

東証2部 4929

ADJUVANT

平成26年3月期第2四半期決算説明会
平成25年10月18日



会社概要

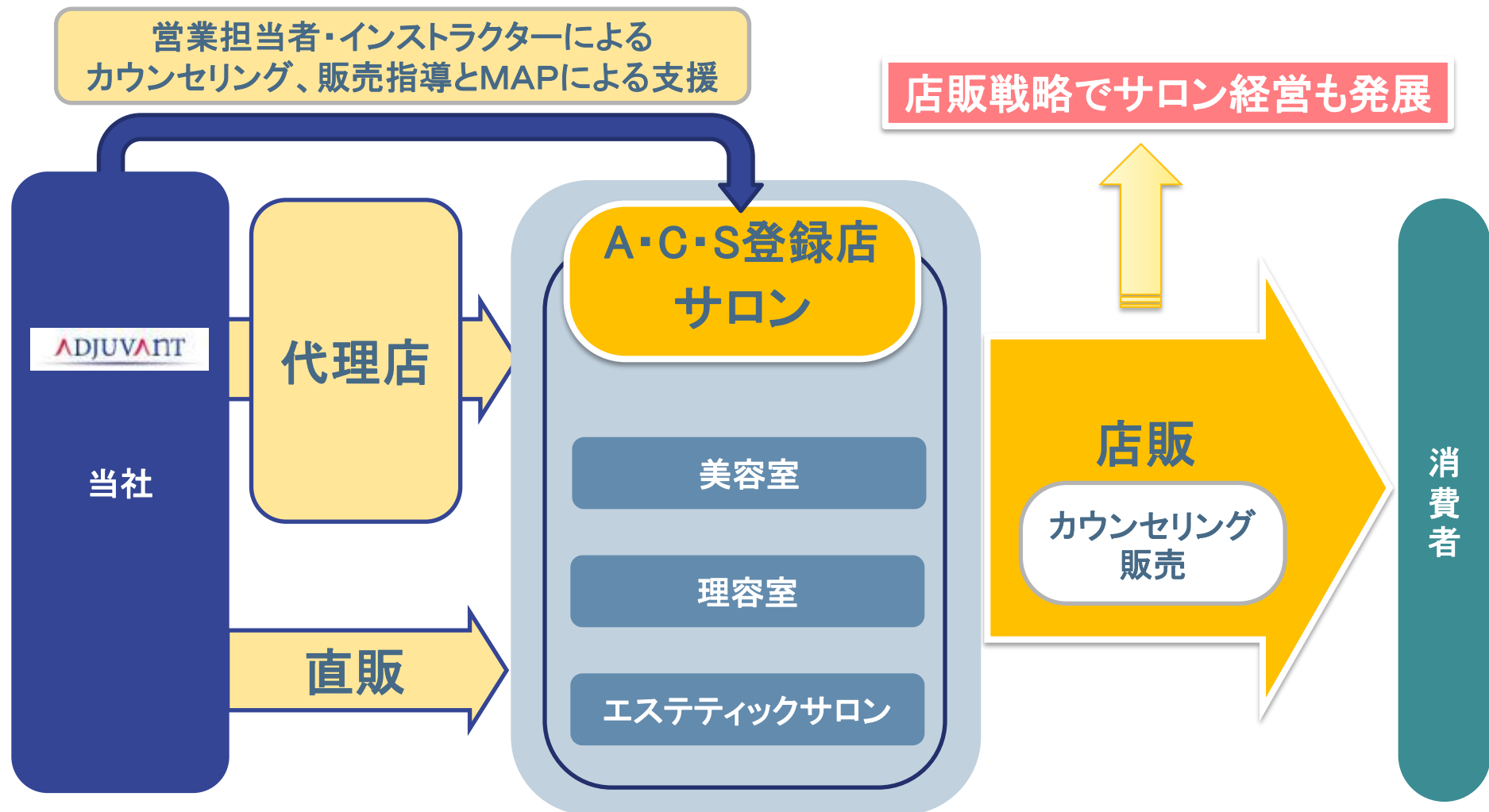
■ 事業内容	美容室・理容室・エステティックサロン向け化粧品の商品企画、研究開発、販売
■ 設立	平成2年4月10日
■ 本社	神戸市中央区下山手通5丁目5番5号
■ 代表者	代表取締役社長 中村 豊
■ 資本金	657百万円（平成25年9月20日現在）
■ 発行済株式数	7,507,200株（平成25年9月20日現在）
■ 売上高	4,468百万円（平成25年3月期）
■ 従業員数	114名（平成25年9月20日現在）

- I. **ビジネスモデル**
- II. **平成26年3月期 2Q業績概要**
- III. **平成26年3月期 下期取り組みと通期業績見通し**
- IV. **美容業界にイノベーションを起こすための中長期戦略**
- V. **参考情報 ～株主還元・企業理念・経営目標・経営方針等～**

I. ビジネスモデル

ビジネスモデル

サロンを通じ一般消費者向けの化粧品を提供するファブレス企業



※ (注)A・C・S登録店とは、ADJUVANT CHAIN SALON SYSTEMの略

同業他社にない製品群

スキンケア商品のラインアップは他社との差別化要因

商品ラインアップ

ナチュラル志向

ノンオイル・ノンアルコール

糖・ミネラルへのこだわり

スキンケア
シリーズ



ヘアケア
シリーズ



トータルビューティへの提案が可能

当社製品を取り扱うサロンでは髪の施術だけにとどまらず、スキンケアも含めたトータルビューティへの提案が可能となる。

Step by Stepでサロン経営をサポート

店販への意識が整った段階でスキンケア商品を提案



Ⅱ. 平成26年3月期 2Q業績概要

平成26年3月期(連結) 2Qハイライト

2Q累計 (単位:百万円)	前期		当期				計画比増減		前期比増減	
	実績	構成比	計画	構成比	実績	構成比	額	率	額	率
売上高	2,270	100.0	2,327	100.0	2,187	100.0	▲139	▲6.0%	▲83	▲3.7%
売上原価	820	36.1	799	34.3	749	34.2	▲50	▲6.3%	▲71	▲8.7%
売上総利益	1,450	63.9	1,528	65.7	1,438	65.8	▲89	▲5.8%	▲11	▲0.8%
販管費	876	38.6	953	41.0	907	41.5	▲46	▲4.9%	+30	+3.5%
営業利益	574	25.3	574	24.7	531	24.3	▲42	▲7.4%	▲42	▲7.4%
経常利益	558	24.6	578	24.8	540	24.7	▲38	▲6.6%	▲17	▲3.2%
四半期利益	324	14.3	343	14.7	317	14.5	▲26	▲7.5%	▲6	▲2.1%

2Qでは計画に対して売上・利益ともに若干遅れ(前年同期割れ)

売上

前期比▲3.7%

- ・ 昨年はヘアケアリニューアルキャンペーン特需があったが、発売後今期は平準し減収
- ・ 一部のスキンケアキャンペーンが下期開催予定(前年度は上期開催)のため減収
- ・ 計画比では、ヘアケア施術機材のリニューアルを下期に延期したため、店販の商機を逃す
- ・ 近年登録A・C・Sサロンへの継続的なフォロー不足によりスキンケア、ヘアケアともに未達

経常利益

前期比▲3.2%

- ・ リニューアルコストが無いいため、粗利率は改善
- ・ 人件費、上場管理コストが増加したため販管費は増加
- ・ 保険見直し(解約)による営業外収益の発生



四半期利益

前期比▲2.1%

- ・ 上記理由により減益

シリーズ別 実績(2Q)

2Q累計 (単位:百万円)	前期		当期				計画比増減		前期比増減	
	実績	構成比	計画	構成比	実績	構成比	額	率	額	率
売上高	2,270	100.0	2,327	100.0	2,187	100.0	▲139	▲6.0%	▲83	▲3.7%
スキンケア	1,017	44.8	1,049	45.1	988	45.2	▲61	▲5.8%	▲28	▲2.8%
AE	696	30.7	723	31.1	675	30.9	▲47	▲6.6%	▲20	▲3.0%
ベーシック	47	2.1	42	1.8	43	2.0	+0	+2.0%	▲4	▲9.2%
メイク	272	12.0	284	12.2	269	12.3	▲14	▲5.1%	▲3	▲1.2%
ヘアケア	1,344	59.2	1,394	59.9	1,283	58.7	▲110	▲7.9%	▲61	▲4.5%
シャンプー・ トリートメント等	1,242	54.7	1,282	55.1	1,174	53.7	▲108	▲8.4%	▲67	▲5.4%
スタイリング等	101	4.5	111	4.8	108	5.0	▲2	▲2.5%	+6	+6.3%
その他	68	3.0	71	3.1	69	3.1	▲2	▲3.6%	+0	+0.5%
売上割戻金	▲159	▲7.0	▲188	▲8.1	▲153	▲7.0	+34	—	▲6	—

スキンケア

前期比 ▲2.8%



- ・ 年間計画に則ったキャンペーン活動は順調に推移
- ・ 期初計画通り、キャンペーンの一部を当期は第3四半期(前年同期は上期開催)に行う予定
- ・ 計画未達の主な理由は、近年登録のA・C・Sサロンへのフォローが十分ではなかったため、「Step by Step」によるヘアケア商品からスキンケア商品への誘導不足

ヘアケア

前期比 ▲4.5%



- ・ 昨年あったヘアケアリニューアルキャンペーン特需が、2年目の今期は平準
- ・ 店販商品の購入誘導となるサロンでのヘアトリートメント施術関連機器のリニューアルが下期にずれ込む
- ・ 計画未達の主な理由は、近年登録のA・C・Sサロンへの継続的なフォローが十分ではなかったため、第2四半期でのRe:>>>>シリーズのキャンペーンが不調

平成26年3月期(連結) 貸借対照表2Q末

(単位:百万円)	前期末		当期2Q		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
現金及び預金	2,887		1,997		▲890
売掛金	389		448		+58
商品及び製品	384		438		+53
その他	190		209		+18
流動資産合計	3,852	68.5	3,092	61.6	▲759
有形固定資産	1,014		1,034		+19
無形固定資産	68		67		▲0
投資その他の資産	692		824		+132
固定資産合計	1,775	31.5	1,926	38.4	+151
資産合計	5,627	100.0	5,019	100.0	▲607

(単位:百万円)	前期末		当期2Q		増減
	実績	構成比	実績	構成比	
1年以内返済 長期借入金	266		—		▲266
その他	648		596		▲51
流動負債合計	915	16.2	596	11.9	▲318
長期借入金	486		—		▲486
その他	356		386		+30
固定負債合計	843	15.0	386	7.7	▲456
負債合計	1,758	31.2	983	19.6	▲774
純資産合計	3,869	68.8	4,035	80.4	+166
負債純資産 合計	5,627	100.0	5,019	100.0	▲607

Ⅲ. 平成26年3月期 下期取り組みと通期業績見通し

平成26年3月期 通期見通し(連結)

期初からの変更なし

(単位:百万円)	前期		当期		前期比	
	実績	構成比	通期見通し	構成比	増減額	増減率
売上高	4,468	100.0	4,594	100.0	125	2.8%
売上原価	1,592	35.6	1,562	34.0	▲30	▲1.9%
売上総利益	2,875	64.4	3,032	66.0	156	5.4%
販管費	1,887	42.3	2,032	44.2	144	7.7%
営業利益	988	22.1	999	21.8	10	1.1%
経常利益	975	21.8	994	21.6	18	2.0%
当期利益	533	11.9	564	12.3	30	5.8%

シリーズ別 通期見通し

(単位:百万円)	前期		当期		前期比	
	実績	構成比	通期見通し	構成比	増減額	増減率
売上高	4,468	100.0	4,594	100.0	125	2.8%
スキンケア	2,068	46.3	2,136	46.5	68	3.3%
AE	1,431	32.0	1,493	32.5	62	4.3%
ベーシック	96	2.2	83	1.8	▲13	▲14.0%
メイク	539	12.1	559	12.2	19	3.6%
ヘアケア	2,601	58.2	2,675	58.2	74	2.9%
シャンプー・トリートメント等	2,392	53.5	2,454	53.4	62	2.6%
スタイリング等	208	4.7	220	4.8	11	5.7%
その他	148	3.3	152	3.3	4	2.8%
売上割戻金	▲349	▲7.8	▲370	▲8.0	▲20	—

平成26年3月期(連結) 通期見通しポイント

秋・冬の各キャンペーンおよび全国ゼミ招待セールにより未達分の売上を挽回

売上(スキンケア) 前期比+3.3%

- AEシリーズのキャンペーン強化による売上増加
- ロイヤルユーザーへのアプローチによる高単価商品の拡販
- 上記、および全国ゼミ招待セール等を足掛かりにした継続的なサロンフォローに注力

売上(ヘアケア) 前期比+2.9%

- ヘアトリートメント施術関連機材リニューアルによる店販機会の増加
- 上記、および全国ゼミ招待セール等を足掛かりにした継続的なサロンフォローに注力

経常利益 前期比+2.0%

- 経費削減努力による利益貢献

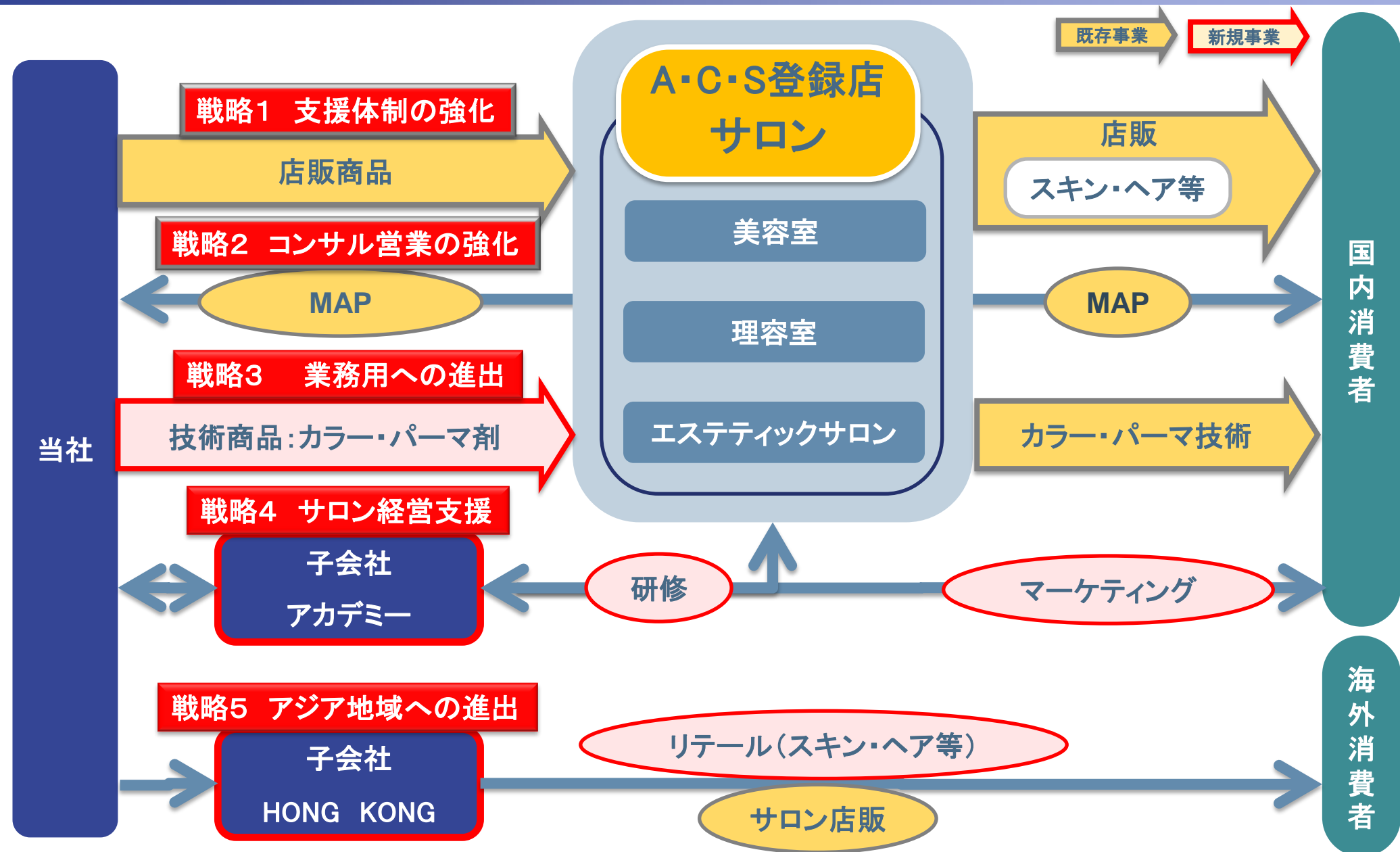
当期利益 前期比+5.8%

- 税率の変更による利益の増加

IV. 美容業界にイノベーションを起こすための中長期戦略

5つの中長期事業戦略

～長期30年ビジョン 美容業界のイノベーション～



取り組む5つの戦略①

戦略1 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
 - ・ 営業効率の向上（受注、配送、営業機能の分離）
 - ・ 営業組織の再編成
 - ・ 個の育成
- 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
 - ・ サロン経営（主にバックヤード業務）の効率化支援
 - ・ 顧客管理・ニーズ分析（サロン&当社）

取り組む5つの戦略②

戦略3 業務用への進出

- 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、パーマ剤開発
- Re: >>> 愛用顧客の取り込み

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
 - ・ A・C・Sサロンスタッフ向け技術研修の実施、サロンの後継者育成受入れ
 - ・ 各種セミナーへ講師派遣
 - ・ モデルサロン展開による商品開発マーケティング

戦略5 アジア地域への進出

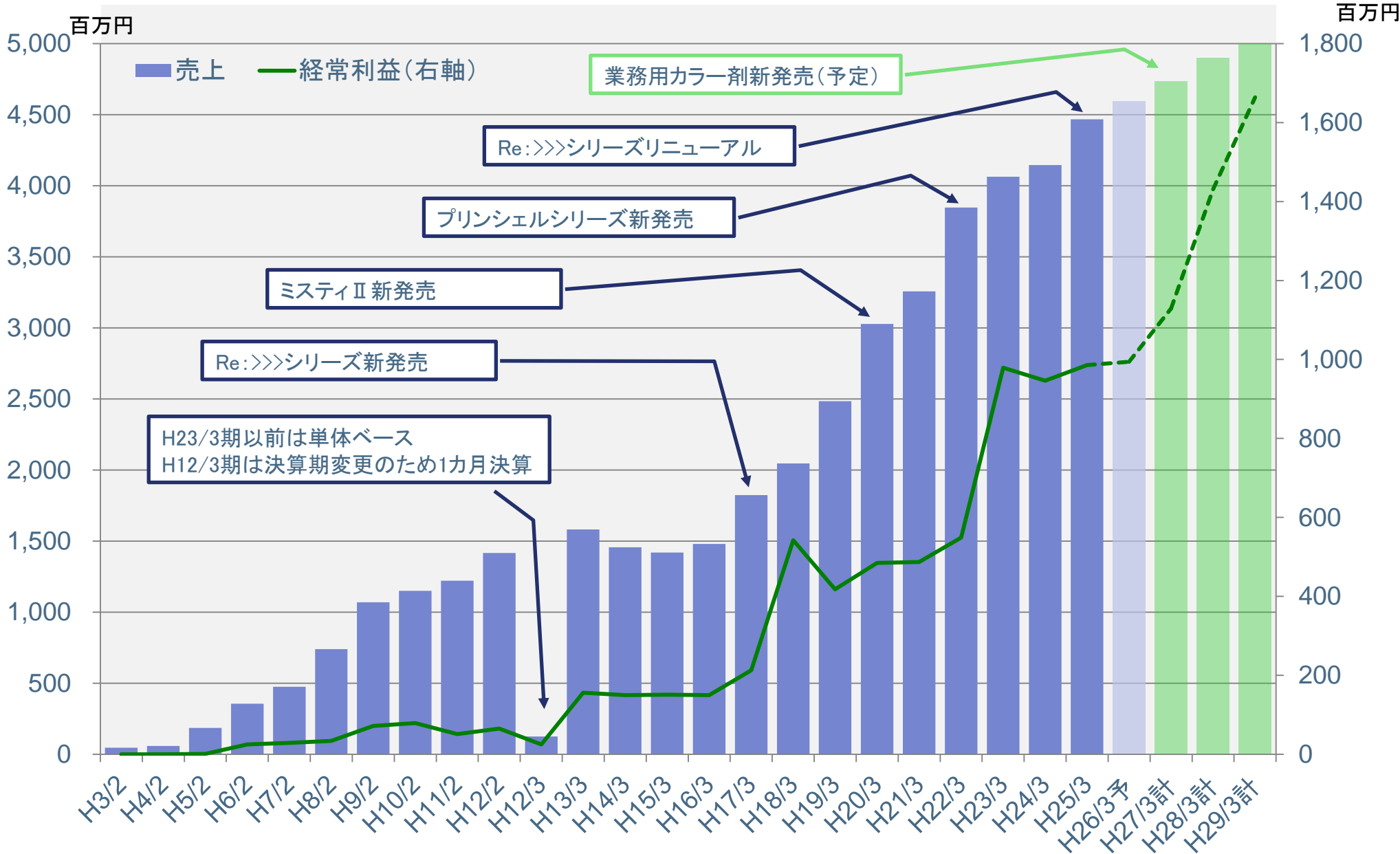
- 子会社「アジュバン 香港」を拠点としたグローバル展開
- 各エリアの文化、風土、流通に合わせた個別戦略
 - ・ 香港のリテールショップを軸にASEANに展開

3カ年数値計画

単位:百万円

		平成27年3月期		平成28年3月期		平成29年3月期	
		計画	増加率	計画	増加率	計画	増加率
既存事業	店販用商品	4,734	3.5%	4,900	3.5%	5,096	+4.0%
	コンサルティング(MAPシステム)	30	50.0%	50	66.7%	60	+20.0%
新規事業	業務用商品	300	—	750	150.0%	950	+26.7%
子会社	イノベーション・アカデミー	40	—	120	200.0%	160	+33.3%
	ADJUVANT HONG KONG	80	—	160	100.0%	320	+100.0%
売上高合計		5,184	12.8%	5,980	15.3%	6,586	+10.1%
営業利益		1,129	15.1%	1,431	26.7%	1,664	+16.3%
経常利益		1,129	15.1%	1,431	26.7%	1,664	+16.3%
当期純利益		640	15.7%	811	26.7%	943	+16.3%

売上高 経常利益推移



美容業界にイノベーションを起こすための当社取り組み

～5つの戦略の目的～

業務用 & 香港リテールによるトップラインの創出により
盤石な経営基盤構築と業界ポジションを確立しつつ
イノベーションを起こす

Top Line

● マーケットの声に応えた商品開発とサービス提供

- MAPシステムによるサロン経営支援(顧客・労務管理等)と定量的データの収集
- アカデミーによるサロンスタッフ支援と定性的マーケット情報のダイレクト収集
- 20年にわたり「糖」と「ミネラル」にこだわった安心・安全なヘア・スキンケア販売
- これまでのノウハウを活かした安心・安全な業務用商品(カラー・パーマ剤)への参入

Brand Value

● 業界における優位なポジション確立

- 業務用商品 & 香港リテールショップ展開による知名度(ブランド力)向上の加速化

Innovation

● サロンと一般企業との雇用格差是正

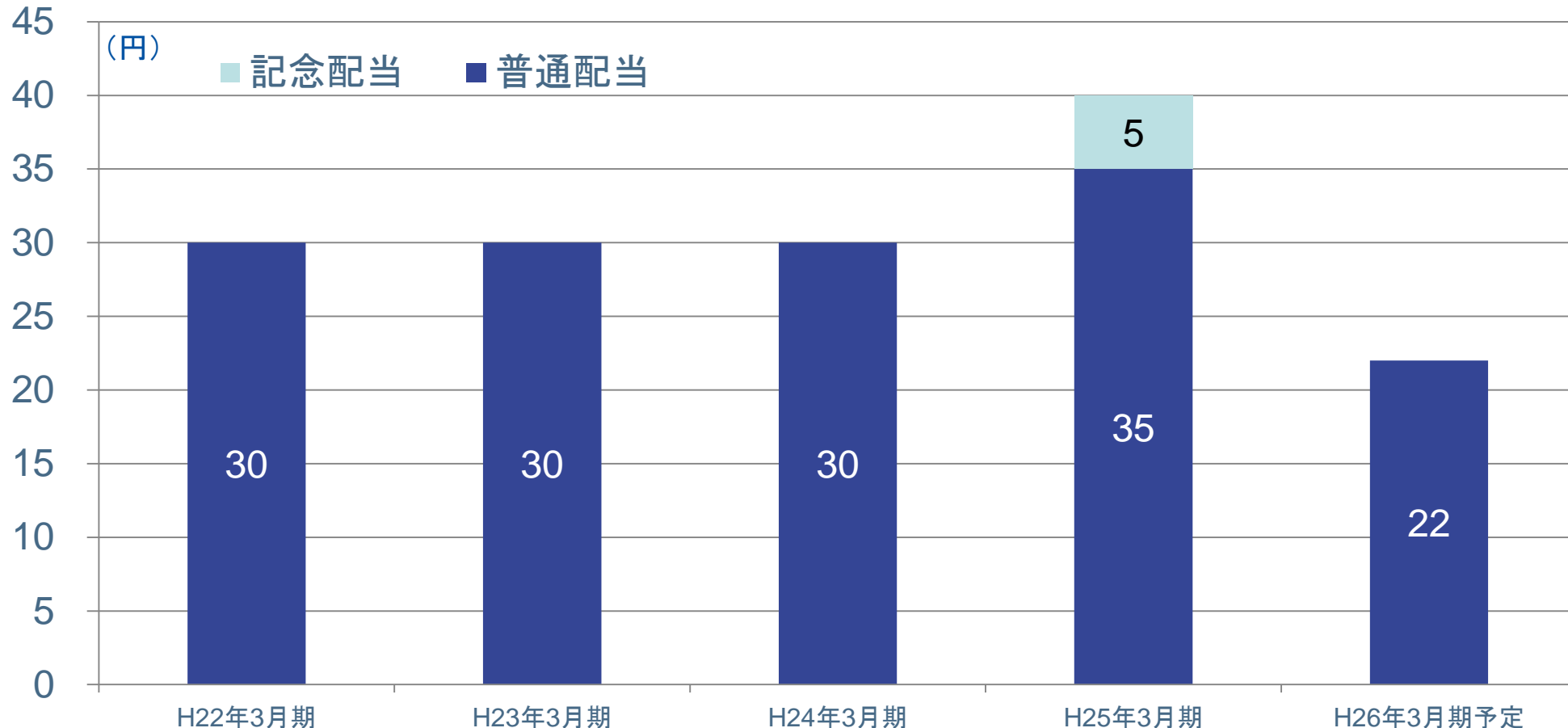
- 店販商品売上による収益性向上を唱えサロン経営をサポート

長期30年ビジョン

V.参考情報～株主還元・企業理念・経営目標・経営方針等～

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~



(注) H24年6月15日付で普通株式1株を3株に分割
H25年8月21日付で普通株式1株を2株に分割

企業理念

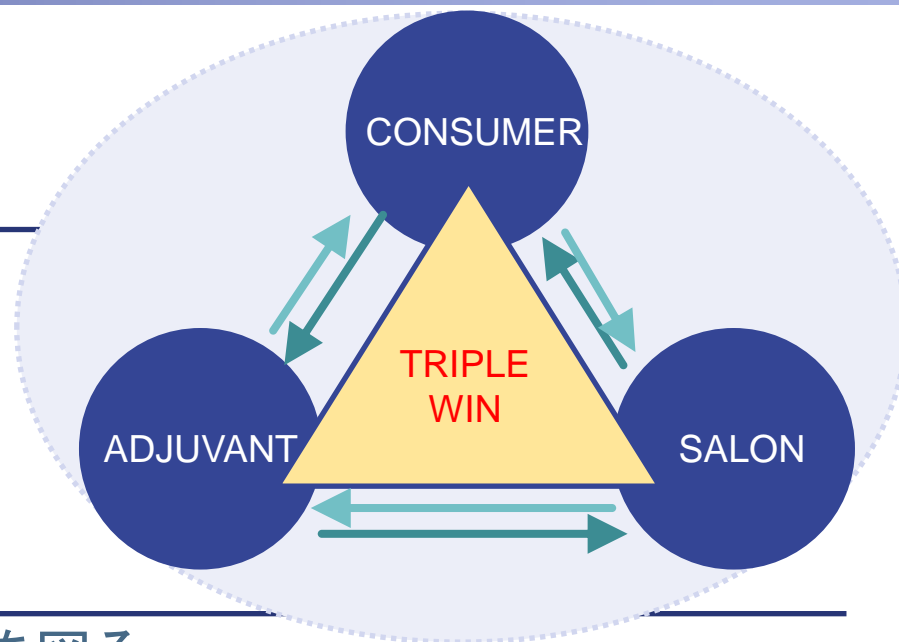
- 知恵 勇気
夢と感動を与える

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



特徴と強み

1. 創業時から一貫して自然派

- 20年にわたり、「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。

「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、安全な化粧品を開発を目指し、サロン向けに販売

創業時から変わらない
安心・安全へのこだわり



消費者の
ナチュラル
志向の高まり

アレルギー
疾患等への
罹患人口が
増加傾向



時代のニーズとマッチング

ものづくりへのこだわり

IC活性理論(皮膚細胞間情報伝達理論)に基づいたものづくり

お肌のトラブル
シミ、シワ、タルミ、ニキビ、赤ら顔、アトピー等

肌トラブルで弱っている皮膚細胞を活性化する必要があります。

細胞を活性化するためには十分な栄養分を供給する必要があります。

細胞の栄養分とは間質液のことで、単糖類(細胞のエネルギー源:ブドウ糖、果糖等)や電解質(細胞内外の環境作り:ナトリウム、カルシウム、マグネシウム等)のことです。

細胞に栄養分を供給するためには、血行の調整をスムーズに行うことが必要です。

自然治癒力に着目し、肌や髪トラブル原因となる要素を極力取り除いた商品を製造

血行の調節は神経が司っています。神経には随意神経と不随意神経があり、不随意神経(自律神経)が血行の調節を行っています。

神経をうまく働かせるには、神経伝達物質の分泌と活性が必要です。

神経伝達物質の分泌・活用がなされることにより、神経がうまく働き血行の調整が行われます。

十分な栄養分が供給されると、皮膚細胞が活性化され、肌トラブルで弱った細胞がケアされます。



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:078-351-3108

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。