

東証1部 4929

ADJUVANT

アジュバンコスメジャパン
平成27年3月期決算説明会
平成27年4月27日



会社の特徴と強み

理美容専売 スキンケア & ヘアケア

「ノンオイル、ノンアルコール」「糖、ミネラル」にこだわり、健やかで美しい「肌」「髪」をサポートする安心、安全な化粧品開発を目指し、**サロン向けに販売**

1. 創業時から一貫して自然派

- ・ 四半世紀にわたり、「糖」と「ミネラル」にこだわり、肌・髪のトラブルの原因になるものを排除する研究・開発を行っております。健やかで美しい「肌」「髪」を育む商品づくりを目指しています。

2. こだわり続けるカウンセリング販売

- ・ サロンに来店される美に関心の高い顧客に、時間をかけてしっかりとカウンセリングします。そのため、カウンセリングの出来ない通販、量販店では、販売しません。

創業時から変わらない
安心・安全へのこだわり

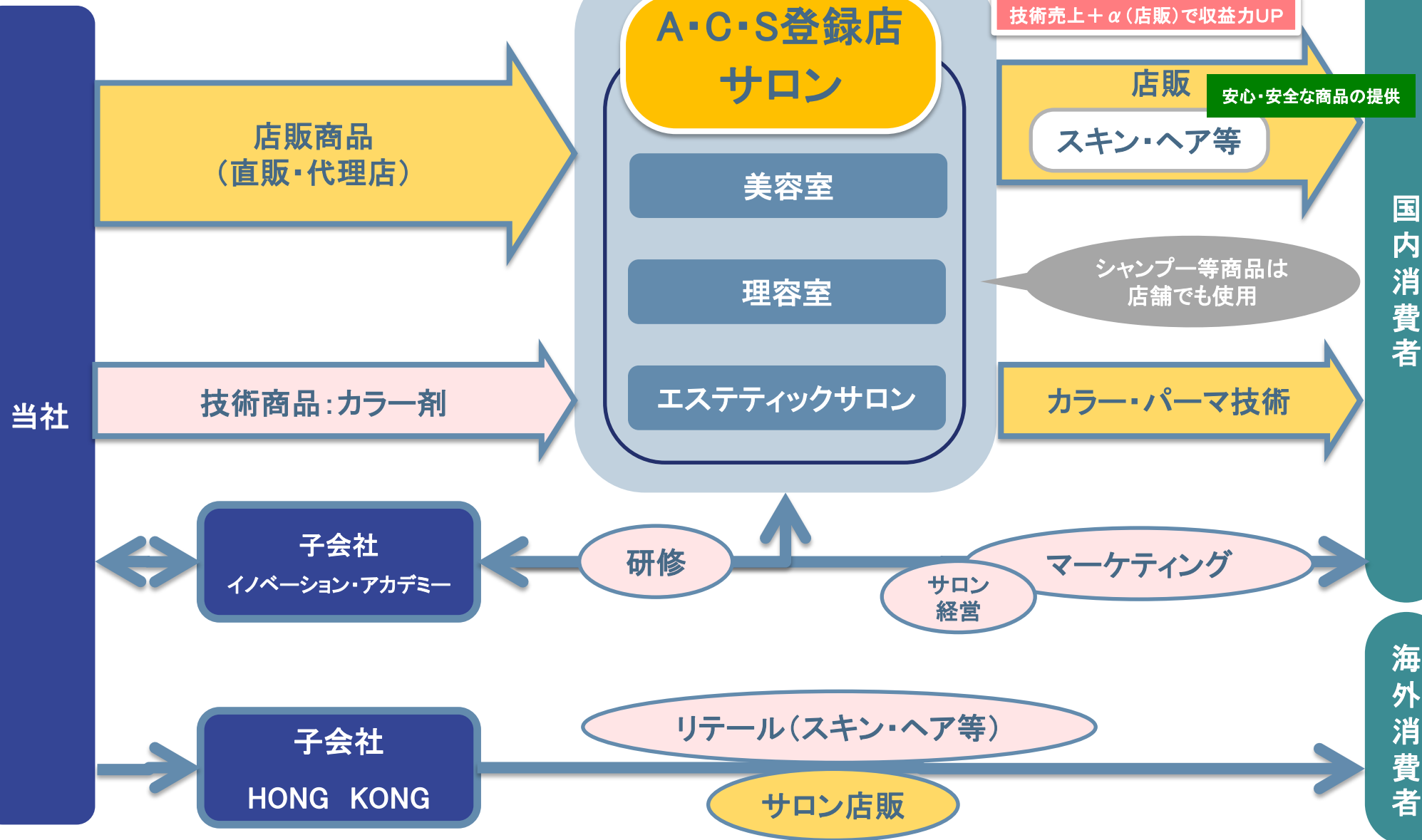
アレルギー
疾患等への
罹患人口が
増加傾向

消費者の
ナチュラル
志向の高まり



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



平成27年3月期連結業績

損益計算書

(単位:百万円)	H26/3		H27/3							
	実績	構成比	実績	構成比	前期比		計画 (H26/10/24)	構成比	計画比	
					増減額	増減率			増減額	増減率
売上高	4,571	100.0	4,503	100.0	▲67	▲1.5%	4,580	100.0	▲76	▲1.7%
売上原価	1,581	34.6	1,633	36.3	+52	3.3%	1,610	35.2	+22	1.4%
売上総利益	2,990	65.4	2,870	63.7	▲119	▲4.0%	2,969	64.8	▲99	▲3.3%
販管費	1,988	43.5	2,136	47.4	+148	7.5%	2,262	49.4	▲126	▲5.6%
営業利益	1,002	21.9	733	16.3	▲268	▲26.8%	706	15.4	+27	3.8%
経常利益	1,008	22.1	759	16.9	▲248	▲24.7%	708	15.5	+50	7.2%
当期純利益	571	12.5	47	1.0	▲524	▲91.8%	332	7.3	▲285	▲85.8%

課題が顕著となった年

売上高

前期比▲1.5%

- 非正規流通によるサロン店販マインド等及び購買マインドの冷え込みによる減収

営業利益

前期比▲26.8%

- 人件費、販促費、子会社の増加等により販管費は増加

当期純利益

前期比▲91.8%

- 税引き前当期純利益の減少(1,003百万円→538百万円)
- 投資有価証券評価損による特損の発生(減損対象となった当社商品製造委託先ファインケメティックスの生産体制には支障なし。)

シリーズ別売上増減

- 非正規流通
- 購買マインドの低下

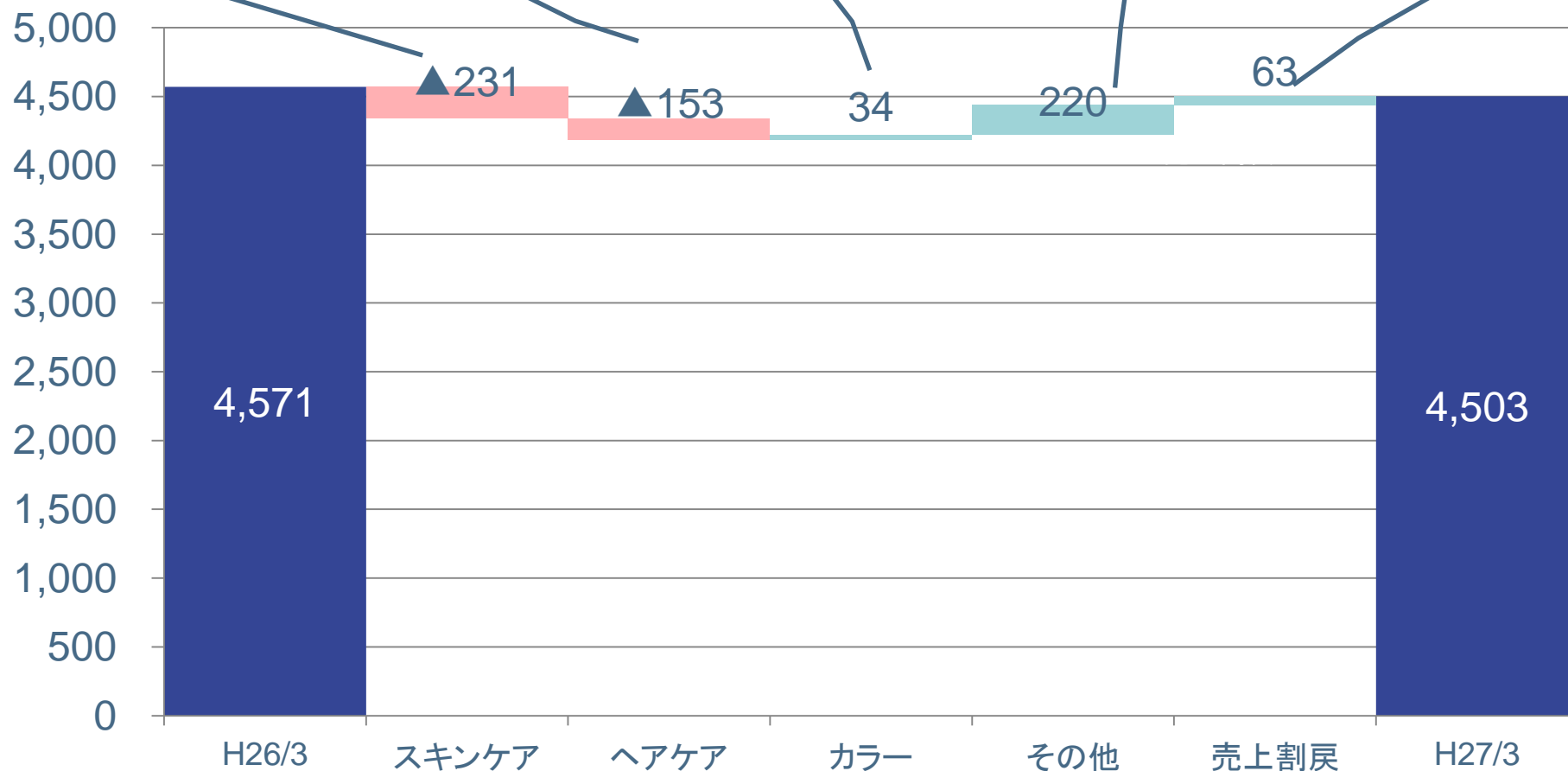
- 非正規流通
- 購買マインドの低下

- カラー剤発売

- ボディケアが伸長

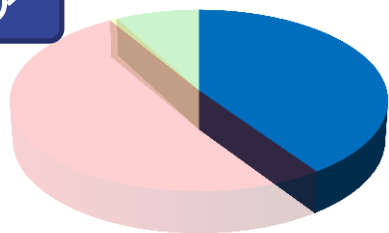
- 減収による割戻金の減少

百万円



シリーズ別売上構成比 増減率

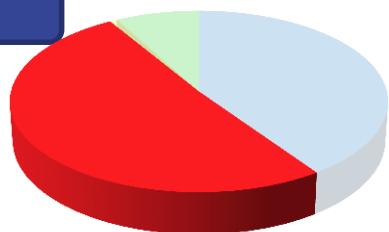
スキンケア



前期比

▲4.4pt

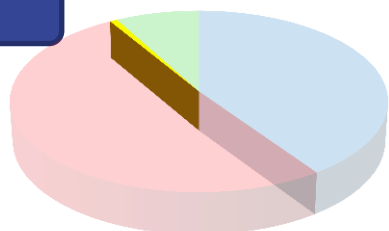
ヘアケア



前期比

▲2.6pt

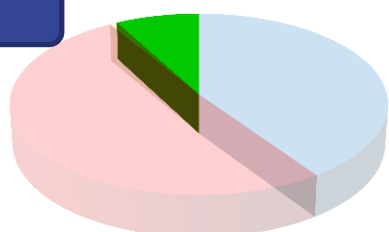
カラー



前期比

+5.0pt

その他



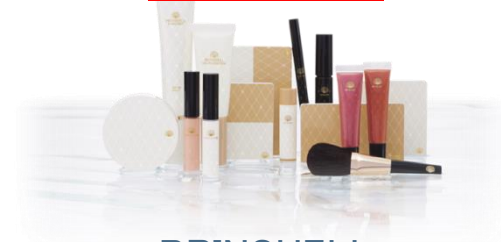
当期にリリースした商品

6/3RENEWAL



AE SOAP

3/1RENEWAL



PRINSHELL

10/1NEW



Re:>>>>Natural Color

6/3NEW



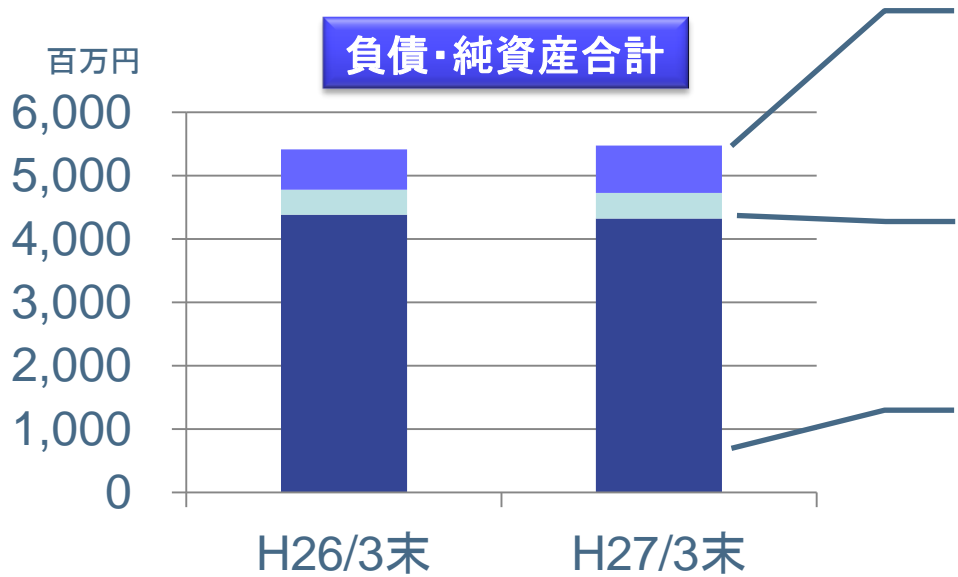
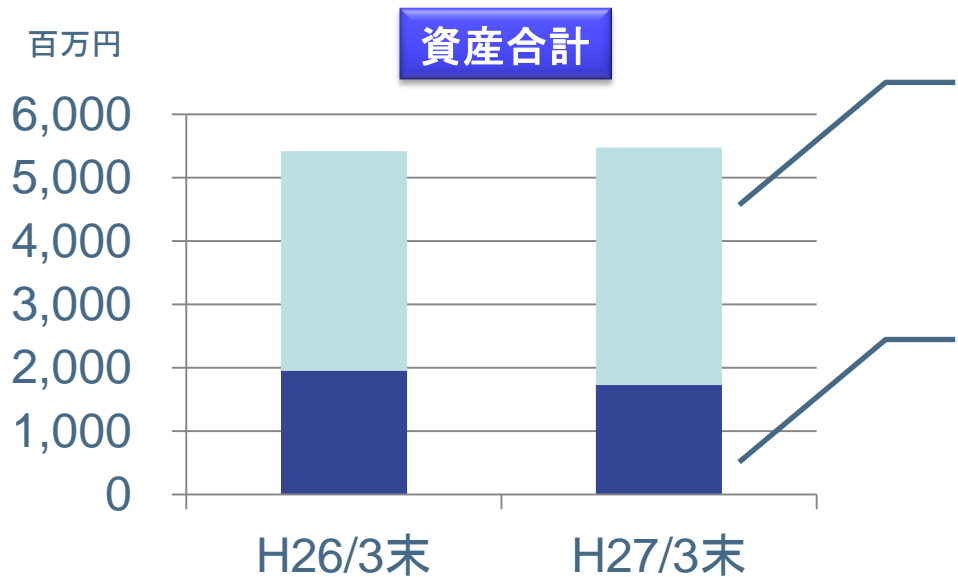
FOGSUI

1/21RENEWAL



Re:>>>>PRO Cyber

貸借対照表



- 流動資産**
- 現金及び預金1,861百万円
 - 売掛金554百万円
 - 商品584百万円

- 固定資産**
- 有形固定資産1,003百万円
 - 無形固定資産45百万円
 - 投資その他の資産681百万円

- 流動負債**
- 749百万円

- 固定負債**
- 404百万円

- 純資産**
- 4,326百万円

総資産

前期比+1.1%(+60百万円)

- ・ 資金運用等により、流動資産は285百万円増加、固定資産は224百万円減少

負債

前期比+11.8%(+121百万円)

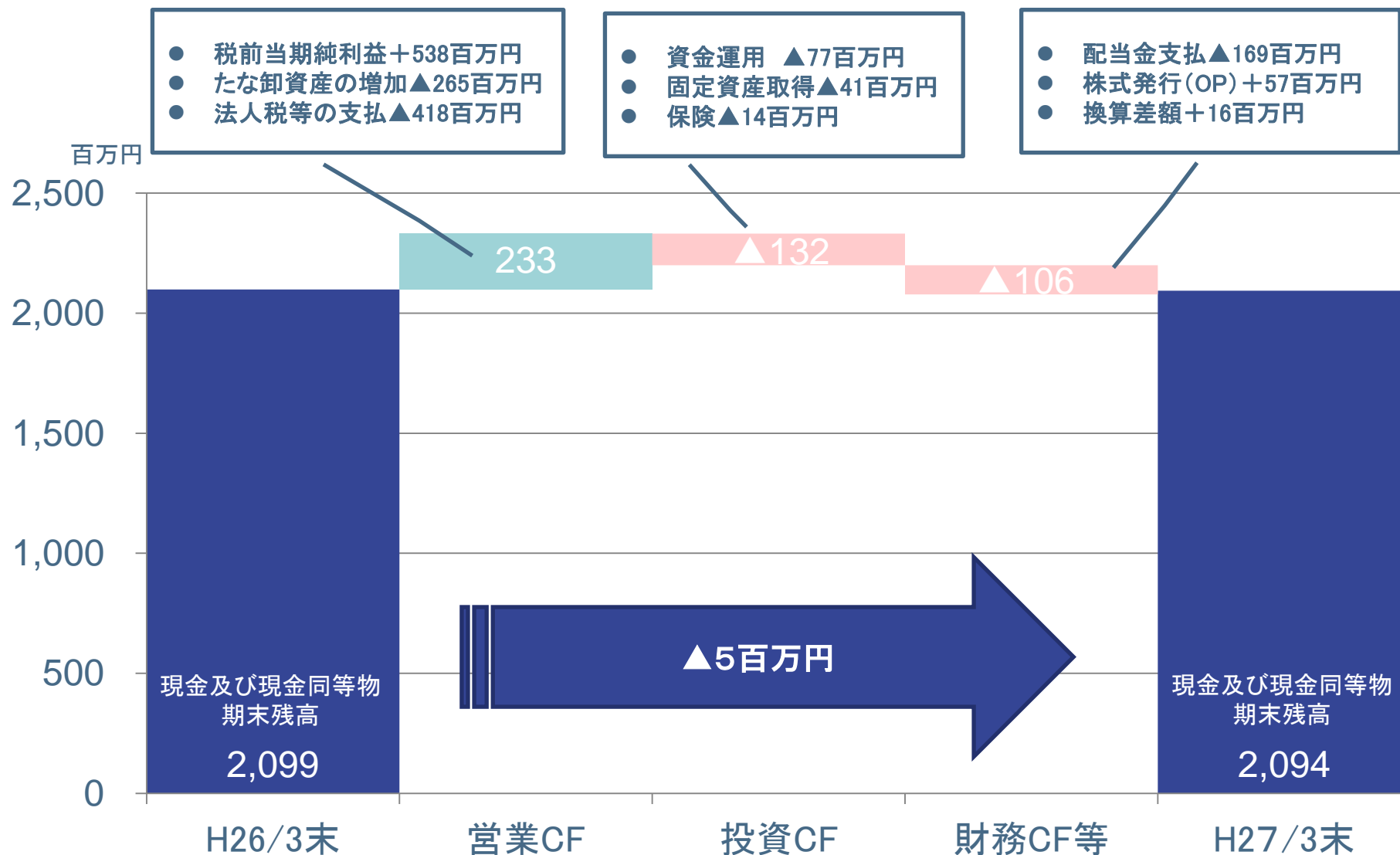
- ・ 買掛金等により、流動負債は108百万円増加

純資産

前期比▲1.4%(▲61百万円)

- ・ 配当金の支払い等により、純資産は61百万円減少
- ・ 自己資本比率は81%→79%

キャッシュ・フロー計算書



※財務CFに換算差額7百万円含む

営業CF

前期比409百万円の減少

- 前期に比べ税引き前当期純利益が464百万円減少

投資CF

前期比25百万円の増加

- 前期とほぼ同様の活動

財務CF

前期比725百万円の増加

- 前期は、借入金753百万円の返済による支出

平成28年3月期計画

平成28年3月期計画の位置づけ～修正中期3カ年経営計画1年目～

非正規流通により毀損したサロンの店販売上の回復に努めるための修正初年度

売上 非正規流通先追跡排除による一時的な売上ダメージが発生

○ 新商品・リニューアル商品による売上機会

× 非正規流通先排除による売上の減少

費用 物流対策費、研究所設置及び新卒15名採用により固定費がUP

○ 子会社のコストは、各社で吸収(売上が伸長)

× 追跡による物流コスト、営業増員による先行投資が発生

成長を妨げるリスク要因排除の年

利益計画

(単位:百万円)	H27/3		H28/3				
	実績	構成比	計画	構成比	計画/H27/3期比		
					増減額	増減率	
売上高	4,503	100.0	4,787	100.0	+284	6.3%	
売上原価	1,633	36.3	1,693	35.4	+60	3.7%	
売上総利益	2,870	63.7	3,094	64.6	+224	7.8%	
販管費	2,136	47.4	2,421	50.5	+285	13.3%	
営業利益	733	16.3	673	14.1	▲60	▲8.3%	
経常利益	759	16.9	753	15.7	▲5	▲0.7%	
当期純利益	47	1.0	410	8.6	+363	772.6%	
配当(1株):円	24	—	24	—	0	—	

売上高

計画対H27/3期比 +6.3%

- 非正規流通対策による売上減少を新商品、リニューアル商品でカバー

営業利益

計画対H27/3期比 ▲8.3%

- 非正規流通対策費用
- 新卒増員による人件費増加

当期純利益

計画対H27/3期比 +772.6%

- 前期は特別損失の発生

シリーズ別等の売上計画

(単位:百万円)	H27/3		H28/3			
	実績	構成比	計画	構成比	前期比	
					増減額	増減率
売上高合計	4,503	100.0	4,787	100.0	+284	6.3%
スキンケア	1,940	43.1	1,850	38.7	▲90	▲4.6%
ヘアケア	2,451	54.4	2,600	54.3	+149	6.1%
カラー	34	0.8	150	3.1	+116	341.2%
その他	382	8.5	545	11.4	+163	42.7%
売上割戻金	▲305	▲6.8	▲358	▲7.5	▲53	—

スキンケア

- メイクアップシリーズ(プリンシエル)のリニューアル
- AEシリーズ(ミスティ)のリニューアル
- 新シリーズ(高価格帯)投入

ヘアケア

- リニューアル、新規投入の予定なし

カラー

- 似合わせアプリ「カラコレ」のアップデート

その他

- ボディケアシリーズ(ボディプロテクト、ボディソープ、ボディコート)の投入

売上の平準化～全国ゼミナール招待基準の変更～

第3四半期に偏っていた売上を平準化

招待対象期間

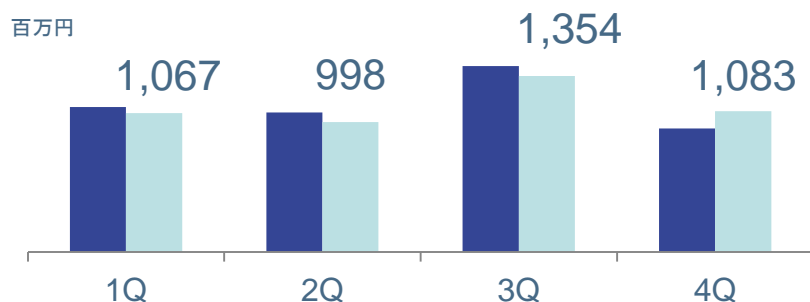
従来

3か月間の仕入実績

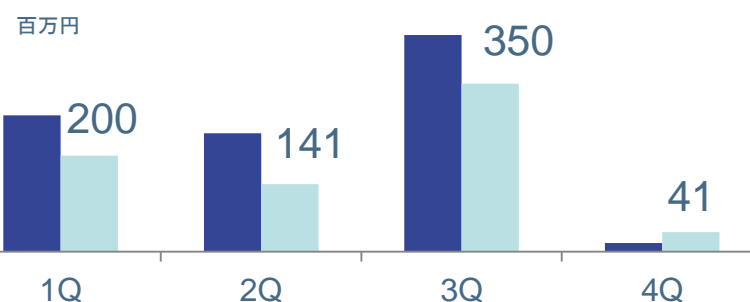
- 情報交換のイベントが仕入れ競争のイベントに。



売上高 左H26/3 右H27/3



営業利益 左H26/3 右H27/3



今後

年間の仕入実績(四半期毎の最低基準を設定)

- 対象期間を年間にすることで、サロンキャッシュ・フローの改善化につながる。
- 多様な営業スタイルの優良サロンの発掘、育成につながる。
- 安定した店販によるサロン収益の改善⇒ロイヤルサロンづくり

※全国ゼミナール
年1回サロンを招待し情報交換を行うイベント

インターネット等による非正規流通対策について

非正規流通によりサロンの店販意欲が低下 & 非正規流通サロンの排除による売上減

1~2年かけて徹底的に追跡・流通整備を行う

追跡 商品が何処から非正規に流通したか追跡できるようにシステム構築を行う

納品 商品にコードを付与して納品

買戻し 非正規に流通している商品を買戻し

非正規流通先 流通先を特定

排除 特定した非正規流通先を排除⇒正規流通サロンのモチベーションUP

サロンのカウンセリング通じた店販に訴求

非正規流通対策の副次的メリット

生産性UP 人的資源の再配置、コストの削減、営業生産性UPが可能

納品 直販の配達業務が無くなり、営業員の再配置が可能⇒時間効率UP

コスト 不要な営業(配達)車によるコスト削減 & 好立地へ営業所移設可能

満足度UP コンサルティング営業のレベルUP⇒サロンのカウンセリングレベルUP

カラーの進捗及び売上計画について

平成27年3月期の状況

売上

発売から6ヶ月で導入400サロン 34百万円

- ◆ 40代の大人女性が求める明るい色剤の投入に遅れ
- ◆ 他メーカーのサロン在庫

非正規流通による店販の立て直し優先、カラーは着実に

展開

ファッションカラーブームを楽しんだ世代(現在グレイカラー)をホームカラー市場からサロンカラーに取り込む

導入先

コミッションサロン(売上割戻金発生サロン)への提案活動

連動

サロン技術と店販の連動によりユーザーニーズに応える

中期3カ年経営計画

中期3カ年経営計画～修正の理由～

サロンにおける店販が、非正規流通による影響が近年顕著となり、その抜本対策に取り組む。

それら状況及び対策コストを勘案し、数値計画を修正。

進捗○ 3つの戦略

- 業務用商品市場への進出⇒カラー剤発売
- サロン経営の支援⇒イノベーション・アカデミーがサロンを出店
- 海外展開⇒香港法人がリテールショップをオープン

足踏み× 2つの戦略

- × 店販支援体制の強化⇒顧客単価UP & 既存顧客の深堀不足
- × コンサルティング営業の強化⇒MAPを活用した経営支援が不十分

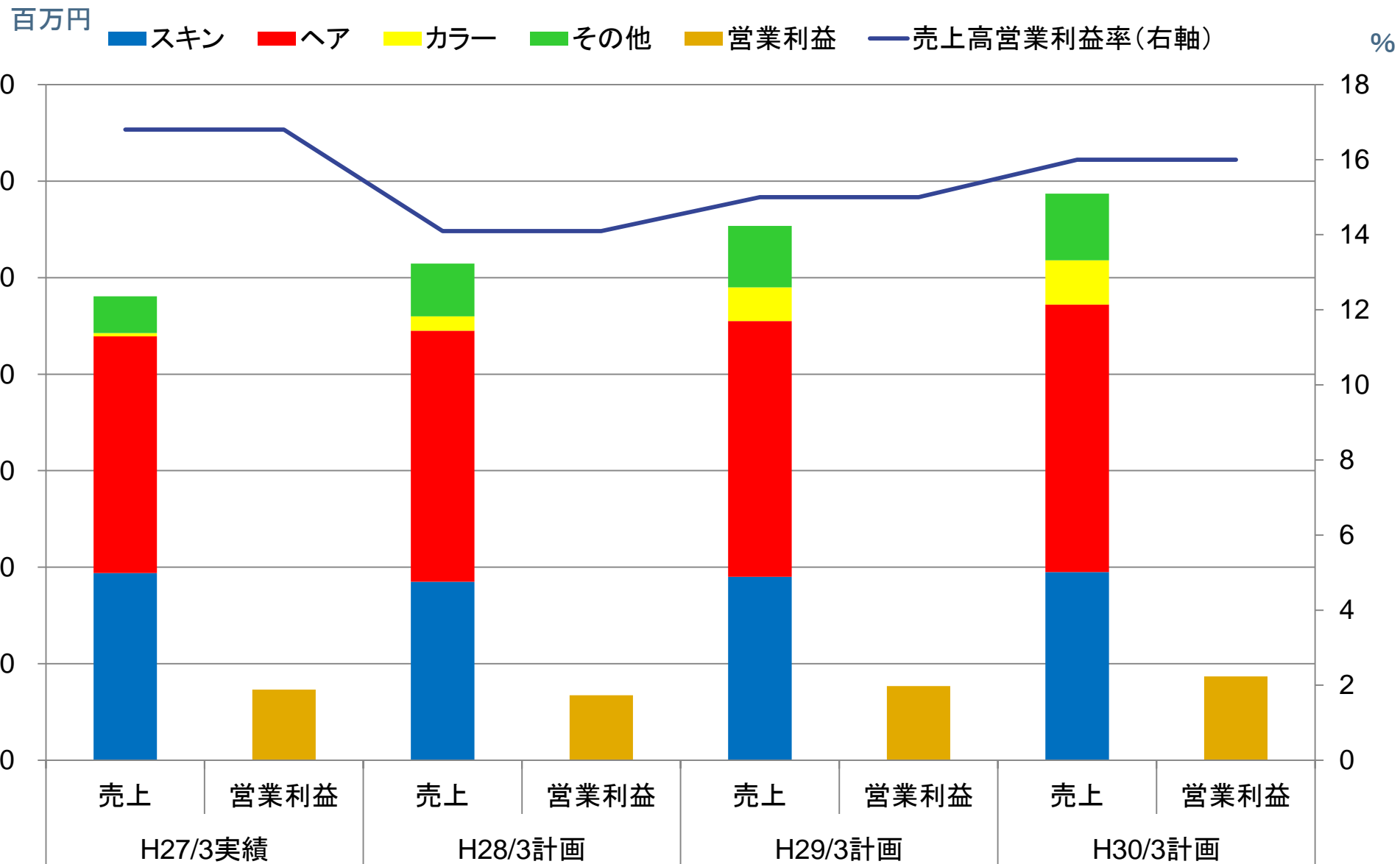
今後、数値計画は毎年ローリング

3カ年数値計画

単位:百万円

	H27/3	H28/3		H29/3		H30/3	
	実績	計画	増加率	計画	増加率	計画	増加率
スキンケア	1,940	1,850	▲4.6%	1,900	2.7%	1,950	4.3%
ヘアケア	2,451	2,600	6.1%	2,650	1.9%	2,770	6.1%
カラー	34	150	341.2%	350	133.3%	460	9.5%
その他(子会社売上含)	382	545	42.7%	637	16.9	689	8.2%
売上割戻金	▲305	▲358	—	▲402	—	▲422	—
売上高合計	4,503	4,787	6.3%	5,135	7.3%	5,447	6.1%
営業利益	733	673	▲8.3%	768	14.1%	870	13.3%
営業利益率	16.3%	14.1%	▲2.2pt	15.0%	0.9pt	16.0%	1.0pt
経常利益	759	753	▲0.7%	769	2.1%	870	13.2%
当期純利益	47	410	772.6%	450	9.8%	535	9.8%

3カ年数値計画



3カ年数値計画

売上

- 非正規流通対策による売上減(大手販社等の取引解除)からの回復は織り込まず
- 代理店との連携による次世代A・C・Sサロンの育成(店販売上)

販管費

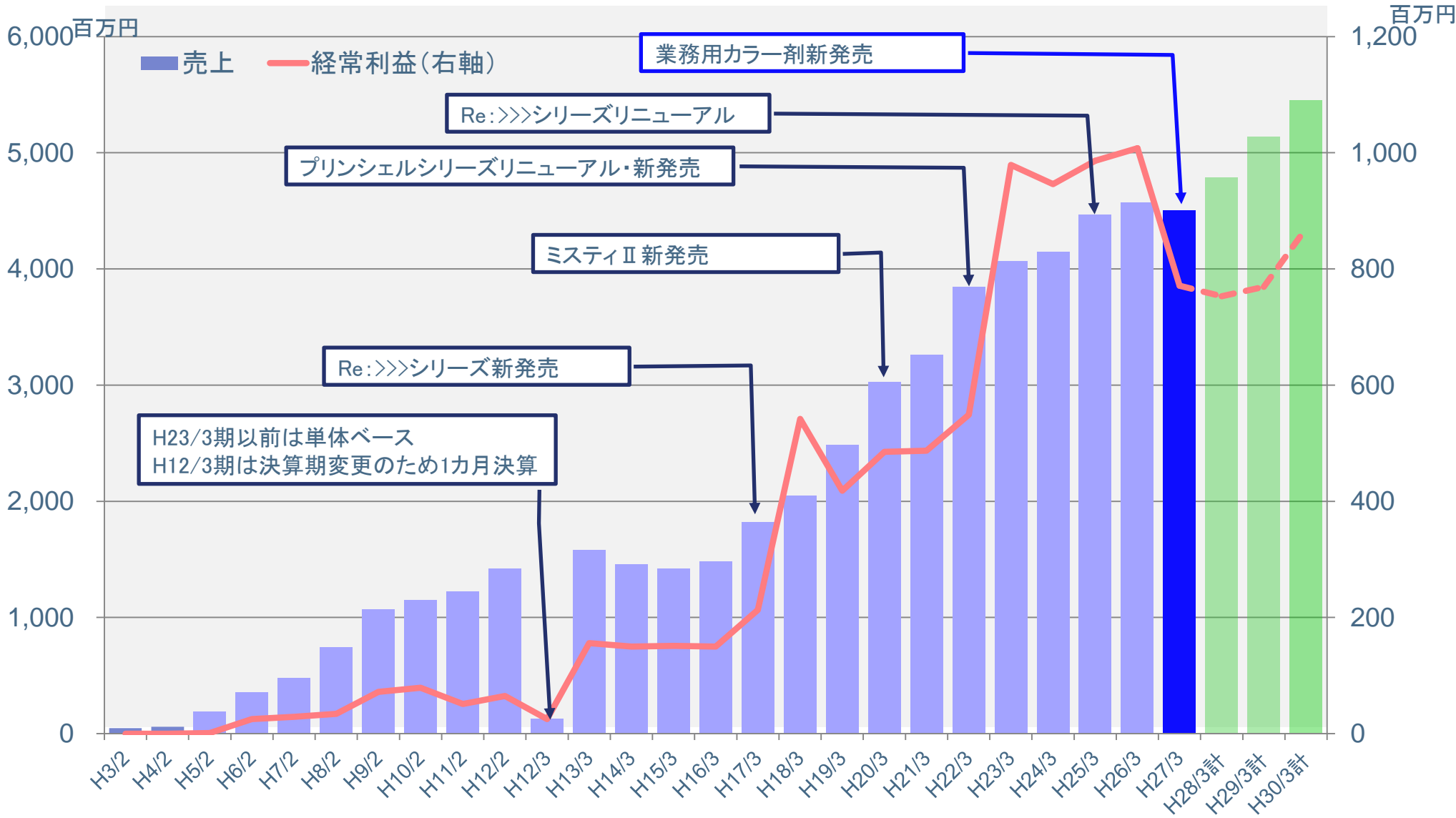
- 販管費の増加は定期新卒採用
- 物流の環境整備による効率化

営業利益

- 採用及び非正規流通対策等のコストUPを着実に吸収し、売上高営業利益率は1ポイント/年UPを目指す

売上高 経常利益推移

美容業界のイノベーションを起こすための長期ビジョン



戦略1 店販支援体制の強化

- 既存顧客(代理店、A・C・Sサロン)へのフォローアップの充実
- 顧客単価UP--「Step by Step」による既存顧客の深堀

戦略2 コンサル営業の強化

- MAPシステム専任営業の増員
- MAPシステム契約件数の増加

戦略3 業務用商材への進出

- Re:>>>愛用顧客の取り込み
- グレイヘアニーズに対応するカラー剤開発
- 敏感肌ニーズに対応するカラー剤開発

戦略4 サロン経営支援

- 子会社:イノベーション・アカデミーの設立

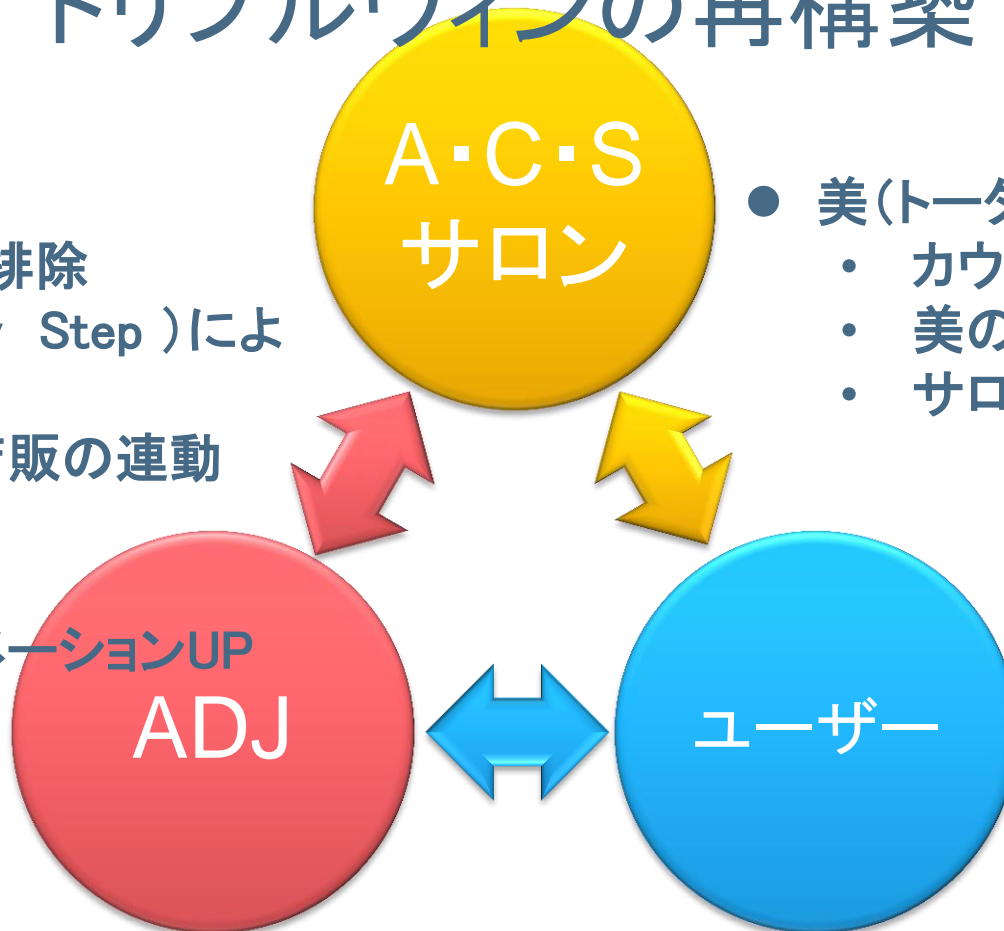
戦略5 アジア地域への進出

- 子会社「アジュバン 香港」を拠点としたグローバル展開
- 各エリアの文化、風土、流通に合わせた個別戦略

トリプルウィンの再構築

- 美容業界への支援

- 非正規流通の排除
- 店販(Step by Step)による経営支援
- サロン技術と店販の連動
- 世代交代支援
- 情報共有
- サロンのモチベーションUP



- 美(トータルビューティー)の提供

- カウンセリング
- 美の情報発信
- サロン技術と店販の連動

- 安心・安全の商品提供

- スキン・ヘア・ボディ化粧品
- アンチエイジング商品
- MAGIEによるダイレクトマーケティング

サロン経営の支援～Step by Stepで安定した収益力構築～

技術と店販の連動によるトータルビューティーの確立

ADJ

WIN & WIN
の関係

A・C・S
サロン

- 全国ゼミナール招待サロンを増やし
収益基盤顧客の拡大



エステメニュー

単価 & 利益率
UP

スキンケア

ハイエンド・高付加価値商品
による売上単価UP

スキンケア基礎

基礎愛用者獲得で
ロイヤルユーザー作り

単価 & 利益率
UP

ヘアメニュー

ヘアケアメニューに
高付加価値をプラス

スタイリング

ヘアケアの良さを
実感しスタイリング剤へ

ヘアケア

適切なカウンセリングに
より顧客の信頼を得る

カウンセリング



トリプルウィンをより強固にするために H30/3期までの取組み

商品販売計画

考え方 安心・安全なアンチエイジング化粧品の提供～大人女性を美しく～

スキン 主カリニューアル、コアターゲットに向けた新シリーズの投入

ヘア スタyling剤リニューアル

ボディ 新シリーズの投入

研究開発の強化

展開 平成28年3月期 研究所の開設(組織体制の強化)

これまで 委託先工場で試作

今後 自社研究所での試作と委託先工場での試作を併用

効果 研究開発の充実化と商品の多角化、品質管理の向上

V.参考情報～企業理念・経営目標・経営方針等～

企業理念

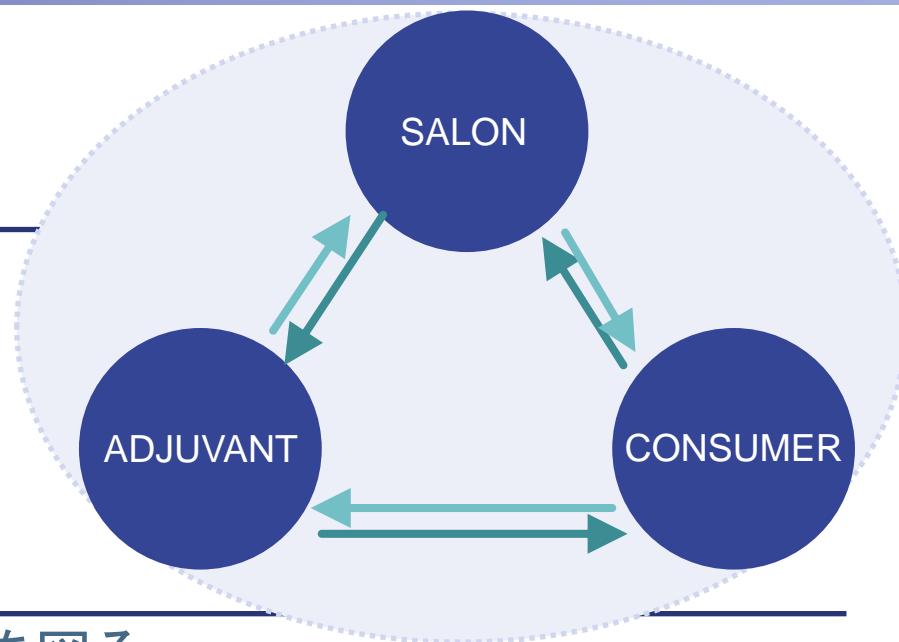
- 知恵 勇気
夢と感動を与える

経営目標

- より良い商品の開発・提供により社会貢献を図る
- 美容業界のリーダーとなり業界を変える
- サロン経営に貢献する

経営方針

- 顧客サービス第一主義
- 社会に貢献できる人財育成
- 社員の生活の安定、向上



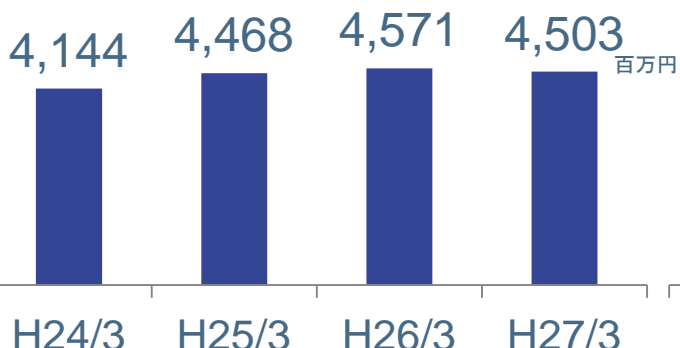
会社概要

■ 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 中村 豊
■ 資本金	733百万円（平成27年3月20日現在）
■ 発行済株式数	7,855,200株（平成27年3月20日現在）
■ 売上高	4,503百万円（平成27年3月期）
■ 従業員数	124名（平成27年3月20日現在）

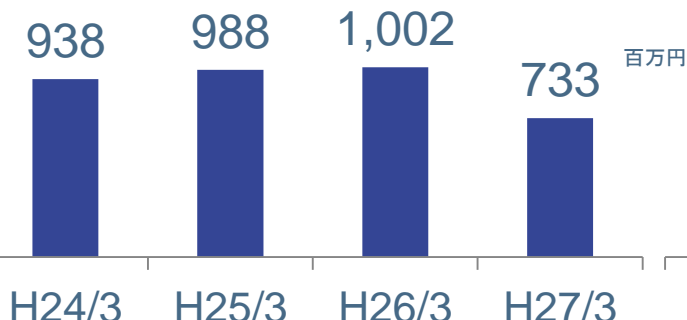
サマリー 過去比較

堅実な経営により、安定成長を継続

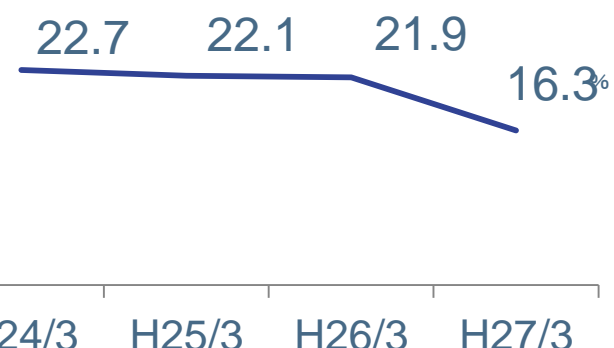
売上高



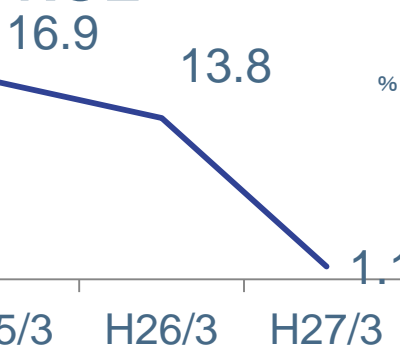
営業利益



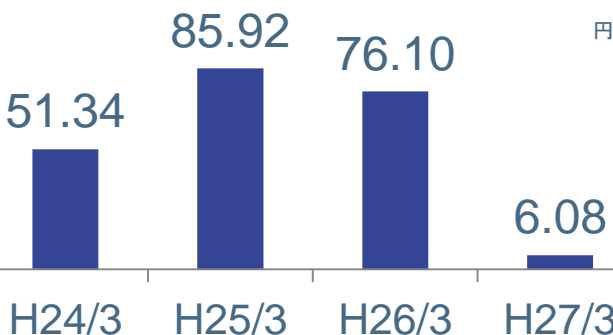
売上高営業利益率



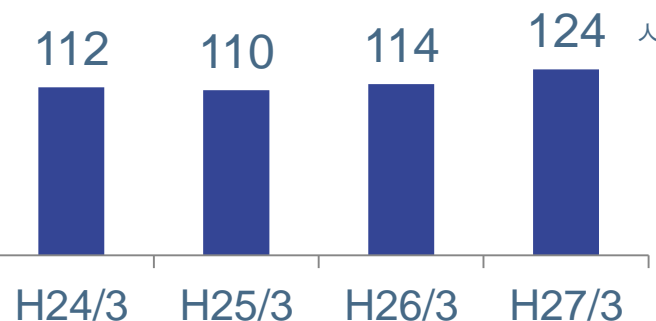
ROE



EPS



従業員数



(注) H24年6月15日付で普通株式1株を3株に、H25年8月21日付で普通株式1株を2株に分割。
なお、上記グラフは、H22年期首に2回の分割が行われたと仮定してEPSを算定。

シリーズ別売上

(単位:百万円)	H26/3		H27/3							
	実績	構成比	実績	構成比	前期比		計画 (H26/10/24)	構成比	計画比	
					増減額	増減率			増減額	増減率
売上高	4,571	100.0	4,503	100.0	▲67	▲1.5%	4,580	100.0	▲76	▲1.7%
スキンケア	2,172	47.5	1,940	43.1	▲231	▲10.7%	1,767	38.6	+173	9.8%
AE	1,540	33.7	1,251	27.8	▲288	▲18.7%	1,199	26.2	+51	4.3%
ベーシック	82	1.8	63	1.4	▲18	▲22.5%	65	1.4	▲1	▲2.4
メイク	549	12.0	625	13.9	+75	13.8%	502	11.0	+122	24.5%
ヘアケア	2,605	57.0	2,451	54.4	▲153	▲5.9%	2,600	56.8	▲149	▲5.7%
シャンプー・ トリートメント等	2,383	52.1	2,244	49.8	▲139	▲5.8%	2,380	52.0	▲135	▲5.7%
スタイリング等	222	4.9	207	4.6	▲14	▲6.6%	220	4.8	▲13	▲6.0%
カラー	—	—	34	0.8	—	—	100	2.2	▲66	▲65.8%
その他	162	3.6	382	8.5	+220	136.0%	434	9.5	▲52	▲12.0%
売上割戻金	▲368	▲8.1	▲305	▲6.8	+63	—	▲322	▲7.1	+17	—



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。