

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン

2020年3月期1Q

2019年7月19日



# 目次

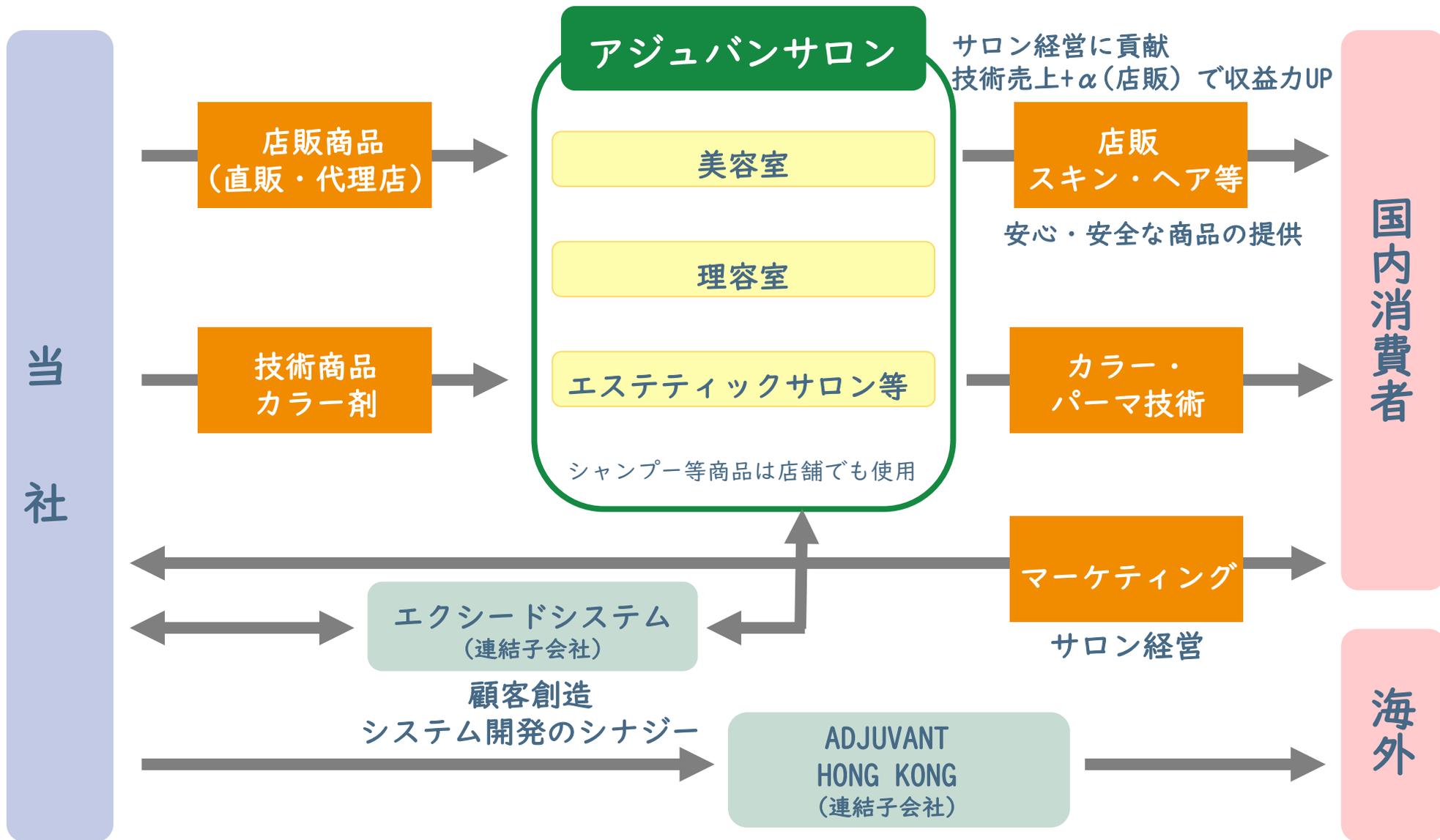
- I. 会社概要
- II. 2020年3月期 1Q実績
  - 1. サマリー
  - 2. 損益計算書
  - 3. 2Q計画の考え方
  - 4. 貸借対照表
- III. 今後の取組み
  - 1. 2020年3月期 通期計画、取組み
- IV. 参考情報
  - 1. 経営指標等

# 会社概要(2019年6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
■ 発行済株式数	7,962,000株
■ 上場	2012年12月13日
■ 株主数	17,409名 (2019年3月20日現在)
■ 売上高	5,163百万円 (2019年3月期)
■ 従業員数	単体：138名 連結：216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



# 事業内容

## スキンケア

クレンジング、洗顔料、化粧水、美容液  
マスク、保湿クリーム、化粧下地、メイク  
ボディケア



## ヘアケア

シャンプー、トリートメント、スタイリング  
カラー剤等

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

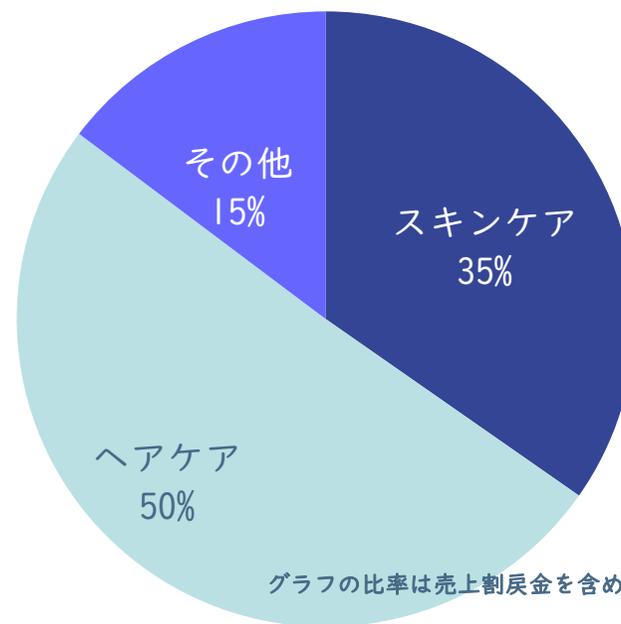
毎日のシャンプー&トリートメントによってやさしくケアしながら、本来の健やかさを取り戻す

Sb さらさら滑らかな髪に  
An ふんわり軽やかな髪に  
Rg しっとり柔らかな髪に

Re : >>> しっとりサラサラ  
Re : >>>Cool 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



売上高構成比（`19/3売上高5,163百万円）



グラフの比率は売上割戻金を含めておりません

## その他

コンピューターソフトウェア関連  
【連結子会社エクシードシステム（EX）社】  
海外売上（連結子会社）等



# I Q実績

## I Qの状況

- スキンケアはリニューアル商品発売前のため減少
- ヘアケアは前期上市したクラスSが一巡
- 新卒14名含む人件費の増加及び新教育制度スタート等による販管費の増加

## ヒット

- ◆ A Eシリーズ（秋リニューアル）のプロモーションが順調
  - スタッフキャンペーンを皮切りに発売開始
- ◆ クラウド型サロン顧客管理システムの導入が堅調に推移
- ◆ 教育制度を一新
  - 新入社員研修をはじめとした各階層別研修が再スタート

## エラー

- ◆ 期初のキャンペーン制度変更が響き減収
  - 前期末の代理店仕入れの変更前駆け込みの反動
  - 代理店の自由度を増す狙いで、新キャンペーン制度を導入したが、浸透に時間がかかり、立ち上がりに遅れ

# 損益計算書

(単位：百万円)	前期		当期					
	1Q実績	構成比	1Q実績	構成比	前期比増減率	2Q計画 (`19/4/22)	構成比	進捗率
売上高	1,288	100.0%	999	100.0%	▲22.4%	2,715	100.0%	36.8%
スキンケア	435	33.8%	367	36.7%	▲15.8%	1,111	40.9%	33.0%
ヘアケア	761	59.1%	535	53.5%	▲29.7%	1,387	51.1%	38.6%
その他	175	13.6%	168	16.9%	▲3.9%	407	15.0%	41.4%
売上割戻金	▲84	▲6.5%	▲71	▲7.1%	—	▲191	▲7.0%	—
売上原価	515	40.0%	415	41.5%	▲19.6%	1,110	40.9%	37.4%
売上総利益	772	60.0%	584	58.5%	▲24.3%	1,605	59.1%	36.4%
販管費	719	55.9%	755	75.6%	4.9%	1,597	58.8%	47.3%
営業利益	52	4.1%	▲170	▲17.1%	—	7	0.3%	—
経常利益	60	4.7%	▲164	▲16.5%	—	31	1.2%	—
親会社に帰属する 四半期純利益	32	2.6%	▲140	▲14.0%	—	▲7	▲0.3%	—

# 2Q計画の考え方

	考え方
売上	スキンケア：A Eリニューアルのスタッフキャンペーン販売は2Qより本格化 ヘアケア：前期末の駆け込み仕入れの消化が一段落、新キャンペーン制度の説明も一巡し、 代理店への活動が通常化 その他：クラウド型サロン顧客管理システム売上が積上げ
原価	1Q時点で原価率0.6ポイント悪化 ・クラウド型サロン顧客管理システムの追加開発費用が計画より増加 ・2Q末のヘアケア滞留在庫評価減は当初の見積より滞留減少の見通し
販管費	・新キャンペーン導入スタートに躓き、キャンペーン費用（販促費）が一部未執行 ・他取り組みは計画通り執行 ・コストコントロールも順調

# 貸借対照表

(単位：百万円)	資産の部			負債の部・純資産の部		
	前期末	当期1Q末	増減率	前期末	当期1Q末	増減率
流動資産/流動負債	2,972	2,570	▲13.5%	832	742	▲10.8%
固定資産/固定負債	2,897	2,876	▲0.7%	488	486	▲0.3%
資産合計/負債合計	5,870	5,447	▲7.2%	1,320	1,229	▲6.9%
/純資産				4,550	4,218	▲7.3%
/負債純資産合計				5,870	5,447	▲7.2%

税効果会計に係る会計基準の一部改正等の適用により区分変更しております。

総資産

前期末比▲423百万円

現預金▲356

受取手形及び売掛金▲60

負債

前期末比▲91百万円

買掛金+38

賞与引当金+70

未払金▲135

未払法人税等▲104

純資産

前期末比▲332百万円

四半期利益▲140

配当金▲190

# 今後の取組み

# 通期計画

ヘアケアの伸長及びスキンケアの復調により増収計画  
 先行投資的な人件費、研究開発費等の増加により営業減益計画

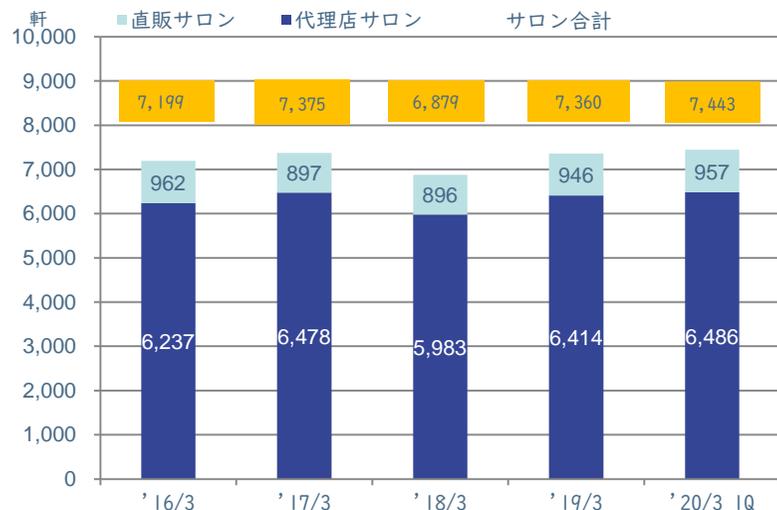
(単位：百万円)	前期		当期		
	実績	構成比	計画 (`19/4/19)	構成比	前期比 増減率
売上高	5,163	100.0%	5,647	100.0%	9.4%
スキンケア	1,916	37.1%	2,310	40.9%	20.6%
ヘアケア	2,790	54.1%	2,830	50.1%	1.4%
その他	812	15.7%	907	16.1%	11.7%
売上割戻金	▲355	▲6.9%	▲400	▲7.1%	—
売上原価	2,002	38.8%	2,218	39.3%	10.8%
売上総利益	3,161	61.2%	3,428	60.7%	8.4%
販管費	2,991	57.9%	3,301	58.5%	10.4%
営業利益	169	3.3%	127	2.2%	▲25.1%
経常利益	251	4.9%	160	2.8%	▲36.2%
親会社に帰属する当期純利益	25	0.5%	30	0.5%	21.3%

# 通期の考え方

	考え方
売上	スキンケア：A Eリニューアル販売に注力 ヘアケア：クラスS、Reの2シリーズを並行拡販 その他：クラウド型サロン顧客管理システムの契約、新タイプの美顔器リリース
原価	1Qに実施したクラウド型サロン顧客管理システムの追加開発費用もあるが期初計画通り
販管費	販促等変動費：各種プロモーション費用の増加と売上増加に伴う物流コストの増加 人材増員：純増22名（新卒含む） 教育制度一新：新カリキュラムによる階層別、課題別研修の実施 研究開発充実：神戸中央研究所を主軸に研究開発

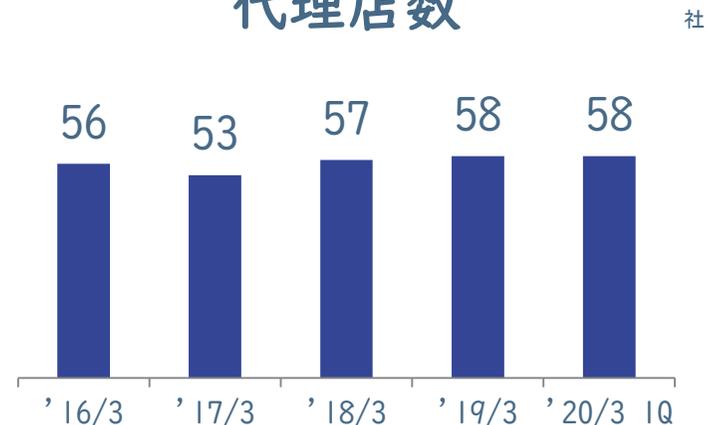
～参考情報～

## アジュバンサロン契約数



FY'18よりA・C・S登録店を見直し、アジュバンサロンとしています

## 代理店数



## 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    I R 課  
[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。