

(訂正) 「株式会社アジュバンコスメジャパン2021年3月期 決算説明会」の一部訂正について

2021年4月27日に公表いたしました「株式会社アジュバンコスメジャパン2021年3月期 決算説明会」の記載内容に一部訂正がありましたのでお知らせいたします。

記

1. 訂正の内容と理由

2021年4月23日の2021年3月期決算短信発表後、当社の固定資産の減損処理の算定にあたり一部訂正すべき事項が判明いたしましたので、訂正するものであります。なお、この訂正により減損損失額は32,194千円増加し、43,253千円を特別損失に計上いたしました。

2. 訂正箇所

訂正箇所が多数に及ぶため、訂正後及び訂正前の全文を掲載し、訂正箇所には下線_____を付して表示しております。

以上

訂正後

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
2021年3月期 決算説明会
2021年4月26日



目次

- I. 会社概要
- II. 2021年3月期実績
 - 1. サマリー
 - 2. 2021年3月期実績
 - 3. 区分別売上高 前期比増減要因
 - 4. 損益計算書 前期比増減要因
 - 5. 貸借対照表 前期比増減要因
 - 6. キャッシュ・フロー計算書
- III. ガバナンス体制の変更
 - 1. 監査等委員会設置会社及び持株会社へ移行
- IV. 2022年3月期計画
 - 1. 2022年3月期通期計画
 - 2. 計画の前提（研究開発動向）
 - 3. 通信販売会社の設立
 - 4. 株主還元
- V. 参考情報

会社概要

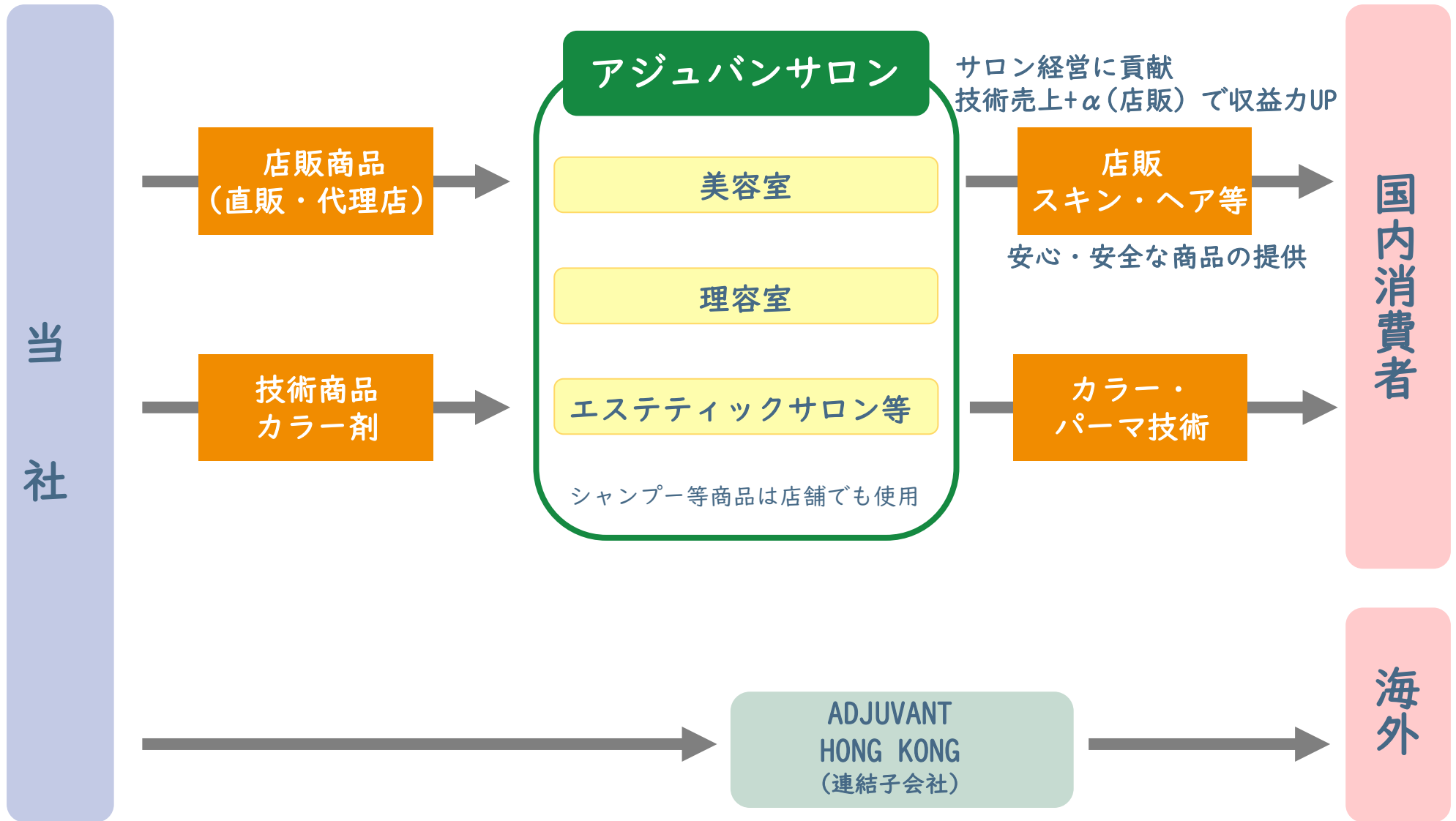
会社概要 (2021年3月20日現在)

■ 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	代表取締役会長兼社長 中村 豊
■ 資本金	765百万円
■ 発行済株式数	7,996,200株 (流通株式数：3,517,926株)
■ 上場	2012年12月13日
■ 株主数	18,852名
■ 売上高	4,885百万円 (2021年3月期)
■ 従業員数	単体：138名 連結：143名

※ 2021年3月1日付にE X社株式を譲渡、連結子会社から除外

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

糖とミネラルを使用する独自の皮膚理論、サロン現場で積み重ねた化粧品ノウハウを活かし、すこやかな肌環境をめざす製品開発をしています。

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

KASUI シャンプー
毎日のケアで頭皮をリセット

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

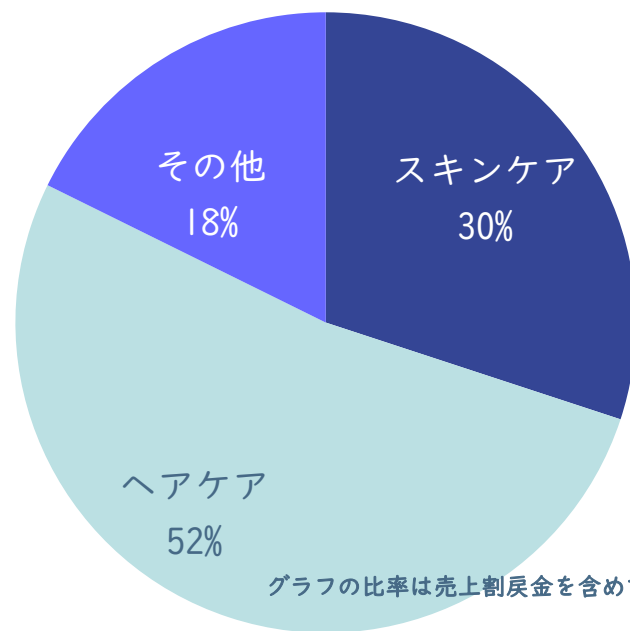
KASUI トリートメント
乾燥した毛髪と頭皮に
うるおいを与えるトリートメント

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

KASUI エッセンス
乾燥する頭皮にうるおいを与えて、
未来の土台を守る頭皮用エッセンス



売上高構成比（`21/3売上高4,885百万円）



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（E X）社】
海外売上（連結子会社）等

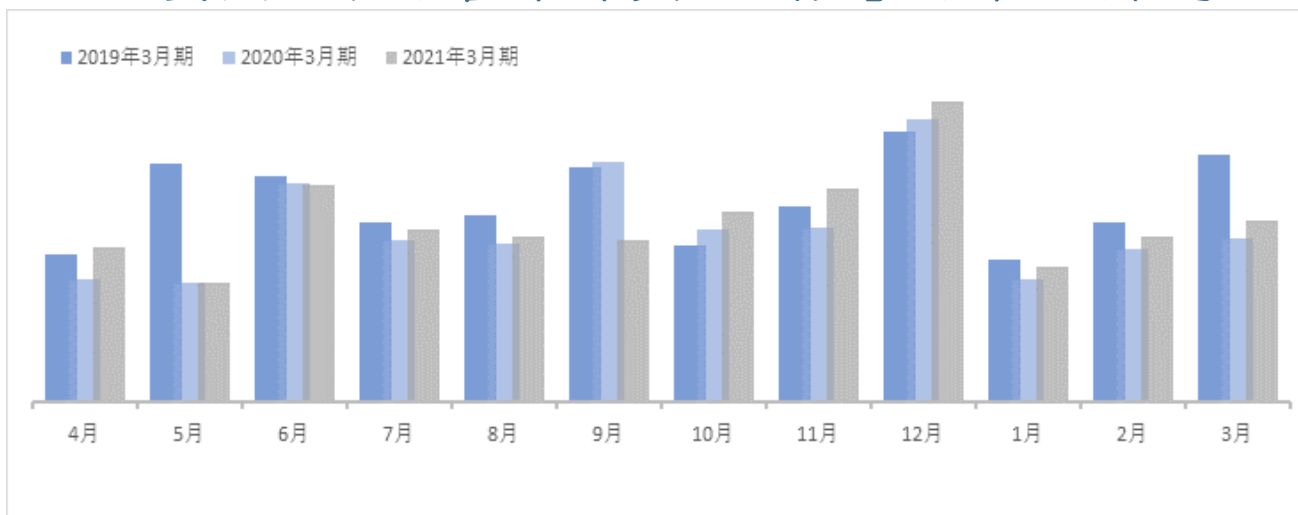


※ 2021年3月1日付にてE X社株式を譲渡したため連結子会社から除外

2021年3月期実績

2021年3月期 総括

- ◆ 増収増益
- ◆ KASUIを下期より上市
- ◆ 各種滞留在庫率が低下し、粗利率が向上
- ◆ コロナ禍の影響で各種イベント中止等や営業活動の自粛で販管費が前年同期比290百万円（9.7%）減少
- ◆ 成長鈍化主要因「若手営業部員の減少」改善が課題



3月末現在の営業部門の在籍年数分布

	\19/3	\20/3	\21/3
～1年	17%	13%	10%
～2年	12%	7%	3%
～3年	8%	11%	7%
～4年	6%	6%	10%
～5年	12%	6%	3%
5年～	44%	58%	68%

2021年3月期 実績

増収：スキンケアが減少、ヘアケアは新ライン上市が寄与し増加

増益：原価率の低減と販管費の減少

(単位：百万円)	前期		当期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減率	計画 (`21/1/22)	構成比	計画比 増減率
売上高	4,674	100.0%	4,885	100.0%	4.5%	4,914	100.0%	▲0.6%
スキンケア	1,797	38.5%	1,567	32.1%	▲12.8%	1,629	33.2%	▲3.8%
ヘアケア	2,327	49.8%	2,725	55.8%	17.1%	2,757	56.1%	▲1.1%
その他	884	18.9%	923	18.9%	4.5%	889	18.1%	3.8%
売上割戻金	▲335	▲7.2%	▲331	▲6.8%	—	▲361	▲7.4%	—
売上原価	1,863	39.9%	1,888	38.6%	1.3%	1,902	38.7%	▲0.8%
売上総利益	2,810	60.1%	2,997	61.4%	6.7%	3,011	61.3%	▲0.5%
販管費	2,994	64.1%	2,704	55.4%	▲9.7%	2,802	57.0%	▲3.5%
営業利益	▲184	▲4.0%	292	6.0%	—	208	4.3%	40.2%
経常利益	▲157	▲3.4%	325	6.7%	—	232	4.7%	40.3%
親会社に帰属する当期純利益	▲227	▲4.9%	142	2.9%	—	102	2.1%	38.7%

区分別売上高 前期比増減要因

スキンケアの減少は、マスク着用の日常化、外出自粛による需要減少が影響
 ヘアケアの増加は、下期上市のKASUIが寄与
 売上高割戻金は代理店で好不調の2極化が起こったものの、全体では前期並み



	前期比
スキンケア	12.8%減少 +ベーシック +Q&N ▲ALL Enrich ▲メイク
ヘアケア	17.1%増加 +KASUI (下期上市) ▲Class S
その他	4.5%増加 +子会社 (EX社) +美容機器 ▲海外
売上割戻	代理店の2極化 (コロナ禍でも売上好調な代理店と活動が厳しい代理店に分かれた)

損益計算書 前期比増減要因

	前期比
原価	<p>在庫管理の精度向上に注力し各種滞留在庫率が低下した結果、原価率が低減</p> <p>(原価率1.3ポイント低減)</p>
販管費	<p>優良顧客向けの大型イベントの延期や営業活動の自粛により販促費が147百万円減少 人員減等により人件費が97百万円減少 営業活動等の自粛により旅費交通費が57百万円減少 全社通信回線速度及びセキュリティ強化によりIT費用が33百万円増加</p> <p>(販管費比率8.7ポイント低減)</p>
その他	<p>投資有価証券評価損100百万円計上 直営サロン閉店に伴う減損損失11百万円計上</p>

貸借対照表 前期比増減要因

(単位：百万円)	資産の部			負債の部・純資産の部		
	前期末	当期末	増減率	前期末	当期末	増減率
流動資産/流動負債	2,747	2,723	▲0.9%	659	547	▲17.0%
固定資産/固定負債	2,502	<u>2,372</u>	▲5.2%	467	456	▲2.4%
資産合計/負債合計	5,250	<u>5,096</u>	▲2.9%	1,126	1,003	▲10.9%
/純資産				4,123	<u>4,092</u>	▲0.8%
/負債純資産合計				5,250	<u>5,096</u>	▲2.9%

総資産

前期末比▲154百万円

売掛金▲69
棚卸資産▲24
前渡金+49

投資有価証券▲83

負債

前期末比▲122百万円

買掛金▲28
未払費用▲28

前受金▲44
賞与引当金▲13

純資産

前期末比▲31百万円

当期利益+142
配当金▲191
評価・換算差額+4

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+403百万円

税金等調整前当期純利益（+213百万円）、減価償却費（+110百万円）
投資有価証券評価損（+100百万円）

投資CF

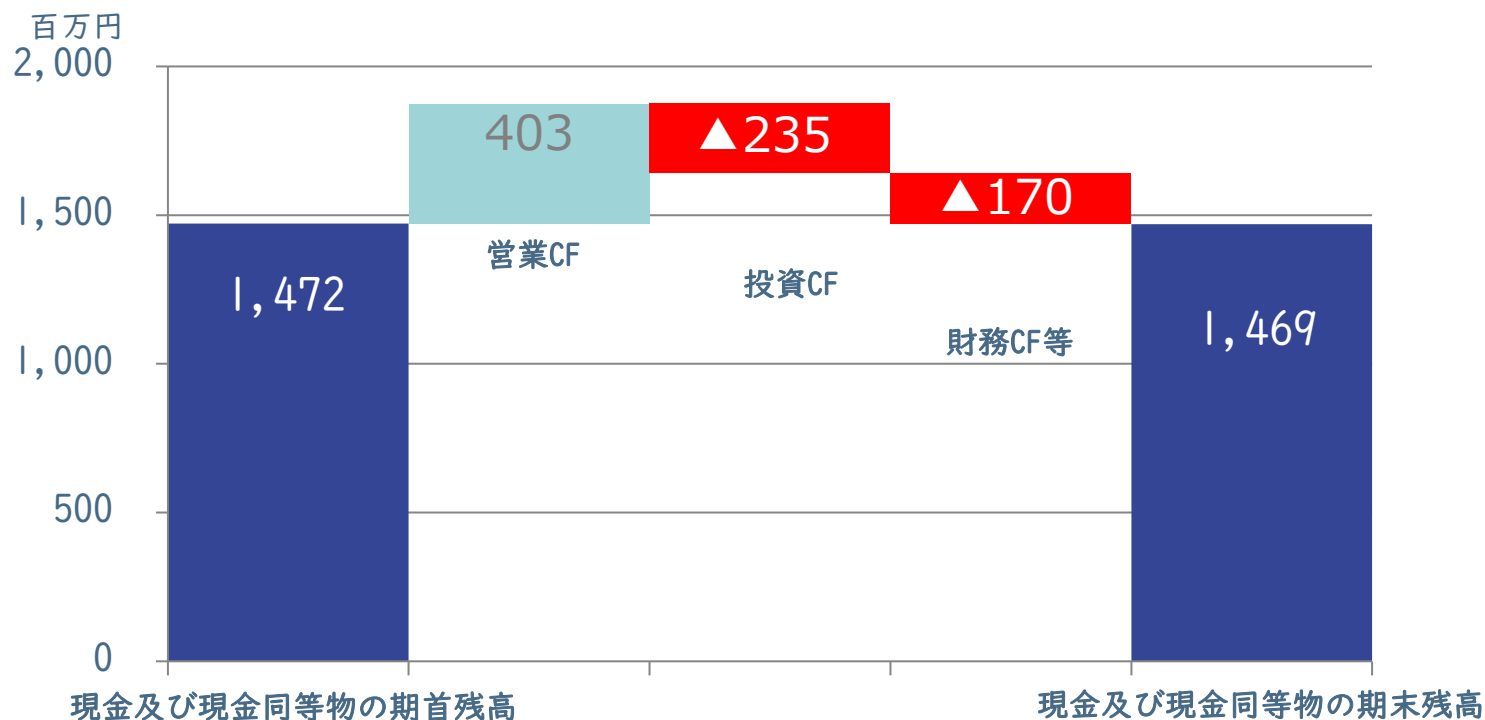
▲235百万円

固定資産取得（▲85百万円）、
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出（▲151百万円）

財務CF等

▲170百万円

配当金の支払い（▲191百万円）、子会社の長期借入による収入（+40百万円）



ガバナンス体制の変更

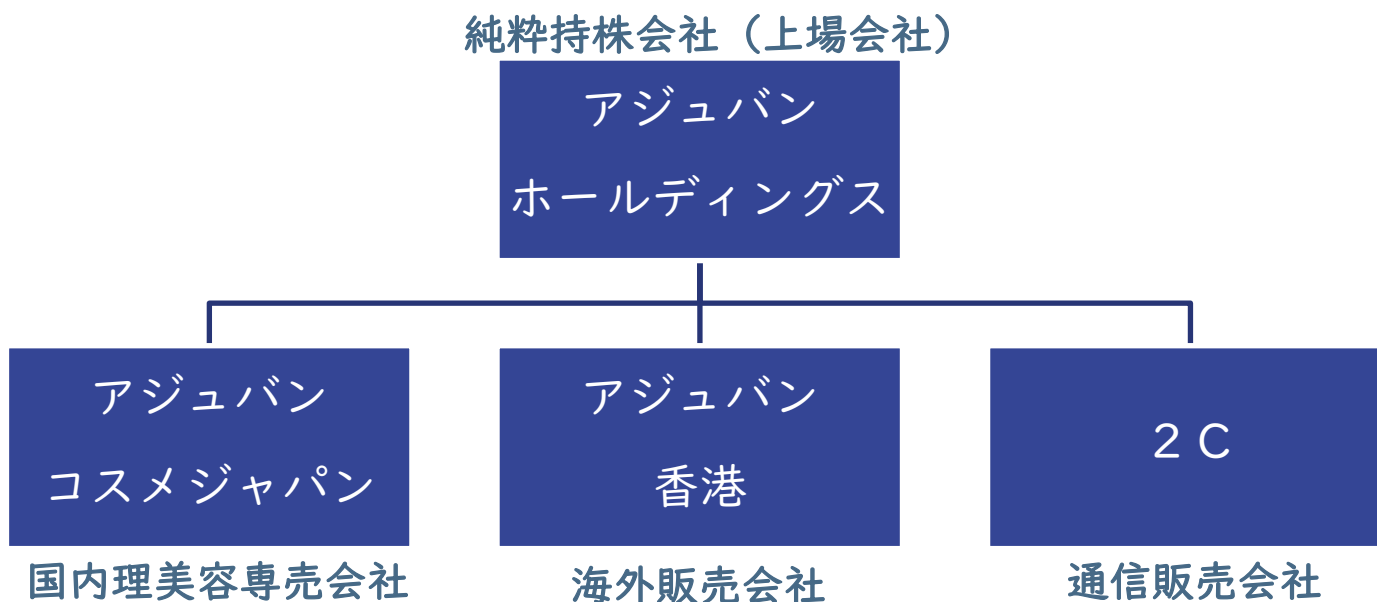
監査等委員会設置会社及び持株会社へ移行

ガバナンス強化、組織再編に取り組み、再び成長軌道へ乗せる
新体制へ移行後に来期を初年度とする新中期経営計画を策定予定

6月17日 監査等委員会設置会社へ移行

9月21日 持株会社体制へ移行

- ✓ 研究開発の成果を多方向に広げていくことを目的に、持株会社へ移行
役割分担を明確にし、新規事業のスピードを速める
- ✓ 社外取締役の比率を高め、取締役会の監督機能を強化する



2022年3月期計画

2022年3月期 通期計画

連結除外した子会社（E X社）売上7億円強の減少が影響し、減収計画
営業力強化に向けた先行投資等の実行により、減益計画

(単位：百万円)	前期		2022年3月期計画		
	実績	構成比	計画 (`21/4/23)	構成比	前期比 増減率
売上高	4,885	100.0%	4,517	100.0%	▲7.5%
スキンケア	1,567	32.1%	1,894	41.9%	20.8%
ヘアケア	2,725	55.8%	2,862	63.4%	5.0%
その他	923	18.9%	174	3.9%	▲81.1%
売上割戻金	▲331	▲6.8%	▲413	▲9.2%	—
売上原価	1,888	38.6%	1,542	34.1%	▲18.3%
売上総利益	2,997	61.4%	2,975	65.9%	▲0.7%
販管費	2,704	55.4%	2,846	63.0%	5.3%
営業利益	292	6.0%	128	2.9%	▲56.0
経常利益	325	6.7%	138	3.1%	▲57.6
親会社に帰属する当期純利益	142	2.9%	50	1.1%	▲64.8

2022年3月期 通期計画（上下比）

前期コロナ禍で苦戦したスキンケアは各種プロモーションを積極的に実行
ヘアケアのKASUIが通年寄与

(単位：百万円)	前期				2022年3月期計画			
	上期		下期		上期		下期	
	実績	構成比	実績	構成比	計画	構成比	計画	構成比
売上高	2,195	100.0%	2,690	100.0%	2,050	100.0%	2,467	100.0%
スキンケア	764	34.8%	803	29.9%	817	39.8%	1,076	43.6%
ヘアケア	1,167	53.2%	1,557	57.9%	1,322	64.5%	1,540	62.5%
その他	413	18.8%	510	19.0%	87	4.3%	86	3.5%
売上割戻金	▲150	▲6.8%	▲181	▲6.8%	▲176	▲8.6%	▲237	▲9.6%
売上原価	890	40.6%	997	37.1%	741	36.2%	800	32.5%
売上総利益	1,305	59.4%	1,692	62.9%	1,309	63.8%	1,666	67.5%
販管費	1,306	59.5%	1,398	52.0%	1,340	65.4%	1,506	61.0%
営業利益	▲0	▲0.1%	293	10.9%	▲31	▲1.6%	160	6.5%
経常利益	7	0.4%	318	11.8%	▲26	▲1.3%	164	6.7%
親会社に帰属する当期純利益	▲94	▲4.3%	<u>236</u>	<u>8.8%</u>	▲34	▲1.7%	84	3.4%

前期に続き在庫管理の精度向上

E X社連結除外により、売上が減少の一方、原価率は低減

売上

スキンケア

AE RichやDJ等のハイクオリティエイジングケア商品に注力

ヘアケア

前下期上市のKASUIの通年寄与に加え、Reラインに注力

その他

E X社譲渡の影響 (▲7億強)

原価

在庫管理の更なる精度向上による低減効果

E X社の開発人件費等がなくなり原価率は低減

新規事業及び商品開発に注力、前期停滞した営業活動の強化

販管費

E X社の2021年3月期販管費は3億円程度

販促等変動費

- 各種キャンペーンでスキンケア、KASUIに注力
- 延期した大型イベントを開催予定

営業強化

- 営業部員（新卒：前期9名 当期11名 第二新卒：当期5名）
- サロンとのコミュニケーションをWebと対面を併用しつつ活動を強化
- 前期に続き新卒営業部員の教育強化と次期新卒人材の確保

研究開発

- 3本のプロジェクトに基づいた商品開発を推進（20頁参照）

メンテナンス

- 本社ビル改修等のメンテナンス、通信回線等強化

研究開発動向

育毛に有効な素材の探索と作用機序の解析を目的として実施したスクリーニングで発見した成分を基に、現在商品化を目指して以下のプロジェクトに取り組んでおります。



A	実施中		申請中	今期 予定
B	実施中	実施中	今期中	来期 予定
C	実施中	今期中	5年以内 目標	8年以 内目標

新型コロナウイルスの影響

顧

国内

- 2極化がみられる代理店へのサポートはエリア別、規模別で営業担当を分けて対応

客

海外

- 海外の主取引先である韓国、特に香港のサロンは依然厳しい状況

営

国内

- 県跨ぎの営業制約等があるもののWeb等を併用したニューノーマルな営業スタイルが定着しつつある

業

海外

- 通常営業活動に加え動画を使用したソーシャルメディアを活用

生

産

- 化粧品はすべて国内生産で3か月前管理を行うとともに、工場も生産チームを別ける等コロナ対応に取り組んでいる。原料調達等についても特に問題なし

物流

物 流

- 関東、関西の2倉庫体制であるが、1倉庫でも全注文の対応可能

通信販売会社の設立



商号	株式会社 2C
所在地	神戸市中央区
代表者	中川 秀男（当社取締役 管理本部本部長兼総務部部长）
事業内容	ECによる化粧品・医薬部外品販売
資本金	50百万円

1. 目的

- これまでの研究成果を最大限に活用し、育毛剤市場での新事業領域に進出

2. コンセプト

- 主に男性向け商品開発
- オリジナルヘアケアのみ販売
- 商品を直接消費者にお届け



3. 市場規模

- 育毛発毛剤は^{※2019年度}750億円（年率3%成長）
※2020年矢野経済研究所：ヘアケアマーケティング総監
- 化粧品・医薬品業界のEC市場規模は6,600億円、EC化率は6%
※2020年経済産業省：電子商取引に関する市場調査

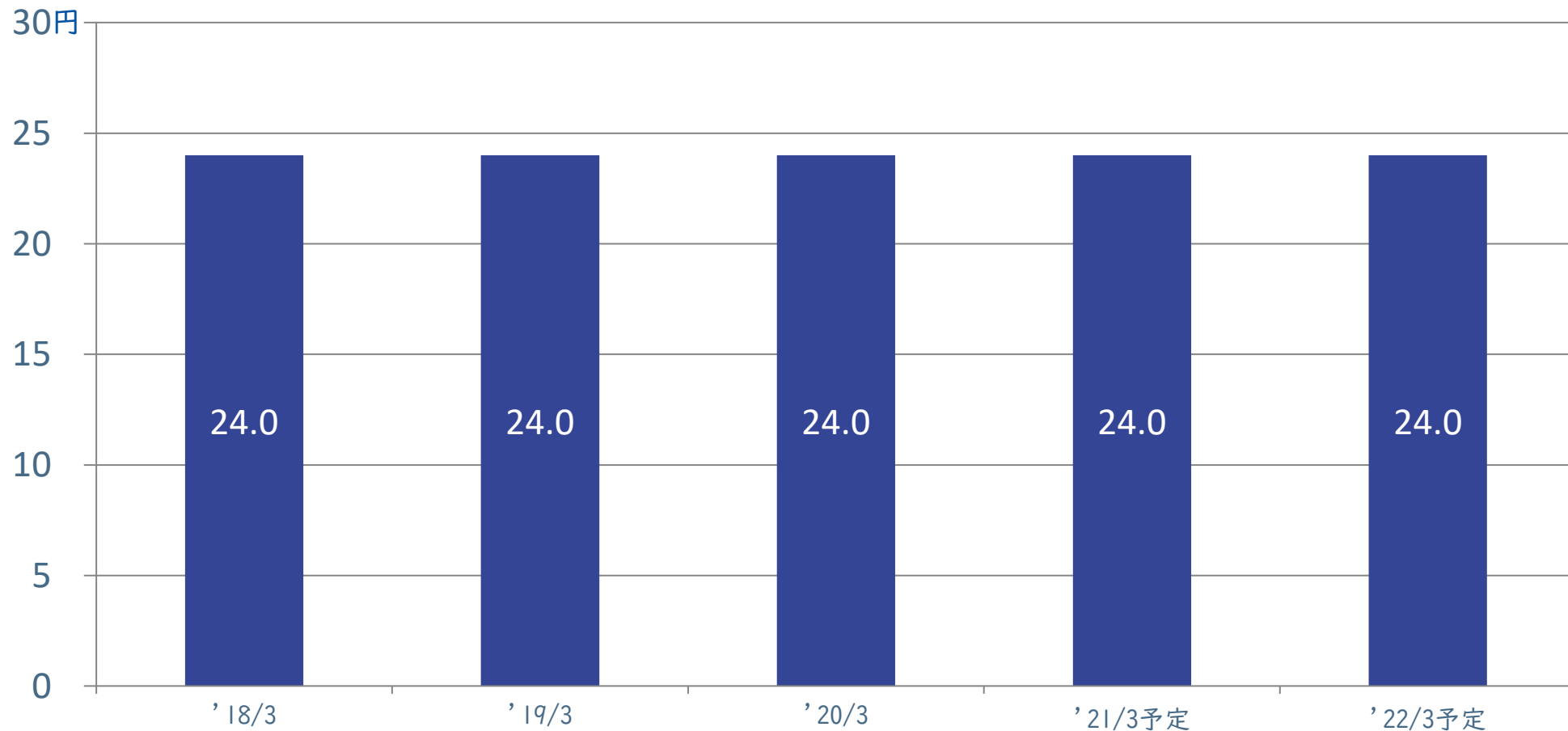
4. 収益

- 2021年夏頃営業スタート予定
- 販促費をかけずミニマムスタート
- 初年度の業績への影響は軽微

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～



サステナビリティの取り組み

企業理念 美と健康を通じて夢と感動をお届けする

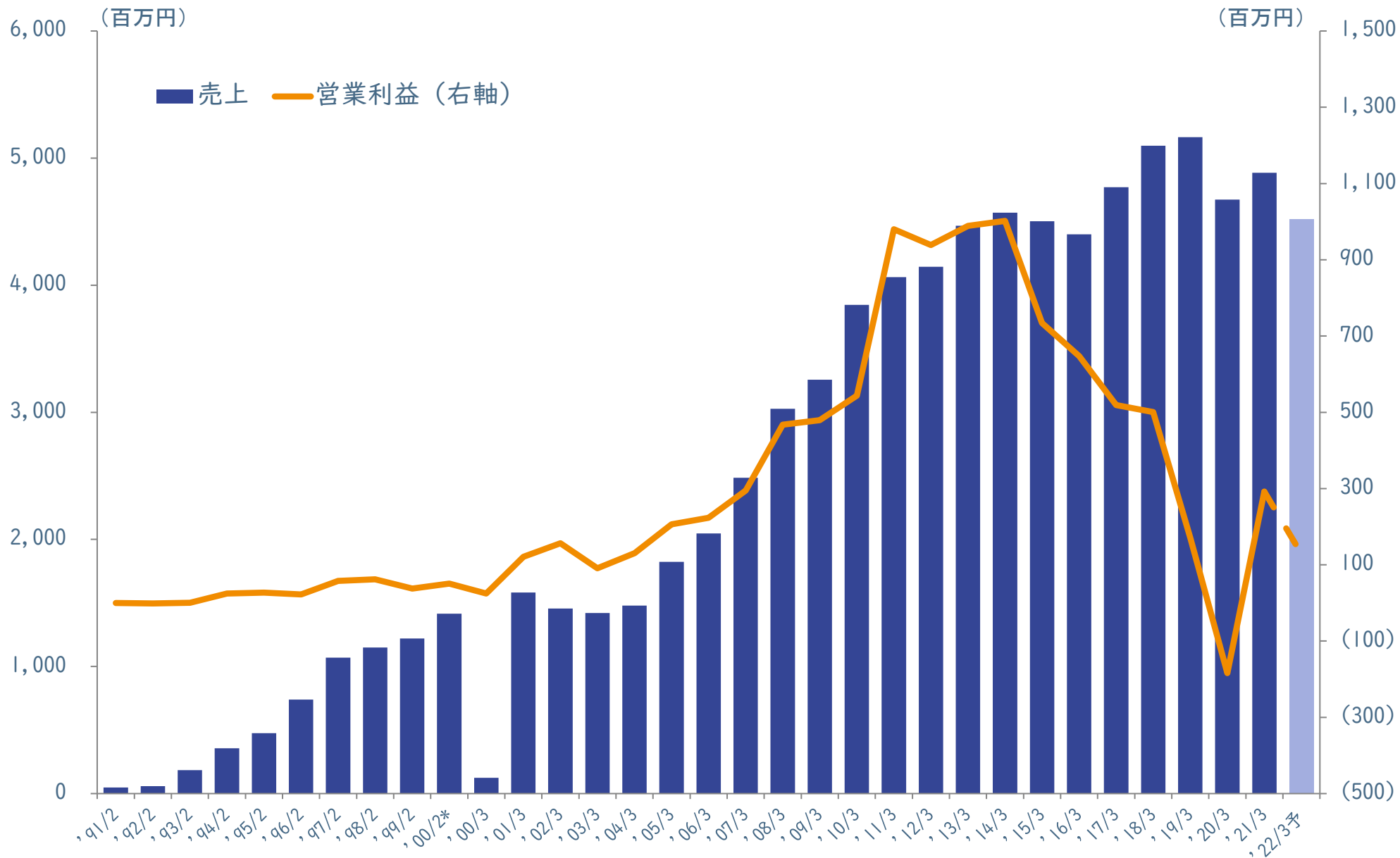
～かけがえのない、すこやかな美しさのためにまっすぐ、正しくあるべき姿を問いつづけていく～
糖とミネラルを使用する独自の皮膚理論、サロン現場で積み重ねた化粧品ノウハウを活かし、
すこやかな肌環境をめざしたものづくり

理念のもと下記の取り組みに、より一層注力してまいります

- 品質の向上 : 研究開発活動の強化（自社処方商品の拡充）
- 人材育成 : 全社員対象の等級別階層別教育プログラムの設定
- 環境 : 包装梱包材、輸送形態等の部材の見直しから開始
- 経営の効率性、透明性 : 役割分担が明確な持ち株会社体制
半数が社外取締役である監査等委員会設置会社

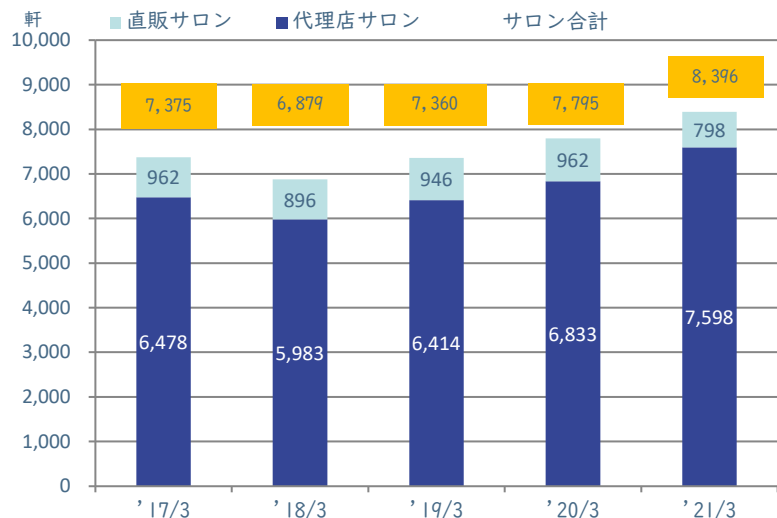
参考情報

売上高 営業利益推移と次期計画



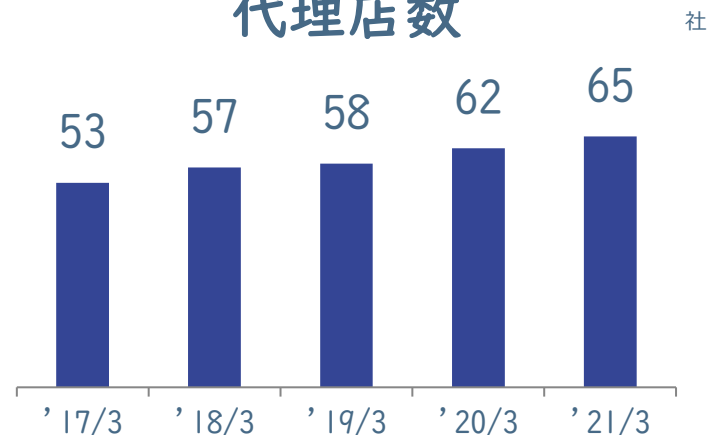
※FY'00決算期変更

アジュバンサロン契約数



'18/3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

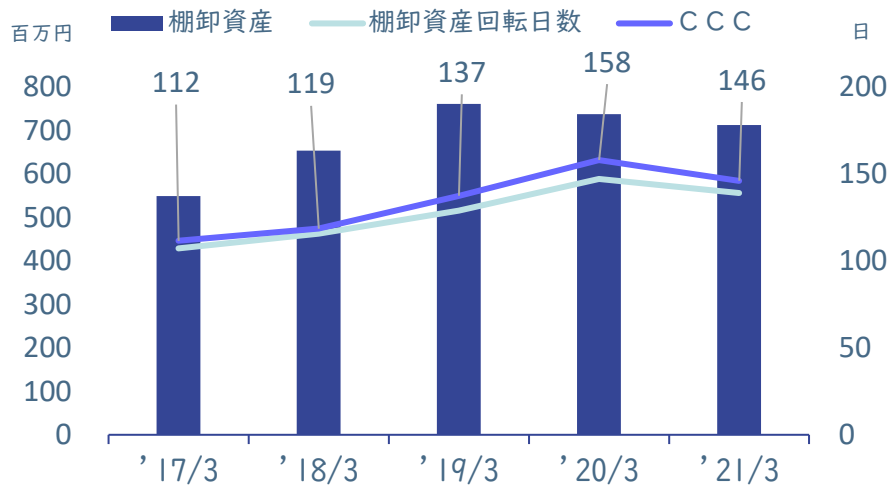
代理店数



従業員数



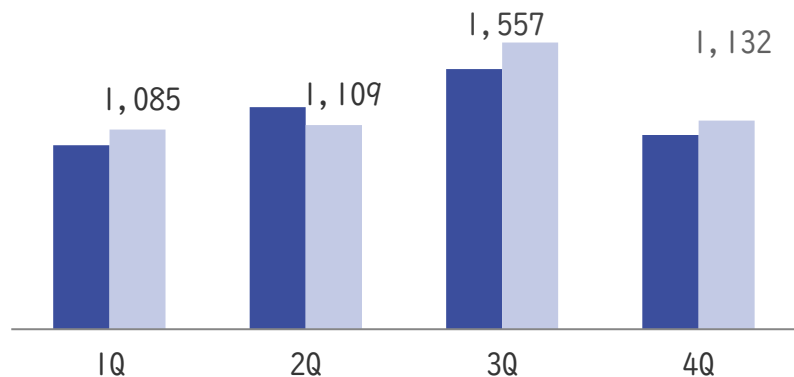
※ 2021年3月1日付にてE X社株式を譲渡したため連結子会社から除外



四半期別比較

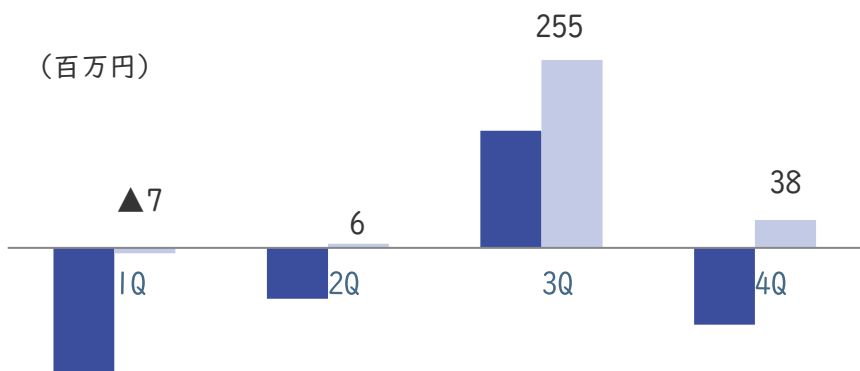
売上高 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



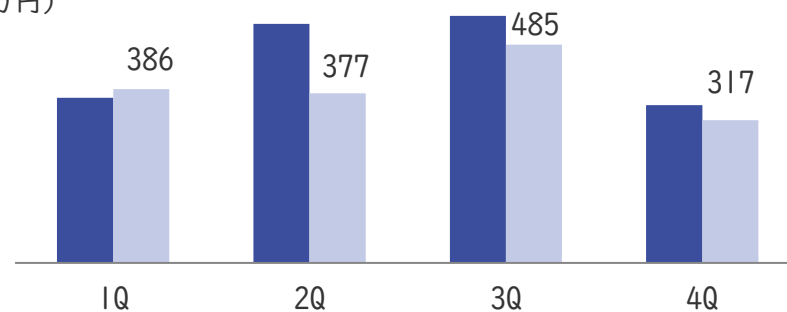
営業利益 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



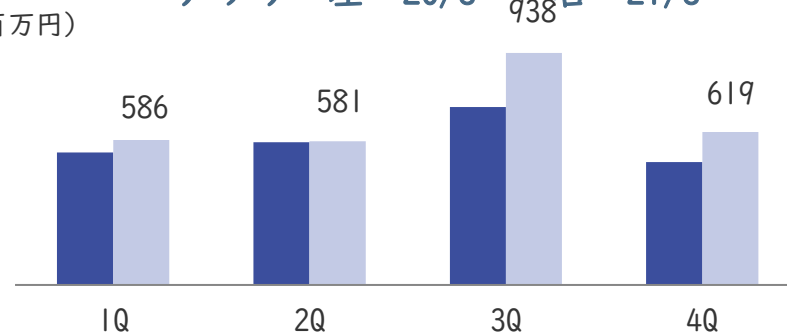
スキンケア 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



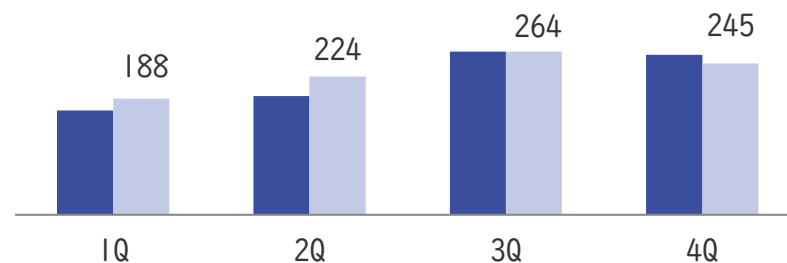
ヘアケア 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



その他 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)





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

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。

訂正前

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
2021年3月期 決算説明会
2021年4月26日



目次

- I. 会社概要
- II. 2021年3月期実績
 - 1. サマリー
 - 2. 2021年3月期実績
 - 3. 区分別売上高 前期比増減要因
 - 4. 損益計算書 前期比増減要因
 - 5. 貸借対照表 前期比増減要因
 - 6. キャッシュ・フロー計算書
- III. ガバナンス体制の変更
 - 1. 監査等委員会設置会社及び持株会社へ移行
- IV. 2022年3月期計画
 - 1. 2022年3月期通期計画
 - 2. 計画の前提（研究開発動向）
 - 3. 通信販売会社の設立
 - 4. 株主還元
- V. 参考情報

会社概要

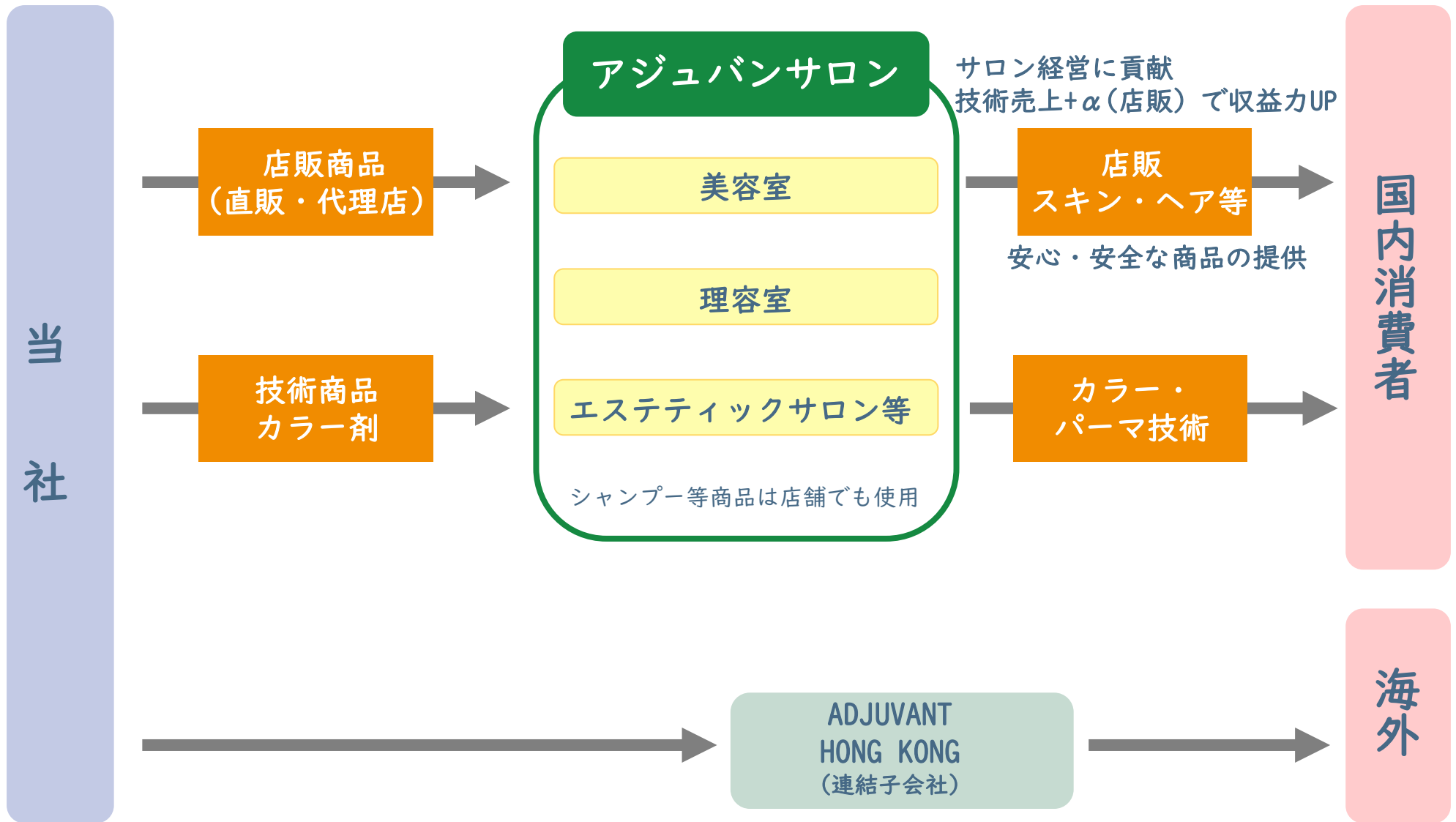
会社概要 (2021年3月20日現在)

■ 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	代表取締役会長兼社長 中村 豊
■ 資本金	765百万円
■ 発行済株式数	7,996,200株 (流通株式数：3,517,926株)
■ 上場	2012年12月13日
■ 株主数	18,852名
■ 売上高	4,885百万円 (2021年3月期)
■ 従業員数	単体：138名 連結：143名

※ 2021年3月1日付にE X社株式を譲渡、連結子会社から除外

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

糖とミネラルを使用する独自の皮膚理論、サロン現場で積み重ねた化粧品ノウハウを活かし、すこやかな肌環境をめざす製品開発をしています。

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

KASUI シャンプー
毎日のケアで頭皮をリセット

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

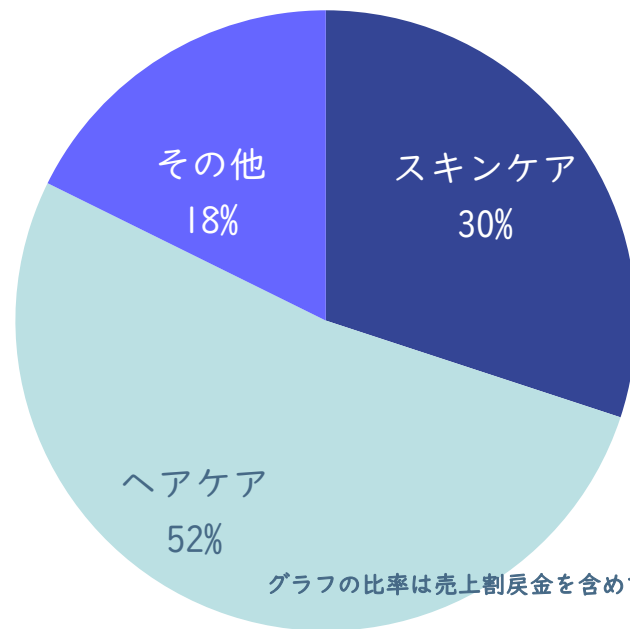
KASUI トリートメント
乾燥した毛髪と頭皮に
うるおいを与えるトリートメント

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

KASUI エッセンス
乾燥する頭皮にうるおいを与えて、
未来の土台を守る頭皮用エッセンス



売上高構成比（`21/3売上高4,885百万円）



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（E X）社】
海外売上（連結子会社）等

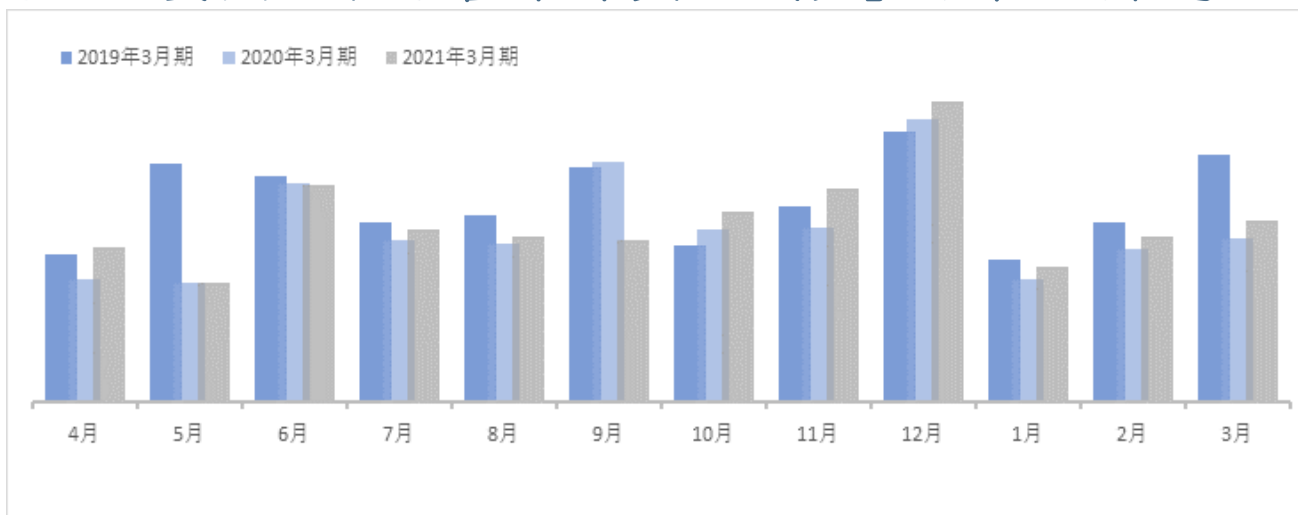


※ 2021年3月1日付にてE X社株式を譲渡したため連結子会社から除外

2021年3月期実績

2021年3月期 総括

- ◆ 増収増益
- ◆ KASUIを下期より上市
- ◆ 各種滞留在庫率が低下し、粗利率が向上
- ◆ コロナ禍の影響で各種イベント中止等や営業活動の自粛で販管費が前年同期比290百万円（9.7%）減少
- ◆ 成長鈍化主要因「若手営業部員の減少」改善が課題



3月末現在の営業部門の在籍年数分布

	\19/3	\20/3	\21/3
～1年	17%	13%	10%
～2年	12%	7%	3%
～3年	8%	11%	7%
～4年	6%	6%	10%
～5年	12%	6%	3%
5年～	44%	58%	68%

2021年3月期 実績

増収：スキンケアが減少、ヘアケアは新ライン上市が寄与し増加

増益：原価率の低減と販管費の減少

(単位：百万円)	前期		当期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減率	計画 (`21/1/22)	構成比	計画比 増減率
売上高	4,674	100.0%	4,885	100.0%	4.5%	4,914	100.0%	▲0.6%
スキンケア	1,797	38.5%	1,567	32.1%	▲12.8%	1,629	33.2%	▲3.8%
ヘアケア	2,327	49.8%	2,725	55.8%	17.1%	2,757	56.1%	▲1.1%
その他	884	18.9%	923	18.9%	4.5%	889	18.1%	3.8%
売上割戻金	▲335	▲7.2%	▲331	▲6.8%	—	▲361	▲7.4%	—
売上原価	1,863	39.9%	1,888	38.6%	1.3%	1,902	38.7%	▲0.8%
売上総利益	2,810	60.1%	2,997	61.4%	6.7%	3,011	61.3%	▲0.5%
販管費	2,994	64.1%	2,704	55.4%	▲9.7%	2,802	57.0%	▲3.5%
営業利益	▲184	▲4.0%	292	6.0%	—	208	4.3%	40.2%
経常利益	▲157	▲3.4%	325	6.7%	—	232	4.7%	40.3%
親会社に帰属する当期純利益	▲227	▲4.9%	174	3.6%	—	102	2.1%	70.1%

区分別売上高 前期比増減要因

スキンケアの減少は、マスク着用の日常化、外出自粛による需要減少が影響
 ヘアケアの増加は、下期上市のKASUIが寄与
 売上高割戻金は代理店で好不調の2極化が起こったものの、全体では前期並み



	前期比
スキンケア	12.8%減少 +ベーシック +Q&N ▲ALL Enrich ▲メイク
ヘアケア	17.1%増加 +KASUI (下期上市) ▲Class S
その他	4.5%増加 +子会社 (EX社) +美容機器 ▲海外
売上割戻	代理店の2極化 (コロナ禍でも売上好調な代理店と活動が厳しい代理店に分かれた)

損益計算書 前期比増減要因

	前期比
原価	<p>在庫管理の精度向上に注力し各種滞留在庫率が低下した結果、原価率が低減</p> <p>(原価率1.3ポイント低減)</p>
販管費	<p>優良顧客向けの大型イベントの延期や営業活動の自粛により販促費が147百万円減少 人員減等により人件費が97百万円減少 営業活動等の自粛により旅費交通費が57百万円減少 全社通信回線速度及びセキュリティ強化によりIT費用が33百万円増加</p> <p>(販管費比率8.7ポイント低減)</p>
その他	<p>投資有価証券評価損100百万円計上 直営サロン閉店に伴う減損損失11百万円計上</p>

貸借対照表 前期比増減要因

(単位：百万円)	資産の部			負債の部・純資産の部		
	前期末	当期末	増減率	前期末	当期末	増減率
流動資産/流動負債	2,747	2,723	▲0.9%	659	547	▲17.0%
固定資産/固定負債	2,502	<u>2,404</u>	▲3.9%	467	456	▲2.4%
資産合計/負債合計	5,250	<u>5,128</u>	▲2.3%	1,126	1,003	▲10.9%
/純資産				4,123	<u>4,124</u>	0.0%
/負債純資産合計				5,250	<u>5,128</u>	▲2.3%

総資産

前期末比▲122百万円

売掛金▲69
棚卸資産▲24
前渡金+49

投資有価証券▲83

負債

前期末比▲122百万円

買掛金▲28
未払費用▲28

前受金▲44
賞与引当金▲13

純資産

前期末比+0百万円

当期利益+174
配当金▲191
評価・換算差額+4

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+403百万円

税金等調整前当期純利益（+213百万円）、減価償却費（+110百万円）
投資有価証券評価損（+100百万円）

投資CF

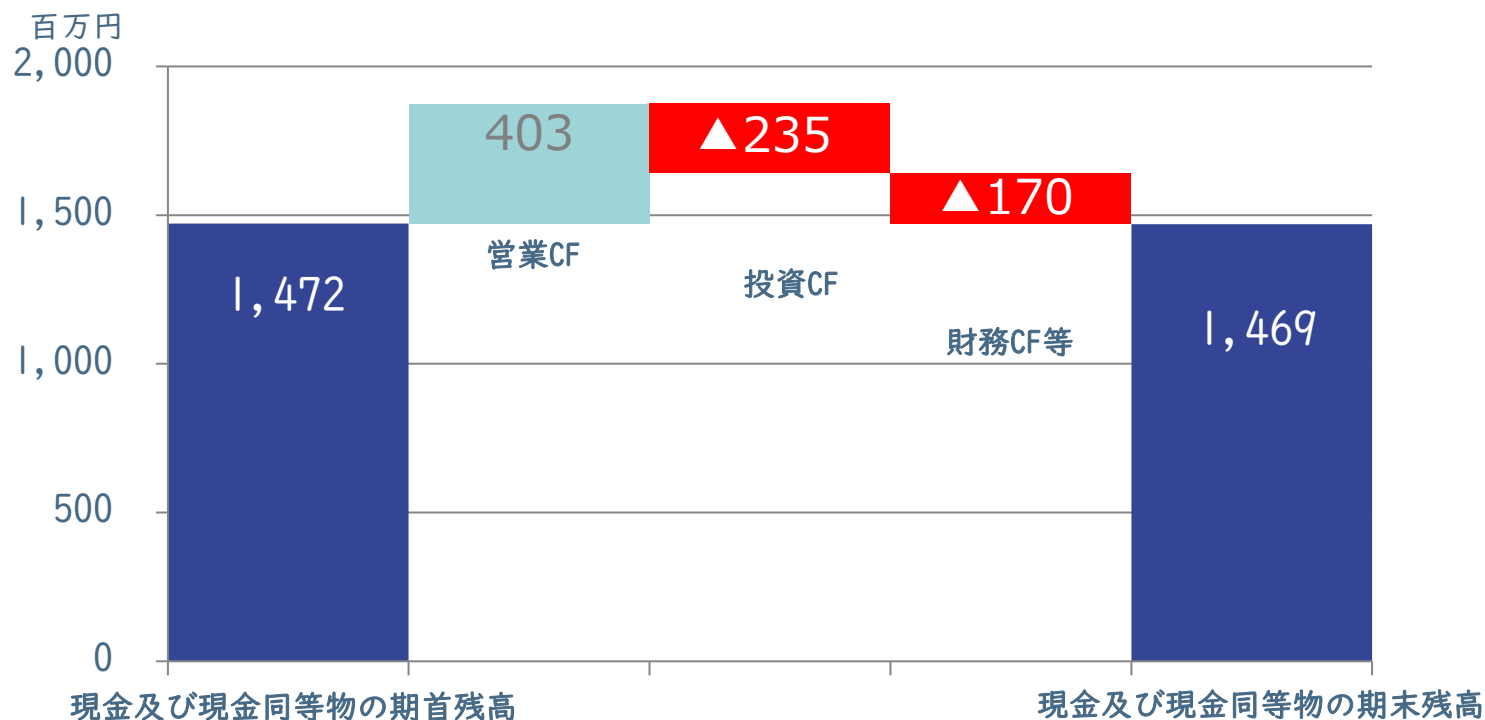
▲235百万円

固定資産取得（▲85百万円）、
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出（▲151百万円）

財務CF等

▲170百万円

配当金の支払い（▲191百万円）、子会社の長期借入による収入（+40百万円）



ガバナンス体制の変更

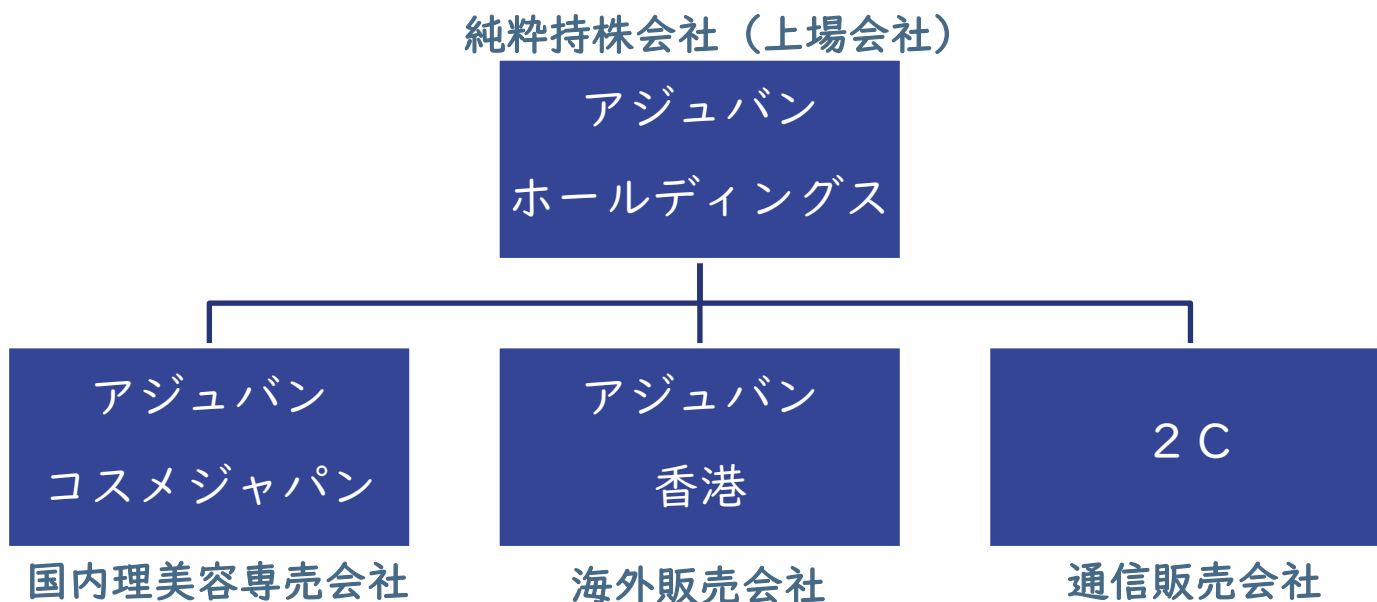
監査等委員会設置会社及び持株会社へ移行

ガバナンス強化、組織再編に取り組み、再び成長軌道へ乗せる
新体制へ移行後に来期を初年度とする新中期経営計画を策定予定

6月17日 監査等委員会設置会社へ移行

9月21日 持株会社体制へ移行

- ✓ 研究開発の成果を多方向に広げていくことを目的に、持株会社へ移行
役割分担を明確にし、新規事業のスピードを速める
- ✓ 社外取締役の比率を高め、取締役会の監督機能を強化する



2022年3月期計画

2022年3月期 通期計画

連結除外した子会社（E X社）売上7億円強の減少が影響し、減収計画
営業力強化に向けた先行投資等の実行により、減益計画

(単位：百万円)	前期		2022年3月期計画		
	実績	構成比	計画 (`21/4/23)	構成比	前期比 増減率
売上高	4,885	100.0%	4,517	100.0%	▲7.5%
スキンケア	1,567	32.1%	1,894	41.9%	20.8%
ヘアケア	2,725	55.8%	2,862	63.4%	5.0%
その他	923	18.9%	174	3.9%	▲81.1%
売上割戻金	▲331	▲6.8%	▲413	▲9.2%	—
売上原価	1,888	38.6%	1,542	34.1%	▲18.3%
売上総利益	2,997	61.4%	2,975	65.9%	▲0.7%
販管費	2,704	55.4%	2,846	63.0%	5.3%
営業利益	292	6.0%	128	2.9%	▲56.0
経常利益	325	6.7%	138	3.1%	▲57.6
親会社に帰属する当期純利益	174	3.6%	50	1.1%	▲71.3

2022年3月期 通期計画（上下比）

前期コロナ禍で苦戦したスキンケアは各種プロモーションを積極的に実行
ヘアケアのKASUIが通年寄与

(単位：百万円)	前期				2022年3月期計画			
	上期		下期		上期		下期	
	実績	構成比	実績	構成比	計画	構成比	計画	構成比
売上高	2,195	100.0%	2,690	100.0%	2,050	100.0%	2,467	100.0%
スキンケア	764	34.8%	803	29.9%	817	39.8%	1,076	43.6%
ヘアケア	1,167	53.2%	1,557	57.9%	1,322	64.5%	1,540	62.5%
その他	413	18.8%	510	19.0%	87	4.3%	86	3.5%
売上割戻金	▲150	▲6.8%	▲181	▲6.8%	▲176	▲8.6%	▲237	▲9.6%
売上原価	890	40.6%	997	37.1%	741	36.2%	800	32.5%
売上総利益	1,305	59.4%	1,692	62.9%	1,309	63.8%	1,666	67.5%
販管費	1,306	59.5%	1,398	52.0%	1,340	65.4%	1,506	61.0%
営業利益	▲0	▲0.1%	293	10.9%	▲31	▲1.6%	160	6.5%
経常利益	7	0.4%	318	11.8%	▲26	▲1.3%	164	6.7%
親会社に帰属する当期純利益	▲94	▲4.3%	268	10.0%	▲34	▲1.7%	84	3.4%

前期に続き在庫管理の精度向上

E X社連結除外により、売上が減少の一方、原価率は低減

売上

スキンケア

AE RichやDJ等のハイクオリティエイジングケア商品に注力

ヘアケア

前下期上市のKASUIの通年寄与に加え、Reラインに注力

その他

E X社譲渡の影響 (▲7億強)

原価

在庫管理の更なる精度向上による低減効果

E X社の開発人件費等がなくなり原価率は低減

新規事業及び商品開発に注力、前期停滞した営業活動の強化

販管費

E X社の2021年3月期販管費は3億円程度

販促等変動費

- 各種キャンペーンでスキンケア、KASUIに注力
- 延期した大型イベントを開催予定

営業強化

- 営業部員（新卒：前期9名 当期11名 第二新卒：当期5名）
- サロンとのコミュニケーションをWebと対面を併用しつつ活動を強化
- 前期に続き新卒営業部員の教育強化と次期新卒人材の確保

研究開発

- 3本のプロジェクトに基づいた商品開発を推進（20頁参照）

メンテナンス

- 本社ビル改修等のメンテナンス、通信回線等強化

研究開発動向

育毛に有効な素材の探索と作用機序の解析を目的として実施したスクリーニングで発見した成分を基に、現在商品化を目指して以下のプロジェクトに取り組んでおります。



A	実施中		申請中	今期 予定
B	実施中	実施中	今期中	来期 予定
C	実施中	今期中	5年以内 目標	8年以 内目標

新型コロナウイルスの影響

顧

国内

- 2極化がみられる代理店へのサポートはエリア別、規模別で営業担当を分けて対応

客

海外

- 海外の主取引先である韓国、特に香港のサロンは依然厳しい状況

営

国内

- 県跨ぎの営業制約等があるもののWeb等を併用したニューノーマルな営業スタイルが定着しつつある

業

海外

- 通常営業活動に加え動画を使用したソーシャルメディアを活用

生

産

- 化粧品はすべて国内生産で3か月前管理を行うとともに、工場も生産チームを別ける等コロナ対応に取り組んでいる。原料調達等についても特に問題なし

物流

物 流

- 関東、関西の2倉庫体制であるが、1倉庫でも全注文の対応可能

通信販売会社の設立



商号	株式会社 2C
所在地	神戸市中央区
代表者	中川 秀男 (当社取締役 管理本部本部長兼総務部部长)
事業内容	ECによる化粧品・医薬部外品販売
資本金	50百万円

1. 目的

- これまでの研究成果を最大限に活用し、育毛剤市場での新事業領域に進出

2. コンセプト

- 主に男性向け商品開発
- オリジナルヘアケアのみ販売
- 商品を直接消費者にお届け



3. 市場規模

- 育毛発毛剤は^{※2019年度}750億円 (年率3%成長)
※2020年矢野経済研究所：ヘアケアマーケティング総監
- 化粧品・医薬品業界のEC市場規模は6,600億円、EC化率は6%
※2020年経済産業省：電子商取引に関する市場調査

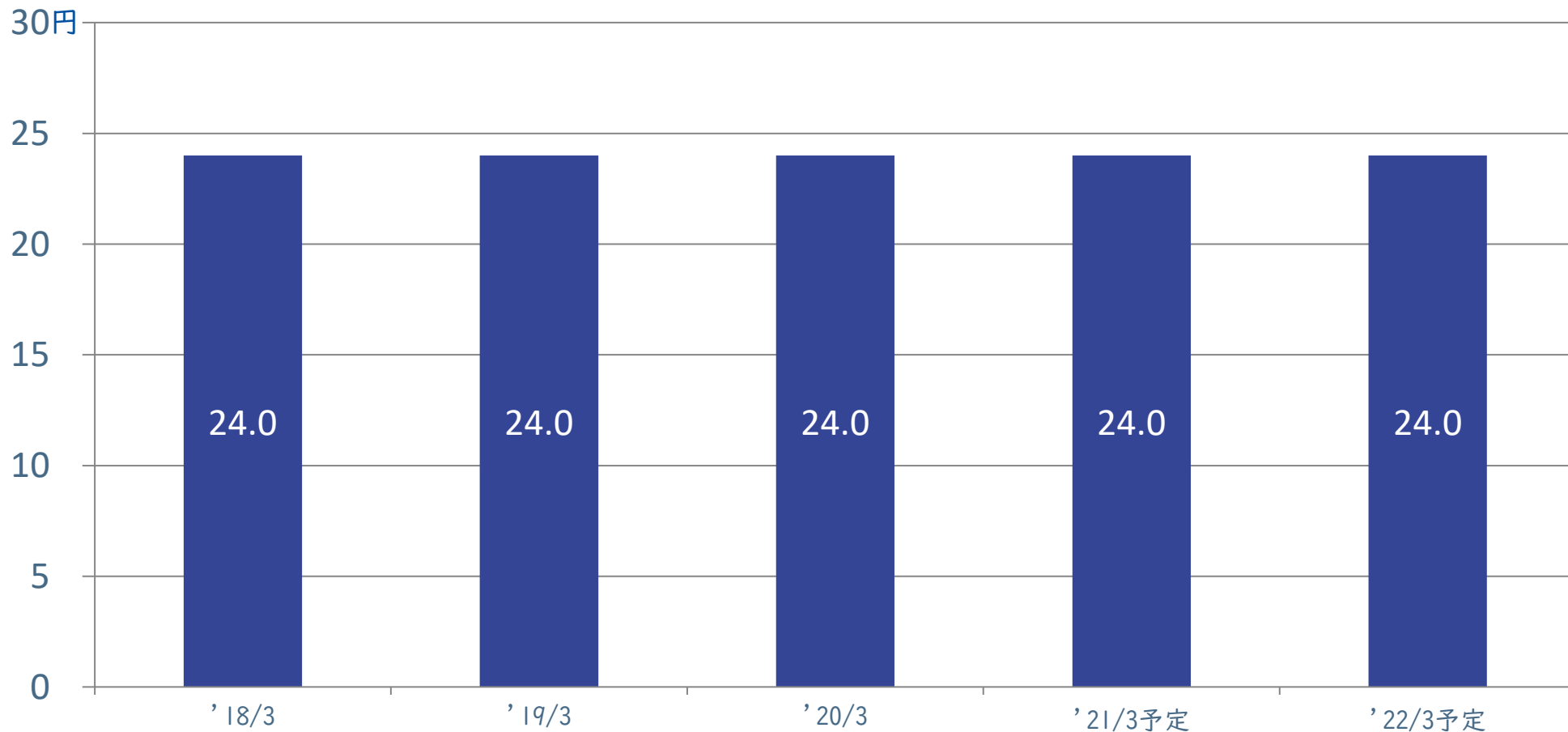
4. 収益

- 2021年夏頃営業スタート予定
- 販促費をかけずミニマムスタート
- 初年度の業績への影響は軽微

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～



サステナビリティの取り組み

企業理念 美と健康を通じて夢と感動をお届けする

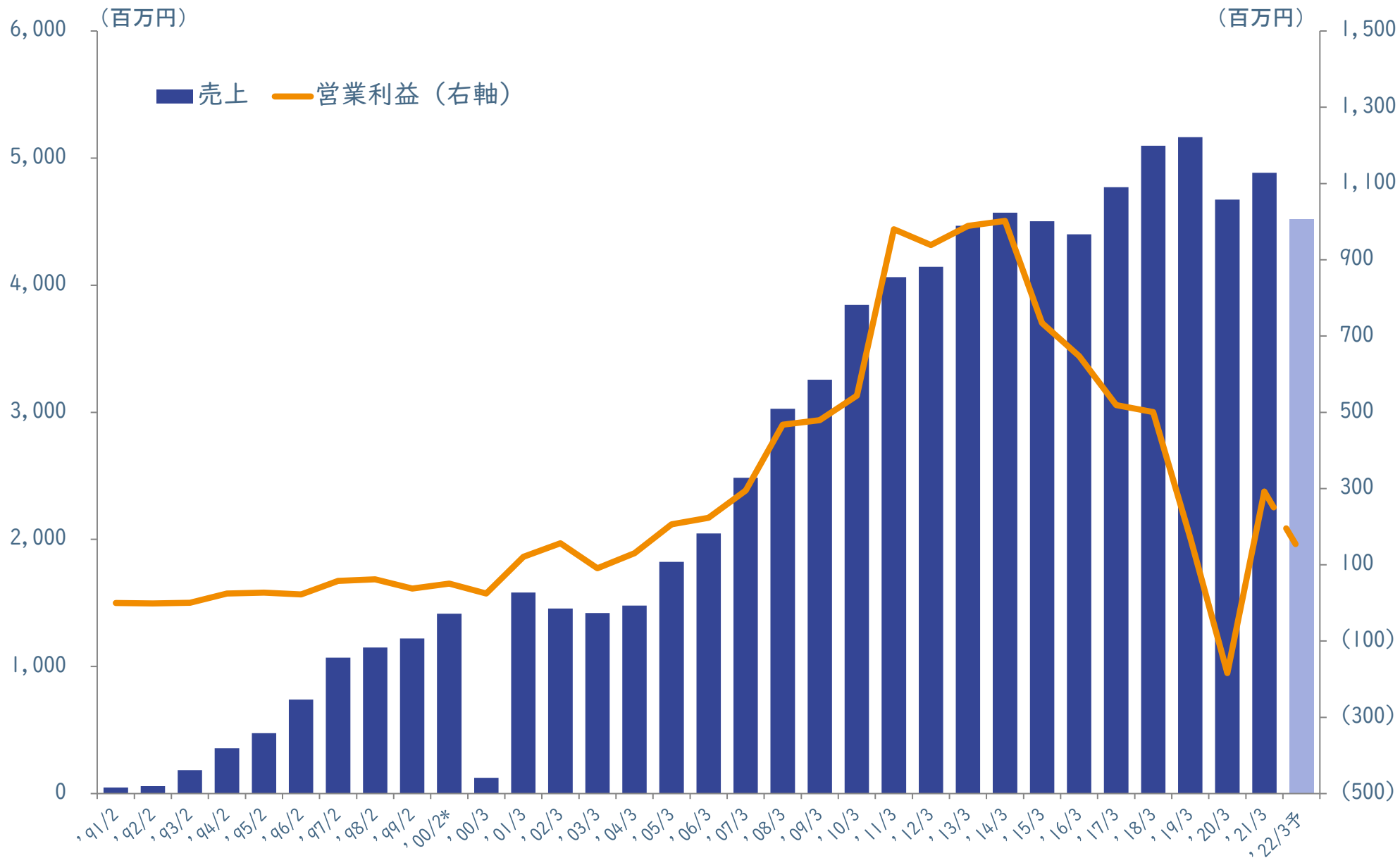
～かけがえのない、すこやかな美しさのためにまっすぐ、正しくあるべき姿を問いつづけていく～
糖とミネラルを使用する独自の皮膚理論、サロン現場で積み重ねた化粧品ノウハウを活かし、
すこやかな肌環境をめざしたものづくり

理念のもと下記の取り組みに、より一層注力してまいります

- 品質の向上 : 研究開発活動の強化（自社処方商品の拡充）
- 人材育成 : 全社員対象の等級別階層別教育プログラムの設定
- 環境 : 包装梱包材、輸送形態等の部材の見直しから開始
- 経営の効率性、透明性 : 役割分担が明確な持ち株会社体制
半数が社外取締役である監査等委員会設置会社

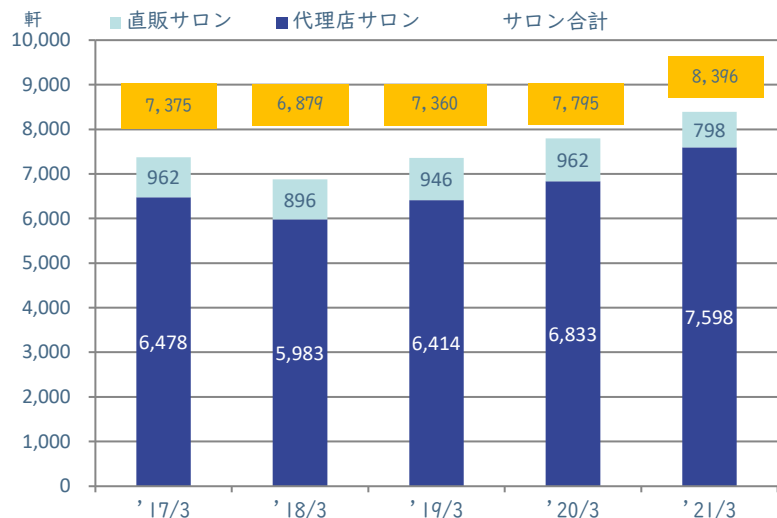
参考情報

売上高 営業利益推移と次期計画



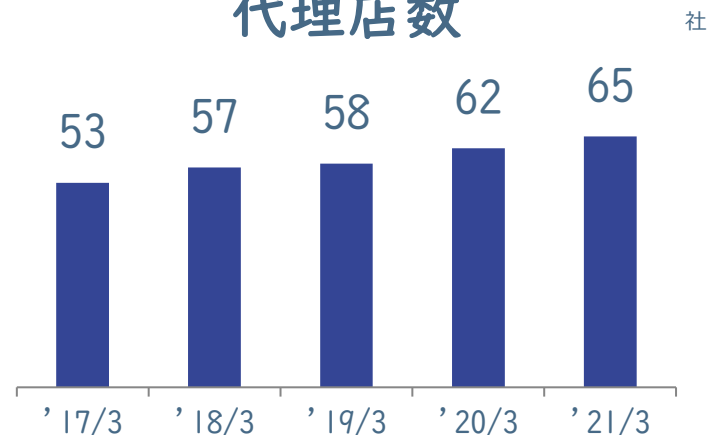
※ F Y' 00決算期変更

アジュバンサロン契約数



'18/3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

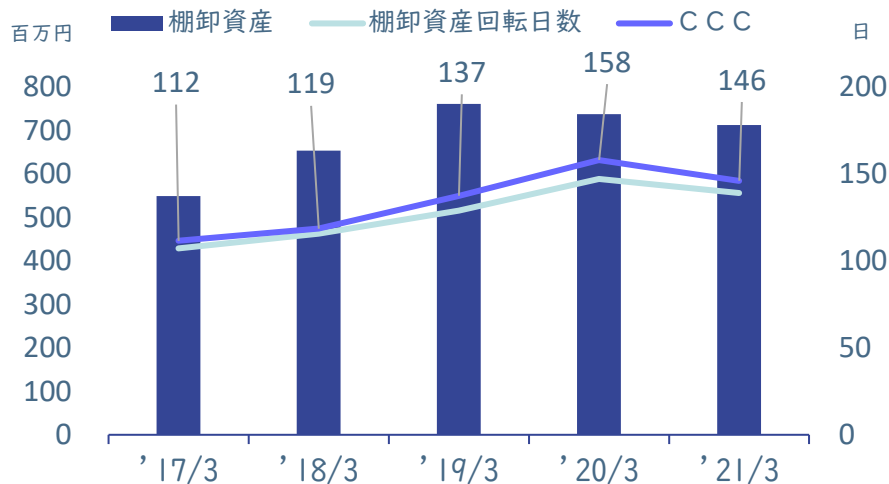
代理店数



従業員数



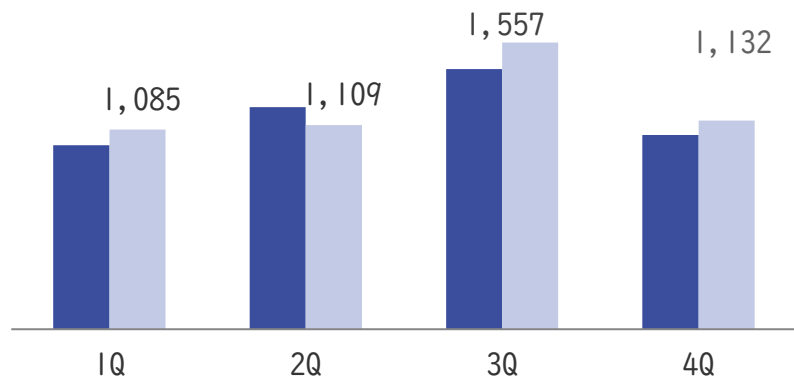
※ 2021年3月1日付にてE X社株式を譲渡したため連結子会社から除外



四半期別比較

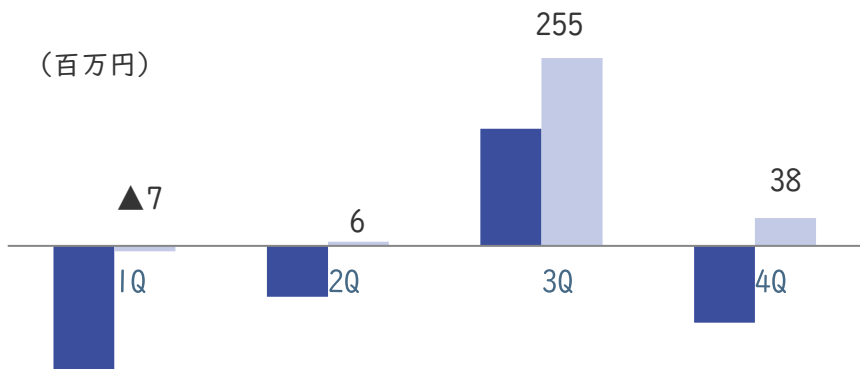
売上高 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



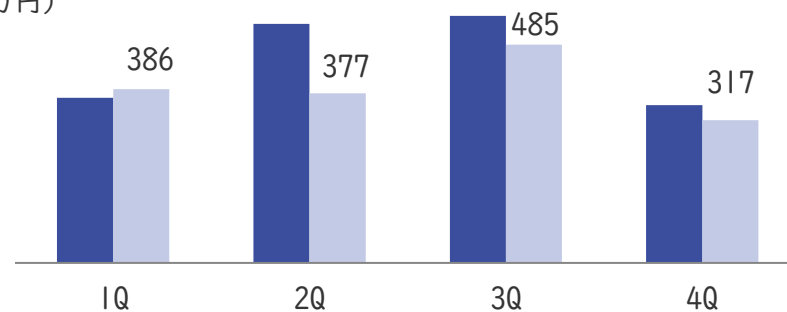
営業利益 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



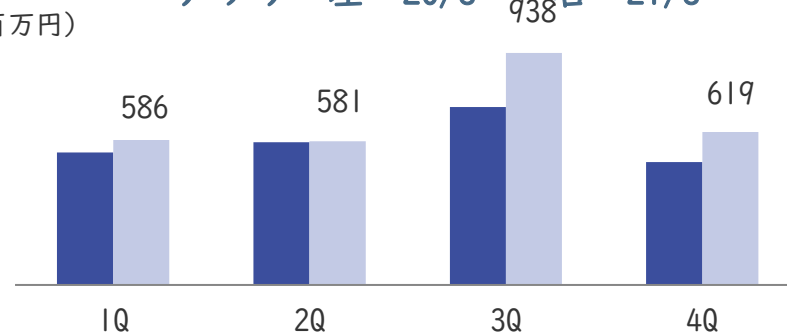
スキンケア 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



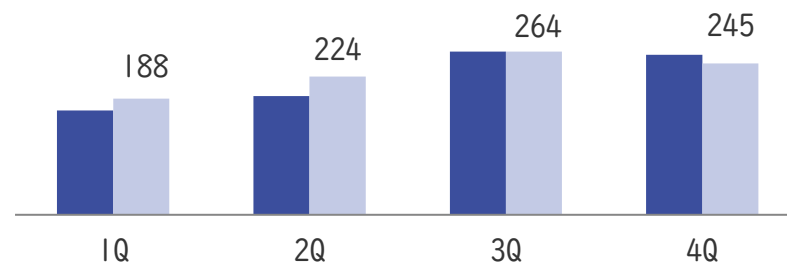
ヘアケア 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)



その他 左 '20/3 右 '21/3

(百万円)





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

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。