

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
FY`19 決算説明会
2019年4月22日



目次

- I. 会社概要
- II. FY`19実績
 - 1. サマリー
 - 2. FY`19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
 - 6. キャッシュ・フロー計算書
- III. 中期5ヶ年計画（1年目）の進捗
 - 1. 中期5ヶ年計画の概要
 - 2. 基本戦略マイルストーン
 - 3. 基本戦略の進捗
 - 4. 成長のベクトルとなる要素
- IV. FY`20計画
 - 1. FY`20通期計画
 - 2. FY`20通期計画の前提
 - 3. 株主還元
- V. 参考情報

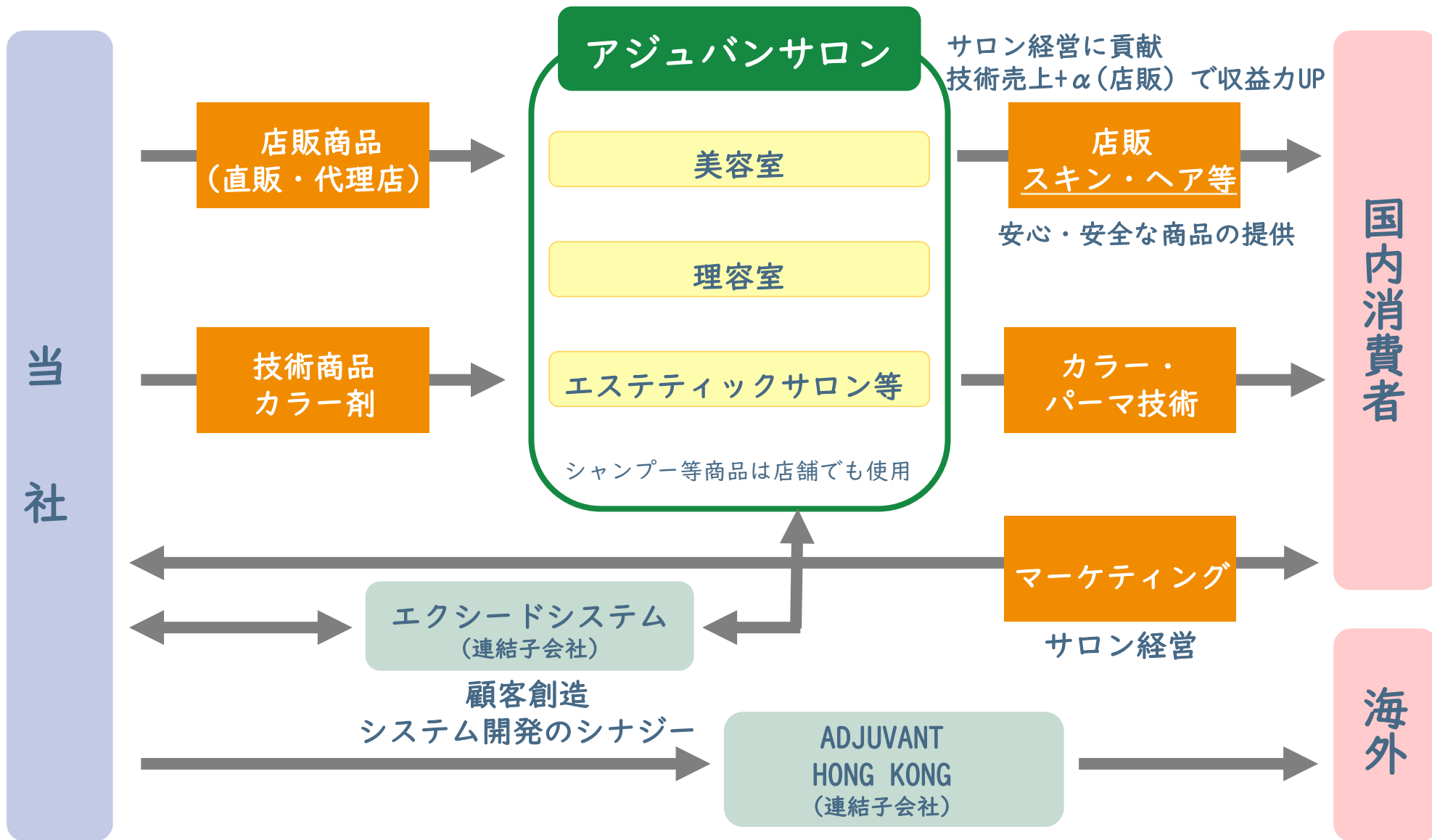
会社概要

会社概要 (2019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
■ 売上高	5,163百万円 (FY`19)
■ 従業員数	単体：129名 連結：207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

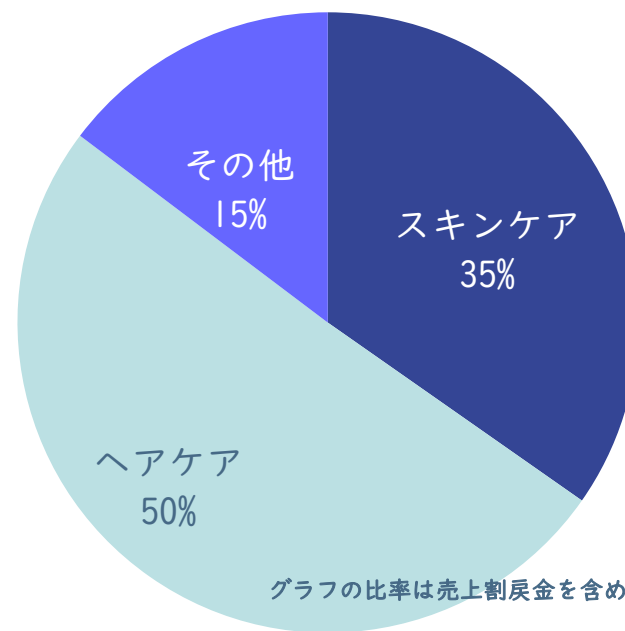
毎日のシャンプー&トリートメントによってやさしくケアしながら、本来の健やかさを取り戻す

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 (FY`19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



FY`19実績

FY`19 総括

ヒット

- ◆ 中期5ヶ年計画初年度の取組みは、下記エラーを除き概ね計画通りに推移
- ◆ ヘアケアが堅調に推移
- ◆ 神戸中央研究所を竣工し、2019年春より理化学研究所との共同基礎研究で得たノウハウを活かした毛髪及びスキンに対するエイジングケアの研究開発をスタート
- ◆ E X社は主カソフトウェアを前倒してクラウド化

エラー

- ◆ E X社の売上減少（クラウド化前倒して、関連ハードウェアの販売・開発案件が減少）
- ◆ 上記売上減少に伴うのれんの減損損失の発生
- ◆ 流通等のIT導入化に一部遅れ

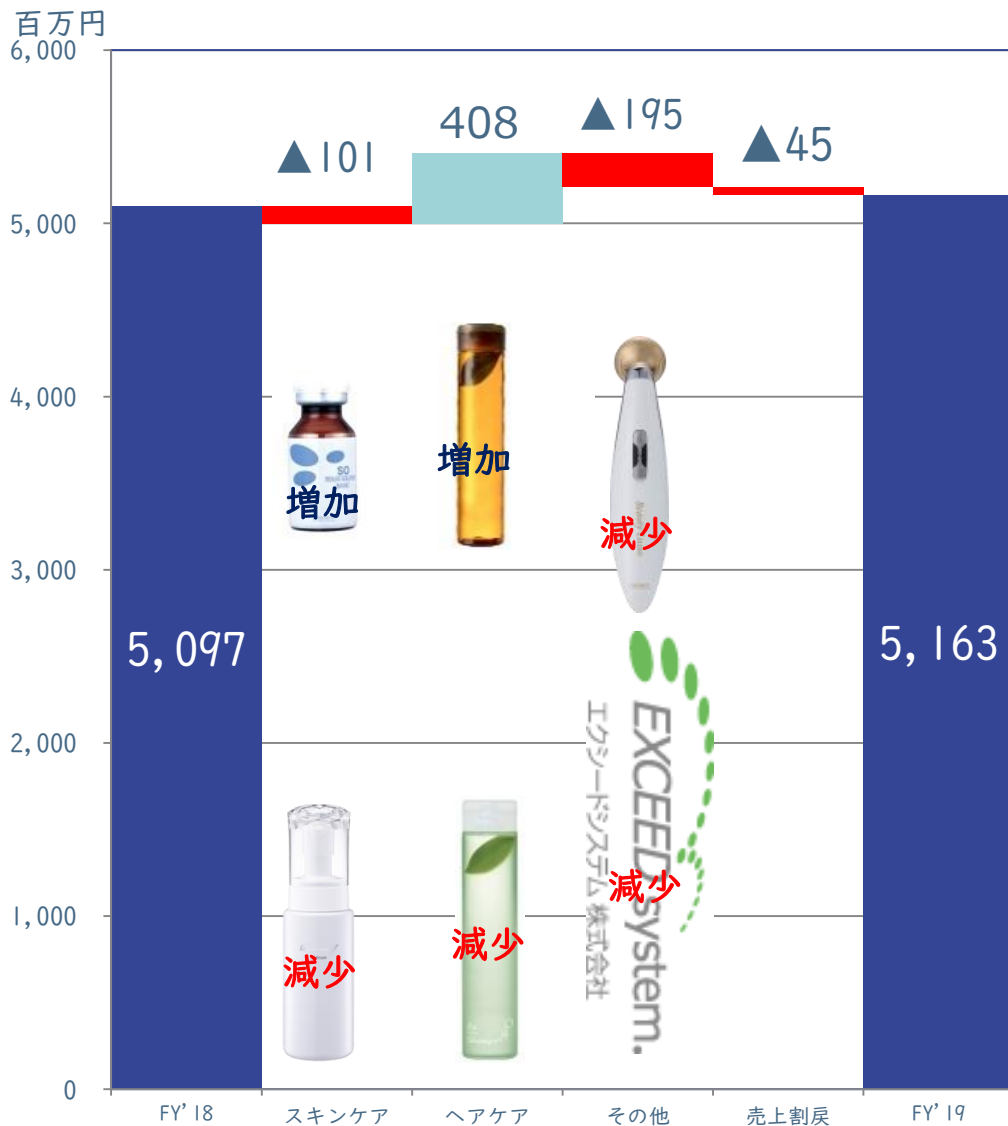
FY`19 実績

ヘアケア新シリーズの販売開始等により増収
人件費、物流費の増加、のれんの減損により減益

(単位：百万円)	FY`18		FY`19					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減率	計画 (`18/4/20)	構成比	計画比 増減率
売上高	5,097	100.0%	5,163	100.0%	1.3%	5,274	100.0%	▲2.1%
スキンケア	2,017	39.6%	1,916	37.1%	▲5.0%	1,977	37.5%	▲3.1%
ヘアケア	2,381	46.7%	2,790	54.1%	17.2%	2,710	51.3%	3.0%
その他	1,007	19.8%	812	15.7%	▲19.4%	948	18.0%	▲14.3%
売上割戻金	▲309	▲6.1%	▲355	▲6.9%	—	▲360	▲6.8%	—
売上原価	1,896	37.2%	2,002	38.8%	5.6%	1,961	37.2%	2.1%
売上総利益	3,201	62.8%	3,161	61.2%	▲1.2%	3,313	62.8%	▲4.6%
販管費	2,700	53.0%	2,991	57.9%	10.8%	3,085	58.5%	▲3.0%
営業利益	500	9.8%	169	3.3%	▲66.1%	228	4.3%	▲25.6%
経常利益	509	10.0%	251	4.9%	▲50.6%	238	4.5%	5.5%
親会社に帰属する 当期純利益	311	6.1%	25	0.5%	▲91.9%	115	2.2%	▲78.2%

区分別売上高 前期比増減要因

ヘアケアが堅調に推移したもののスキンケア、その他売上が減少



	前期比	参考：期初計画比
スキンケア	5.0%減少 +ベーシックシリーズ復調 ▲DJシリーズ一巡 ▲AE苦戦	3.1%未達 ▲DJシリーズ苦戦
ヘアケア	17.2%増加 +クラスSリリース ▲Reシリーズ減少	3.0%増加 ▲クラスSは目標若干未達 Reシリーズは計画達成
その他	19.4%減少 ▲エクシード社クラウド化 ▲美容機器が一巡	14.3%未達 ▲エクシード社の未達
売上割戻	店販回復による増加	店販回復による増加

損益計算書 前期比増減要因

	前期比	参考：期初計画比
原価	<p>原価率1.6ポイント上昇</p> <p>▲E X社の新システム開発の最終テスト費用の増加</p> <p>+採算性の良い当社初の自社処方開発ヘアケア新シリーズのリリース</p>	<p>原価率1.6ポイント上昇</p> <p>▲左記と同じ</p> <p>▲ヘアケア新シリーズは、新ラインでの生産であり、軌道に乗るのが遅れた</p>
販管費	<p>販管費比率4.9ポイント上昇</p> <p>▲ヘアケア新シリーズのキャンペーンによる販促費の増加</p> <p>▲物流コストの増加（新体制によるオペレーション、運搬費）</p> <p>▲人件費の増加（人員増：新卒、研究者等の専門人材の登用）</p>	<p>販管費比率0.6ポイント低下</p> <p>▲人件費の増加（管理体制強化の為、人材を早期登用）</p> <p>+販促費が計画内に収まった</p> <p>+流通等のIT導入化に一部遅れ</p>
その他	<p>+保険返戻金の営業外収益の発生</p> <p>▲のれんの減損の発生</p>	<p>+左記と同じ</p> <p>▲左記と同じ</p>

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末	FY`19末	増減率	FY`18末	FY`19末	増減率
流動資産/流動負債	3,324	3,096	▲6.9%	719	832	15.6%
固定資産/固定負債	2,550	2,774	8.8%	491	488	▲0.7%
資産合計/負債合計	5,874	5,870	▲0.1%	1,211	1,320	9.0%
/純資産				4,663	4,550	▲2.4%
/負債純資産合計				5,874	5,870	▲0.1%

総資産

前期末比▲4百万円

現預金▲407
棚卸資産+107
リース資産+16
のれん▲61
前渡金▲16

研究所+323
保険積立金▲78

負債

前期末比+109百万円

買掛金▲35
未払金+129
未払法人税等+29

長期借入金▲20

純資産

前期末比▲112百万円

当期利益+25
配当金▲189
自己株式の処分+51

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+94百万円

税金等調整前当期純利益 (+183百万円)

投資CF

+43百万円

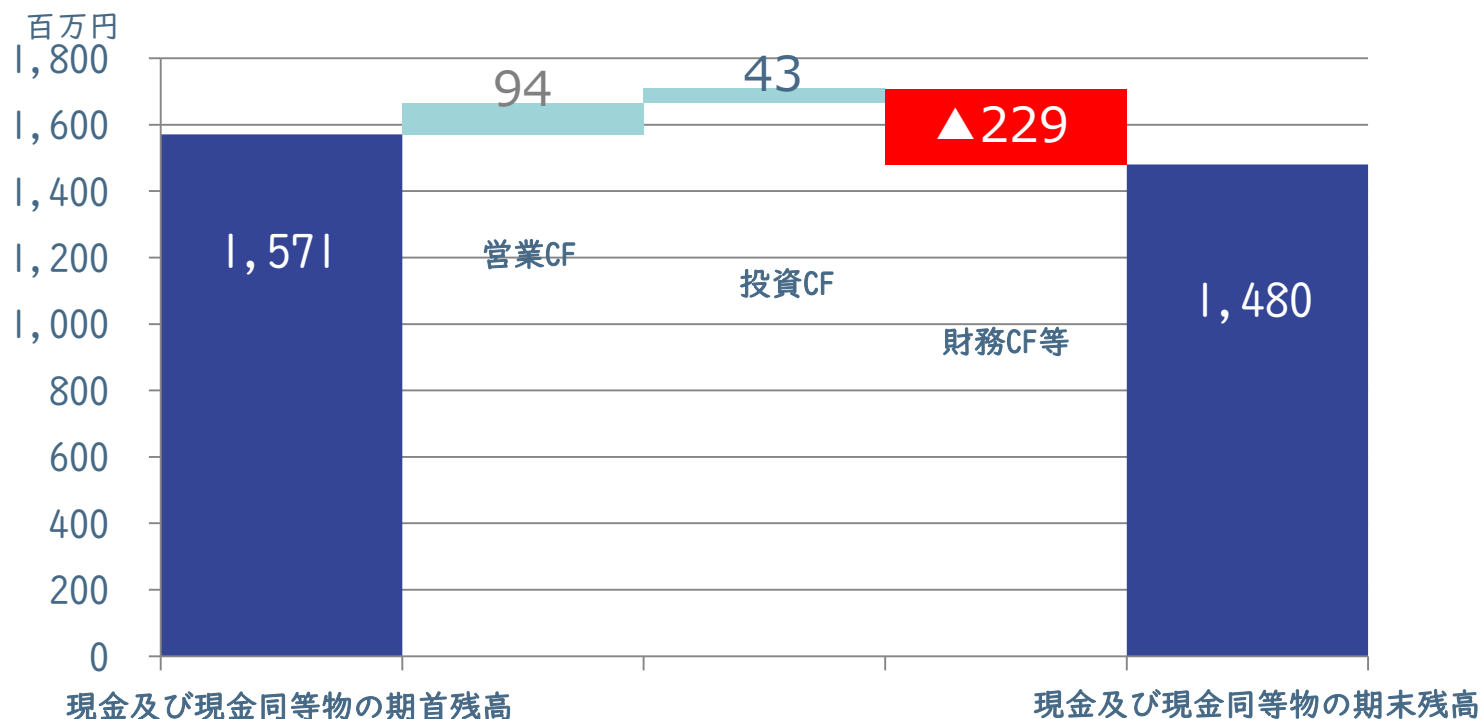
固定資産取得 (▲377百万円)

定期預金の払戻 (+370百万円)、保険積立金解約等 (+142百万円)

財務CF等

▲229百万円

配当金の支払い (▲190百万円)、子会社借入金の返済 (▲27百万円)



中期5ヶ年計画（1年目）の進捗

中期5ヶ年計画の概要

～テーマ～

Just fit

サロン経営のBtoCをサポートする

バランスとタイミングを重視した取り組みを実施

- 計画の5年間は堅実な経営基盤構築に努める期間
- 特に前半3年間は各インフラ整備に注力
- 売上高及び売上高営業利益率の改善は後半2年以降

FY`23

売上高 100億円

営業利益率 20%



基本戦略マイルストーン

項目	1年目	5年後
国内アジュバンサロン	新設1拠点	新設3拠点 営業チーム制完全稼働
サロン経営システム	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)	
サロン経営アドバイザー	階層別育成	アウトプット
海外事業	東南アジア中心に開拓 B to Bシフト	
商品開発基盤	神戸に研究所建設 基礎研究	スキンケア自社処方開発
流通等IT化	神戸物流拠点移転 システムの再構築	生産管理の効率化
社員のスキル&所得	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	

基本戦略の進捗

基本戦略	進捗	1年目の取り組み
1. 国内アジュバンサロンの量的成長	☀️	京都営業所開設 代理店契約【新規4社 解除3社】 営業チーム制を一部営業所でプレスタート
2. サロン経営システムの量的成長	☀️	E X社がクラウド型新サービスを前倒して販売開始
3. サロン経営アドバイザーの質的成長	☀️☁️	営業スキルアップ研修を毎月実施 教育カリキュラムの設計
4. 海外事業の質的&量的成長	☀️☁️	中国、シンガポールの代理店と取引スタート
5. 商品の開発基盤の質的&量的成長	☀️	神戸中央研究所2019年3月竣工（基礎研究の継続及び開発）  
6. 流通等 I T化 質的&量的成長	☀️☁️	神戸物流倉庫の移転増床 トレーサビリティ強化の継続 【遅れ】 受注システム再構築（オペレーションの見直し） 生産管理システム導入
7. 社員のスキル&所得の向上	☁️☁️	総労働時間の削減 全社員教育カリキュラムの設計

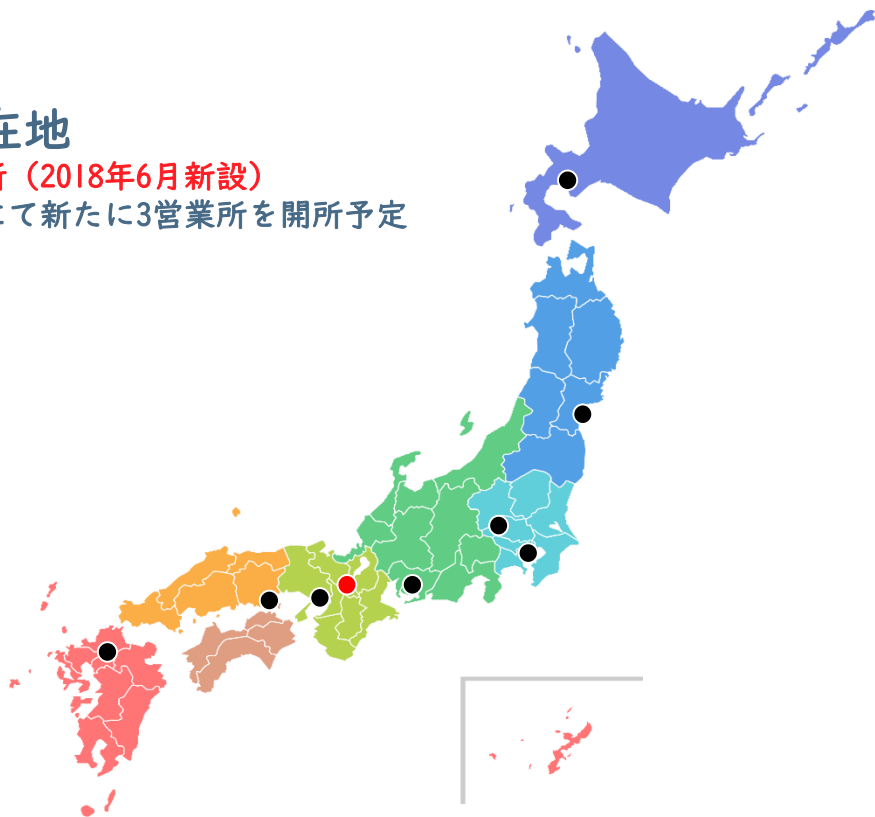
売上の成長ベクトルとなる要素

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

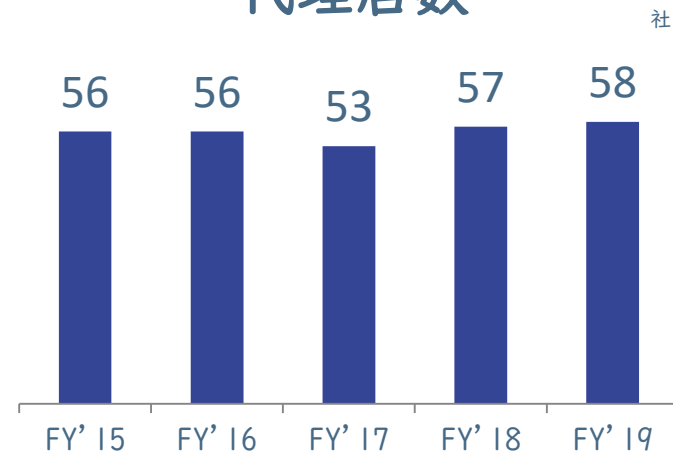
1サロン当たりの仕入を増やすためのサポートを行う営業所の整備

営業所所在地

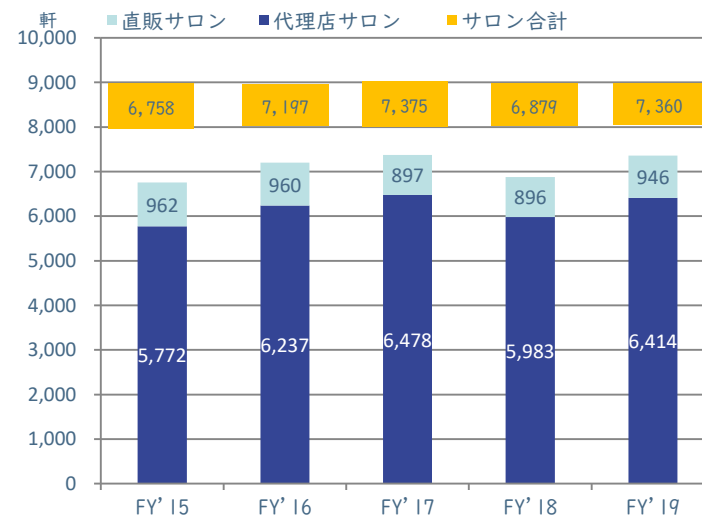
●は京都営業所（2018年6月新設）
東名阪エリアにて新たに3営業所を開所予定



代理店数



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

FY`20計画

FY`20 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)	FY`19		FY`20		
	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%

FY`20 通期計画（上下比）

上期にヘアケアの滞留在庫評価減を見込む

下期にスキンケアリニューアル（上期にスタッフキャンペーン実施）及び新タイプ美顔器リリース

※前期IQヘアケアリリース

(単位：百万円)	FY`19				FY`20			
	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	2,599	100.0%	2,564	100.0%	2,715	100.0%	2,931	100.0%
スキンケア	896	34.5%	1,020	39.8%	1,111	40.9%	1,198	40.9%
ヘアケア	※1,476	56.8%	1,314	51.2%	1,387	51.1%	1,442	49.2%
その他	397	15.3%	415	16.2%	407	15.0%	500	17.1%
売上割戻金	▲170	▲6.6%	▲185	▲7.2	▲191	▲7.0%	▲209	▲7.2%
売上原価	1,024	39.4%	977	38.1%	1,110	40.9%	1,108	37.8%
売上総利益	1,574	60.6%	1,586	61.9%	1,605	59.1%	1,823	62.2%
販管費	1,411	54.3%	1,579	61.6%	1,597	58.8%	1,703	58.1%
営業利益	162	6.3%	6	0.3%	7	0.3%	119	4.1%
経常利益	178	6.9%	72	2.8%	31	1.2%	128	4.4%
親会社に帰属する当期純利益	103	4.0%	▲74	▲2.9	▲7	▲0.3%	37	1.3%

今期も成長へ向けた経営基盤づくりに注力し、
5ヶ年計画の達成に向けた取り組みを推進

売上

スキンケア

秋口にA Eシリーズをリニューアル

ヘアケア

クラスS、Reの2シリーズを並行拡販

その他

子会社：前期リリースのクラウド型サロン顧客管理システムの拡販

原価

ヘアケア滞留在庫の評価減により、原価率は前期と比べ上昇

販管費

販促等変動費

- スキンケア、ヘアケアの各種プロモーション費用の増加
- 売上増加に伴う物流コストの増加

人材増員

- 営業部員の増員 (新卒採用：FY`19 6名 FY`20 14名)
- 研究部員の増員 (中途採用：FY`19 3名 FY`20 2名予定)
- 専門職部員の増員 (中途採用：FY`19 4名 FY`20 6名予定)

教育体制の 確立

- 新教育カリキュラムの着手
- 今期は入社歴5年目までの新卒営業部員教育を主軸に階層別・課題別研修を実施

研究開発の 充実

- 理化学研究所との共同基礎研究が2019年3月に完了
- 同研究の継続と並行し、これまで得られた結果に基づき開発にも着手

株主還元

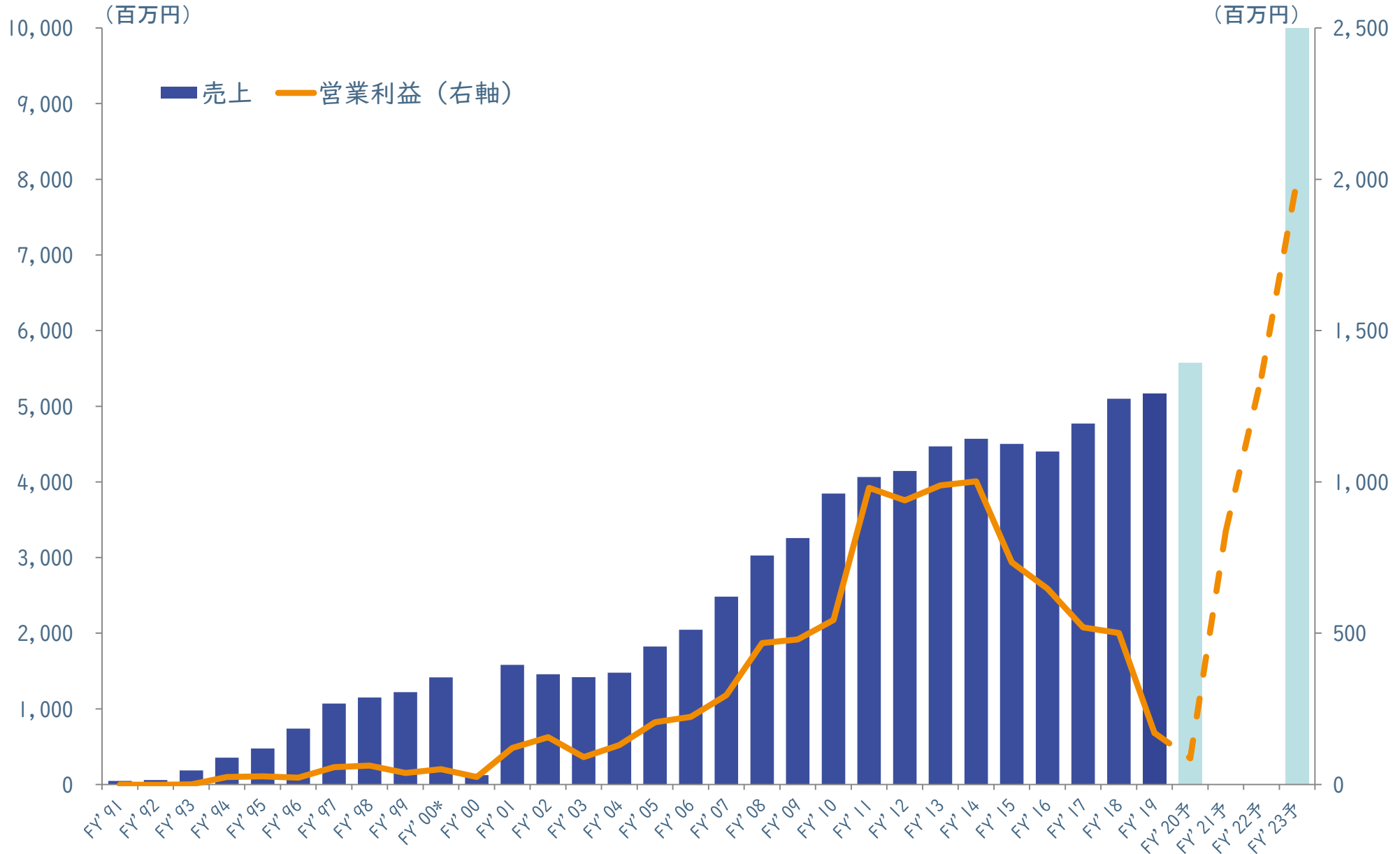
配当金の推移（1株当たり）

～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

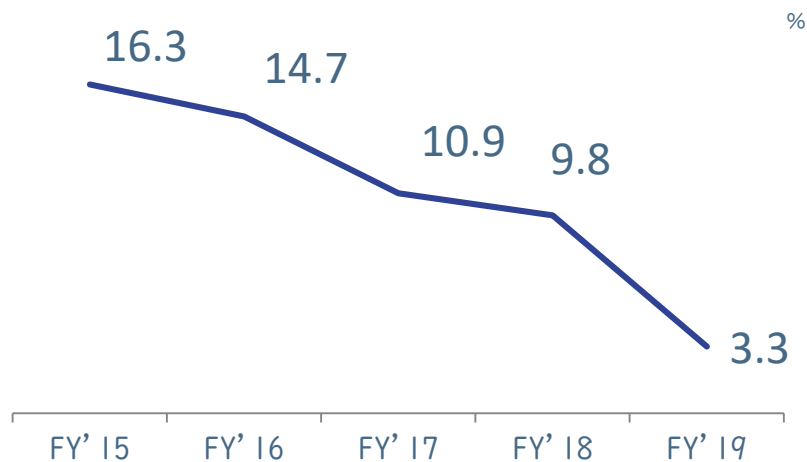
売上高 営業利益推移と中期計画



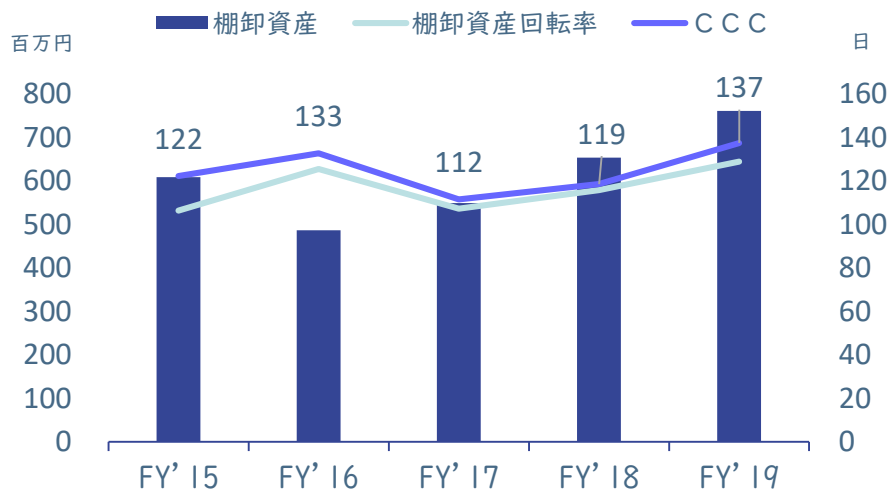
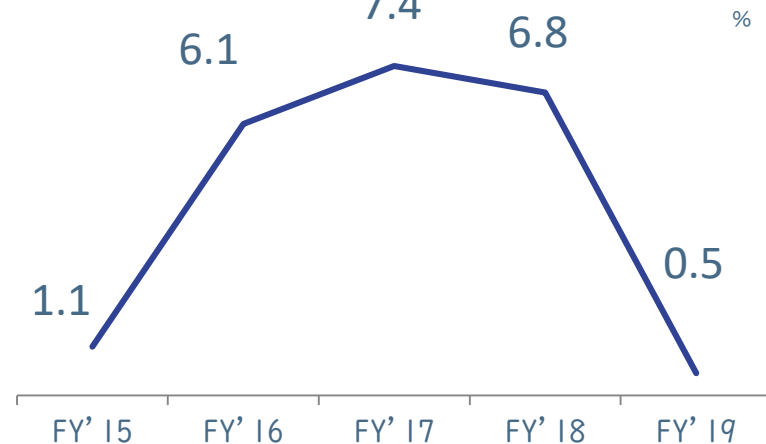
※ F Y' 00決算期変更

経営指標等

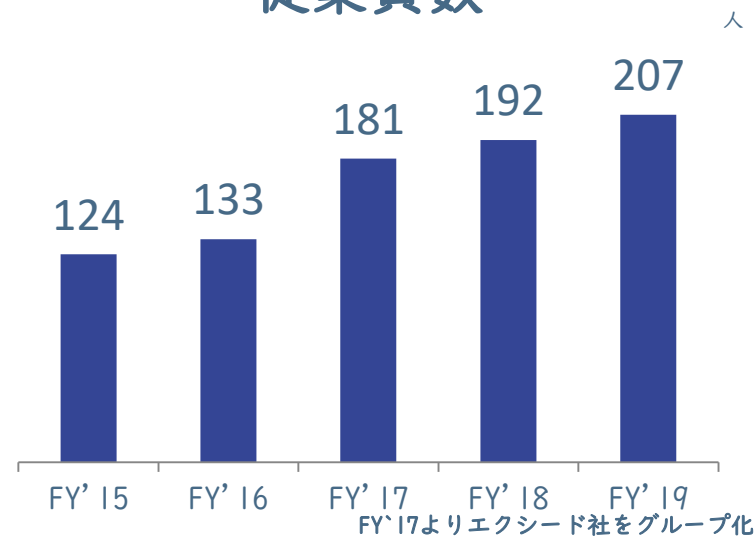
売上高営業利益率



ROE



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

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。