

2021年10月22日

各位

会社名 株式会社アジュバンホールディングス
代表者名 代表取締役会長兼社長 中村 豊
(コード: 4929 東証第1部)
問合せ先 取締役管理本部本部長 中川 秀男
(TEL 078-351-3135)
(URL <https://www.adjuvant-hd.co.jp/>)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書について

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、別紙のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しておりますので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっております。「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。当社は2025年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	プライム市場基準	判定
株主数	800人以上	○
流通株式数	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	100億円	×(36億円)
流通株式比率	35%以上	○
1日平均売買代金	20,000千円	×(19,530千円)

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取組内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

以上

東証1部：4929

ADJUVANT

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社アジュバンホールディングス

2021年10月22日

<https://www.adjuvant-hd.co.jp/>

移行基準日時点における当社の状況

■移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況

	プライム市場基準	判定
株主数	800人以上	○
流通株式数	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	100億円	× (36億円)
流通株式比率	35%以上	○
売買代金	20,000千円/日以上	× (19,530千円)

基本方針

アジュバングループ中期3ヶ年計画(2023年3月期～2025年3月期)を設定し、企業価値向上に取り組む

流通株式を増やし、株式の流動性向上に取り組む



2025年3月期の計画達成等により、

- ・ 流通株式時価総額100億円超
- ・ 売買代金2,000万円/日超

市場維持基準充足に向け取り組む。

※現在基準を充足している流通株式比率(44%)も中期3カ年計画の中で更に向上させることを検討。

■時価総額向上に向けた現状の課題及び取組

課題 企業価値向上と株式市場で適正な評価を得る

- 取組**
- 中期3カ年計画の推進
 - I R強化等によるコーポレートガバナンスの充実
 - 株主還元施策の実行

■売買代金向上に向けた現状の課題及び取組

課題 需給の改善と認知度向上

- 取組**
- 創業家保有株の一部放出による流動性向上
 - I R強化による市場認知度向上

中期3カ年計画（2023年3月期～2025年3月期）

アジュバングループ中期3ヶ年計画(2023年3月期～2025年3月期)を設定し、計画期間中のプライム市場維持基準充足に向け取り組む。

■2025年3月期計画

【参考】2021年3月期実績

売上高：49億円
営業利益：3億円
当期純利益：1億円



売上高：95億円
営業利益：14億円
当期純利益：9億円

現状の課題と取組に向けたグループ体制の再構築

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。

純粋持株会社（上場会社）

アジュバン
ホールディングス

アジュバン
コスメジャパン

国内理美容専売会社

国内プロフェッショナル
サロンへ提供

安定収益基盤
となる事業

アジュバン
香港

海外販売会社

東南アジアを中心とした
プロフェッショナルサロンへ提供

収益改善が
必要な事業

2C

通信販売会社@新規

ECを通して
多くのユーザーへ提供

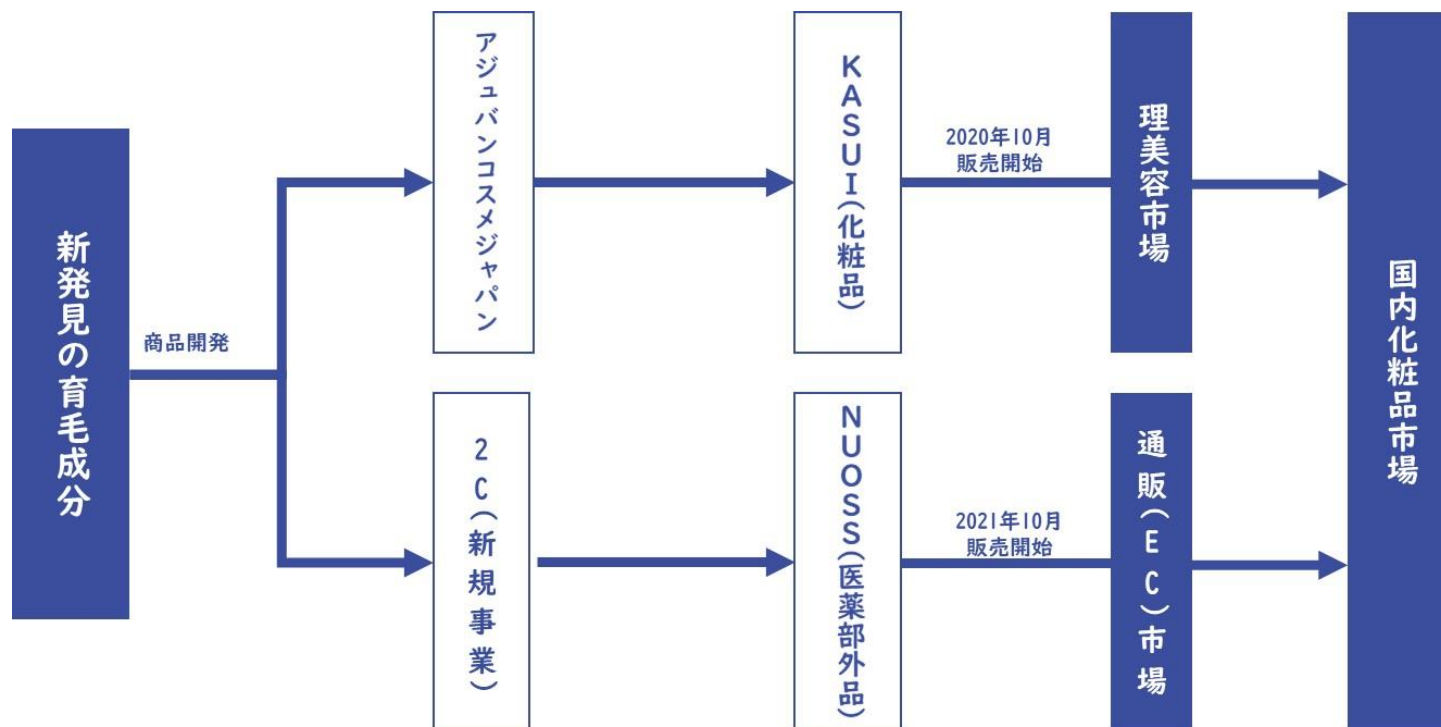
持続的成長を
目指す事業

中期3カ年計画達成の核となる基礎研究と商品開発

■育毛に関する基礎研究成果

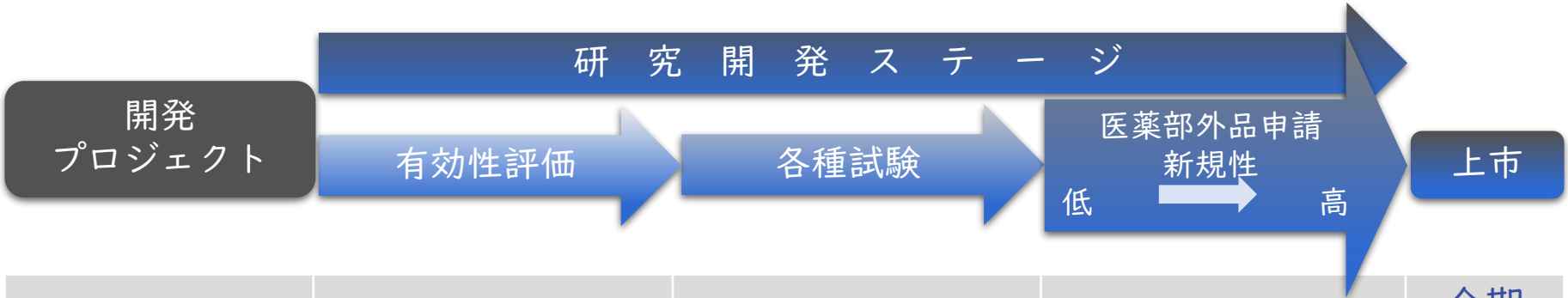
- 2016年2月12日 当社子会社と理化学研究所、オーガンテクノロジーズとの共同研究契約締結
- 2019年10月18日 「育毛剤」に関する特許出願
- 2020年10月1日 スカルプケアライン「KASUI(カスイ)」発売
- 2020年11月30日 第25回日本臨床毛髪学会学術集会にてペプチドによる毛幹成長促進効果に関する研究を発表
- 2021年10月5日 「NUOSS(ヌオス)」発売
- 2021年10月7日 「育毛剤」に関する特許取得：第 6956368 号

■基礎研究成果に基づいた商品開発・販売



今後の商品開発

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。



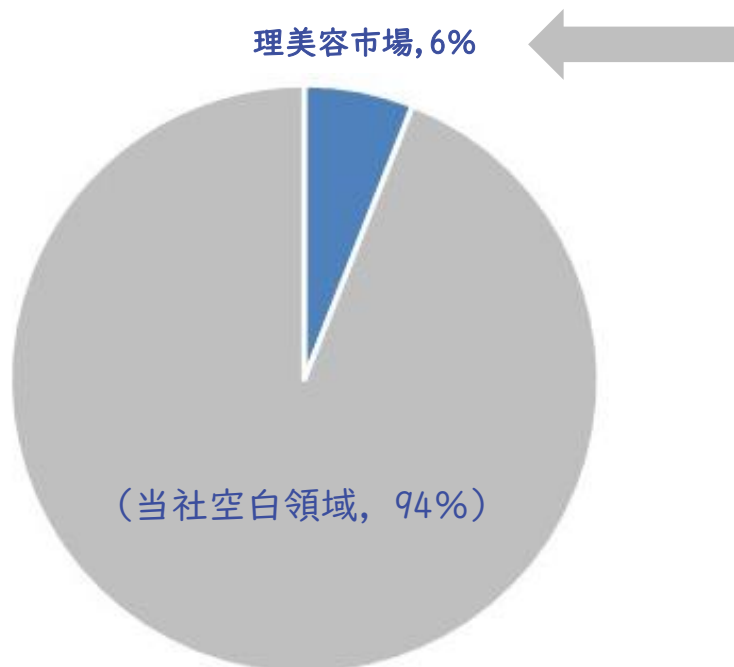
A ※10月5日NUOSSとして販売	実施中		申請中	今期 商品化 予定
B	実施中	実施中	今期中	来期 予定
C	実施中	今期中	5年以内 目標	8年以 内目標

※開発プロジェクトAは2021年10月5日NUOSSとして発売（株式会社2 C）

化粧品市場における当社のポジション

化粧品業界全体の市場規模は約2.4兆円。グループの主力事業を展開するアジュバンコスメジャパンの事業領域である理美容業界の市場規模は全市場の約6%の1,400億円。

化粧品市場全体：約2.4兆円



今までは化粧品市場の約6%の領域で事業を展開

アジュバンコスメジャパン

【現状】

売上高：41.5億円(2021年3月期実績)

理美容市場での推定シェア：約3%

業界推定順位：14位

今後は、「当社空白領域」部分において
育毛剤市場にEC販売で参入

※2020年矢野経済研究所：化粧品マーケティング総鑑

育毛剤市場

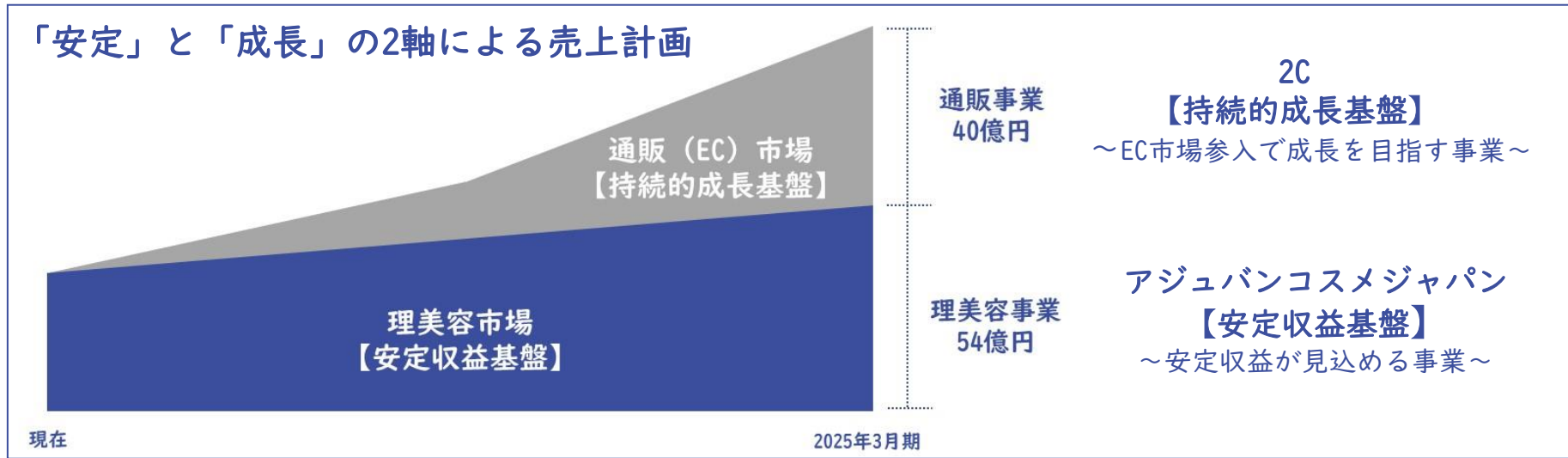
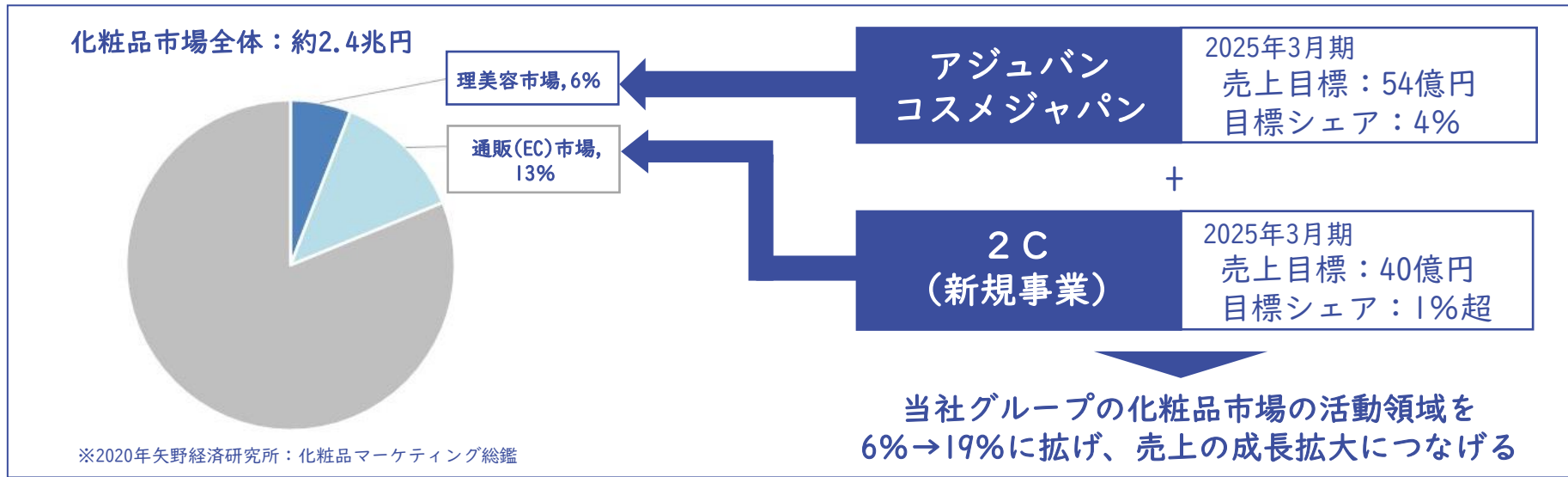
当社はEC販売で参入



販売方式	対面販売	通信販売
<p>市場規模 750億円 (年3%成長)</p> <p>※2020年矢野経済研究所 化粧品マーケティング総鑑</p> <p>【参考】 ・薄毛に悩む日本人 →1,000~1,300万人 ・発毛・育毛剤利用者 →200~300万人</p>	<p>A社：約150億円</p> <p>C社：約100億円</p> <p>… 等</p>	<p>B社：約260億円</p> <p>… 等</p>

化粧品市場における当社グループの成長ストーリー

理美容市場において安定収益を獲得しつつ、育毛剤でEC市場(約3,230億円)に参入し、持続的成長を目指す。(2つの事業で企業価値向上を図る)



持続的成長を盤石にするストック売上の拡大

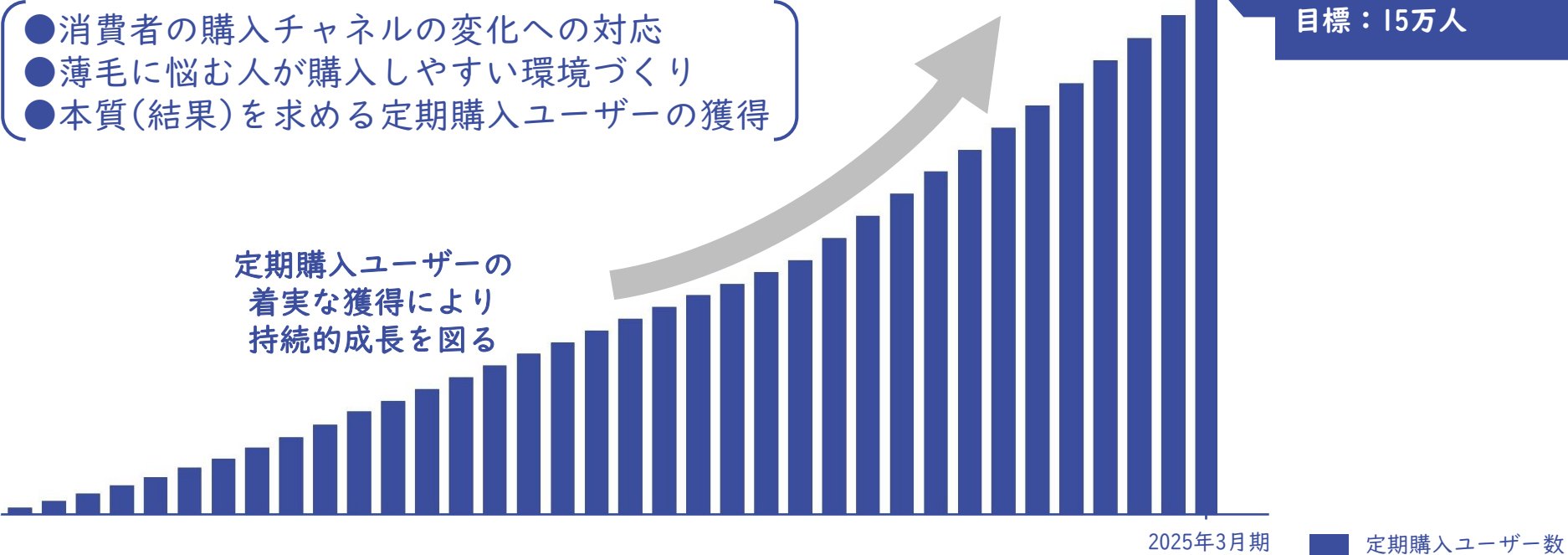
2C 数値計画

■ 2025年3月期までに
売上高40億円、営業利益9億円、当期純利益6億円

■ EC市場での販売(ECモール×自社ECで販売)

- 消費者の購入チャネルの変化への対応
- 薄毛に悩む人が購入しやすい環境づくり
- 本質(結果)を求める定期購入ユーザーの獲得

2025年3月期
定期購入ユーザー数
目標：15万人



新規購入ユーザー数

- 加齢等に伴い、薄毛の悩みは毎年一定数のニーズが発生。
- インターネット・SNS等による、マーケティング活動及び効果実感による認知度UPで新規ユーザー獲得の拡大を図る。
- 2年目以降は、広告効果の検証・改善を繰り返し、計画的に広告費を増額させ新規購入ユーザー数を増加させる。

ストック（定期購入・リピート）

- 育毛剤は毛周期の関係で育毛効果の実感が最低でも3ヶ月以上必要であり、育毛効果がなければ離脱率が高い。
- エビデンスに基づいた育毛剤であるため、愛用率向上に一定の効果があるものと考えられる。
- 定期購入ユーザーに対する、各種施策・サポートにより、離脱率を防ぐ。

新規事業会社2Cのまとめ

外部環境	内部環境
<ul style="list-style-type: none">・化粧品の通販(EC)市場3,230億円。・育毛剤市場750億円。(年率3%成長)・通販(EC)市場は拡大しているが、参入企業が多く競争が激しい。・育毛剤のユーザーは本質(結果)を求める。	<ul style="list-style-type: none">・育毛に関する基礎研究成果。・新たな事業領域への挑戦。

育毛剤の商品特性

育毛剤は効果が実感されるまでに一定期間を要するため、
定期購入顧客のストック化が見込める。

通販(EC)市場参入で事業領域を拡大し、当社の育毛の基礎研究成果に基づき開発した育毛商品にて一点突破を図り、定期購入客をストックすることで持続的成長を目指す。

■売買代金の適合基準充足に向けた取り組み

①当計画達成による株価の上昇

業績向上により企業価値向上に注力します。

②流通株式数の増加による株式売買の活性化

創業家保有株式を一部放出することで流動性向上を図り、売買代金の増加につなげてまいります。

③IR活動の推進強化

既存の機関投資家との対話を継続して実施すると共に、新規投資機関家との対話も積極的に行ってまいります。

【参考】流通株式時価総額100億円充足のための算定根拠

1. PERを用い時価総額を算定

- PERは当社が属する業界の推定値25倍で算出※次ページ参照
- 2025年3月期の税引後当期純利益9.24億円を基にPERを乗じて時価総額を推計

時価総額

$25 \text{倍} \times 9.24 \text{億円} = \text{約}231 \text{億円}$

2. 株式流通比率を用い株式流通時価総額を算定

- 当社の流通株式数は3,517,927株、株式流通比率は約44%。(2021年3月20日時点)

株式流通
時価総額

$231 \text{億円} \times 44\% = \text{約}101 \text{億円} > 100 \text{億円}$

当計画を達成すれば、株式流通時価総額100億円超の可能性は高いと判断

【参考】PERの推定値の算出根拠

東証一部企業のPERについて

■化学業界平均PER(東証一部145社)

21.3倍

■既存事業類似企業PER

		D社	E社	当社
予想	今期	47.6	25.8	161.9
	来期	45.0	25.0	90.3
実績	高値	47.2	30.6	287.3
	低値	29.4	19.7	151.2
	平均	38.3	25.2	219.3

■新規事業類似企業PER

		F社	当社
予想	今期	52.4	161.9
	来期	49.5	90.3
実績	高値	64.7	287.3
	低値	24.7	151.2
	平均	44.7	219.3

化学業界平均については21.3倍。既存事業類似企業のPER平均値が25.2～38.3倍、新規事業類似企業のPER平均値が44.7倍となっている。したがって、堅めにPER推定値を25倍で設定。

【参考】 ビジネスモデル

