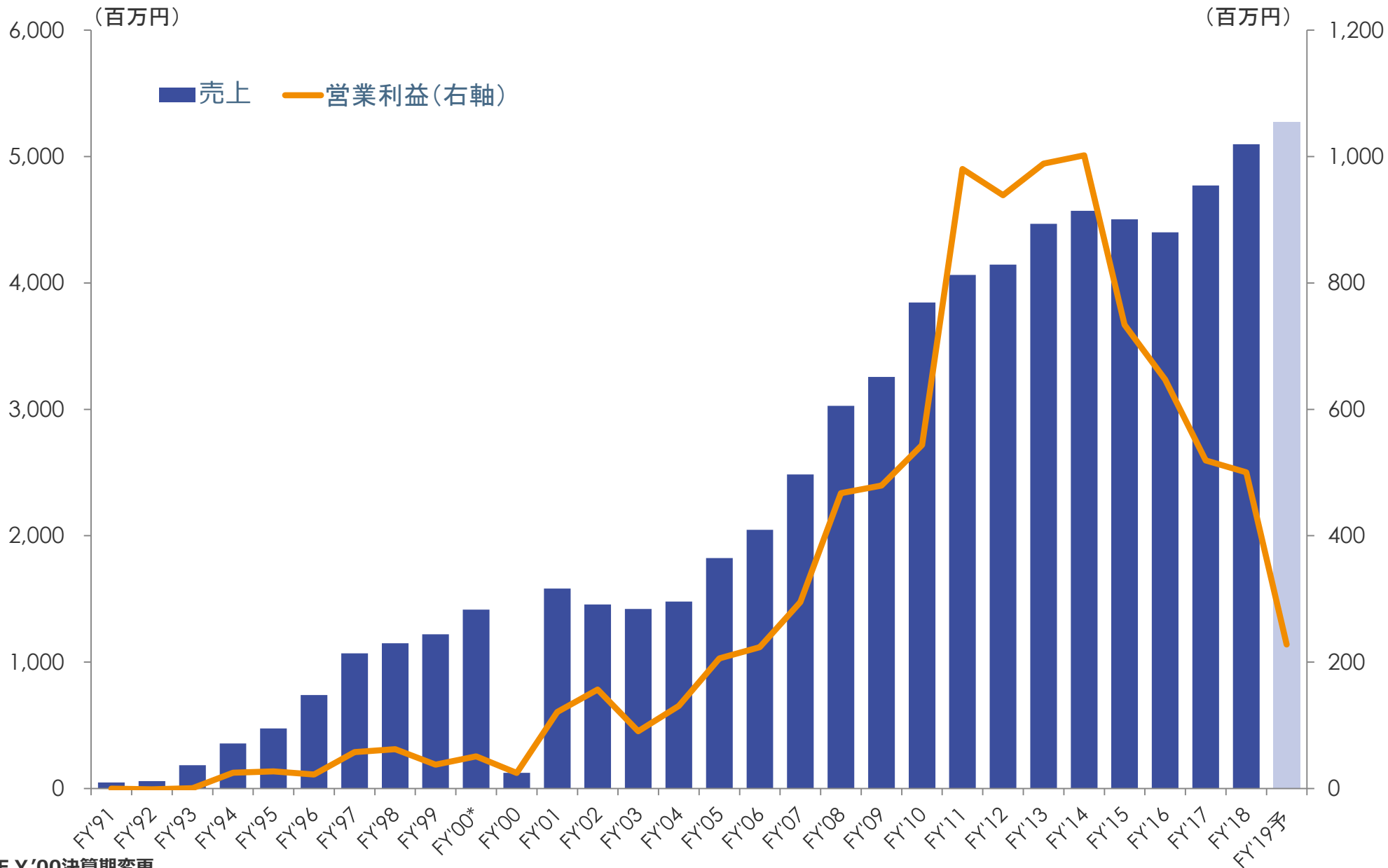


# 参考情報

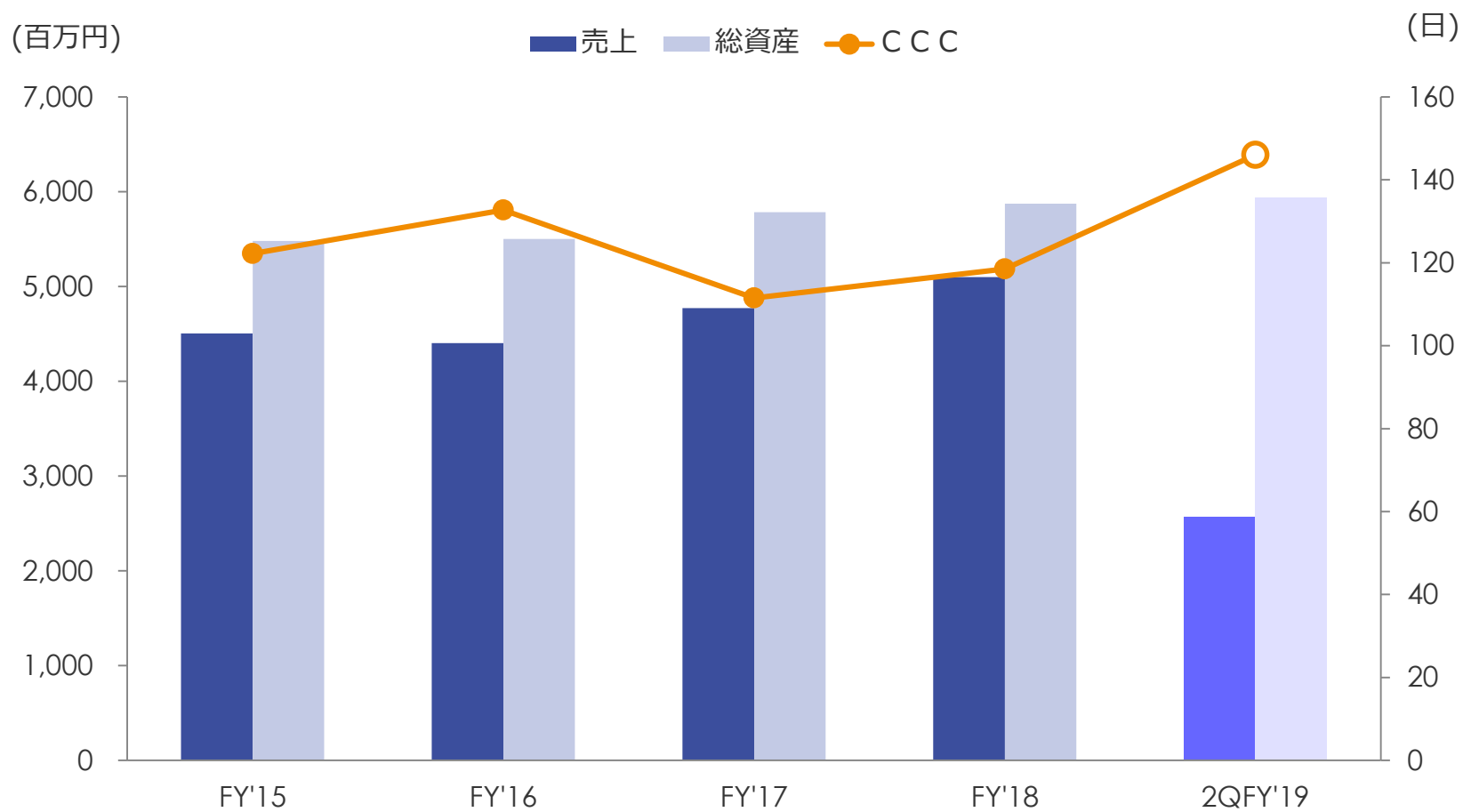
# 四半期別比較



# 売上高 営業利益推移

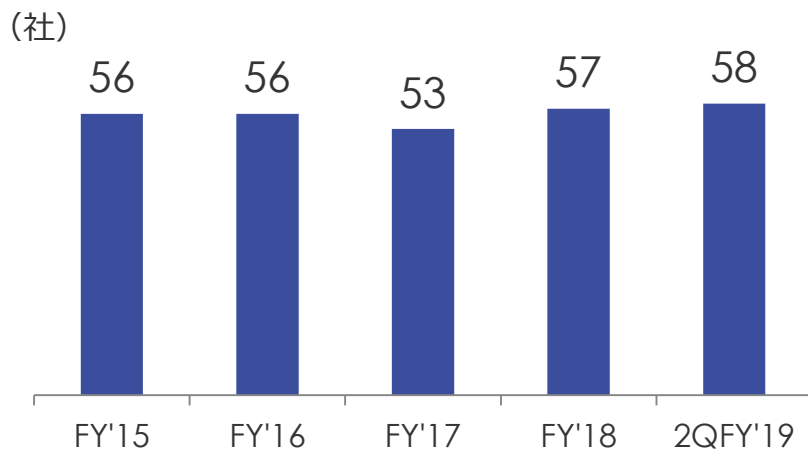


CCC<sup>※</sup>（特に棚卸資産）改善に取り組み、ROEの向上を目指します

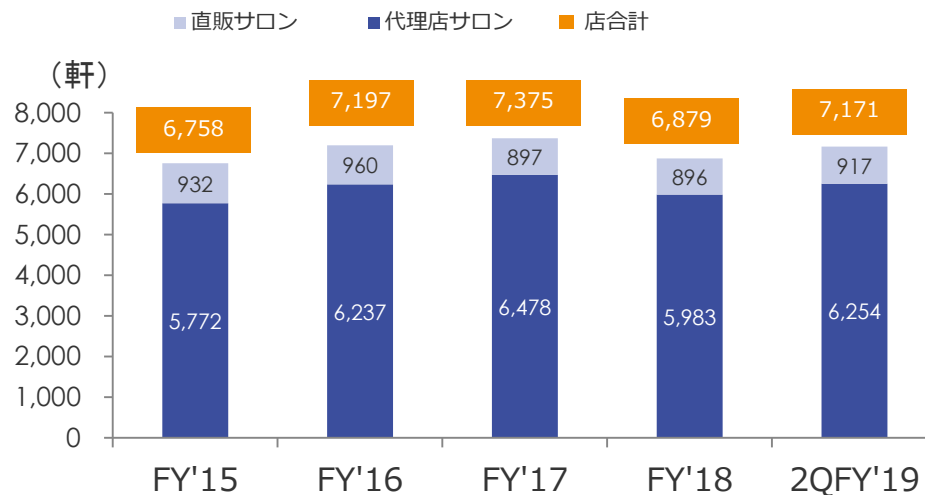




## 代理店数



## アジュバンサロン契約数



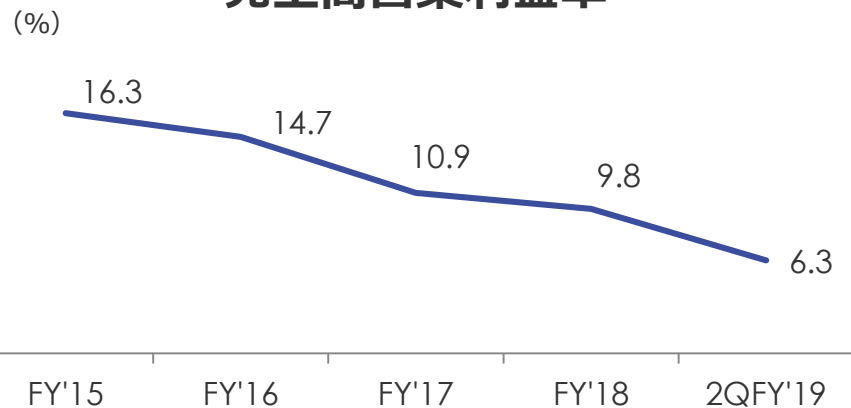
$$\text{売上高} = \text{サロンの仕入} \times \text{サロン数}$$

まずは、1サロン当たりの仕入れをしっかり増強

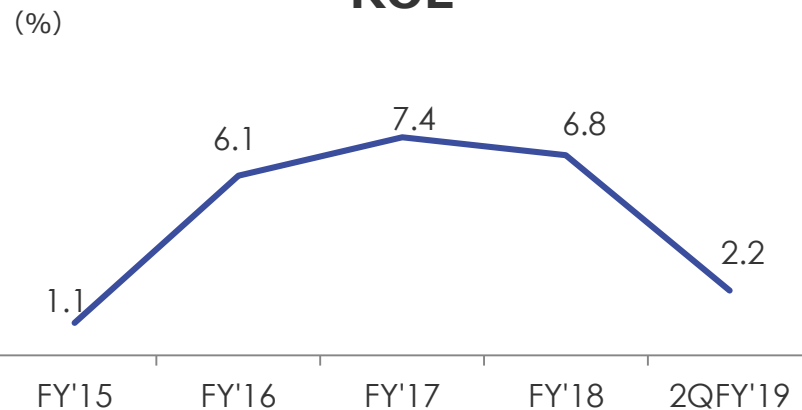
代理店数を増やすことでアジュバンサロンを増やしていく

# サマリー 実績推移②

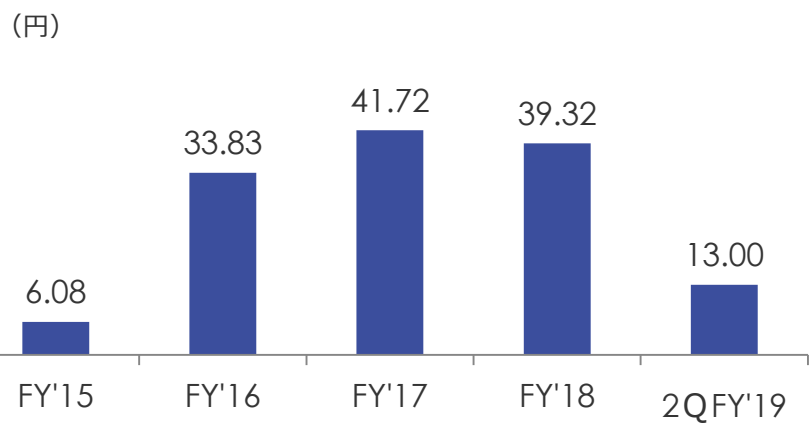
## 売上高営業利益率



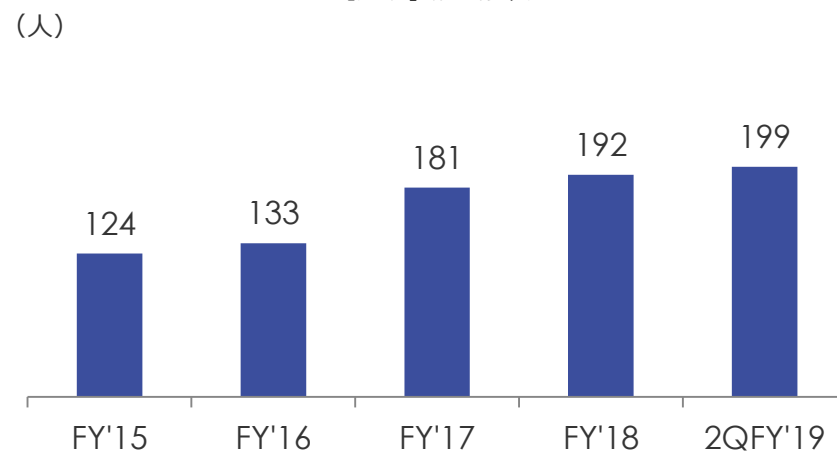
## ROE



## EPS



## 従業員数





本資料ならびに I R 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 I R 課

T E L : 078-351-3136

F A X : 078-351-3138

E M a i l : [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。