

東証1部 4929

ADJUVANT

株式会社アジュバンコスメジャパン
2020年3月期 決算補足資料
2020年4月17日



目次

- I. 会社概要
- II. 2020年3月期実績
 - 1. サマリー
 - 2. 2020年3月期実績
 - 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（2年目）の進捗
 - 1. 中期5ヶ年計画の概要
 - 2. 基本戦略の進捗
- IV. 2021年3月期計画
 - 1. 2021年3月期通期計画
 - 2. 計画の前提
 - 3. 株主還元
- V. 参考情報

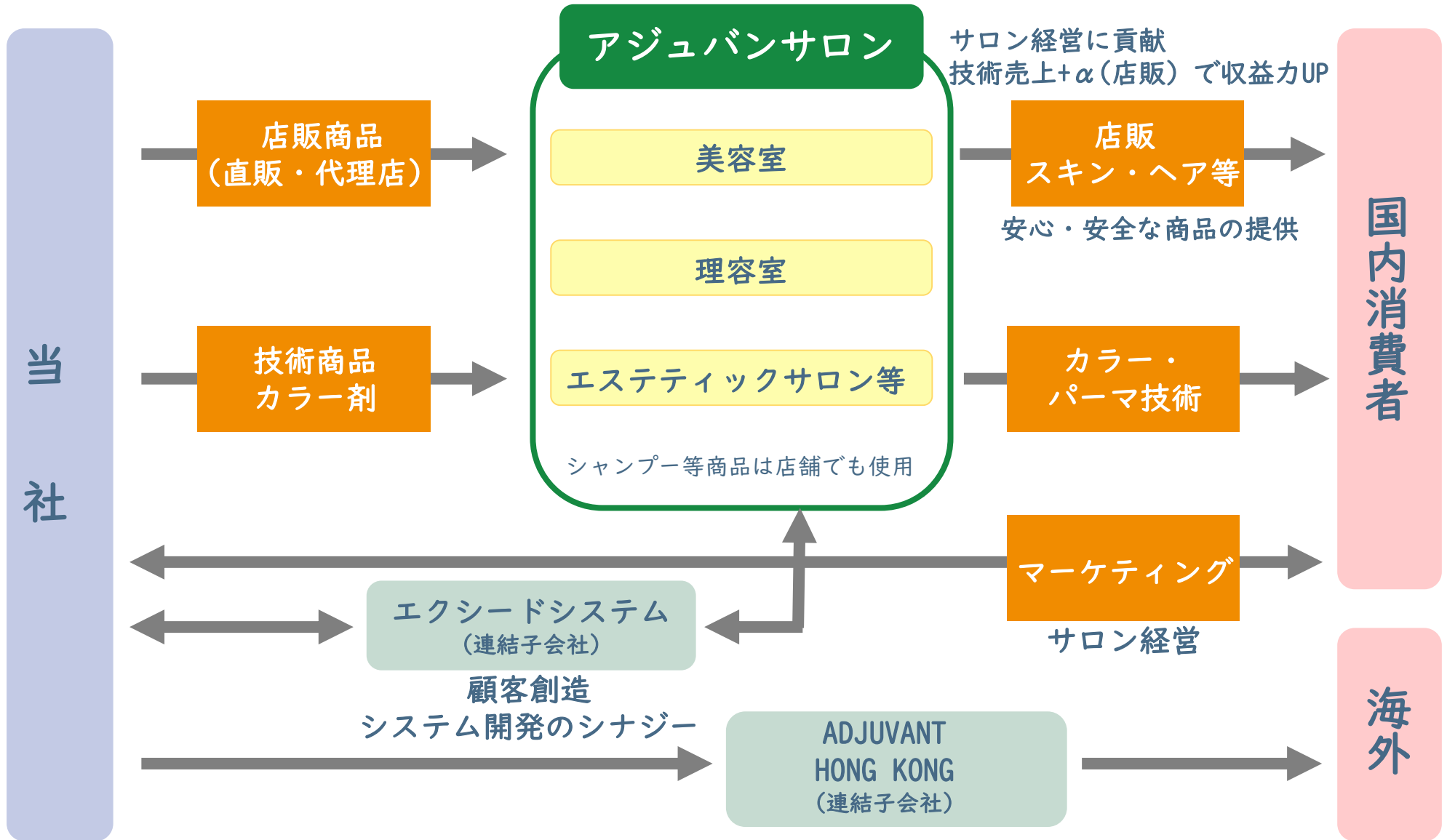
会社概要

会社概要 (2020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	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	17,101名
■ 売上高	4,674百万円 (2020年3月期)
■ 従業員数	単体：121名 連結：193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

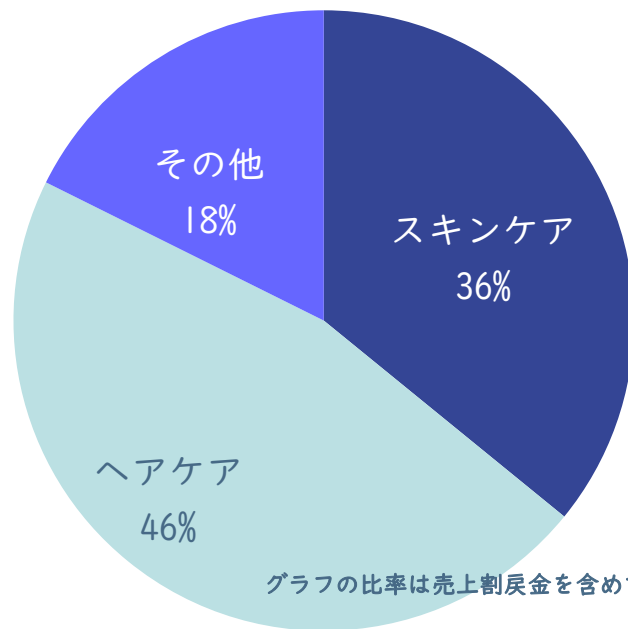
毎日のシャンプー&トリートメントによっ
てやさしくケアしながら、本来の健やかさ
を取り戻す

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 しっとりスツクリ
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（`20/3売上高4,674百万円）



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

日常業務はもっとシンプル、
活用はより戦略的に。

見やすく、使いやすく、シンプルに。
独自のデータ分析で戦略的な行動をサポート。



Salon Answer
debut!



2020年3月期実績

2020年3月期 総括

- ◆ヘアケア滞留在庫の評価減計上（2Q）
- ◆スキンケア・ヘアケアの苦戦により、減収、当期純損失の計上
- ◆システム子会社のクラウド型サービスは堅調に推移
（前期末271軒 当期末1,043軒、うちADJサロン106軒）
- ◆育毛剤に関する特許出願（3Q）
- ◆より経営の迅速・効率化を図るため、子会社コスメティックの吸収合併
を決議（2020年3月21日～）

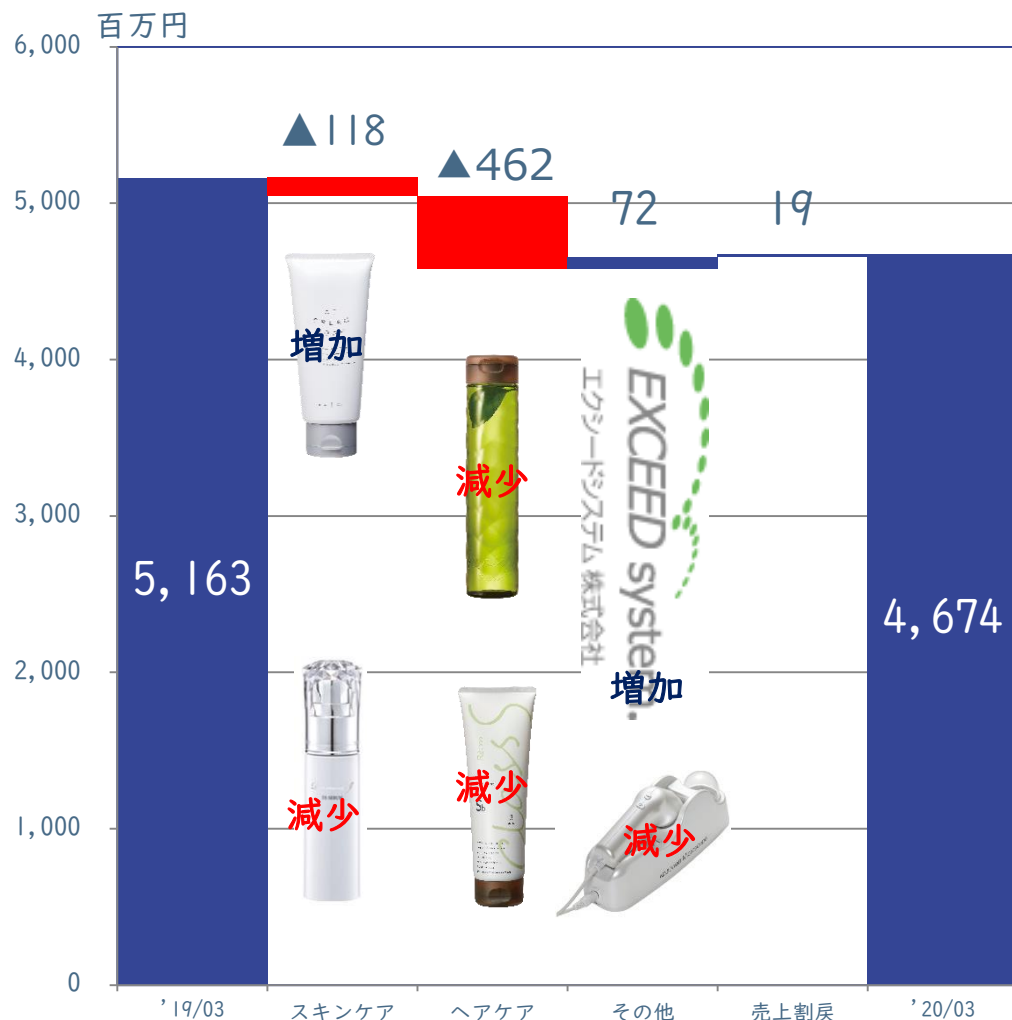
2020年3月期 実績

前期上市したヘアケアシリーズの一巡もあり、2割弱減収、スキンケアも苦戦
ヘアケア滞留在庫の評価減、繰延税金資産取崩しもあり、当期純損失

(単位：百万円)	前期		当期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減率	計画 (`19/10/18)	構成比	計画比 増減率
売上高	5,163	100.0%	4,674	100.0%	▲9.5%	5,022	100.0%	▲6.9%
スキンケア	1,916	37.1%	1,797	38.5%	▲6.2%	2,057	41.0%	▲12.6%
ヘアケア	2,790	54.1%	2,327	49.8%	▲16.6%	2,498	49.7%	▲6.8%
その他	812	15.7%	884	18.9%	8.9%	842	16.8%	0.5%
売上割戻金	▲355	▲6.9%	▲335	▲7.2%	—	▲377	▲7.5%	—
売上原価	2,002	38.8%	1,863	39.9%	▲6.9%	2,112	42.1%	▲11.8%
売上総利益	3,161	61.2%	2,810	60.1%	▲11.1%	2,910	57.9%	▲3.4%
販管費	2,991	57.9%	2,994	64.1%	0.1%	3,245	64.6%	▲7.7%
営業利益	169	3.3%	▲184	▲4.0%	—	▲335	▲6.7%	—
経常利益	251	4.9%	▲157	▲3.4%	—	▲305	▲6.1%	—
親会社に帰属する当期純利益	25	0.5%	▲227	▲4.9%	—	▲302	▲6.0%	—

区分別売上高 前期比増減要因

リニューアルしたALL Enrichが堅調に推移したが既存商品との差別化で苦戦
 前期上市したClass Sが想定以下に。Re：>>>も経年による減少
 エクシード社のクラウド型サービスが堅調に推移



	前期比	参考：計画比 ('19/10/18)
スキンケア	6.2%減少 +ALL Enrich ▲DJ ▲メイク	12.6%未達 ▲クリアジェル ▲DJ ▲メイク
ヘアケア	16.6%減少 ▲Class S ▲Re：>>>	6.8%未達 ▲Class S
その他	8.9%増加 +エクシード社 ▲業務用マイクロスコープ	0.5%増加 +エクシード社
売上割戻	売上減少による減少 (比率は改善)	売上減少による減少

損益計算書 前期比増減要因

	前期比	参考：計画比（'19/10/18）
原価	<p>ヘアケア滞留在庫評価減の計上(当期2Q) エクシード社で外注人件費の増加</p> <p>(原価率1.1ポイント上昇)</p>	<p>期末の在庫評価減が想定以下(当期4Q) 製造コストの見直しによる低減</p> <p>(原価率2.2ポイント低下)</p>
販管費	<p>売上減少による物流費&販促費の減少 前期にのれんを減損、当期のれん償却無 人件費の減少（賞与&RS（譲渡制限付株式）当 期未実行）</p> <p>プロモーション費用の増加 研究開発費の増加</p> <p>(販管費比率6.2ポイント上昇)</p>	<p>売上減少による物流費&販促費の減少 人件費の減少（人員減） 研究開発費が計画内で収まった</p> <p>(販管費比率0.5ポイント低下)</p>
その他	<p>前期は保険返戻金の営業外収益が発生</p>	<p>—</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	当期末	増減率	前期末	当期末	増減率
流動資産/流動負債	2,972	2,747	▲7.6%	832	659	▲20.8%
固定資産/固定負債	2,897	2,502	▲13.6%	488	467	▲4.2%
資産合計/負債合計	5,870	5,250	▲10.6%	1,320	1,126	▲14.7%
/純資産				4,550	4,123	▲9.4%
/負債純資産合計				5,870	5,250	▲10.6%

総資産

前期末比▲620百万円

現預金+91
 売掛金▲157
 有価証券▲100
 棚卸資産▲24
 前渡金▲22

有形固定資産の償却▲103
 投資有価証券▲292
 繰延税金資産▲50

負債

前期末比▲193百万円

買掛金▲17
 未払金▲114
 未払法人税等▲108

前受金+31
 長期借入金▲17

純資産

前期末比▲426百万円

当期利益▲227
 配当金▲190
 評価・換算差額▲11

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+32百万円

税金等調整前当期純損失 (▲162百万円)、売上債権の減少 (+157)
棚卸資産の減少 (+24)

投資CF

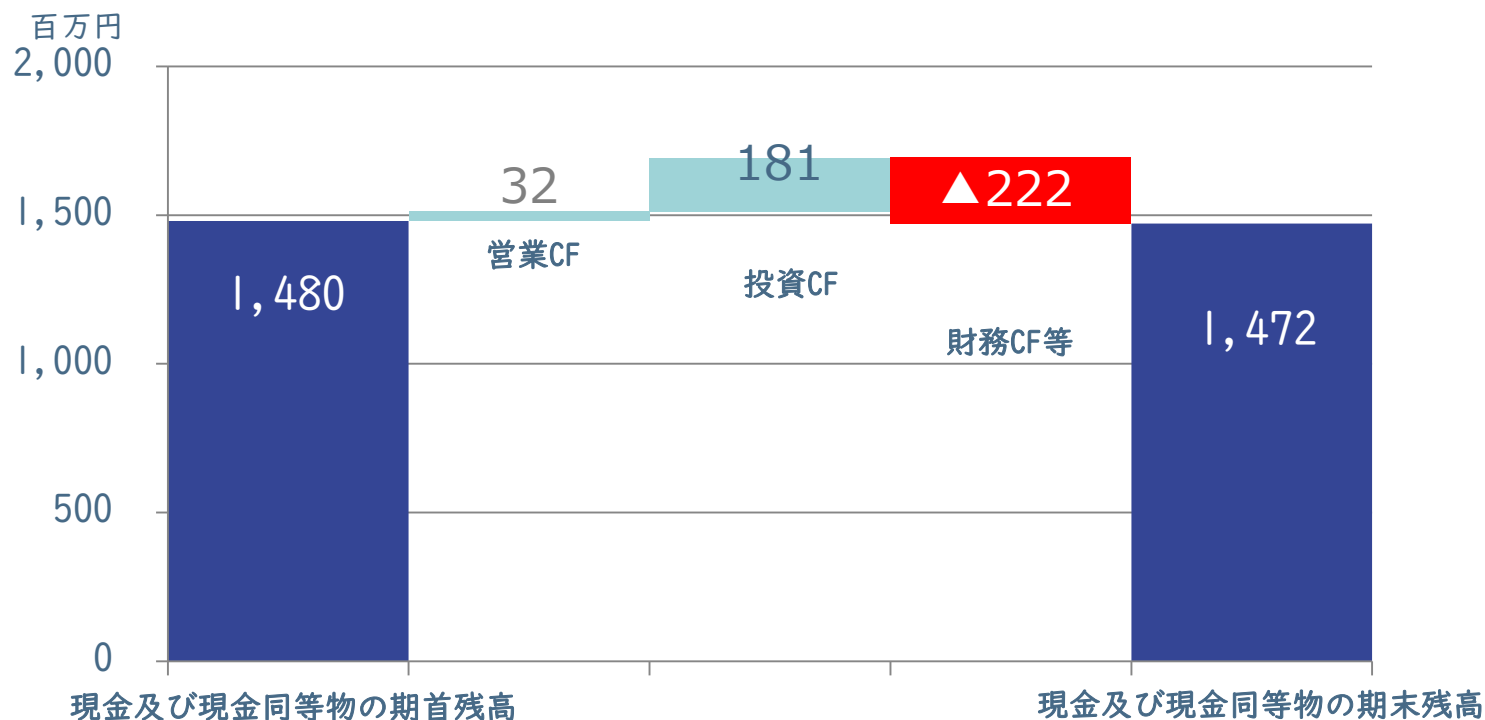
+181百万円

固定資産取得 (▲77百万円)、余資の運用 (+276百万円)

財務CF等

▲222百万円

配当金の支払い (▲190百万円)、子会社借入金の返済 (▲20百万円)



中期5ヶ年計画（2年目）の進捗

中期5ヶ年計画の数値進捗

- 売上成長の遅れ分を含め、計画達成の為の基盤構築について、今期3Qまでに目途をつける

2023年3月期計画

売上高 100億円

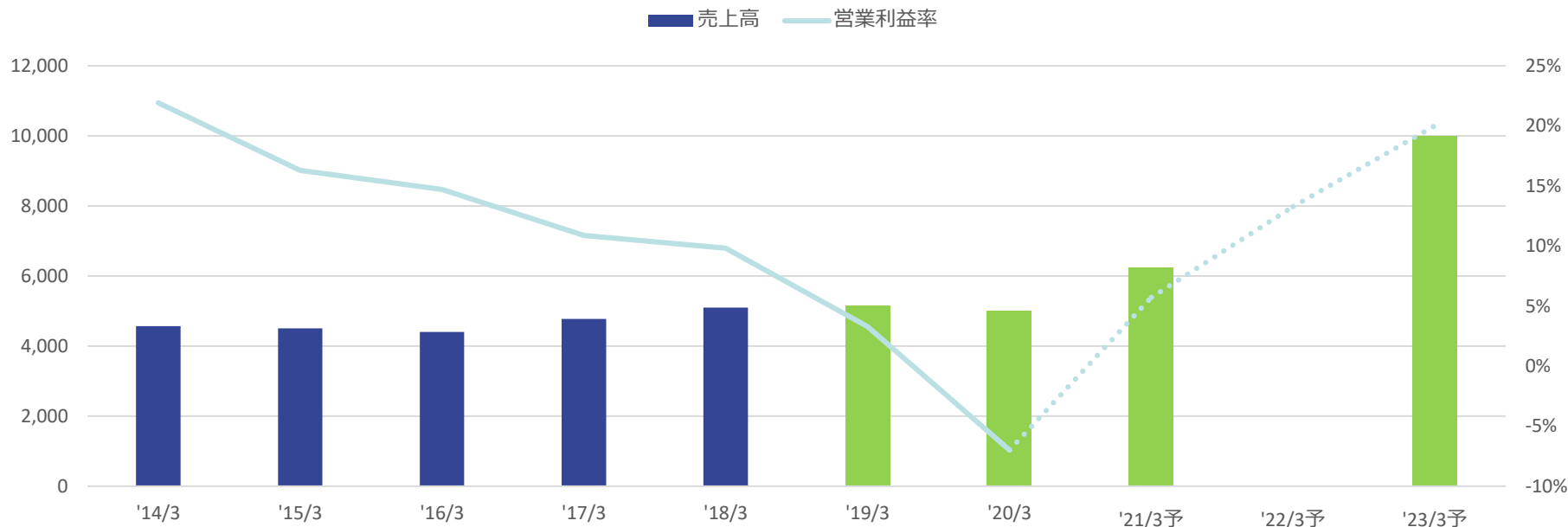
営業利益率 20%

2020年3月期実績

売上高 46億円

営業利益率 ▲4%

百万円



基本戦略の進捗

基本戦略	進捗	2年目の取り組み
1. 国内アジュバンサロンの量的成長		代理店契約【新規5社 解除1社】 エリア状況に合った営業チーム体制へ再構築
2. サロン経営システムの量的成長		E X社クラウド型新サービスが堅調に推移
3. 海外事業の質的&量的成長		出だし堅調だったが、香港の「逃亡犯条例」改正案に対する抗議活動の長期化による経済変動の影響により後半足踏み
4. 商品の開発基盤の質的&量的成長		特許出願原料を用いたヘアケア商品の処方開発は順調に進行
5. 流通等IT化 質的&量的成長		生産管理システム稼働（原価低減・日程調整） トレーサビリティの強化（非正規・品質管理） 2021年3月期より新受注システム稼働
6. 社員のスキル&所得の向上		1年目に設計した社員教育カリキュラムの実施

※前期まで掲げていた7つの基本戦略を6つに取りまとめました。

「サロン経営アドバイザーの質的成長」を戦略を再考し、上記戦略「社員のスキル&所得の向上」に取りまとめ推進していきます。

2021年3月期計画

2021年3月期 通期計画

ヘアケア新商品等の上市による増収増益計画

プロモーション費用、人件費、営業旅費交通費、研究開発費等の販管費増加を見込む

(単位：百万円)	前期		2021年3月期計画		
	実績	構成比	計画 (`20/4/17)	構成比	前期比 増減率
売上高	4,674	100.0%	6,245	100.0%	33.6%
スキンケア	1,797	38.5%	2,108	33.8%	17.3%
ヘアケア	2,327	49.8%	3,487	55.8%	49.8%
その他	884	18.9%	1,145	18.4%	29.5%
売上割戻金	▲335	▲7.2%	▲496	▲8.0%	—
売上原価	1,863	39.9%	2,507	40.2%	34.6%
売上総利益	2,810	60.1%	3,737	59.8%	33.0%
販管費	2,994	64.1%	3,380	54.1%	12.9%
営業利益	▲184	▲4.0%	357	5.7%	—
経常利益	▲157	▲3.4%	367	5.9%	—
親会社に帰属する当期純利益	▲227	▲4.9%	231	3.7%	—

2021年3月期 通期計画（上下比）

上期にヘアケア（Class S）の滞留在庫評価減・廃棄損を見込む
 下期にヘアケア（KASUI）上市

(単位：百万円)	前期				2021年3月期計画			
	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	2,205	100.0%	2,468	100.0%	2,535	100.0%	3,710	100.0%
スキンケア	897	40.7%	899	36.5%	881	34.8%	1,227	33.1%
ヘアケア	1,112	50.4%	1,215	49.2%	1,244	49.1%	2,243	60.5%
その他	360	16.4%	523	21.2%	592	23.3%	553	14.9%
売上割戻金	▲165	▲7.5%	▲170	▲6.9%	▲182	▲7.2%	▲314	▲8.5%
売上原価	950	43.1%	913	37.0%	1,139	45.0%	1,368	36.9%
売上総利益	1,255	56.9%	1,555	63.0%	1,395	55.0%	2,342	63.1%
販管費	1,494	67.8%	1,499	60.8%	1,648	65.0%	1,731	46.7%
営業利益	▲239	▲10.9%	55	2.2%	▲253	▲10.0%	610	16.4%
経常利益	▲218	▲9.9%	61	2.5%	▲247	▲9.7%	614	16.6%
親会社に帰属する当期純利益	▲200	▲9.1%	▲27	▲1.1%	▲182	▲7.2%	414	11.2%

5ヶ年計画の達成に向けた基盤構築最後の年
下期にスキン・ヘア各アイテム上市
子会社合併により経営の迅速・効率化を推進

売上

スキンケア

BASICリニューアル

ヘアケア

KASUI（特許出願原料）、新システムトリートメント

その他

美顔器（上期）

子会社：クラウド型サロン顧客管理システムの拡販

原価

上期にヘアケア滞留在庫評価減・廃棄を見込み、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（新卒：前期14名 当期9名 第二新卒：当期5名）

営業活動強化

- 営業の旅費交通費増加

研究開発

- 特許出願原料を用いたヘアケア、スキンケアの商品研究開発

新型コロナウイルスの影響

下記状況ではあるが、現在のところ、店販に大きな影響はなし

顧

国内

- サロンにおいて、入学、卒業式等のイベント中止による来店キャンセルが増加

客

海外

- 韓国・香港において、多くのサロンが隔日営業や休業（予約が入らなければ）

従

国内

- 感染者 0人
- 一部在宅勤務・時差通勤、サロン訪店・イベント開催等中止

業

海外

- 感染者 0人
- 原則在宅勤務対応

員

生

産

- 生産はすべて国内、原料調達等に関しても特に問題なし

生産

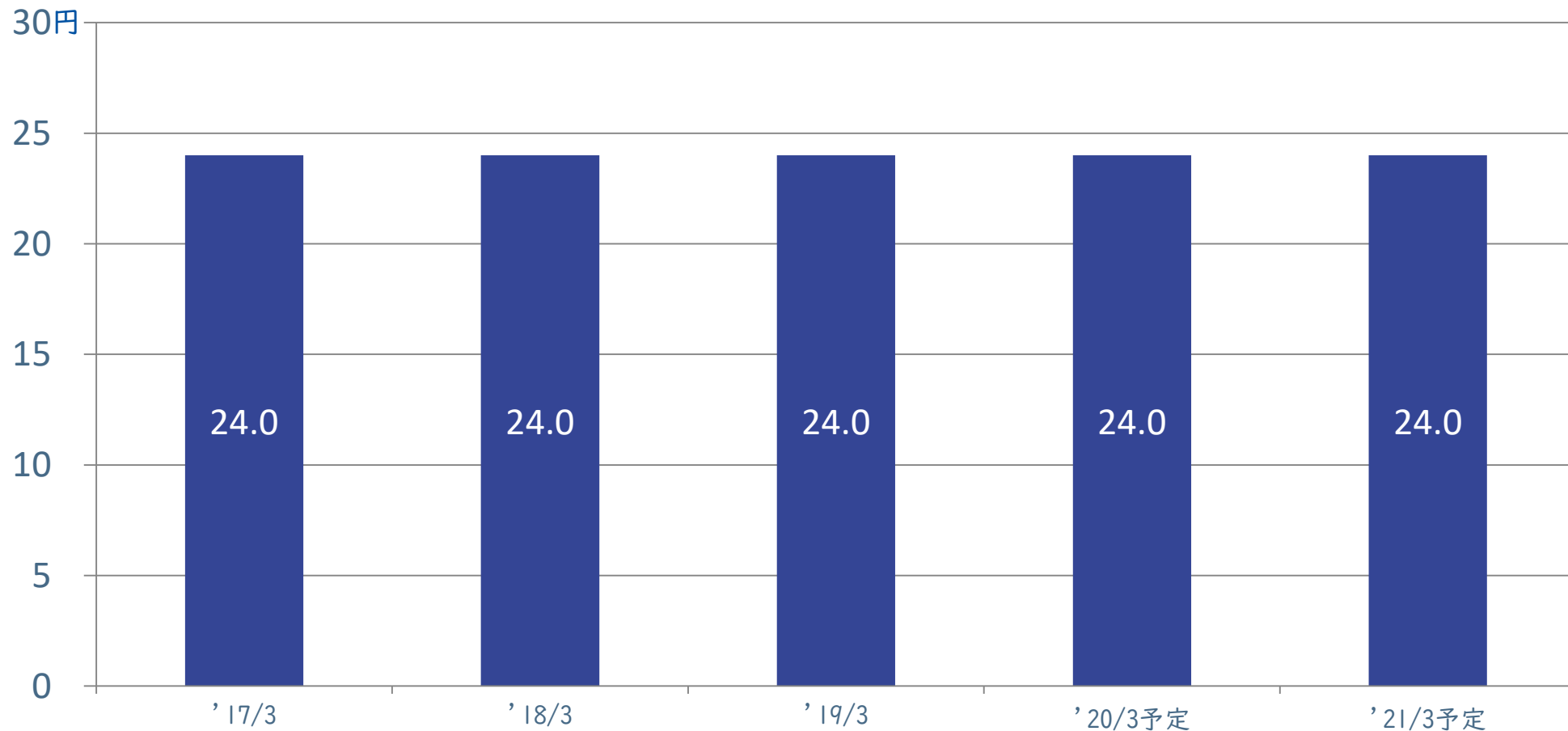
物流

- 関東、関西の2倉庫体制による対応に変更なし

株主還元

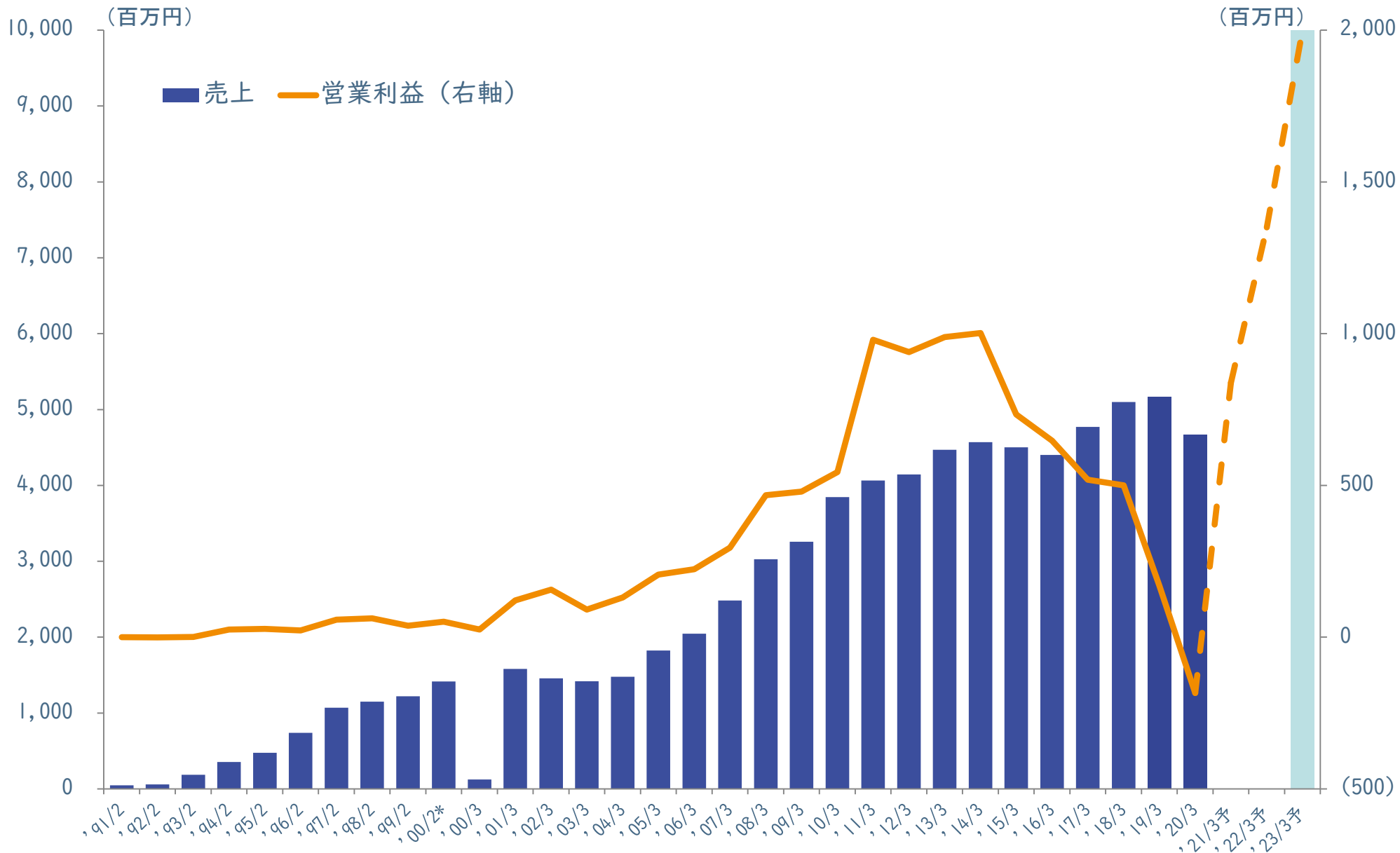
配当金の推移（1株当たり）

～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

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

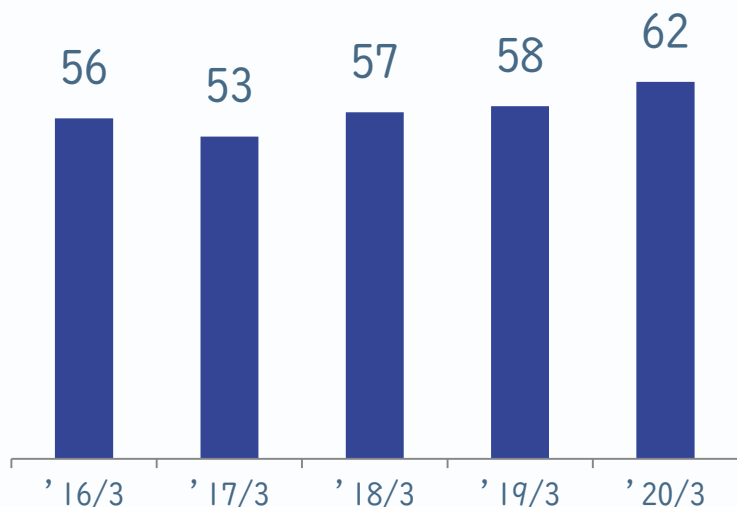
優先し注力

戦略1：サロンの量的成長

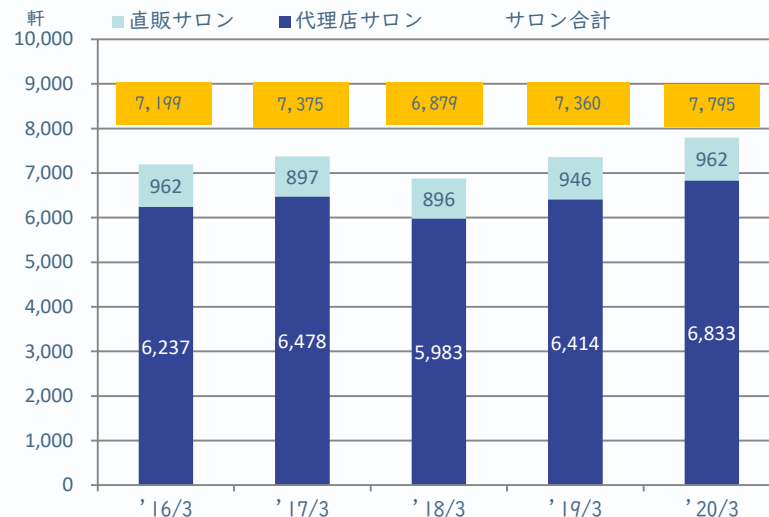
戦略4：開発基盤の質・量的成長
戦略6：社員のスキルの向上

代理店数

社



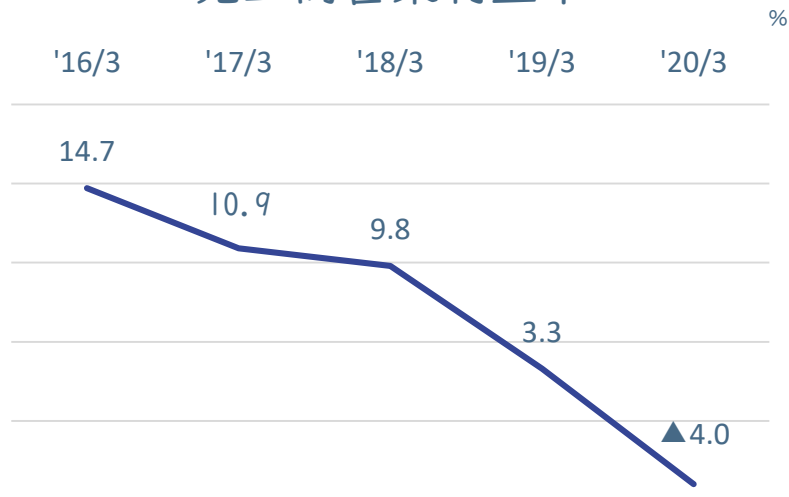
アジュバンサロン契約数



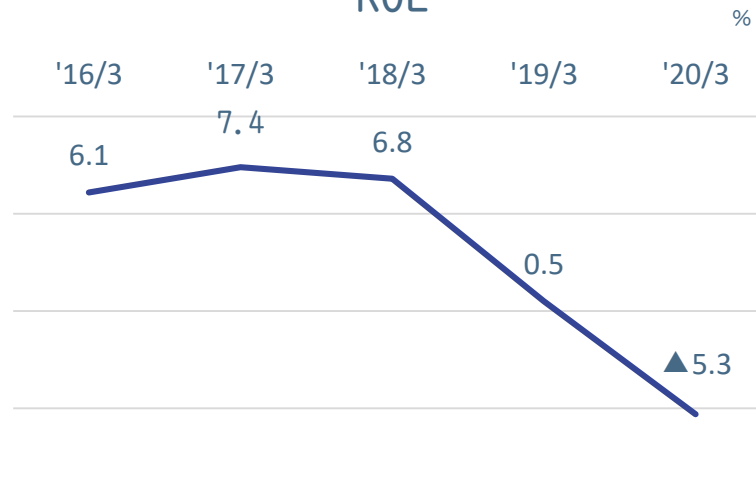
'18/3よりA・C・S登録店を見直し、アジュバンサロンとしています

経営指標等

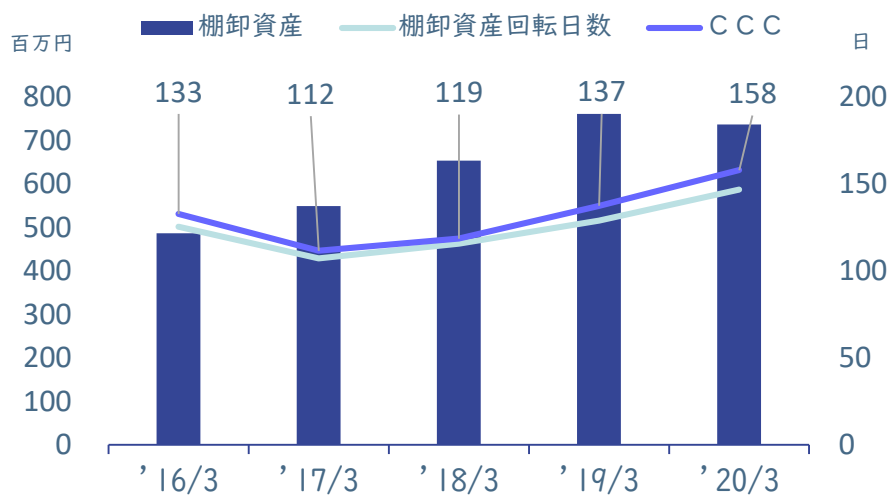
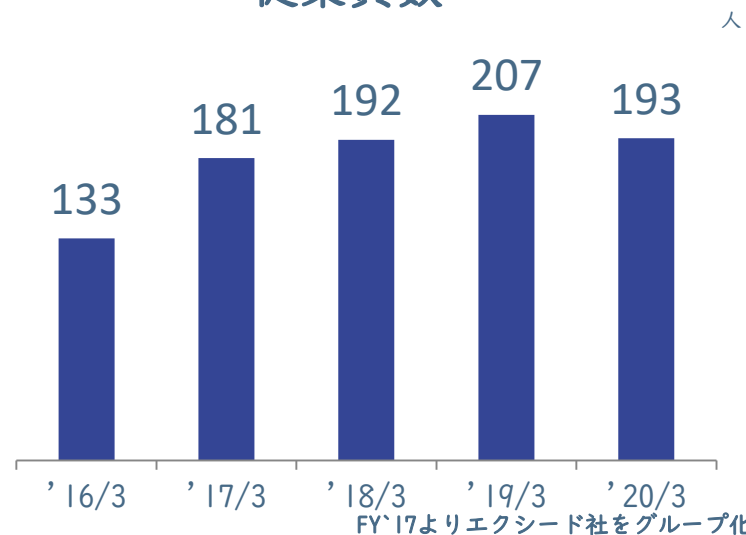
売上高営業利益率



ROE

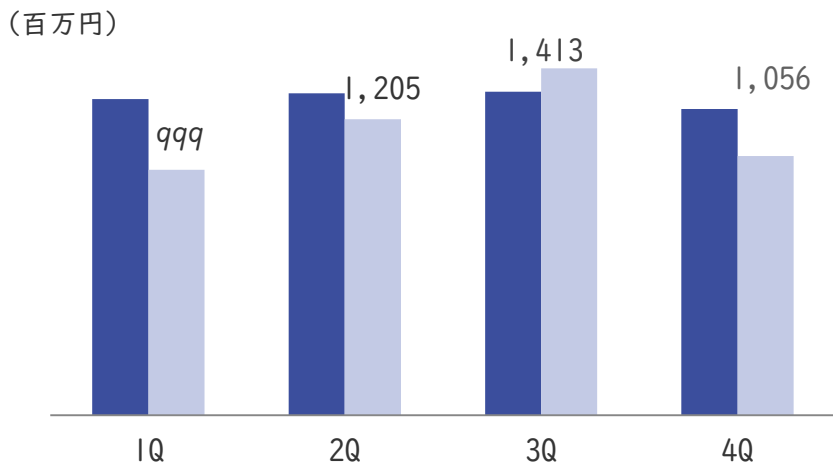


従業員数

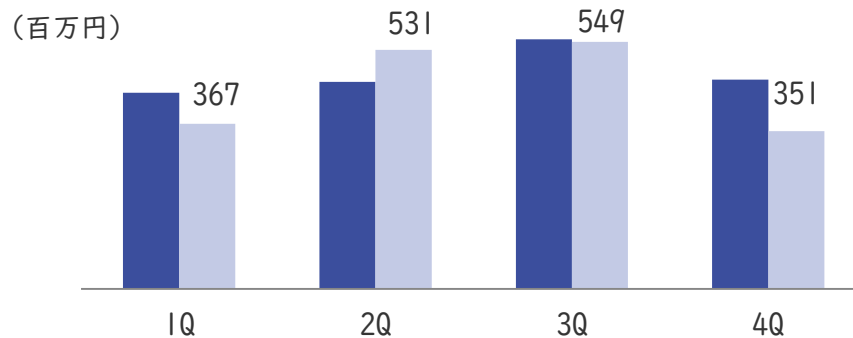


四半期別比較

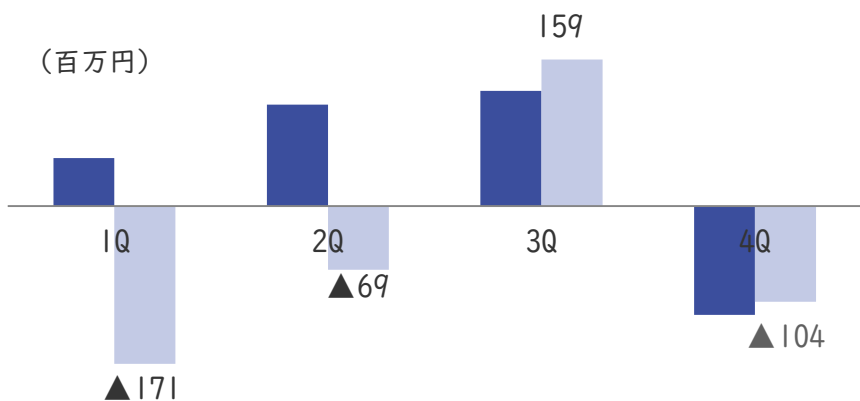
売上高 左 '19/3 右 '20/3



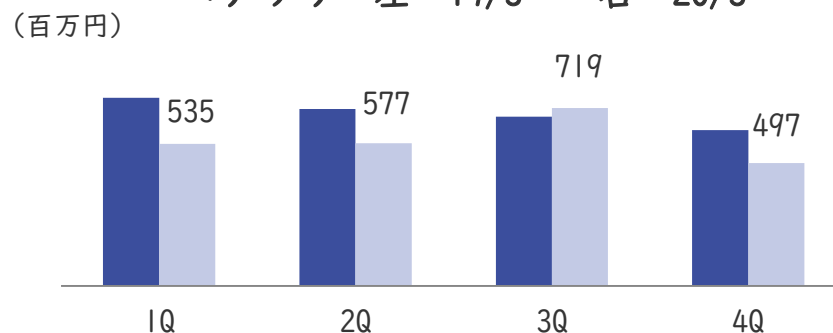
スキンケア 左 '19/3 右 '20/3



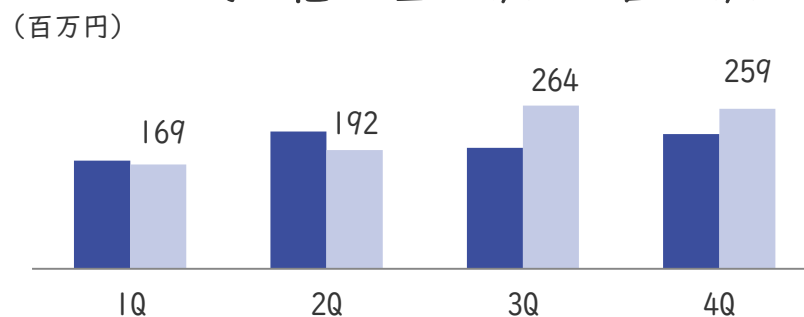
営業利益 左 '19/3 右 '20/3



ヘアケア 左 '19/3 右 '20/3



その他 左 '19/3 右 '20/3





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。