



おかげさまで25周年

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
平成29年3月期決算説明会
平成29年4月24日



目次

- I. 会社概要
- II. ビジネスモデル
- III. サマリー
- IV. 平成29年3月期連結業績
 - 1. 損益計算書、前年同期比増減要因
 - 2. 区分別売上高 前年同期比増減要因
 - 3. 区分別売上高 計画対比
 - 4. 貸借対照表、前年同期比増減要因
 - 5. キャッシュ・フロー計算書、前年同期比増減要因
- V. 平成30年3月期計画
 - 1. これまでの振り返り
 - 2. 原点に戻り当社の強みを活かした活動とエクシード社とのシナジー
 - 3. 非正規流通対応が店販に変化～微風ながら追い風～
 - 4. 新商品発売 スキンケア／美顔器
 - 5. 利益計画、定性情報
 - 6. 区分別売上計画、定性情報
 - 7. 株主還元
- VI. 参考
 - 1. 店販商品ラインナップ

会社概要

■ 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	平成2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（平成29年3月20日現在）
■ 発行済株式数	7,959,600株（平成29年3月20日現在）
■ 上場	平成24年12月13日
■ 株主数	13,902名
■ 売上高	4,771百万円（平成29年3月期）
■ 従業員数	単体：110名 連結：181名（平成29年3月20日現在）

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

当社

店販商品
(直販・代理店)

技術商品:カラー剤

アジュバンサロン

※H30/3よりA・C・S登録店を見直し、
アジュバンサロンとする

美容室

理容室

エステティックサロン

サロン経営に貢献

技術売上 + α (店販) で収益力UP

店販

安心・安全な商品の提供

スキン・ヘア等

シャンプー等商品は
店舗でも使用

カラー・パーマ技術

国内消費者

サロン
経営

マーケティング

エクシードシステム

顧客創造
システム開発
のシナジー

ADJUVANT
HONG KONG

海外

平成29年3月期総括

ヒット

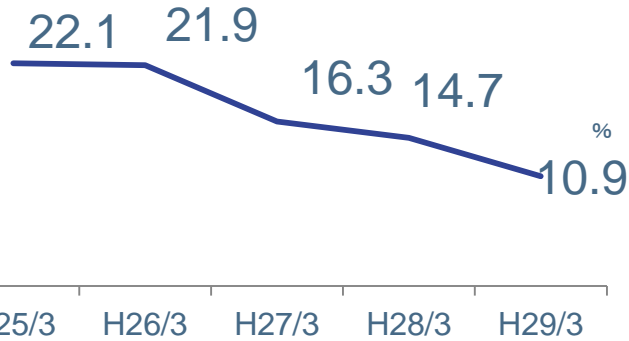
- ◆ H28年3月期よりスタートした非正規流通対策が順調に推移し、ネット流通減少
- ◆ ヘアケア: 業務用品(非正規流通)の売上が減少し、店販品比率が上昇
- ◆ エクシード社連結によりその他売上が増加

エラー

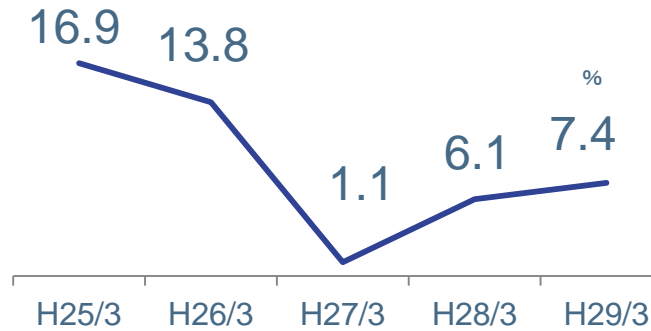
- ◆ カラーの販促活動不足
- ◆ リニューアル品の伸び悩み
メイク&ボディ品は一般流通品より高価格のため、ユーザーの化粧品購入総額が減少傾向のなか、基礎化粧以外を安価な一般流通品に変えるという一部ユーザーの傾向が見られた⇒『肌にとって安心&安全な化粧品とは何か?』浸透不足

サマリー②

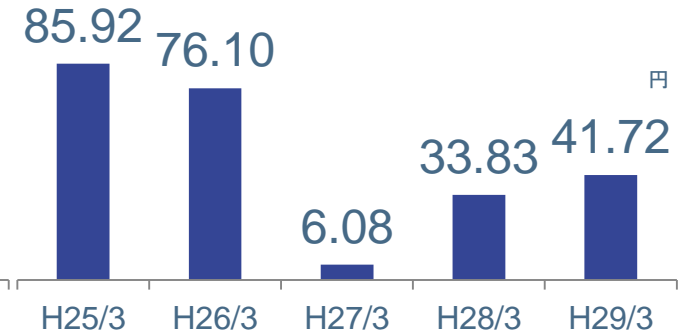
売上高営業利益率



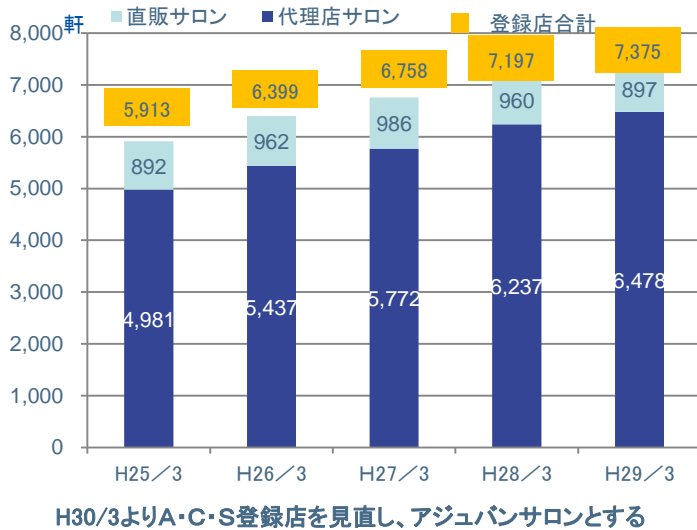
ROE



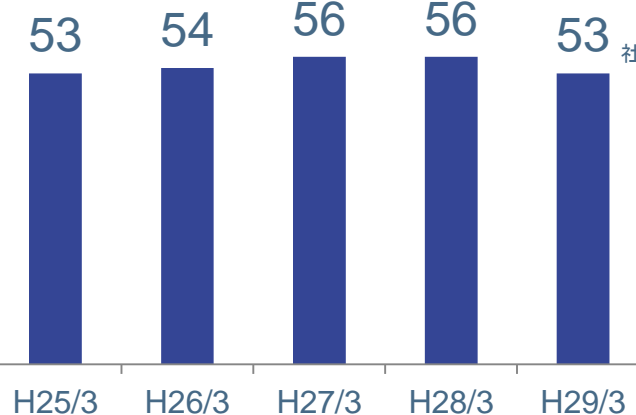
EPS



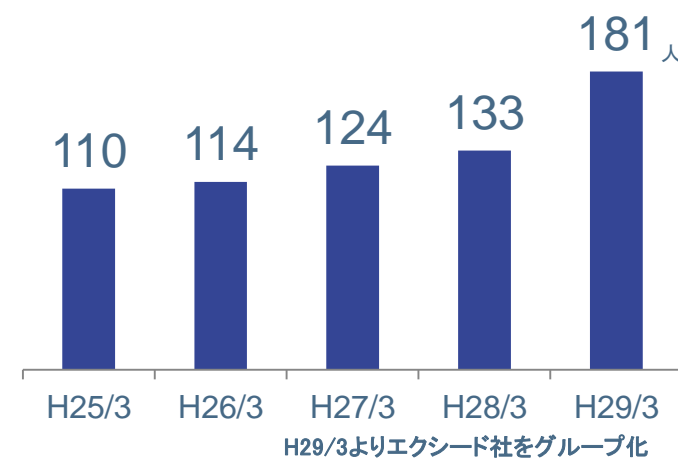
A・C・S登録店数



代理店数



従業員数



平成29年3月期連結業績 損益計算書

(単位:百万円)	H28/3		H29/3					
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	当初計画 (H28/4/22)	構成比	計画比
					増減率			増減率
売上高	4,401	100.0	4,771	100.0	+8.4%	5,135	100.0	▲7.1%
売上原価	1,592	36.2	1,761	36.9	+10.7%	1,875	36.5	▲6.0%
売上総利益	2,808	63.8	3,009	63.1	+7.1%	3,260	63.5	▲7.7%
販管費	2,161	49.1	2,490	52.2	+15.2%	2,492	48.5	▲0.1%
営業利益	647	14.7	519	10.9	▲19.8%	768	15.0	▲32.4%
経常利益	707	16.1	528	11.1	▲25.3%	769	15.0	▲31.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	266	6.0	330	6.9	+24.2%	450	8.8	▲26.5%
配当(1株):円	24	—	24	—	—	24	—	—

損益計算書 前年同期比増減要因

売上

- ◆ エクシードシステム株式会社の連結子会社化により約600百万円計上(9か月分)
- ◆ 業務用減少、店販用増加傾向
- ◆ H28年3月期リニューアル品の伸び悩み

原価

- ◆ 一部商品の評価減により原価率0.7ポイント上昇

販管費

- ◆ エクシードシステム
- ◆ 全国ゼミナール記念開催(沖縄)
- ◆ 研究所1年フル稼働
- ◆ 新卒社員増員6名
- ◆ A・C・S登録体制から契約体制(アジュバンサロン)にシフト



区分別売上高 前年同期比増減要因

非正規流通による業務用ヘアケア流出が沈静化



スキンケア	+新シリーズ先行販売 +スプレー型全身用化粧水 ▲リニューアル伸び悩み(美容液・メイク・ボディ) ▲業務用(非正規流通)
ヘアケア	+店販用 ▲業務用(非正規流通)
カラー	▲販促活動不足
その他	+エクシード社連結 ▲香港連結
売上割戻	店販スキンケア(リニューアル平準化)の減少による影響

区分別売上高 計画対比

(単位:百万円)	H28/3		H29/3					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	当初計画 (H28/4/22)	構成比	計画比
					増減率			増減率
売上高	4,401	100.0	4,771	100.0	8.4%	5,135	100.0	▲7.1%
スキンケア	2,124	48.3	2,013	42.2	▲5.2%	2,282	44.4	▲11.8%
ヘアケア	2,411	54.8	2,319	48.6	▲3.8%	2,716	52.9	▲14.6%
カラー	62	1.4	46	1.0	▲25.4%	104	2.0	▲55.8%
その他	141	3.2	721	15.1	409.5%	433	8.5	66.5%
売上割戻金	▲338	▲7.7	▲329	▲6.9	-	▲402	▲7.8	-

「その他」には、子会社売上とMAP保守料が含まれる

スキンケア

- H28/3期リニューアル品の伸び悩み及び店販商品の非正規流通の取締り

ヘアケア

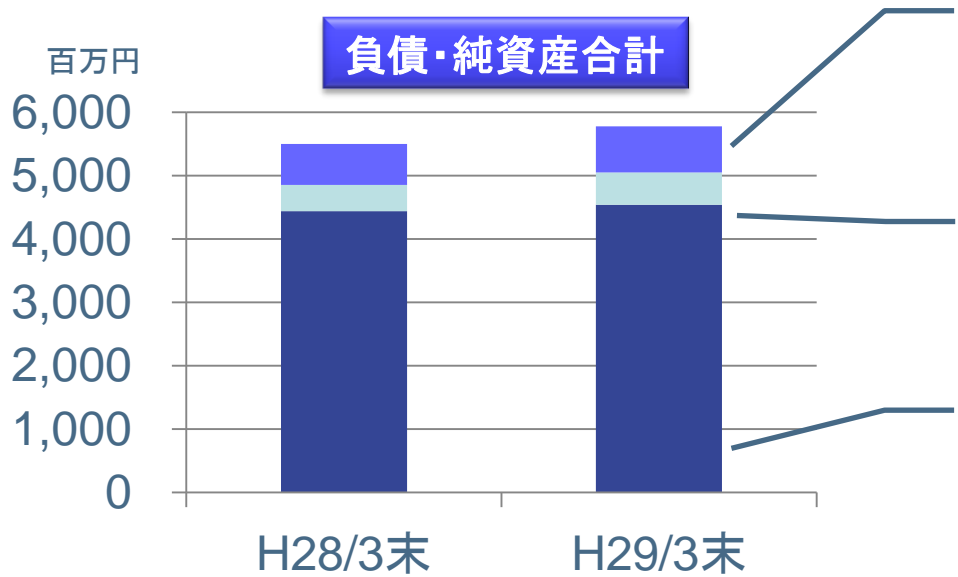
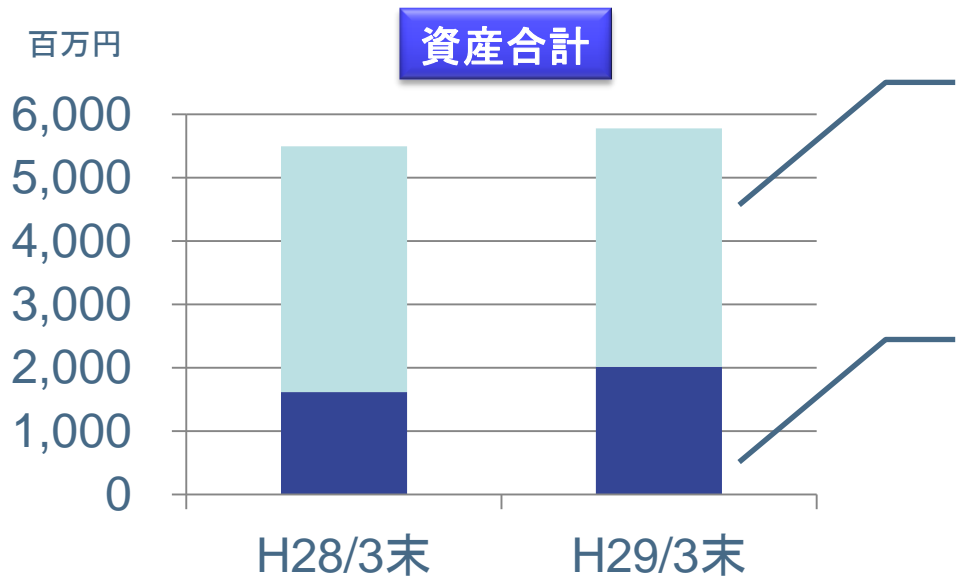
カラー

- 販促活動不足

その他

- エクシード社の連結売上が概算よりも増加

貸借対照表



- 流動資産**
- 現金及び預金2,391百万円
 - 受取手形及び売掛金542百万円
 - 商品及び製品522百万円

- 固定資産**
- 有形固定資産1,178百万円
 - 無形固定資産108百万円
 - 投資その他の資産731百万円

- 流動負債**
- 727百万円

- 固定負債**
- 514百万円

- 純資産**
- 4,541百万円

貸借対照表 前年同期比増減要因

総資産

前期末比+5.1%(+282百万円)

- ◆ 現金及び預金が102百万円増加
- ◆ 受取手形及び売掛金が96百万円増加
- ◆ 商品及び製品が55百万円増加
- ◆ 有形固定資産197百万円増加
- ◆ のれん80百万円増加
- ◆ 投資有価証券112百万円増加
- ◆ 有価証券499百万円減少

負債

前期末比+17.3%(+183百万円)

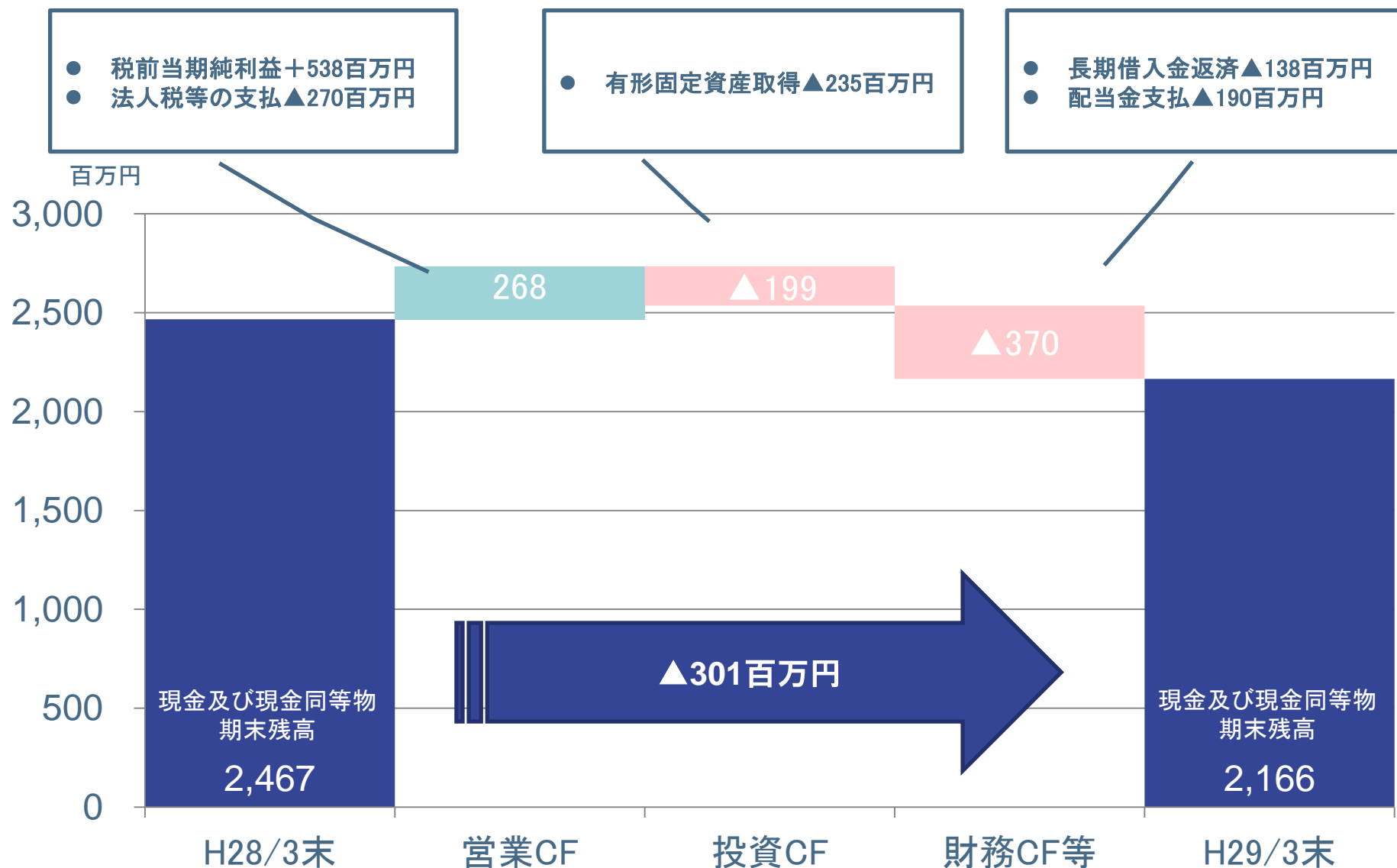
- ◆ 買掛金48百万円増加
- ◆ 1年内返済予定の長期借入金40百万円増加
- ◆ 長期借入金64百万円

純資産

前期末比+2.2%(+99百万円)

- ◆ 利益剰余金が140百万円増加

キャッシュ・フロー計算書



キャッシュ・フロー計算書 前年同期比増減要因

営業CF

得られた資金は前年同期比294百万円の減少

- ◆ 棚卸資産の増加による減少

投資CF

使用した資金は前年同期比157百万円の増加

- ◆ 有形固定資産の取得による増加

財務CF

使用した資金は前年同期比206百万円の増加

- ◆ 長期借入金の返済による増加

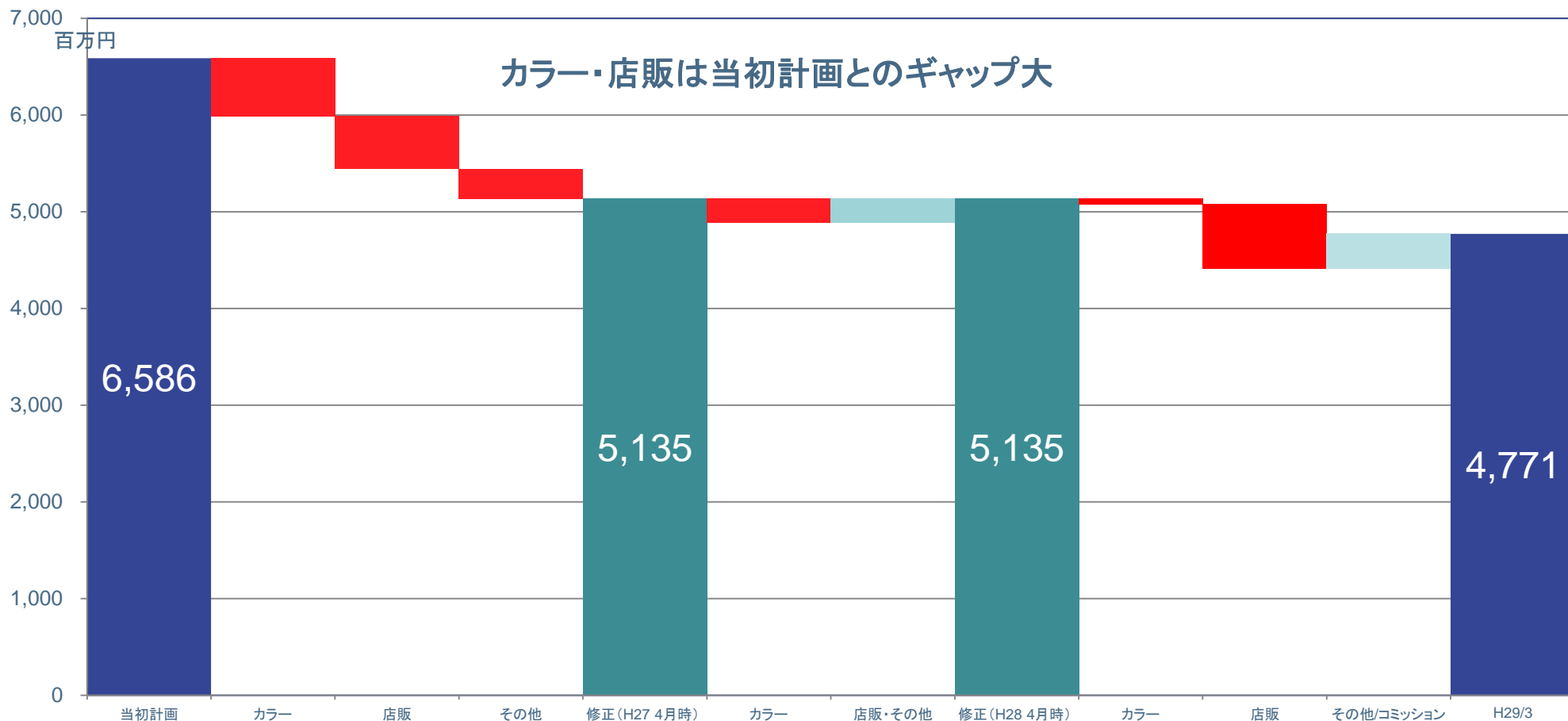
平成30年3月期計画

これまでの振り返り①

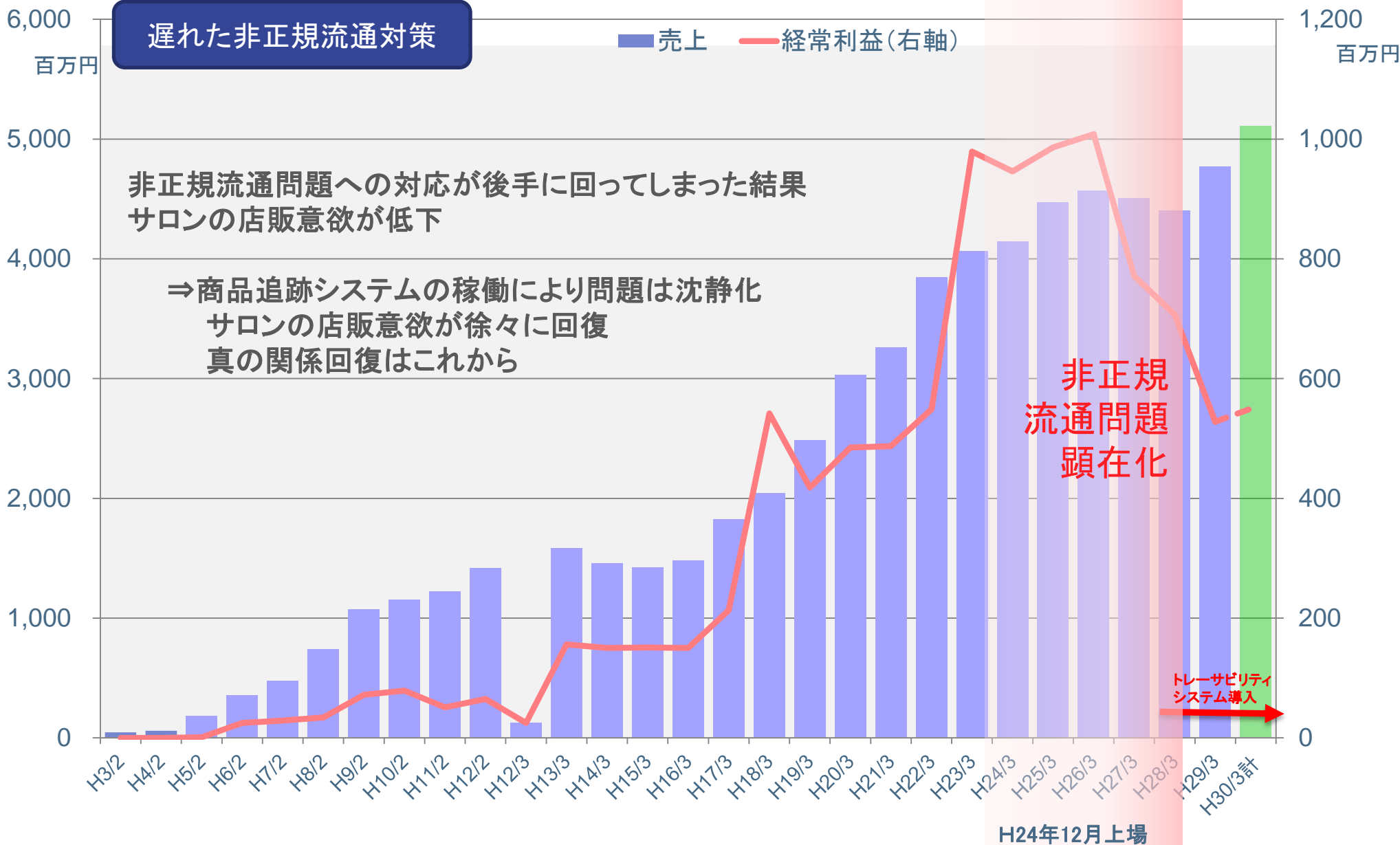
2度の計画修正

H25年6月に発表した中期3カ年計画から2度修正
更にH29年1月に下方修正し、最終実績は当初計画より大きく乖離

H29年3月期：計画と実績との差異



これまでの振り返り②



これまでの振り返り③

営業活動

全体:

- 提携先との協働が充分に行われず、集客等の販促コンサルのノウハウが未習得
- コンサルティング営業のツールの1つとなるMAP導入が足踏み
- 新規獲得とユーザー深耕に向けたサロンへのアフターフォロー活動に遅れ

直販サロン:

- 物流の見直しにより営業活動を変更したが、配達営業からの脱皮が出来ず、コンサルティング型の提案営業へスムーズに移行が出来ていない

これまでの振り返り④

課題認識不足 不十分な現状分析・認識

- ① 商品への過信が、サロンからの声を真摯に受け入れなかった
トレーサビリティの導入の遅れ
- ② 創業以来の成長スピードの波にいつまでも乗り過ぎ、次への準備不足
コンサルティング営業の未成熟、提携先ノウハウの未浸透
- ③ 骨太方針から戦術への落とし込み不足
MAP契約数、カラーの遅れ



問題解決への意識低下と不明確な期限設定



場当たりの対応から組織（PDCA）で対応するアジュバングループへ変化を目指す
そのためH30年3月期はこれまでの課題解決に着実に一歩ずつ前進

原点に戻り当社の強みを活かした活動とエクシード社とのシナジー

原点に戻る

- ◆ 敏感肌、エイジングスキンケアから始まった理美容専売メーカーとして、洗髪からメイクアップまでトータルビューティーの提案
- ◆ 糖とミネラルを独自のバランスで配合し、鉱物油やアルコール等、肌や髪の問題の原因となる要素を取り除いた商品提供を通じ、人間が本来持っている自ら健やかになる力を引き出すためのカウンセリング販売を徹底

シナジー



- ◆ サロン経営サポートシステムのサービス・機能の拡充
- ◆ 業界3,800軒へのシステム導入実績から、ゆくゆくはアジュバンサロンへの展開
- ◆ アジュバンサロン・代理店へエクシードシステム導入展開

非正規流通対応が店販に変化～微風ながら追い風～

(単位:百万円)	H25/3		H26/3		H27/3		H28/3		H29/3	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	4,468		4,571		4,503		4,401	100.0	4,771	
売上割戻金	▲349	▲7.8	▲368	▲8.0	▲305	▲6.8	▲338	▲7.7	▲329	▲6.9

除くEX▲7.9

- ◆ 業務用シャンプー・トリートメントの出荷が減少傾向
- ◆ 店販詰替え用エコパックの出荷が増加傾向

⇒非正規流通に歯止め



店販回帰: 売上割戻金対象の店販商品の売上が伸びる
 H29/3期よりエクシードシステム(EX)社が連結対象のため売上割戻金比率は改悪したように見えるが、EX売上分を除くと0.2ポイント改善

主要取引先サロンを登録制から契約制に変え、非正規流通の取締強化及びブランドの維持

新商品発売 スキンケアシリーズ／美顔器

大きな計画は立てず既存商品とともに着実に活動



アジュバンビューティールッソ[美顔器]
本体価格 59,800円

Diamond-J

当社最高峰のエイジングケアシリーズ



- DJフォーム[薬用洗顔料] 200ml 5,500円
- DJベースローション[美白化粧水] 120ml 15,000円
- DJセラム[美容液] 30ml 16,000円
- DJマチュア[保湿クリーム] 28g 18,000円
- DJカバー[薬用クリームファンデーション] 20g 5,500円

利益計画

(単位:百万円)	H29/3		H30/3		
	実績	構成比	計画	構成比	計画/H29/3期比
					増減率
売上高	4,771	100.0	5,108	100.0	7.1%
売上原価	1,761	36.9	1,838	36.0	4.4%
売上総利益	3,009	63.1	3,269	64.0	8.6%
販管費	2,490	52.2	2,729	53.4	9.6%
営業利益	519	10.9	540	10.6	4.1%
経常利益	528	11.1	553	10.8	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	6.9	332	6.5	0.5%
予定配当 (1株):円	24	—	24	—	—

売上

- ◆ DJシリーズ及び美顔器の売上は大きく見込まず
- ◆ 既存商品についても非正規流通の清算を含め地固めの最終期

原価

- ◆ 前期計上した一部商品の評価減分による改善

販管費

- ◆ 新卒社員増員(9名)による人件費増加
- ◆ エクシードシステム社連結、前期9カ月間⇒12カ月
- ◆ 販促活動の強化
- ◆ 研究開発の強化

区分別売上計画

(単位:百万円)	H29/3		計画	H30/3	
	実績	構成比		構成比	前期比
売上高合計	4,771	100.0	5,108	100.0	7.1%
スキンケア	2,013	42.2	2,067	40.5	2.7%
ヘアケア	2,319	48.6	2,327	45.6	0.3%
カラー	46	1.0	60	1.2	30.4%
その他	721	15.1	1,011	19.8	40.2%
売上割戻金	▲329	▲6.9	▲357	▲7.0	—

「その他」には、子会社売上とMAP保守料が含まれる

区分別売上高計画 定性情報

スキンケア

- ◆ 基礎ケアは横ばい、スペシャルケア、メイク、ボディケアは微増計画

ヘアケア

- ◆ 業務用は微減、店販は横ばい計画

カラー

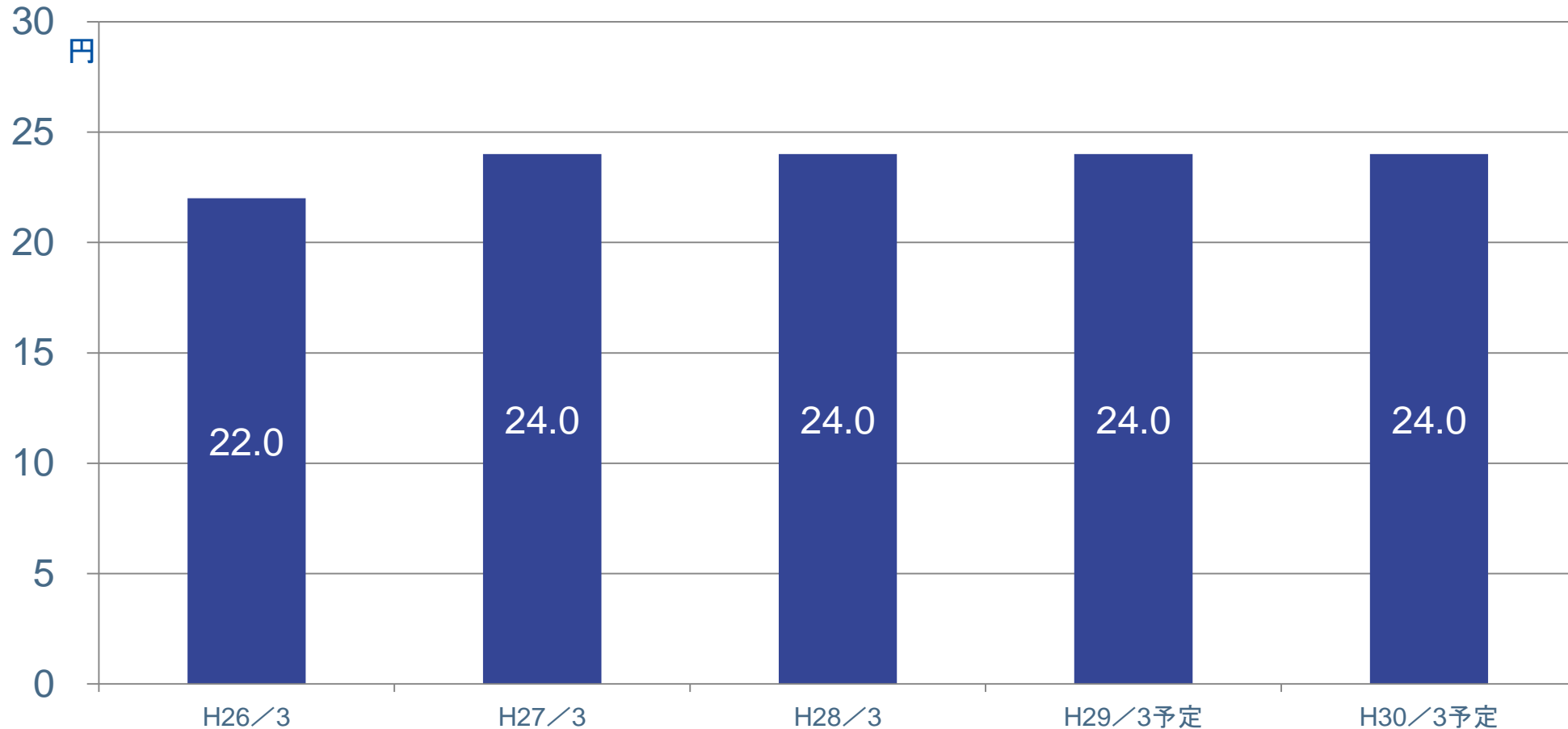
- ◆ カラーインストラクターの増員による販促強化

その他

- ◆ エクシードシステム前期9カ月分から+3カ月分

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 店販商品～

スキンケア①



スキンケア②



ヘアケア①





本資料ならびにIR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 総務部 IR課

TEL:078-351-3136

FAX:078-351-3138

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。