

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
2020年3月期2Q決算説明会
2019年10月21日



目次

- I. 会社概要
- II. 2020年3月期 2Q業績
 - 1. サマリー
 - 2. 損益計算書
 - 3. 区分別売上高 前年同期比増減要因
 - 4. 損益計算書 前年同期比増減要因
 - 5. 貸借対照表
 - 6. キャッシュ・フロー計算書
- III. 通期業績見通し及び中期基本戦略の進捗状況
 - 1. 通期修正計画及び修正理由
 - 2. 5年間の7つの基本戦略マイルストーンと進捗状況
- IV. 株主還元
- V. 参考情報
 - 1. 経営指標等

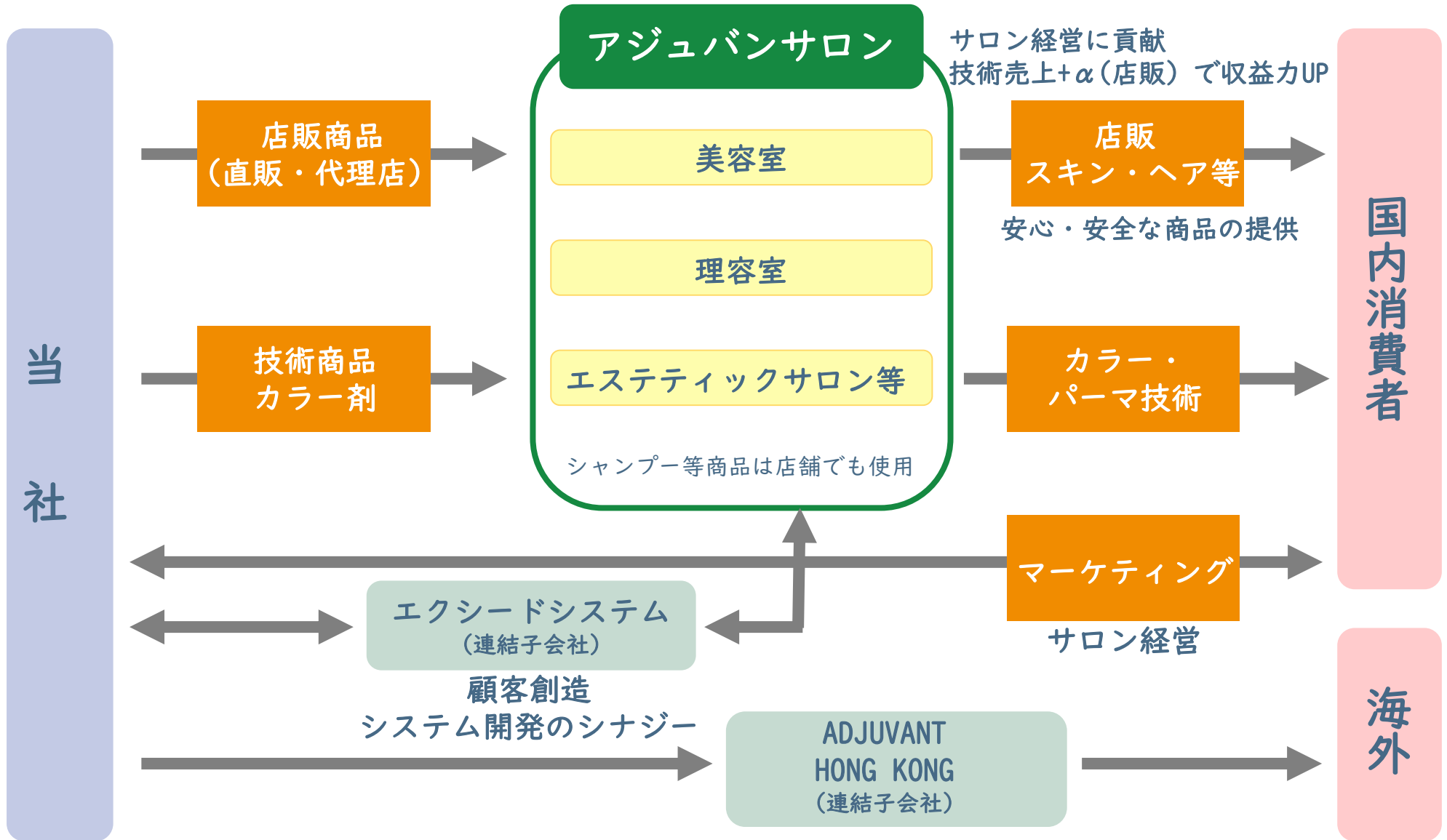
会社概要

会社概要 (2019年9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 | 759百万円 |
| ■ 発行済株式数 | 7,970,400株 |
| ■ 上場 | 2012年12月13日 |
| ■ 株主数 | 15,183名 (2019年9月20日現在) |
| ■ 売上高 | 5,163百万円 (2019年3月期) |
| ■ 従業員数 | 単体：134名 連結：213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

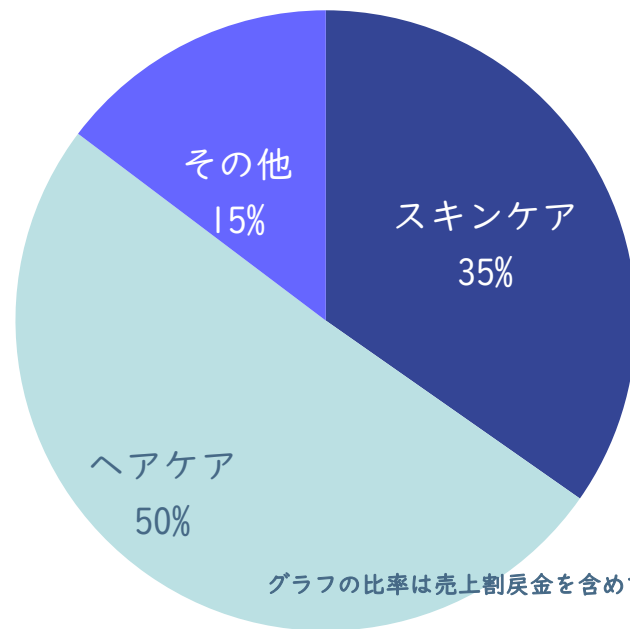
毎日のシャンプー&トリートメントによってやさしくケアしながら、本来の健やかさを取り戻す

S b さらに滑らかな髪に
A n ふんわり軽やかな髪に
R g しっとり柔らかな髪に

Re : >>> しっとりサラサラ
Re : >>>Cool しっとりスッカリ
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（`19/3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（E X）社】
海外売上（連結子会社）等



2020年3月期 2Q業績

2Q 総括

ヒット

- ◆ サロン向けコンサルティング営業力の向上のため、各階層別研修を一新し、計画通り実施
- ◆ 神戸中央研究所でのエイジングケア（毛髪・スキン）の処方開発が順調に進捗
- ◆ 子会社：クラウド型サロン顧客管理システムの契約件数が堅調（前期末271軒→当2Q末699軒、うちADJサロン68軒）

エラー

- ◆ 新キャンペーン制度の浸透に時間を要したこと、制度変更前の期末駆け込み需要の影響があった他、前期リリースしたクラスSが想定よりも伸び悩んだ結果により、スキン・ヘアケアともに苦戦
- ◆ サロン顧客管理システムのカスタマイズ販売に対応する開発費用が発生

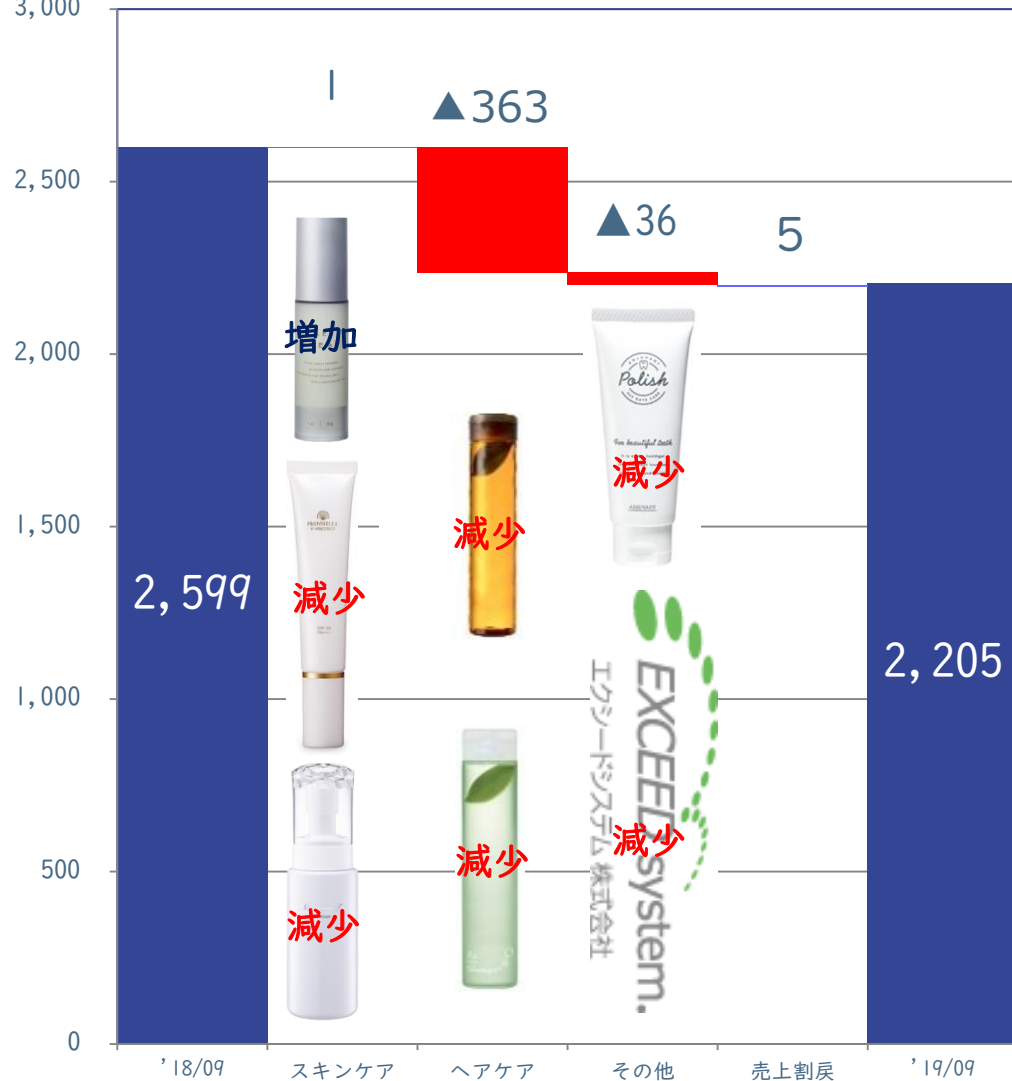
損益計算書

| (単位：百万円) | 前期 | | 当期 | | | | | |
|--------------------|-------|--------|-------|--------|--------------|--------------------|--------|------------|
| | 2Q実績 | 構成比 | 2Q実績 | 構成比 | 前年同期比 増減率 | 2Q計画 (`19/4/22) | 構成比 | 計画比 増減率 |
| 売上高 | 2,599 | 100.0% | 2,205 | 100.0% | ▲15.2% | 2,715 | 100.0% | ▲18.8% |
| スキンケア | 896 | 34.5% | 897 | 40.7% | 0.2% | 1,111 | 40.9% | ▲19.2% |
| ヘアケア | 1,476 | 56.8% | 1,112 | 50.4% | ▲24.6% | 1,387 | 51.1% | ▲19.9% |
| その他 | 397 | 15.3% | 360 | 16.4% | ▲9.2% | 407 | 15.0% | ▲11.5% |
| 売上割戻金 | ▲170 | ▲6.6% | ▲165 | ▲7.5% | — | ▲191 | ▲7.0% | — |
| 売上原価 | 1,024 | 39.4% | 950 | 43.1% | ▲7.2% | 1,110 | 40.9% | ▲14.4% |
| 売上総利益 | 1,574 | 60.6% | 1,255 | 56.9% | ▲20.3% | 1,605 | 59.1% | ▲21.8% |
| 販管費 | 1,411 | 54.3% | 1,494 | 67.8% | 5.8% | 1,597 | 58.8% | ▲6.4% |
| 営業利益 | 162 | 6.3% | ▲239 | ▲10.9% | — | 7 | 0.3% | — |
| 経常利益 | 178 | 6.9% | ▲218 | ▲9.9% | — | 31 | 1.2% | — |
| 親会社に帰属する 四半期純利益 | 103 | 4.0% | ▲200 | ▲9.1% | — | ▲7 | ▲0.3% | — |

区分別売上高 前年同期比増減要因

スキンケア現行品が苦戦、前期上市したヘアケアが一巡、クラウドサービスは堅調

百万円
3,000



| | 前年同期比 | 参考：期初計画比 |
|-------|---|--|
| スキンケア | 0.2%増加 +リニューアルA E ▲▲DJシリーズ ▲▲現行A E | 19.2%未達 △リニューアルA E ▲▲DJシリーズ ▲▲メイク ▲ベーシック |
| ヘアケア | 24.6%減少 ▲クラスSリリース ▲Reシリーズ | 19.2%未達 ▲▲クラスS ▲Reシリーズ |
| その他 | 9.2%減少 ▲子会社 (オンプレミス型からクラウド型へシフト) ▲オーラルケア | 11.5%未達 ▲子会社 (回復基調) ▲オーラルケア |
| 売上割戻 | 店販比率増加 | 店販売上比率増加 |

注) マイナス幅を▲△の量と濃さで表現 (△<▲)

損益計算書 前年同期比増減要因

| | 前年同期比 | 参考：期初計画比 |
|-----|--|--|
| 原価 | <p>原価率3.7pt上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲サロン顧客管理システムのカスタマイズ販売案件に対応する開発費用の計上 ▲一部の資材（輸入）の品質不良への対応費用の発生 ▲ヘアケア滞留在庫評価減の計上 | <p>原価率2.2pt上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲左記と同じ ▲左記と同じ <p>計画通り</p> |
| 販管費 | <p>売上対販管費比率13.5pt上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲スキン・ヘアケアのプロモーション費用の増加 ▲人件費の増加（新卒、研究者等の専門人材増加） ▲教育費用の増加 | <p>売上対販管費比率8.9pt上昇</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲売上減の影響 ▲キャンペーン強化による販促費の増加 <p>+コストコントロール</p> |
| その他 | <p>+余資運用による収入増</p> | <p>計画通り</p> |

貸借対照表

| (単位：百万円) | 資産の部 | | | 負債の部・純資産の部 | | |
|-----------|-------|-------|-------|------------|-------|--------|
| | 前期末 | 当期2Q末 | 増減率 | 前期末 | 当期2Q末 | 増減率 |
| 流動資産/流動負債 | 2,972 | 2,697 | ▲9.3% | 832 | 744 | ▲10.6% |
| 固定資産/固定負債 | 2,897 | 2,686 | ▲7.3% | 488 | 479 | ▲1.8% |
| 資産合計/負債合計 | 5,870 | 5,383 | ▲8.3% | 1,320 | 1,224 | ▲7.3% |
| /純資産 | | | | 4,550 | 4,159 | ▲8.6% |
| /負債純資産合計 | | | | 5,870 | 5,383 | ▲8.3% |

税効果会計に係る会計基準の一部改正等の適用により区分変更しております。

総資産

前期末比▲487百万円

現預金▲361
繰延税金資産+40

投資有価証券▲247

負債

前期末比▲96百万円

買掛金+87
未払金▲119
未払法人税等▲95

賞与引当金+20

純資産

前期末比▲390百万円

四半期利益▲200
配当金▲190

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

▲320百万円

税金等調整前当期純損失（▲221百万円）、法人税等支払（▲103百万円）

投資CF

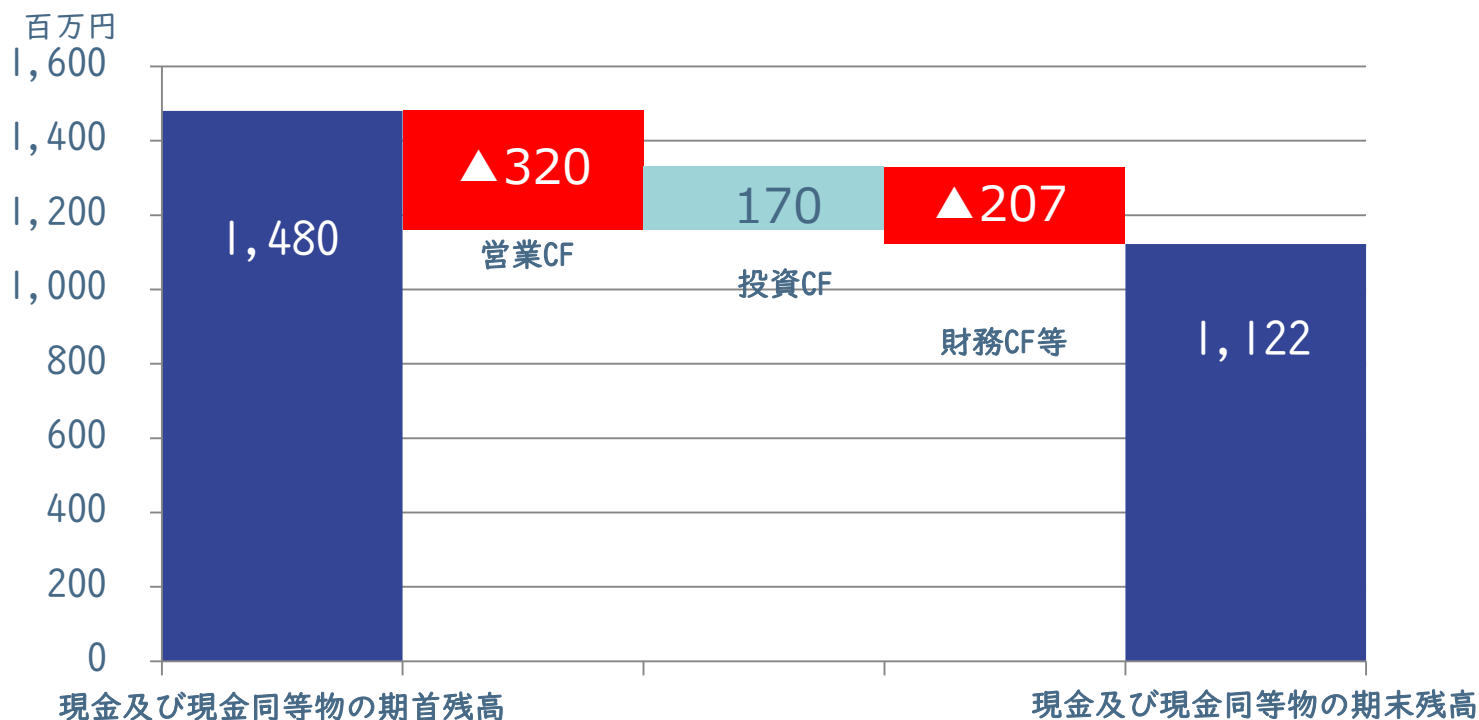
+170百万円

固定資産取得（▲48百万円）、投資有価証券売却（246百万円）

財務CF等

▲207百万円

配当金の支払い（▲190百万円）



通期業績見通し及び中期基本戦略の進捗

通期修正計画

| (単位：百万円) | 前期 | | 当期 | | | | |
|-------------------|-------|--------|---------------------|--------|----------------------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 当初計画 ('19/4/22) | 構成比 | 変更計画 ('19/10/18) | 構成比 | 計画増減率 |
| 売上高 | 5,163 | 100.0% | 5,647 | 100.0% | 5,022 | 100.0% | ▲11.1% |
| スキンケア | 1,916 | 37.1% | 2,310 | 40.9% | 2,057 | 41.0% | ▲11.0% |
| ヘアケア | 2,790 | 54.1% | 2,830 | 50.1% | 2,498 | 49.7% | ▲11.7% |
| その他 | 812 | 15.7% | 907 | 16.1% | 842 | 16.8% | ▲7.2% |
| 売上割戻金 | ▲355 | ▲6.9% | ▲400 | ▲7.1% | ▲377 | ▲7.5% | — |
| 売上原価 | 2,002 | 38.8% | 2,218 | 39.3% | 2,112 | 42.1% | ▲4.8% |
| 売上総利益 | 3,161 | 61.2% | 3,428 | 60.7% | 2,910 | 57.9% | ▲15.1% |
| 販管費 | 2,991 | 57.9% | 3,301 | 58.5% | 3,245 | 64.6% | ▲1.7% |
| 営業利益 | 169 | 3.3% | 127 | 2.2% | ▲335 | ▲6.7% | — |
| 経常利益 | 251 | 4.9% | 160 | 2.8% | ▲305 | ▲6.1% | — |
| 親会社に帰属する 当期純利益 | 25 | 0.5% | 30 | 0.5% | ▲302 | ▲6.0% | — |

期初計画と修正計画（上下比）

| (単位：百万円) | 2019/4/19前回発表時 | | | | 2019/10/18修正 | | | |
|---------------|----------------|--------|-------|--------|--------------|--------|-------|--------|
| | 上期 | | 下期 | | 上期 | | 下期 | |
| | 計画 | 構成比 | 計画 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 計画 | 構成比 |
| 売上高 | 2,715 | 100.0% | 2,931 | 100.0% | 2,205 | 100.0% | 2,817 | 100.0% |
| スキンケア | 1,111 | 40.9% | 1,198 | 40.9% | 897 | 40.7% | 1,159 | 41.2% |
| ヘアケア | 1,387 | 51.1% | 1,442 | 49.2% | 1,112 | 50.4% | 1,386 | 49.2% |
| その他 | 407 | 15.0% | 500 | 17.1% | 360 | 16.4% | 481 | 17.1% |
| 売上割戻金 | ▲191 | ▲7.0% | ▲209 | ▲7.2% | ▲165 | ▲7.5% | ▲210 | ▲7.5% |
| 売上原価 | 1,110 | 40.9% | 1,108 | 37.8% | 950 | 43.1% | 1,162 | 41.3% |
| 売上総利益 | 1,605 | 59.1% | 1,823 | 62.2% | 1,255 | 56.9% | 1,655 | 58.7% |
| 販管費 | 1,597 | 58.8% | 1,703 | 58.1% | 1,494 | 67.8% | 1,750 | 62.1% |
| 営業利益 | 7 | 0.3% | 119 | 4.1% | ▲239 | ▲10.9% | ▲95 | ▲3.4% |
| 経常利益 | 31 | 1.2% | 128 | 4.4% | ▲218 | ▲9.9% | ▲86 | ▲3.1% |
| 親会社に帰属する当期純利益 | ▲7 | ▲0.3% | 37 | 1.3% | ▲200 | ▲9.1% | ▲102 | ▲3.6% |

修正理由

売上

- ◆ 上期計画未達（スキン・ヘアケアの差額489百万円）だったことを踏まえて通期下方修正
- ◆ クラウド型顧客管理システムが堅調なため、子会社はほぼ計画通りの見込み

原価

- ◆ 下期もサロン顧客管理システムのカスタマイズ受注の見込みがあり、それに係る開発費用を計上する見込み
- ◆ クラスS（原価率の良い自社処方品）苦戦

販管費

- ◆ 各イベントは計画通り実施予定
- ◆ コストコントロール強化策を継続

5年間の7つの基本戦略マイルストーン

| 7つの戦略 | | 2年目（今期） | 5年後 |
|---------------------|----------------------------------|---|--------------------------|
| 1. 国内アジュバンサロンの量的成長 | 新設1拠点（京都営業所） | → | 新設3拠点 営業チーム制完全稼働 |
| 2. サロン経営システムの量的成長 | | E X社顧客開拓（約2,800サロン） A D J顧客開拓（約7,500サロン） | → |
| 3. サロン経営アドバイザーの質的成長 | 階層別育成 | → | → アウトプット |
| 4. 海外事業の質的&量的成長 | | → | 東南アジア中心に開拓 B to Bシフト |
| 5. 商品の開発基盤の質的&量的成長 | 神戸研究棟建設 基礎研究 | → | → スキンケア自社処方開発 |
| 6. 流通等IT化 質的&量的成長 | 神戸物流拠点移転 | → | → システムの再構築 → 生産管理の効率化 |
| 7. 社員のスキル&所得の向上 | 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 | → | → |

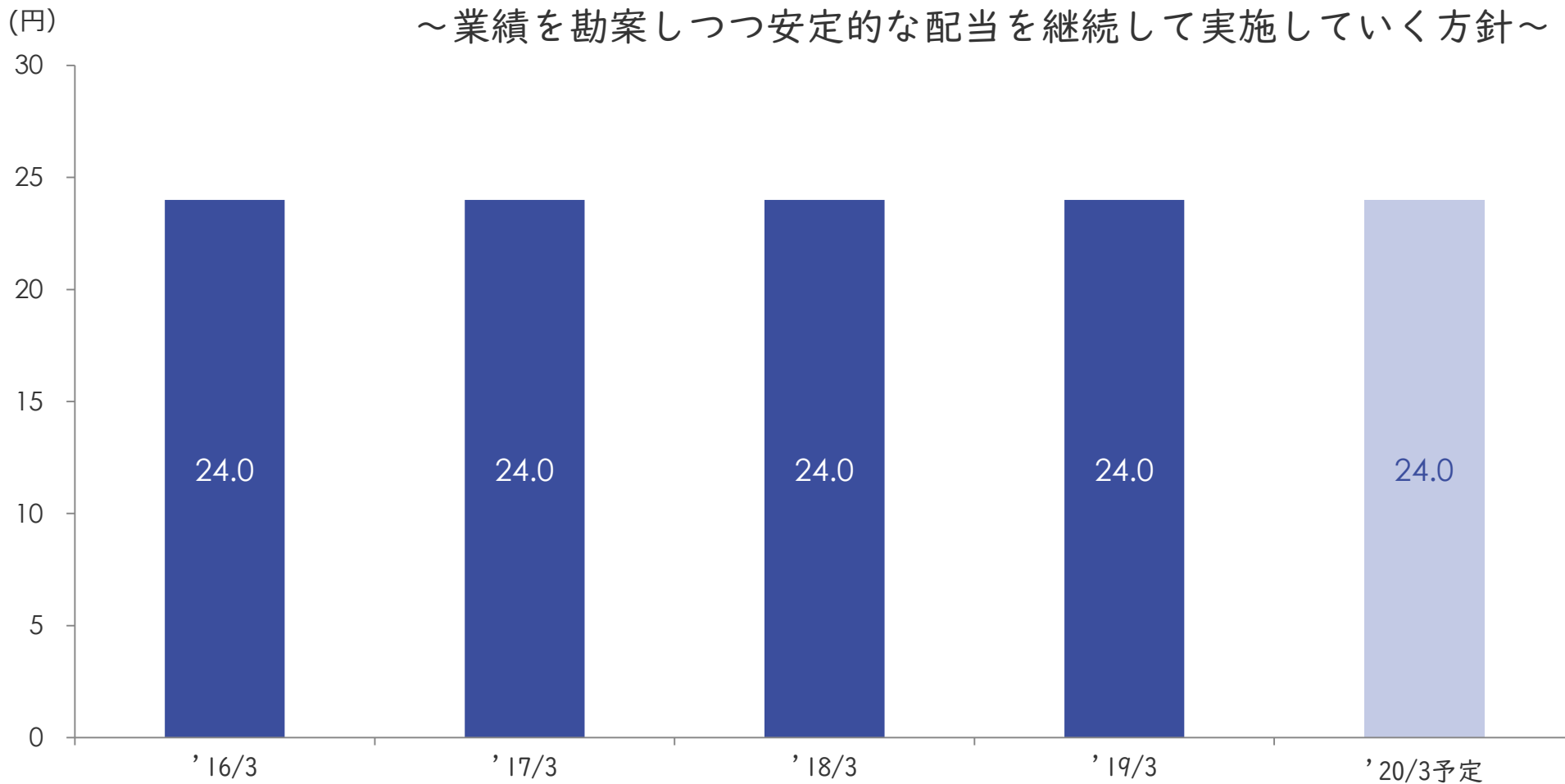
7つの基本戦略の進捗

| 7つの基本戦略 | 進捗 | 状況 |
|---------------------|---|---|
| 1. 国内アジュバンサロンの量的成長 |  | 東京営業所を2課体制にし、関東エリアに営業所開設準備 代理店契約【新規3社 解除1社】 営業チーム体制構築中 |
| 2. サロン経営システムの量的成長 |  | クラウド型顧客管理システム販売が堅調に推移 アジュバンサロンへの導入強化によるシナジー追求 |
| 3. サロン経営アドバイザーの質的成長 |  | 各種教育プログラム開始 |
| 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の関係性強化 |
| 5. 商品の開発基盤の質的&量的成長 |  | 神戸中央研究所においてエイジングケア（毛髪・スキン） の処方開発 「育毛剤」に関する特許出願 |
| 6. 流通等IT化 質的&量的成長 |  | 生産管理システム本稼働 トレーサビリティの強化【店販比率回復】 アップグレードした受注システムを導入テスト準備 |
| 7. 社員のスキル&所得の向上 |  | 各種従業員研修の実施 |

株主還元

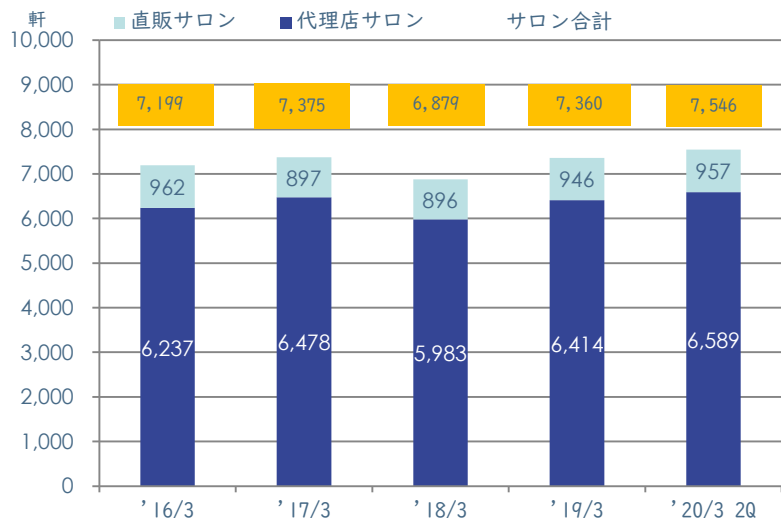
配当金の推移（1株当たり）

～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～



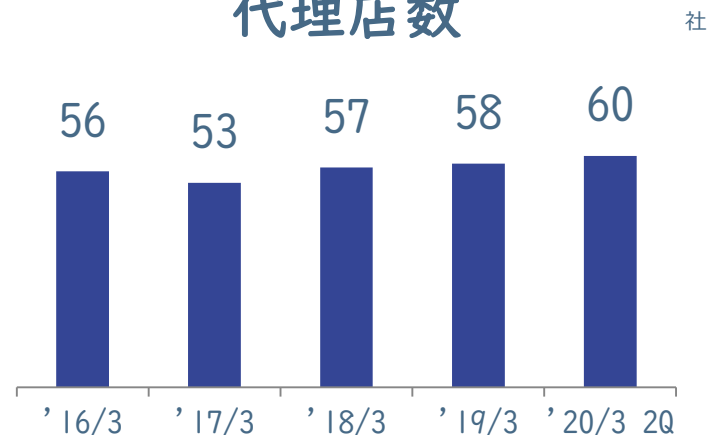
参考情報

アジュバンサロン契約数

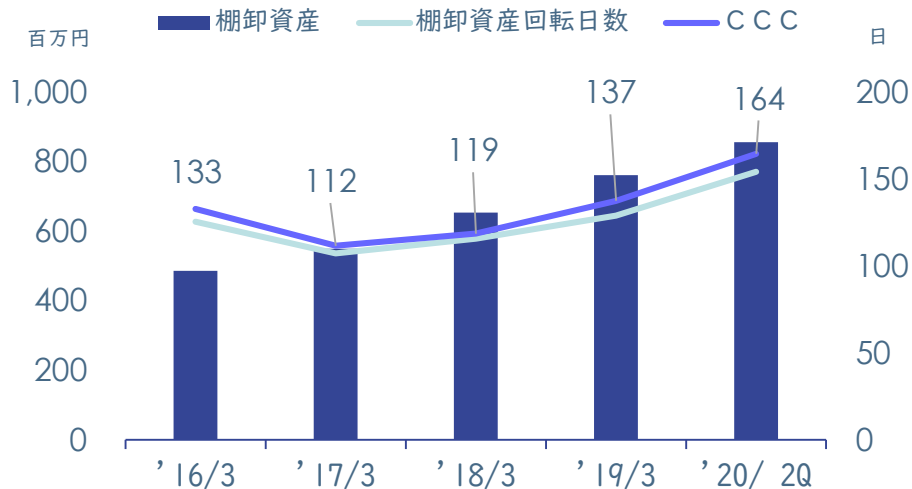
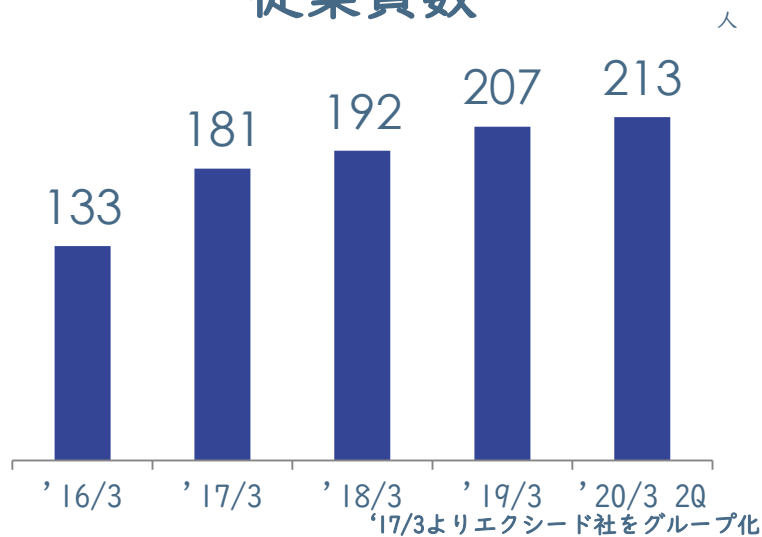


FY'18よりA・C・S登録店を見直し、アジュバンサロンとしています

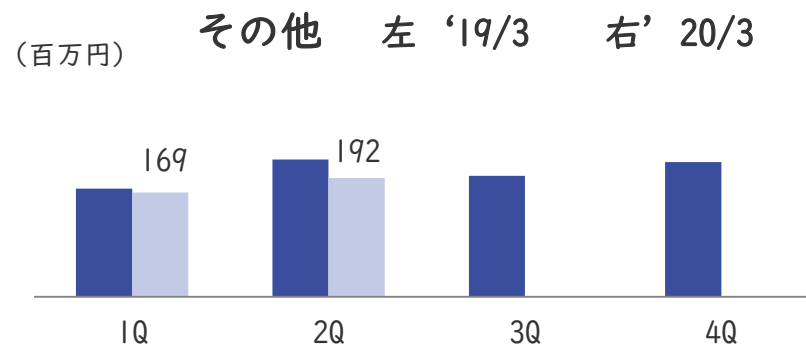
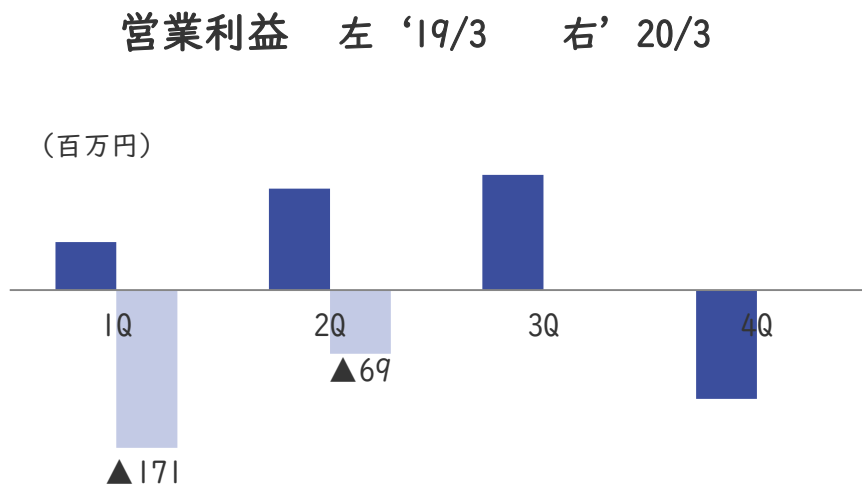
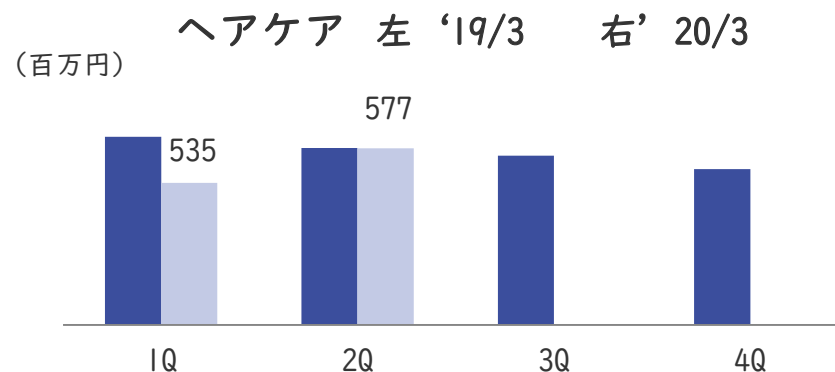
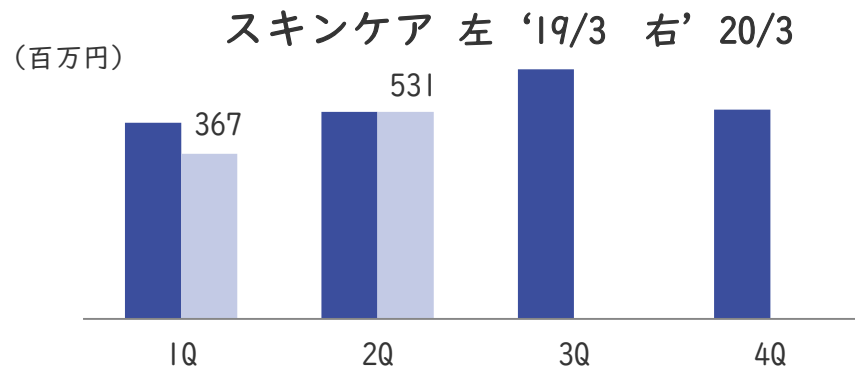
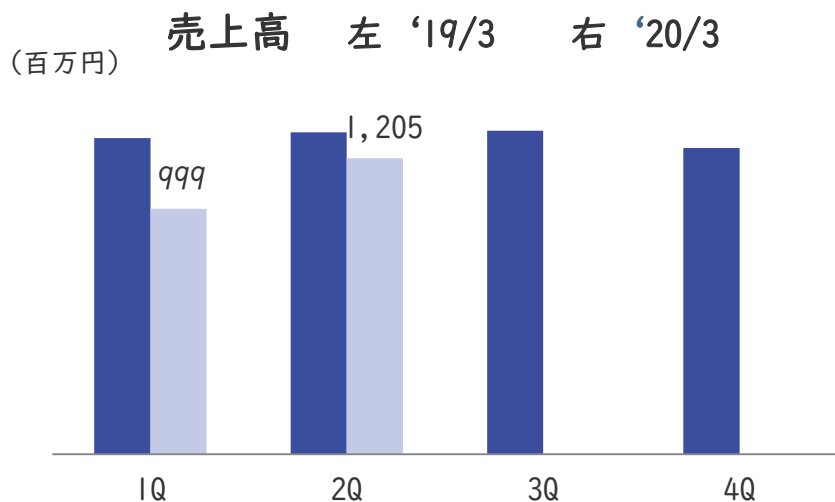
代理店数



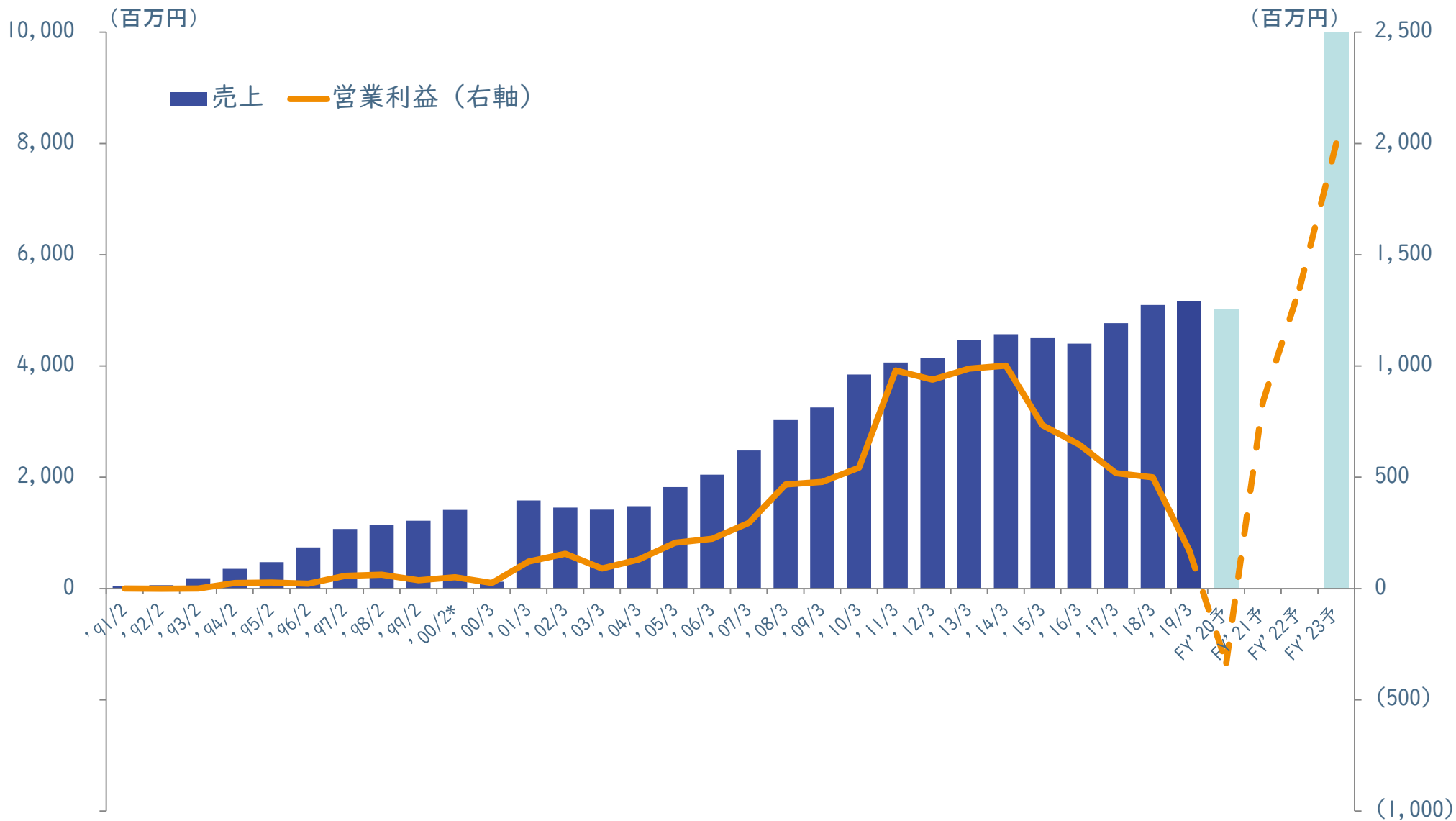
従業員数



四半期別比較



売上高 営業利益推移と中期計画



※2000年 2月期から3月期に決算期変更



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。