

東証プライム：4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンホールディングス
2022年3月期 決算説明会資料
2022年4月25日

目次

- I. 会社概要
- II. 2022年3月期実績
 - 1. サマリー
 - 2. 2022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. 2023年3月期を初年度とする中期経営計画（～2025年3月期）について
 - 1. コンセプト
 - 2. 基本戦略
 - 3. 数値目標
 - 4. 2022年3月期通期計画
 - 5. 株主還元
- IV. 参考情報

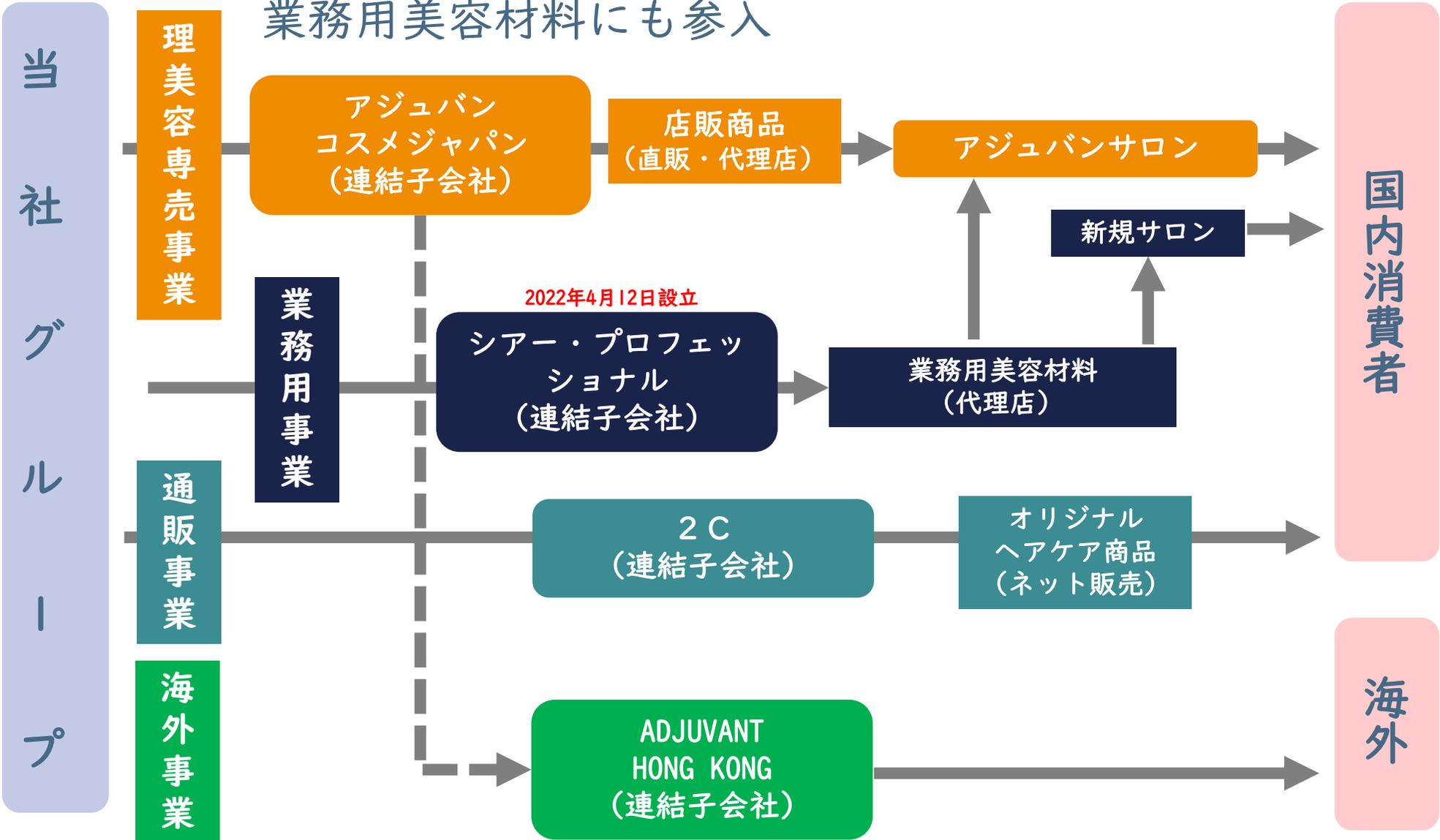
会社概要

グループ概要（2022年3月20日現在）

■ 事業内容	理美容エステサロン向けスキン・ヘアケア販売 ECによる個人向けヘアケア販売 等
■ 設立	1990年4月10日（2021年9月21日持株会社制を導入し商号変更）
■ 持株会社	株式会社アジュバンホールディングス
■ グループ会社数	4社（2022年4月12日現在）
■ 代表者	代表取締役会長兼社長 中村 豊
■ 資本金	776百万円（株式会社アジュバンホールディングス）
■ 上場	2012年12月13日
■ 株主数	18,878名
■ グループ売上高	4,427百万円
■ グループ従業員数	140名

ビジネスモデル

サロン及びダイレクトに消費者向け化粧品を提供するファブレス企業
業務用美容材料にも参入



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

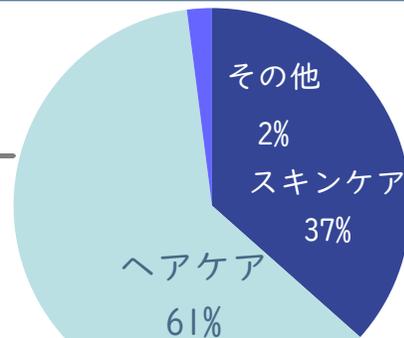


その他

美容機器類、海外売上（アジュバン香港）
ECによる通信販売（2C）等

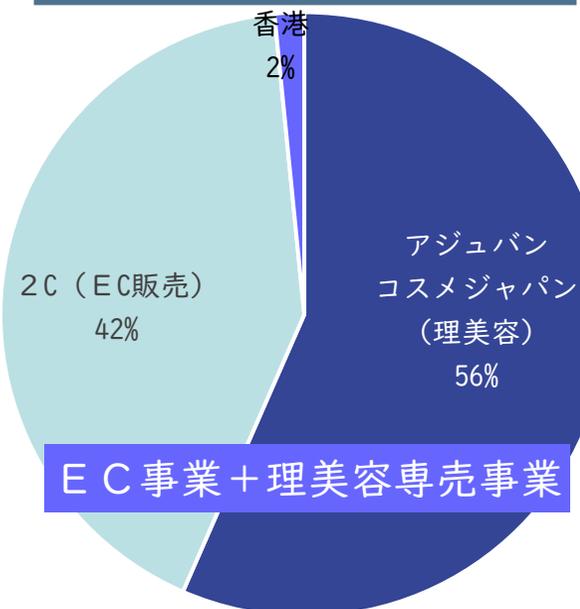


2022年3月期のアジュバン



理美容専売事業

これからのアジュバン 2025年3月期計画モデル



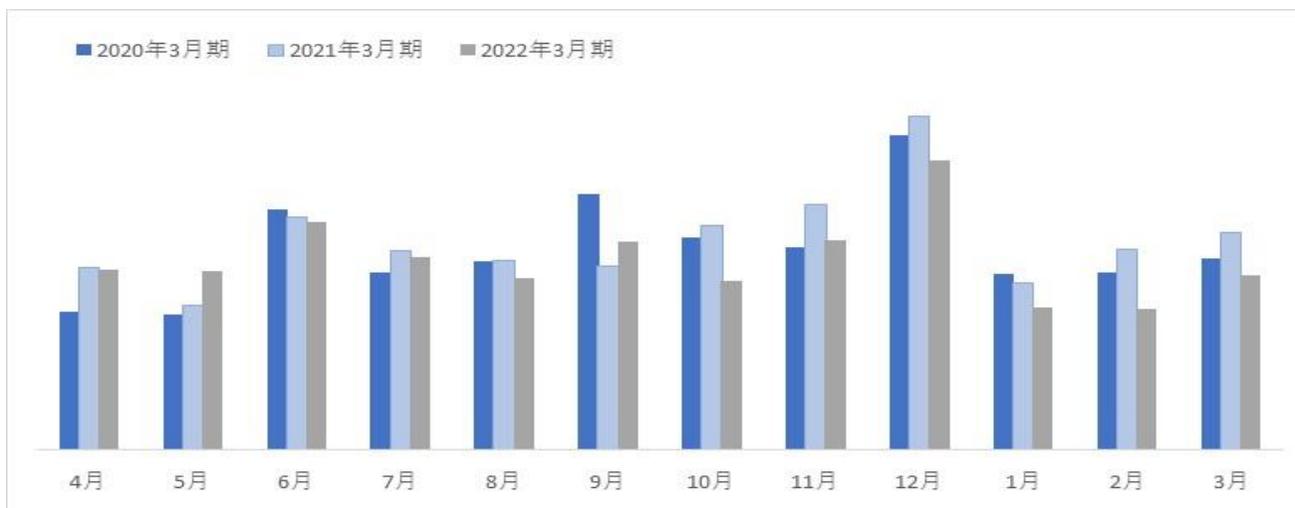
EC事業 + 理美容専売事業

2022年3月期実績

2022年3月期 総括

- ◆ 減収増益（前期末連結子会社除外）
- ◆ 店販商品は回復基調
- ◆ 利益率も計画通りに改善
- ◆ 営業スタイルの変化（旅費交通費：前期比+7.6% 前々期比▲36.0%）

月別連結売上推移3期比較



3月末現在の営業部門の在籍年数分布

	\20/3	\21/3	\22/3
～1年	13%	10%	11%
～2年	7%	3%	7%
～3年	11%	7%	2%
～4年	6%	10%	7%
～5年	6%	3%	11%
5年～	57%	67%	62%

2022年3月期 実績

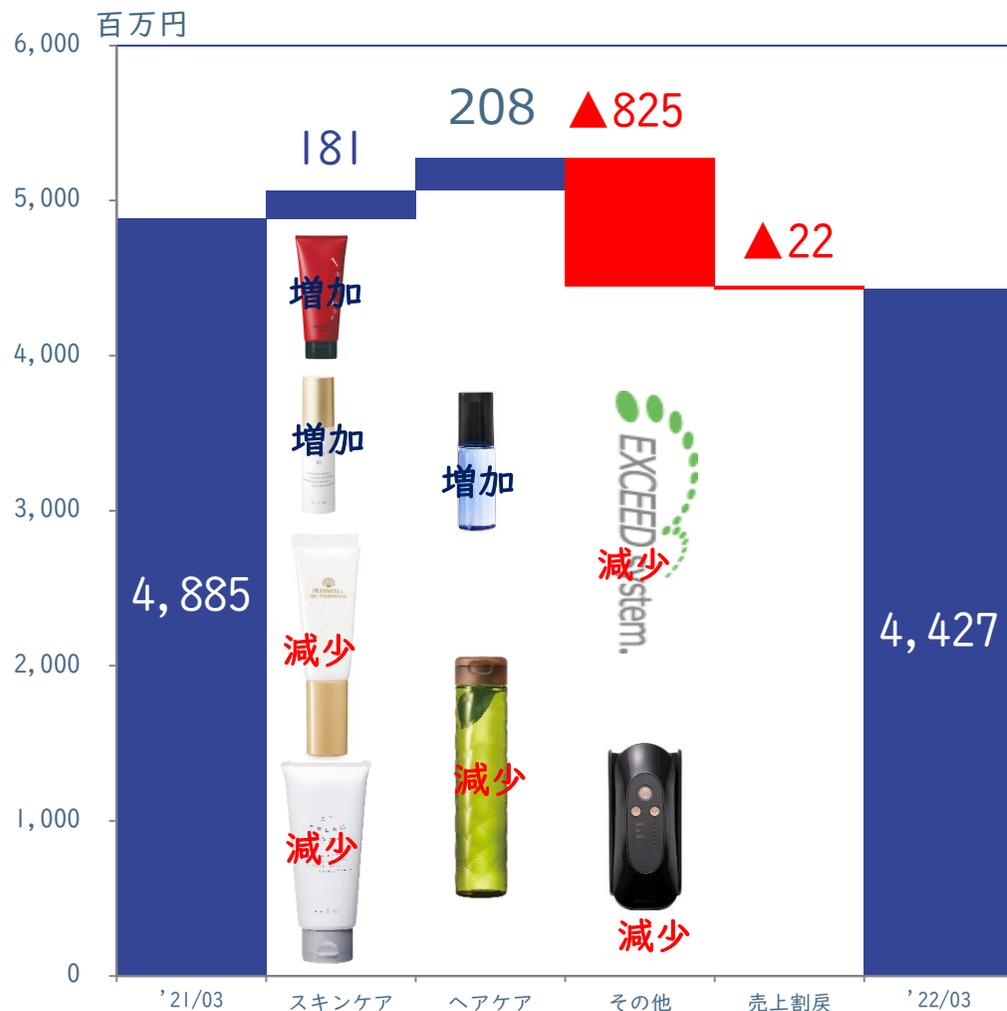
減収：連結子会社除外による減収。化粧品事業は増収。

増益：連結子会社の除外及び化粧品事業が堅調で売上総利益率が改善、
販管費の減少により営業増益。

(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 (`21/10/22)	構成比	計画比 増減率
売上高	4,885	100.0%	4,427	100.0%	▲9.4%	4,702	100.0%	▲5.9%
スキンケア	1,567	32.1%	1,748	39.5%	11.5%	2,002	42.6%	▲12.7%
ヘアケア	2,725	55.8%	2,933	66.3%	7.6%	3,032	64.5%	▲3.3%
その他	923	18.9%	97	2.2%	▲89.4%	85	1.8%	14.0%
売上割戻金	▲331	▲6.8%	▲353	▲8.0%	—	▲418	▲8.9%	—
売上原価	1,888	38.6%	1,485	33.6%	▲21.3%	1,557	33.1%	▲4.6%
売上総利益	2,997	61.4%	2,941	66.4%	▲1.9%	3,145	66.9%	▲6.5%
販管費	2,704	55.4%	2,551	57.6%	▲5.7%	2,777	59.1%	▲8.2%
営業利益	292	6.0%	390	8.8%	33.3%	367	7.8%	6.3%
経常利益	325	6.7%	401	9.1%	23.1%	378	8.0%	6.0%
親会社に帰属する 当期純利益	142	2.9%	393	8.9%	176.1%	215	4.6%	82.5%

区分別売上高 前期比増減要因

スキンケアの増加は、新発売のボディケアと美容液のキャンペーン販売が寄与
 ヘアケアの増加は、KASUIの好調継続が主因
 その他の減少は連結除外した子会社分が影響



	前期比
スキンケア	11.5%増加 +ボディケア +AE Rich ▲ALL Enrich ▲メイク
ヘアケア	7.6%増加 +KASUI ▲Class S
その他	89.4%減少 ▲連結除外子会社 (EX社) ▲美容機器 +海外子会社
売上割戻	店販比率の増加

損益計算書 前期比増減要因

	前期比
原価	原価率5.0pt減少 + 連結除外（システム開発販売会社E X社）
販管費	売上対販管費比率2.2pt増加 連結除外により子会社固定費が減少 一方で、研究開発費関連、本社及び神戸港島ビル修繕費等が増加
その他	遊休資産売却による特別利益40百万円計上

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	2,723	3,244	19.1%	547	879	60.7%
固定資産/固定負債	2,372	2,417	1.9%	456	464	1.8%
資産合計/負債合計	5,096	5,661	11.1%	1,003	1,344	33.9%
/純資産				4,092	4,317	5.5%
/負債純資産合計				5,096	5,661	11.1%

総資産 前期末比+565百万円

現金及び預金+274
商品及び製品+92
仕掛品+114
原材料及び貯蔵品+113

土地▲115
繰延税金資産+121

負債 前期末比+340百万円

買掛金+76
未払金+71
未払法人税等+171

純資産 前期末比+225百万円

当期利益+393
配当金▲191

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+417百万円

税金等調整前当期純利益 (+439百万円)

投資CF

+24百万円

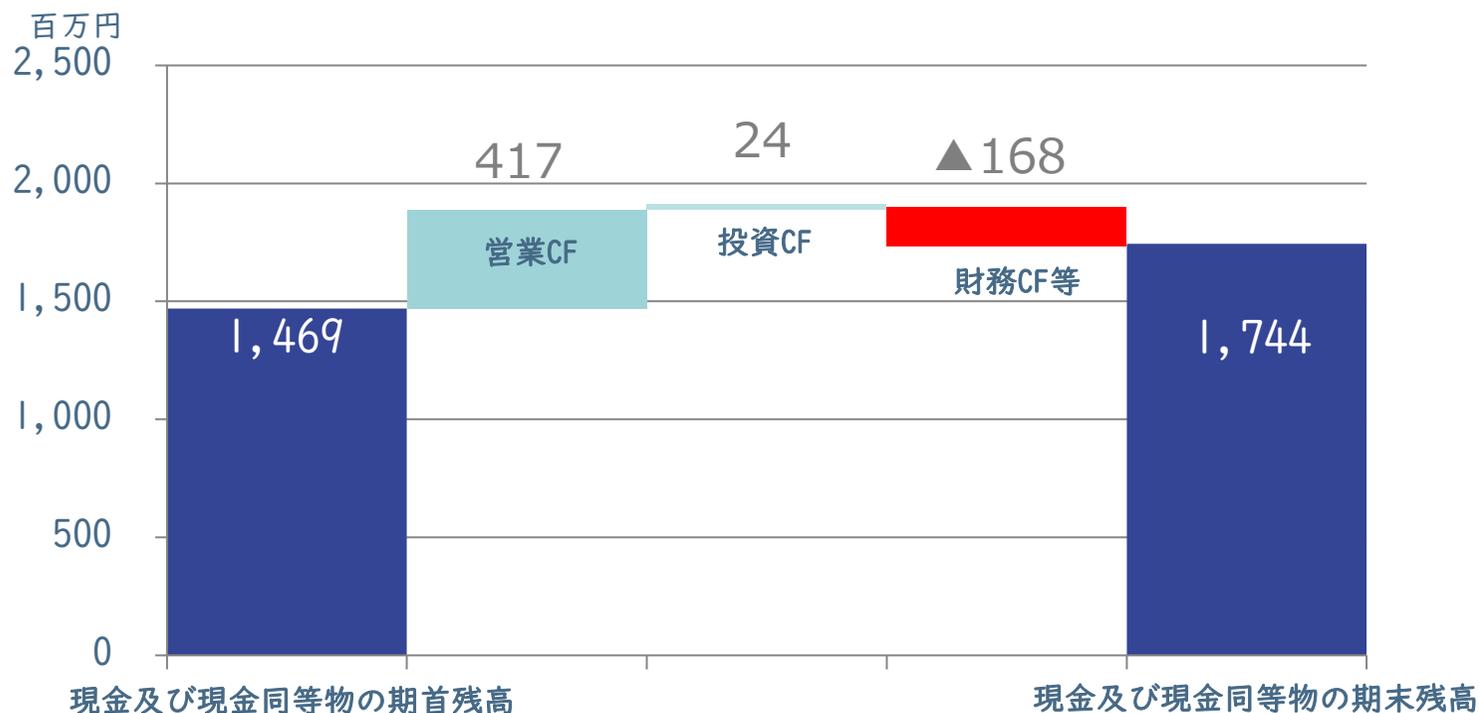
土地売却による収入 (+154百万円)

余資運用による金融商品の購入 (▲100百万円)

財務CF等

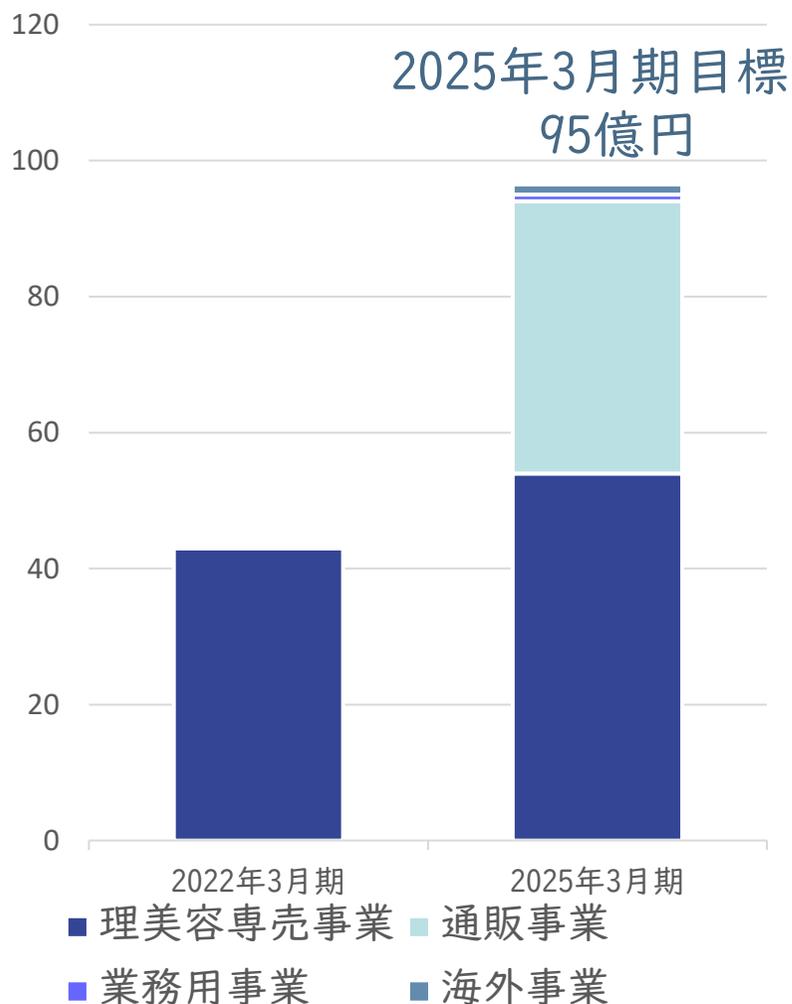
▲168百万円

配当金の支払い (▲191百万円)、株式の発行による収入 (+21百万円)



2023年3月期を初年度とする
中期経営計画（～2025年3月期）について

すこやかな美しさをサポートするアジュバングループは、6つの戦略によりサステナブルな成長を目指します。



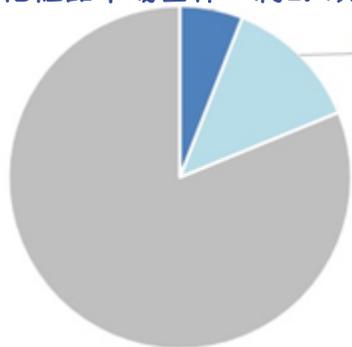
理美容専売事業（ADJ）と
通販事業（2C）の2事業による
国内シェアの拡大

カラー剤等の業務用美容材料を
販売するシアー・プロフェッショナル
を新設し、新規サロン獲得をサポート

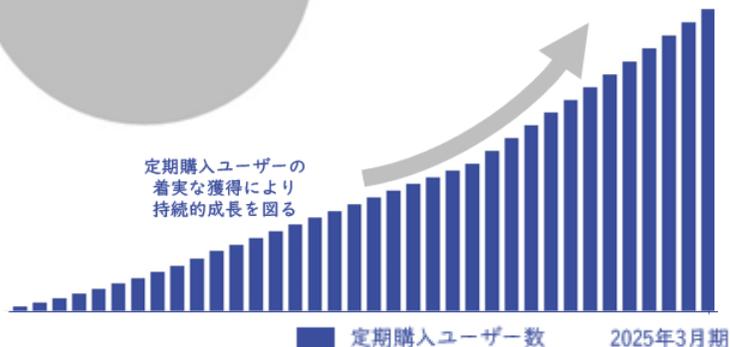
基本戦略

① 持続的成長事業の確立

化粧品市場全体：約2.4兆円



通販(EC)市場,
13% 3,200億円



毛髪の成長促進効果を有する化粧品原料（理研と共同研究で発見）が入った育毛剤をECで販売

2025年3月期目標

売上：40億円
シェア：1%超
定期購入ユーザー数：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。

外部環境

- ・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。

内部環境

- ・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。

②プロフェッショナル商材への再挑戦

新会社を設立して、カラー剤等のサロン向け業務用美容材料を販売

商号 株式会社シアー・プロフェッショナル
資本金 30百万円

【業務用カラー剤市場規模】

- 456億円（内グレーカラー136億円）
- ホーム染髪が容易になったことに加え、コロナ禍でプロフェッショナルグレーカラーのマーケットは縮小傾向
- 高彩度・高発色なファッションカラーのマーケットは拡大傾向

※TPCマーケティングリサーチ：2021年サロン用化粧品の世界市場分析調査

【販売スケジュール】

- 2023年3月期：グレーカラー
- 2024年3月期以降：ファッションカラー

2025年3月期目標

売上 : 1億円
シェア : 0.2%

③国内理美容業へのアジュバンらしいスキン・ヘアケアのリリース

地球に人にやさしい安心安全なものづくり
研究開発に注力し、多方向からの可能性を具現化

正しく、つくり
正しく、届ける

アジュバンができること。
それは正しいモノづくりをし、今まで増った化粧品のノウハウを
しっかりと使用者に届けること。
使用者の想いに耳を傾け、研究開発で生まれた製品を、
カウンセリングを通して一人ひとりに合った、
正しい製品選び、使い方を届ける。
すべての人のすこやかな美しさへ、
正しく真摯に向き合っていく、アジュバンです。

【2023年3月期：理美容専売品のリリース】

スキンケア 新規3ライン
ヘアケア 更新1ライン



01. 地道な研究・開発

1992年からサロン現場で販売をし続けてきました。
糖とミネラルを使用する独自のこだわり、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。



02. プロのカウンセリング

アジュバンの製品は、技術・知識において一定水準
を満たしたサロンでしか販売されていません。
サロンでのカウンセリングを通して、一人ひとりの
肌や髪の状態、悩みに合わせた商品を選んで
いただいております。



03. すこやかで美しい肌を支える

今日もアジュバン製品は一人ひとりに丁寧に届け
られています。アジュバンはこれからも肌にまじめに
向き合い、みなさまのすこやかで美しい肌づくりを
サポートしていきます。

③国内理美容業へのアジュバンらしいスキン・ヘアケアのリリース



NEW
2022年
4月1日(金)



リニューアル
2022年
7月1日(金)



NEW
2022年
10月1日(土)



NEW
2022年
11月1日(火)



NEW
2023年
3月1日(水)

ラインナップ強化により、2025年3月期国内売上高は、2022年3月期の42億円から12億円増加を計画

2025年3月期目標

売上 : 54億円 (平均成長率7.2%)

シェア : 4%

⑤財務戦略

キャッシュ創出力の強化

棚卸資産回転日数の向上：目標90日（2022年3月期：214日）

滞留在庫をつくらない

- 各種商品ラインナップの改廃と在庫効率化
- リードタイムの短縮化



キャッシュコンバージョンサイクル（CCC）の改善：目標90日

創出したキャッシュは、戦略的に配分

- WEBマーケティング
- 研究開発
- 人材育成への投資
- 株主還元

⑥サステナビリティ

当社グループは美容市場を通じて人や社会、そして地球を豊かな未来にするための課題解決に挑戦し続けます。

それこそが、当社グループのコアコンピタンスであり、成長の要素と考えており、これからも真摯に取り組んでまいります。

- 地球に人にやさしいモノづくり
- 様々な人が様々な働き方が出来る組織づくり
- 透明性高い企業づくり

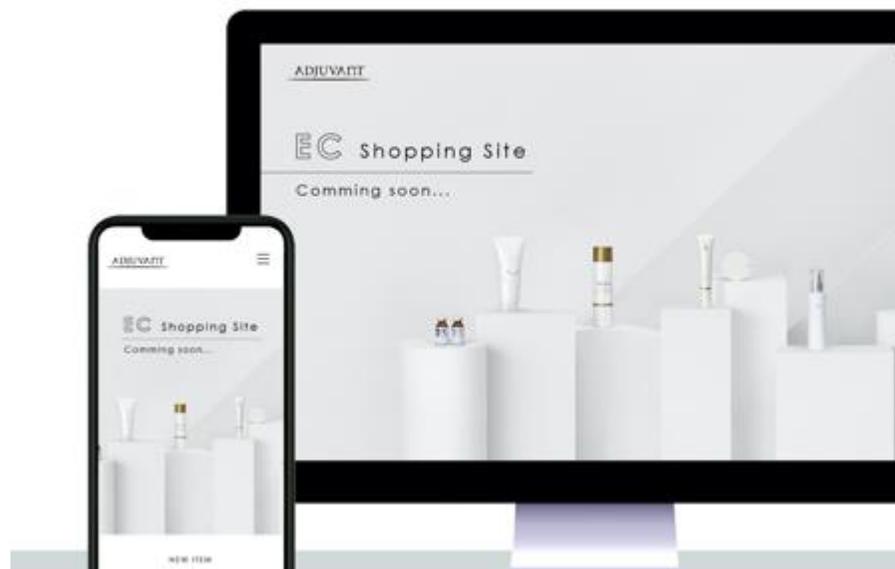
⑥サステナビリティ

～地球と顧客にやさしい考え方と取り組み～



新製品の容器資材でバイオマス原料を積極利用
販促物などの紙資材削減
生産管理改善により在庫ロスを削減

顧客の利便性向上をサポートする
B to B to CのECサイトを構築



2023年3月期計画

2023年3月期 通期計画

スキンケアを中心とした新製品の上市に伴い、販促、研究開発強化に係る販管費増加により、増収減益、投資有価証券売却益（263百万円）を1Qに計上

(単位：百万円)	前期		2023年3月期計画		
	実績	構成比	計画 (`22/4/22)	構成比	前期比 増減率
売上高	4,427	100.0%	5,405	100.0%	22.1%
スキンケア	1,748	39.5%	1,857	34.4%	6.2%
ヘアケア	2,933	66.3%	3,226	59.7%	10.0%
その他	97	2.2%	753	13.9%	670.6%
売上割戻金	▲353	▲8.0%	▲432	▲8.0%	—
売上原価	1,485	33.6%	1,661	30.7%	11.9%
売上総利益	2,941	66.4%	3,743	69.3%	27.3%
販管費	2,551	57.6%	3,494	64.7%	37.0%
営業利益	390	8.8%	248	4.6%	▲36.2%
経常利益	401	9.1%	259	4.8%	▲35.3%
親会社に帰属する当期純利益	393	8.9%	331	6.1%	▲15.7%

2023年3月期 通期計画（上下比）

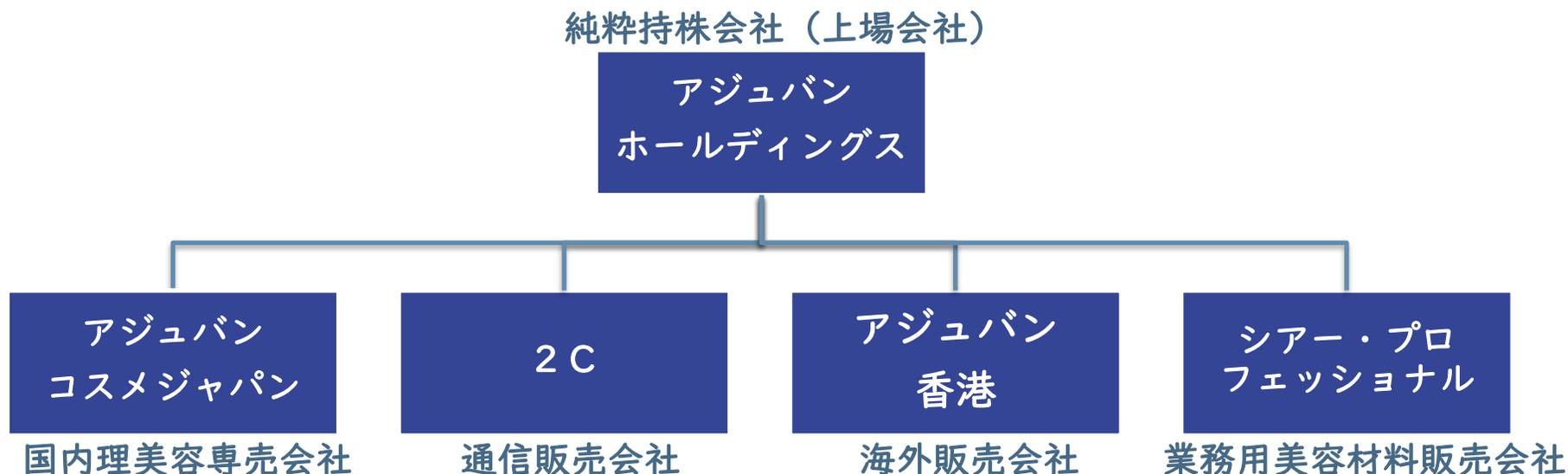
下期からEC事業の売上貢献を見込む（8割が下期計上）

例年下期に開催していた大型イベントは今期より内容を見直し開催予定

（開催費用は従前の2割程度に低減見込み。開催日未定のため計画に織り込まず）

(単位：百万円)	前期				2023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	2,248	100.0%	2,178	100.0%	2,471	100.0%	2,933	100.0%
スキンケア	897	39.9%	851	39.1%	873	35.3%	983	33.5%
ヘアケア	1,476	65.7%	1,457	66.9%	1,608	65.1%	1,617	55.1%
その他	45	2.0%	52	2.4%	186	7.6%	567	19.4%
売上割戻金	▲170	▲7.6%	▲182	▲8.4%	▲197	▲8.0%	▲234	▲8.0%
売上原価	761	33.9%	724	33.2%	851	34.5%	809	27.6%
売上総利益	1,487	66.1%	1,454	66.8%	1,619	65.5%	2,124	72.4%
販管費	1,220	54.3%	1,330	61.1%	1,781	72.1%	1,713	58.4%
営業利益	266	11.8%	123	5.7%	▲161	▲6.5%	410	14.0%
経常利益	273	12.2%	127	5.8%	▲156	▲6.4%	416	14.2%
親会社に帰属する当期純利益	172	7.7%	220	10.1%	18	0.7%	313	10.7%

柔軟かつ機動的な意思決定と経営資源の最適配分を通じ、より迅速な事業を推進



アジュバン
コスメジャパン

スキンケア新3ライン、ヘアケア1ラインのリニューアル

2C

今期が実質の初年度。広告宣伝費をかけ消費者に周知

アジュバン
香港

当面は国内市場に経営資源を集中

シアー・プロ
フェッショナル

カラー剤等の業務用美容材料の販売。初年度の今期は軽微のため業績に織り込まず。

理美容専売事業：新ラインの上市及びリニューアルにより3億円純増
E C 事業：消費者へのリーチ数UP

売上

スキンケア

新ラインメイクUP（4月基礎メイク 3月ポイントメイク）
新ライン美容液（10月）、ハンドクリーム（11月）

ヘアケア

リニューアル Reベーシックライン（7月）

その他

EC事業の広告を強化しエンゲージメント数を上げる

原価

自社処方ラインアップ増強により原価率低減

生産管理強化によるロス減少

原料・資材等のコストの上昇予定は現時点で無し

販管費

理美容専売商品の販促活動、研究開発及びE C販促強化

理美容専売事業

- 新規3ライン、リニューアル1ラインの販促費用（+3億円弱程度）
- 研究開発費（+1億円弱程度）

通 販 事 業

- 販促活動を強化（+4億円強程度）

海 外 事 業

- 営業活動費をコロナ禍以前で想定（+0.1億円程度）

業 務 用 事 業

- 1期目のため売上・費用共に軽微のため業績に織り込まず

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。

プロジェクトA（NUOSS）は上市済み、Bも順調に開発が進捗し、Cは新規医薬部外品申請に向け進行中です。

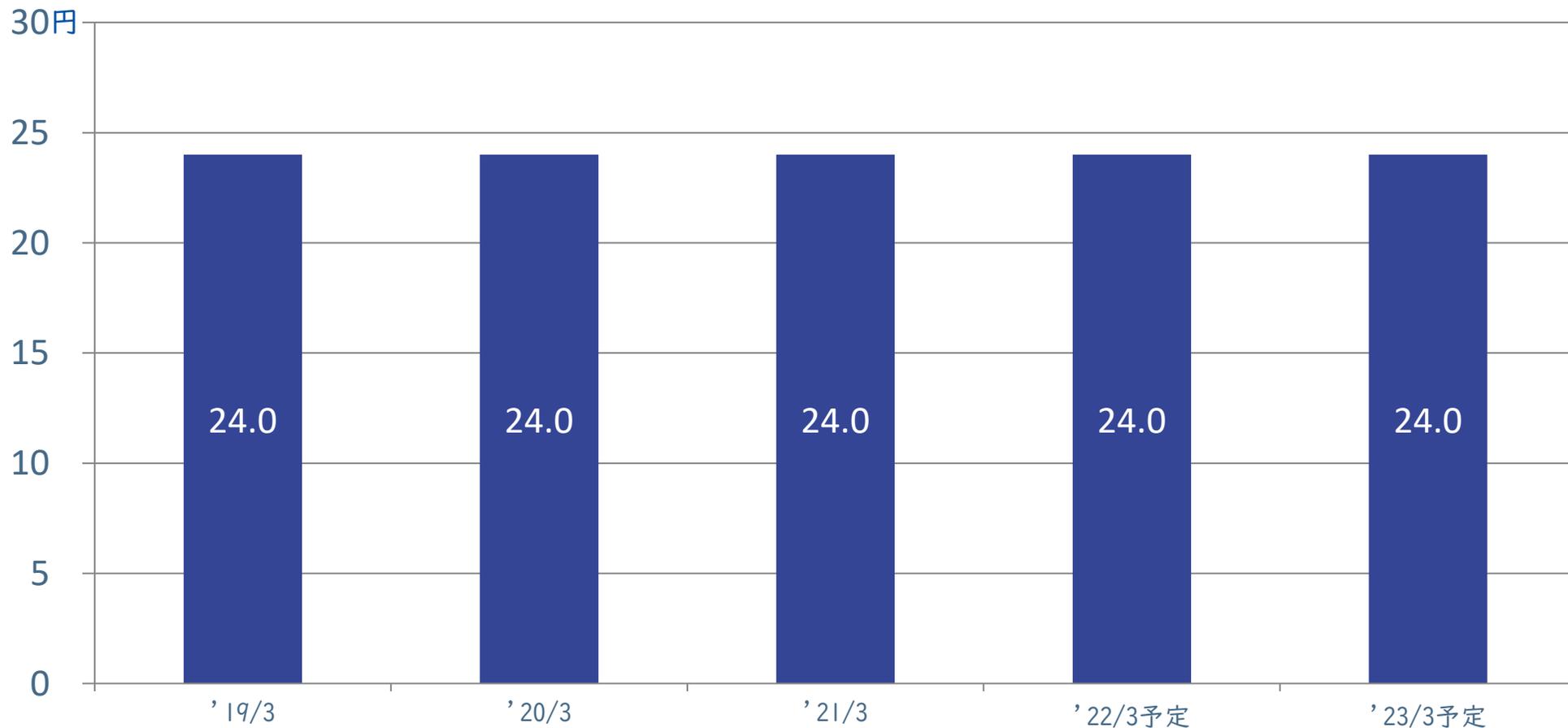


A	2021年10月上市（商品名：NUOSS）			
B	一部完了 他実施中	一部完了 他実施中	申請準備中	2023年 3月期 予定
C	一部完了 他実施中	2023年3月期～ 2024年3月期予定	5年以内 目標	2029年 3月期 以内 目標

株主還元

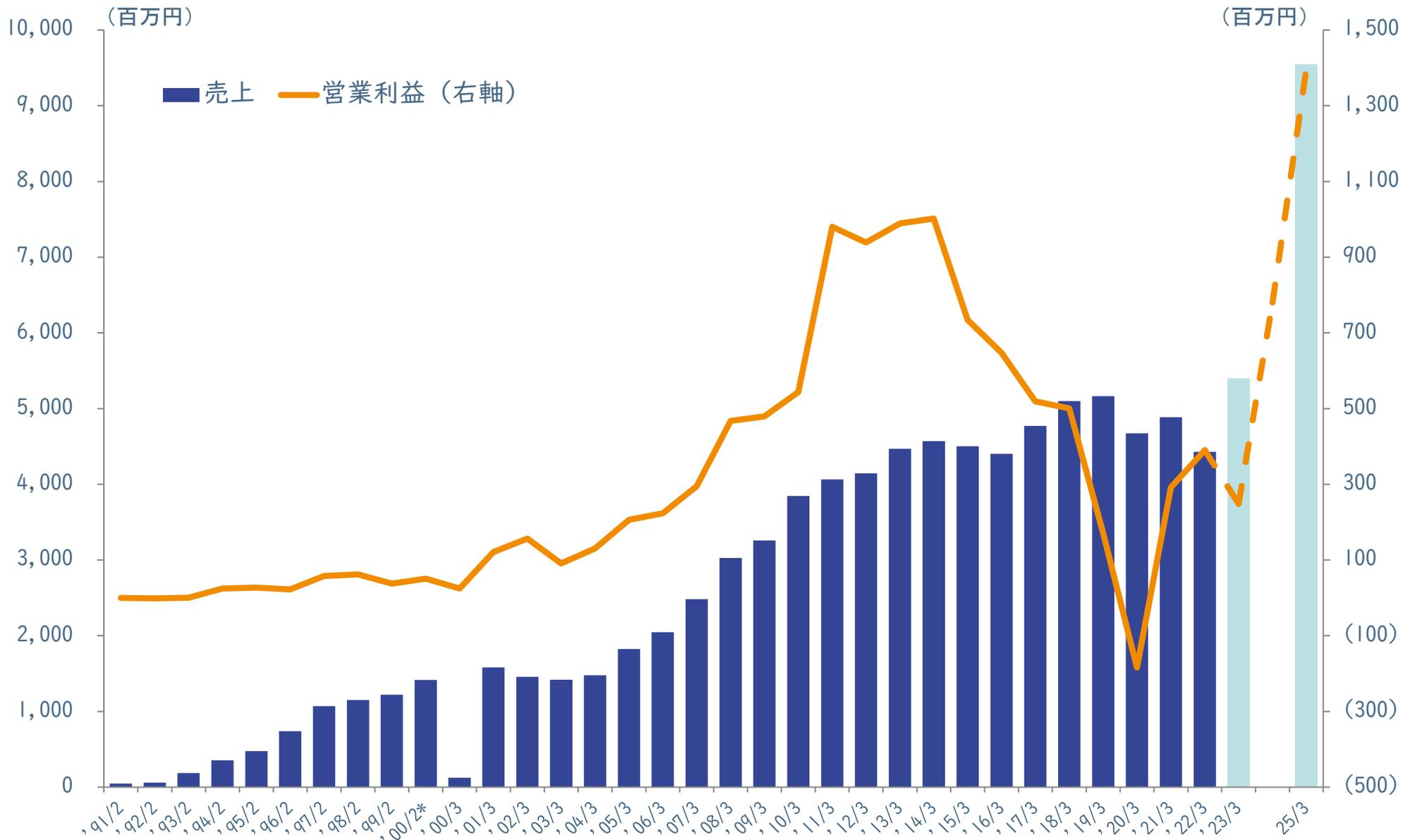
配当金の推移（1株当たり）

～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～



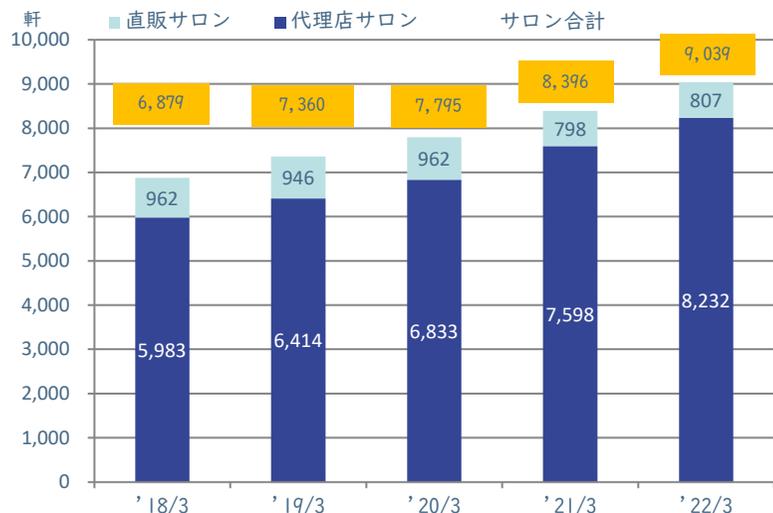
参考情報

売上高 営業利益推移と2025年3月期までの計画



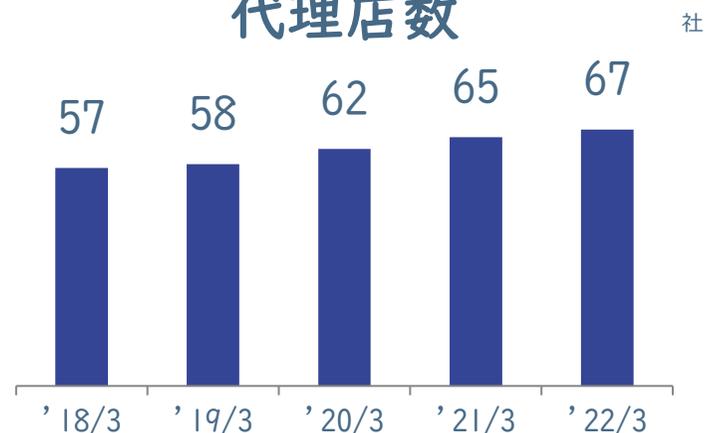
※FY'00決算期変更

アジュバンサロン契約数

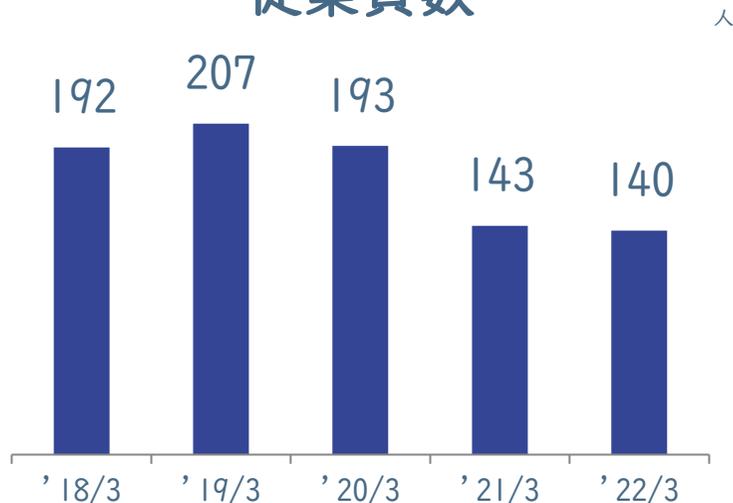


'18/3よりA・C・S登録店を見直し、アジュバンサロンとしています

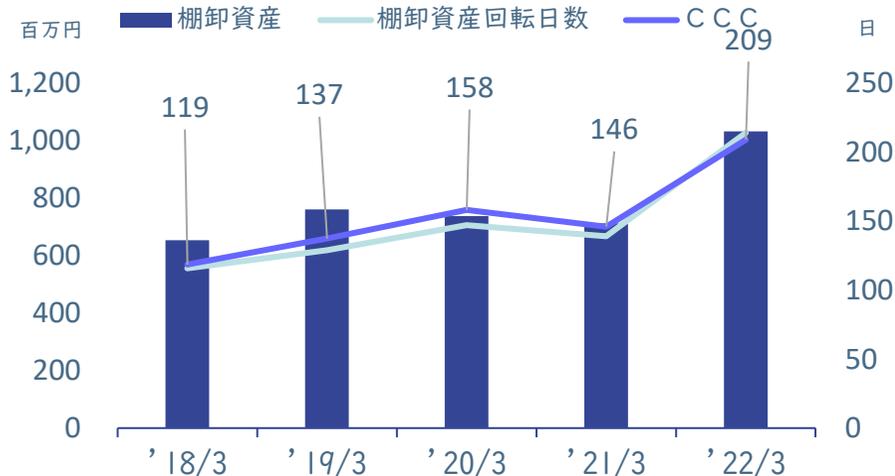
代理店数



従業員数



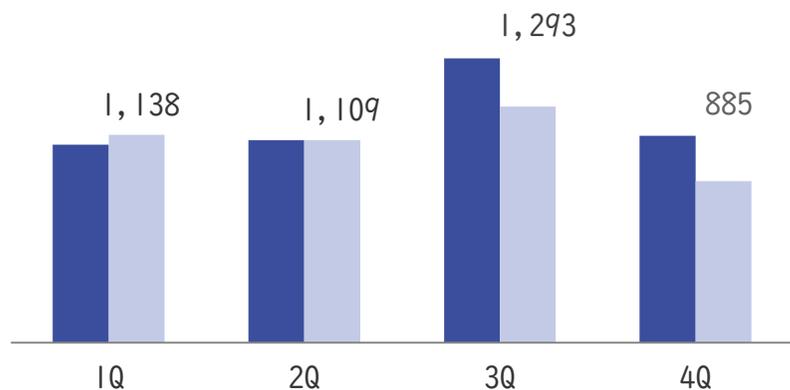
※ 2021年3月1日付にてE X社株式を譲渡したため連結子会社から除外



四半期別比較

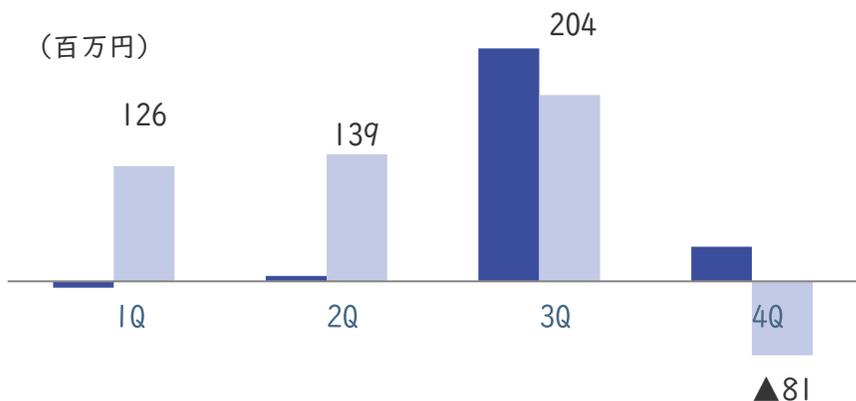
売上高 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



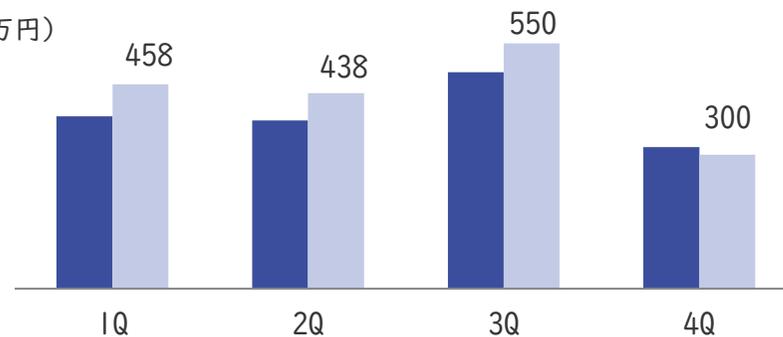
営業利益 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



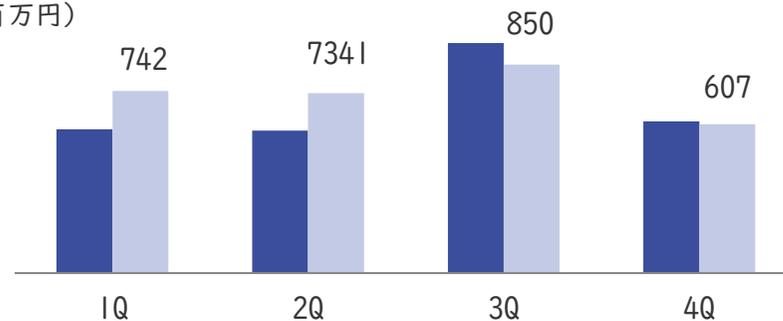
スキンケア 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



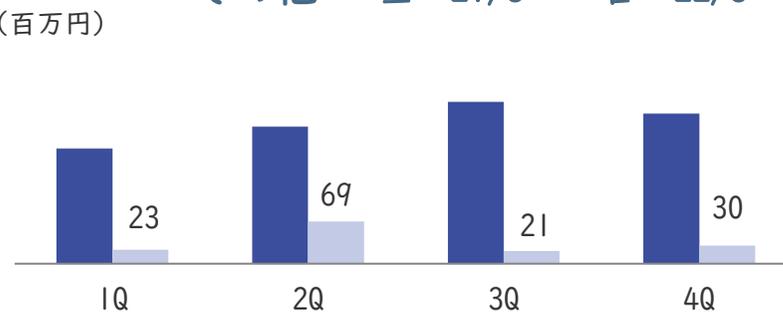
ヘアケア 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



その他 左 '21/3 右 '22/3

(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ホールディングス 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。