



株式会社アジュバンホールディングス
2022年3月期2Q決算説明会
2021年10月25日



目次

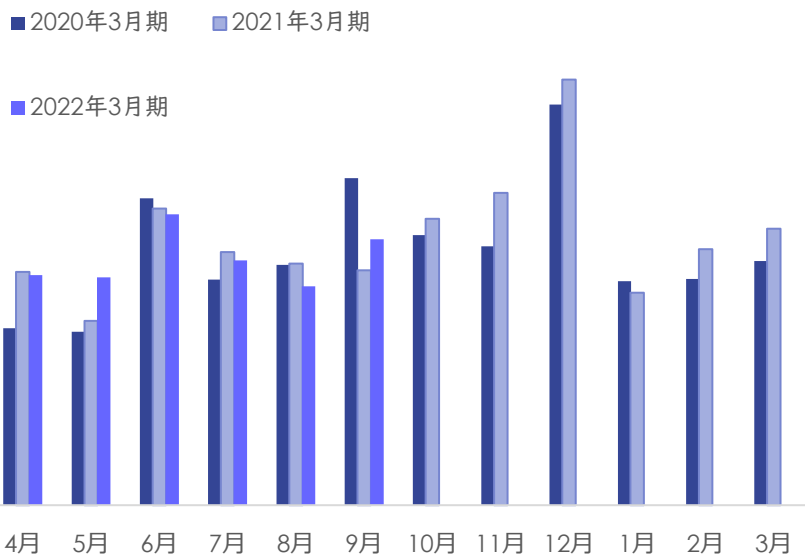
- I. 2022年3月期 2Q業績
 - 1. サマリー
 - 2. 損益計算書
 - 3. 区分別売上高 前年同期比増減要因
 - 4. 損益計算書 前年同期比増減要因
 - 5. 貸借対照表
 - 6. キャッシュ・フロー計算書
- II. 2022年3月期通期予想
 - 1. 期初計画と見通し（上下別）、通期修正計画
 - 2. 今後の見通しについて
- IV. 新体制での今後の事業展開
- V. 株主還元
- VI. 参考情報
 - 1. 経営指標等

2022年3月期 2Q業績

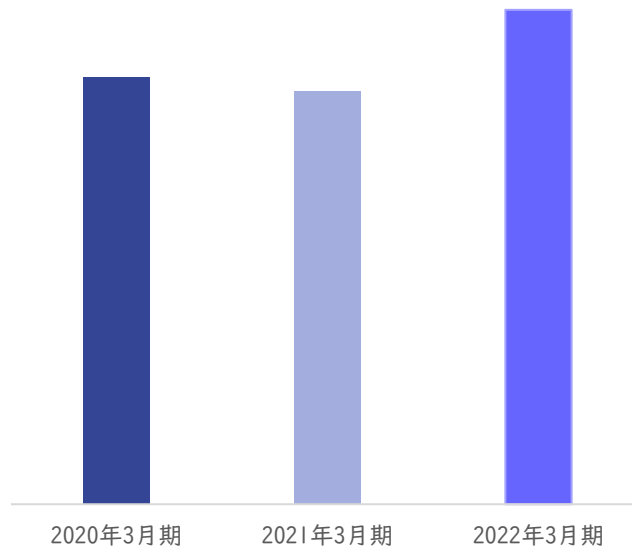
2Q 総括

- ◆ 前年同期と比べ2.4%増収
 連結対象外となったE X社の影響額を除くと19.7%増収
- ◆ 化粧品事業への一本化により、粗利と販管費比率が改善
- ◆ 純利益は前年同期と比べ266百万円改善し172百万円（前年は▲94百万円）
- ◆ 10月より新規事業の通信販売開始
- ◆ 入社3年未満の営業人員定着率に一定の成果

月別連結売上推移 3期比較（2Q）



EX社売上を除いた売上推移



9月末現在の営業部門の在籍年数分布

	\`20/3	\`21/3	\`22/3
～1年	15%	14%	10%
～2年	11%	6%	9%
～3年	12%	7%	2%
～4年	5%	10%	7%
～5年	11%	4%	9%
5年～	46%	59%	63%

2021年3月期 2Q実績

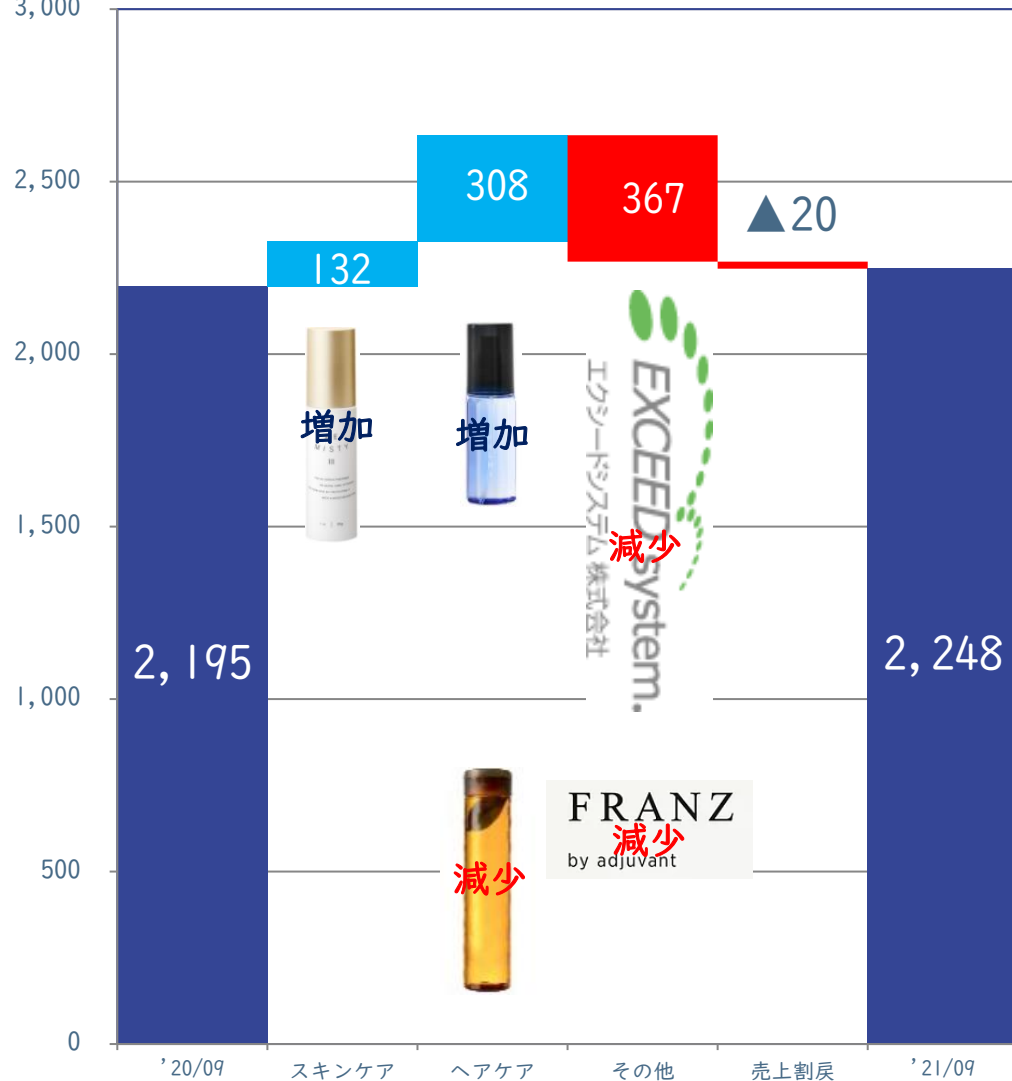
期末に連結対象会社1社減少するも、増収増益
前年同期と比べ粗利率6.7pt改善、販管費6.5%減少

(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 (`21/4/23)	構成比	計画比 増減率
売上高	2,195	100.0%	2,248	100.0%	2.4%	2,050	100.0%	9.6%
スキンケア	764	34.8%	897	39.9%	17.3%	817	39.8%	9.7%
ヘアケア	1,167	53.2%	1,476	65.7%	26.4%	1,322	64.5%	11.7%
その他	413	18.8%	45	2.0%	▲88.9%	87	4.3%	▲47.8%
売上割戻金	▲150	▲6.8%	▲170	▲7.6%	—	▲176	▲8.6%	—
売上原価	890	40.6%	761	33.9%	▲14.5%	741	36.2%	2.7%
売上総利益	1,305	59.4%	1,487	66.1%	14.0%	1,309	63.8%	13.6%
販管費	1,306	59.5%	1,220	54.3%	▲6.5%	1,340	65.4%	▲9.0%
営業利益	▲0	▲0.1%	266	11.8%	—	▲31	▲1.6%	—
経常利益	7	0.4%	273	12.2%	3387.4%	▲26	▲1.3%	—
親会社に帰属する 四半期純利益	▲94	▲4.3%	172	7.7%	—	▲34	▲1.7%	—

区分別売上高 前年同期比増減要因

スキンケアはキャンペーンがヒットし堅調、ヘアケアはKASUIが好調

百万円
3,000



	前年同期比	参考：期初計画比
スキンケア	17.3%増加 ++美容液AE MISTY	9.7%増加 +AE MISTY
ヘアケア	26.4%増加 ++KASUI △クラスS	11.7%増加 +KASUI
その他	88.9%減少 ▲▲E X社連結除外 ▲FRANZ (サロン) 閉店	47.8%未達 ▲美容機器類
売上割戻	店販売上の増加	同左

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6.7pt減少</p> <p>+ E X社（システム開発販売）連結除外</p>	<p>原価率2.3pt減少</p>
販管費	<p>売上対販管費比率5.2pt減少</p> <p>±営業活動費用は前年並み（コロナ起因）</p> <p>▲販売活動費は増加</p> <p>+ E X社連結除外</p>	<p>売上対販管費比率11.1pt減少</p> <p>+営業活動はニューノーマル化</p> <p>±販促活動はほぼ計画通り実行</p> <p>+研究開発費の一部は下半期に繰延</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	2,723	2,561	▲5.9%	547	663	21.3%
固定資産/固定負債	2,372	2,639	11.2%	456	460	1.0%
資産合計/負債合計	5,096	5,200	2.1%	1,003	1,124	12.0%
/純資産				4,092	4,076	▲0.4%
/負債純資産合計				5,096	5,200	2.1%

主な増減項目

総資産	前期末比 + 104百万円	現預金▲418 投資その他資産+280	売掛金 + 82 たな卸資産 + 193
負債	前期末比 + 120百万円	買掛金 + 75	未払い法人税等 + 107
純資産	前期末比▲16百万円	四半期純利益 + 172	配当金▲191

キャッシュ・フロー計算書

営業CF

+97百万円

税金等調整前四半期純利益（272百万円）、たな卸資産の増加（▲193百万円）

投資CF

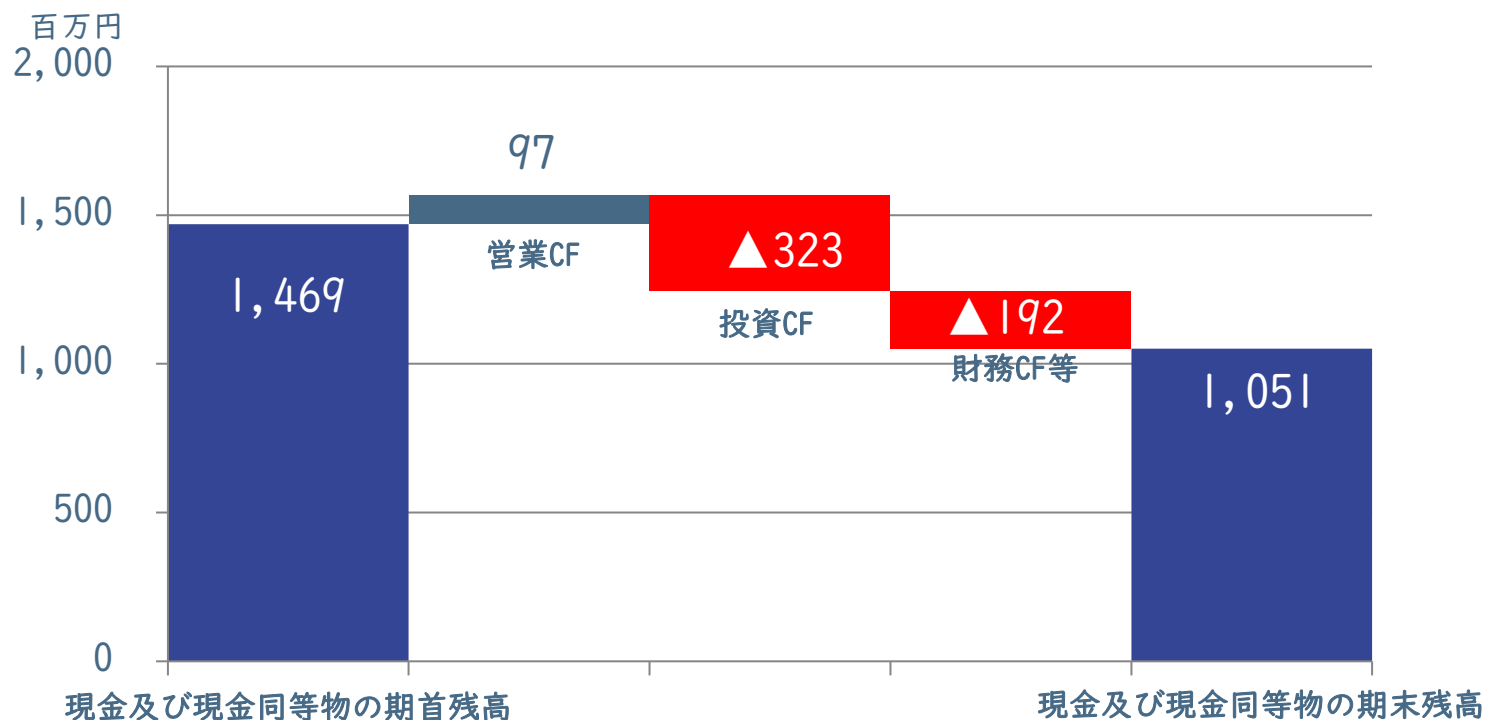
▲323百万円

投資有価証券の取得及び売却（▲300百万円）

財務CF等

▲192百万円

配当金の支払い（▲191百万円）



通期予想

期初計画と見通し（上下別）

上期実績を踏まえて、下期計画を修正。上期未執行の販管費を下期にスライド

(単位：百万円)	期初計画（4/23発表）				修正計画（10/22発表）			
	上期		下期		上期		下期	
	計画	構成比	計画	構成比	実績	構成比	見通し	構成比
売上高	2,050	100.0%	2,467	100.0%	2,248	100.0%	2,454	100.0%
スキンケア	817	39.8%	1,076	43.6%	897	39.9%	1,105	45.1%
ヘアケア	1,322	64.5%	1,540	62.5%	1,476	65.7%	1,556	63.4%
その他	87	4.3%	86	3.5%	45	2.0%	40	1.6%
売上割戻金	▲176	▲8.6%	▲237	▲9.6%	▲170	▲7.6%	▲247	▲10.1%
売上原価	741	36.2%	800	32.5%	761	33.9%	796	32.4%
売上総利益	1,309	63.8%	1,666	67.5%	1,487	66.1%	1,657	67.6%
販管費	1,340	65.4%	1,506	61.0%	1,220	54.3%	1,557	63.5%
営業利益	▲31	▲1.6%	160	6.5%	266	11.8%	100	4.1%
経常利益	▲26	▲1.3%	164	6.7%	273	12.2%	104	4.3%
親会社に帰属する当期純利益	▲34	▲1.7%	84	3.4%	172	7.7%	43	1.8%

通期修正計画

ヘアケア「KASUI」を主軸に増収増益計画
 営業活動のニューノーマル化等により販管費が抑えられる見込み
 この修正には、2Cの業績は織り込まず。

(単位：百万円)	前期		当期				
	実績	構成比	期初計画 (4/23発表)	構成比	修正計画 (10/22発表)	構成比	計画増減率
売上高	4,885	100.0%	4,517	100.0%	4,702	100.0%	4.1%
スキンケア	1,567	32.1%	1,894	41.9%	2,002	42.6%	5.7%
ヘアケア	2,725	55.8%	2,862	63.4%	3,032	64.5%	6.0%
その他	923	18.9%	174	3.9%	85	1.8%	▲50.7%
売上割戻金	▲331	▲6.8%	▲413	▲9.2%	▲418	▲8.9%	—
売上原価	1,888	38.6%	1,542	34.1%	1,557	33.1%	1.0%
売上総利益	2,997	61.4%	2,975	65.9%	3,145	66.9%	5.7%
販管費	2,704	55.4%	2,846	63.0%	2,777	59.1%	▲2.4%
営業利益	292	6.0%	128	2.9%	367	7.8%	184.8%
経常利益	325	6.7%	138	3.1%	378	8.0%	173.9%
親会社に帰属する 当期純利益	142	2.9%	50	1.1%	215	4.6%	329.2%

今後の見通しについて

		2 Qまで取り組み	2022年3月期 下期見通し
売上	内因	営業活動のニューノーマル化が定着 MISTYキャンペーン、KASUI好調	ニューノーマル化した営業活動がサロンへのKASUIの周知促進
	外因	コロナ禍、人々の美容にかけるお金増加	左記の状況は変わらず
原価		子会社連結除外による収益構造の変化	期初の計画通り実行
販管費		子会社連結除外による収益構造の変化 営業活動のニューノーマル化によるコスト減	例年4 Q実施の優良顧客を集めたイベントを開催

※2 Cの業績は、今期計画には織り込まず

新体制での今後の事業展開

グループ概要 (2021年9月21日現在)

■ 事業内容	理美容エステサロン向けスキン・ヘアケア販売 ECによる個人向けヘアケア通信販売 等
■ 設立	1990年4月10日 (2021年9月21日持株会社制を導入し商号変更)
■ 持株会社	株式会社アジュバンホールディングス
■ グループ会社数	3社
■ 代表者	代表取締役会長兼社長 中村 豊
■ 資本金	766百万円 (株式会社アジュバンホールディングス)
■ 上場	2012年12月13日
■ 株主数	15,057名 (2021年9月20日現在)
■ グループ売上高	4,885百万円 (2021年3月期)
■ グループ従業員数	144名

監査等委員会設置会社及び持株会社体制へ移行

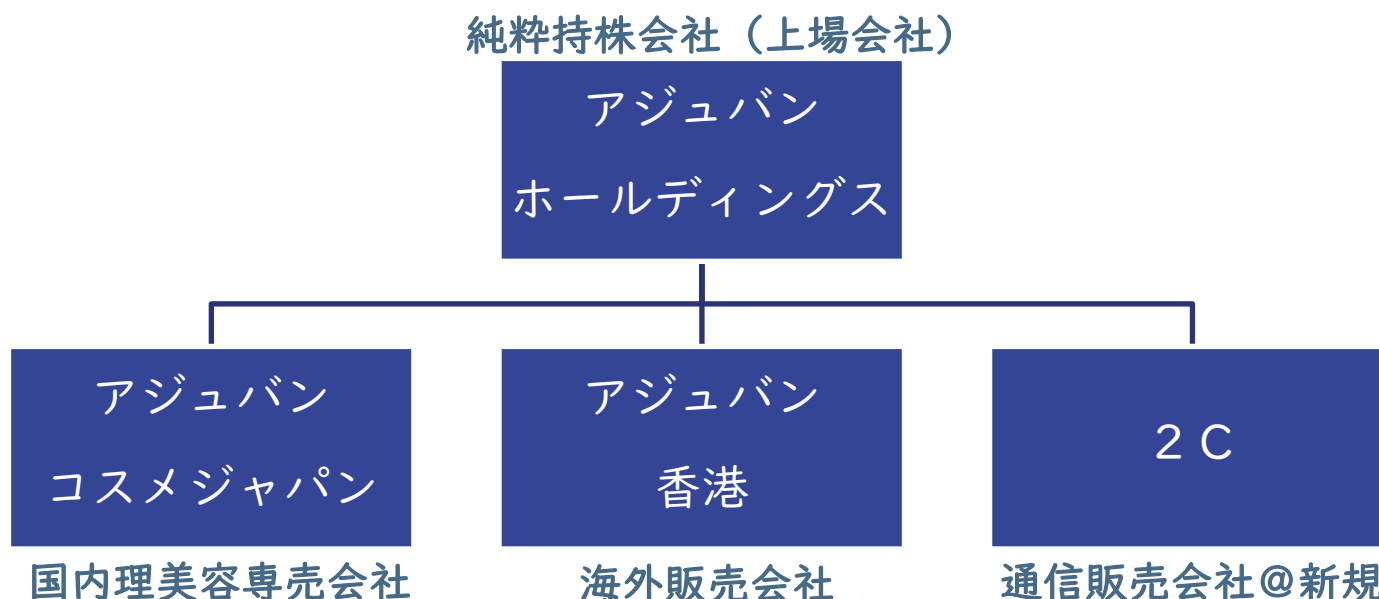
ガバナンス強化、組織再編に取り組み、再び成長軌道へ乗せる

6月17日 監査等委員会設置会社へ移行

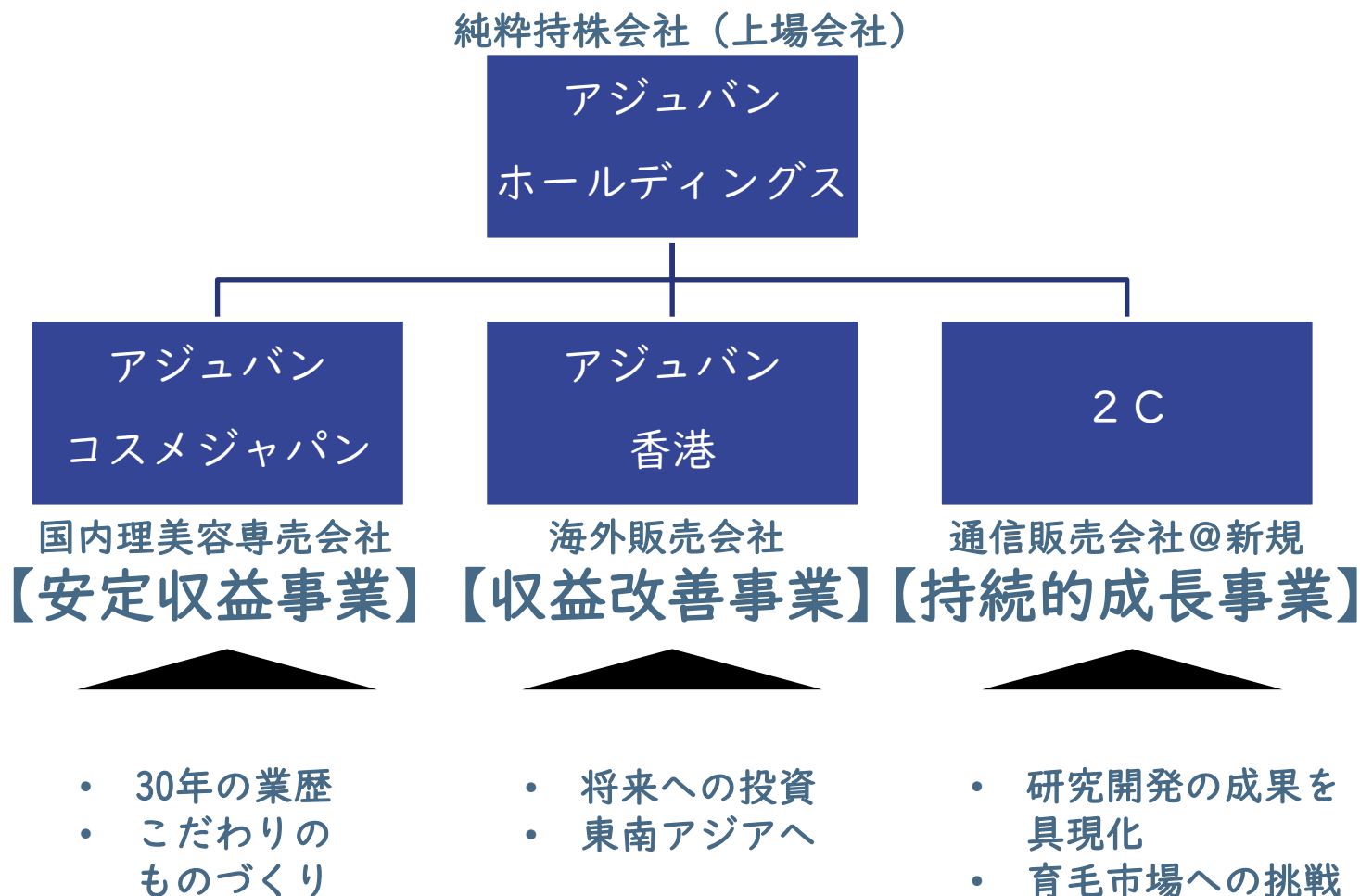
取締役6名（うち3名は監査等委員の独立社外取締役）

9月21日 持株会社体制へ移行

- ✓ 研究開発の成果を多方向に広げていくことを目的に、持株会社へ移行 役割分担を明確にし、新規事業のスピードを速める
- ✓ 社外取締役の比率を高め、取締役会の監督機能を強化する



グループ会社の役割



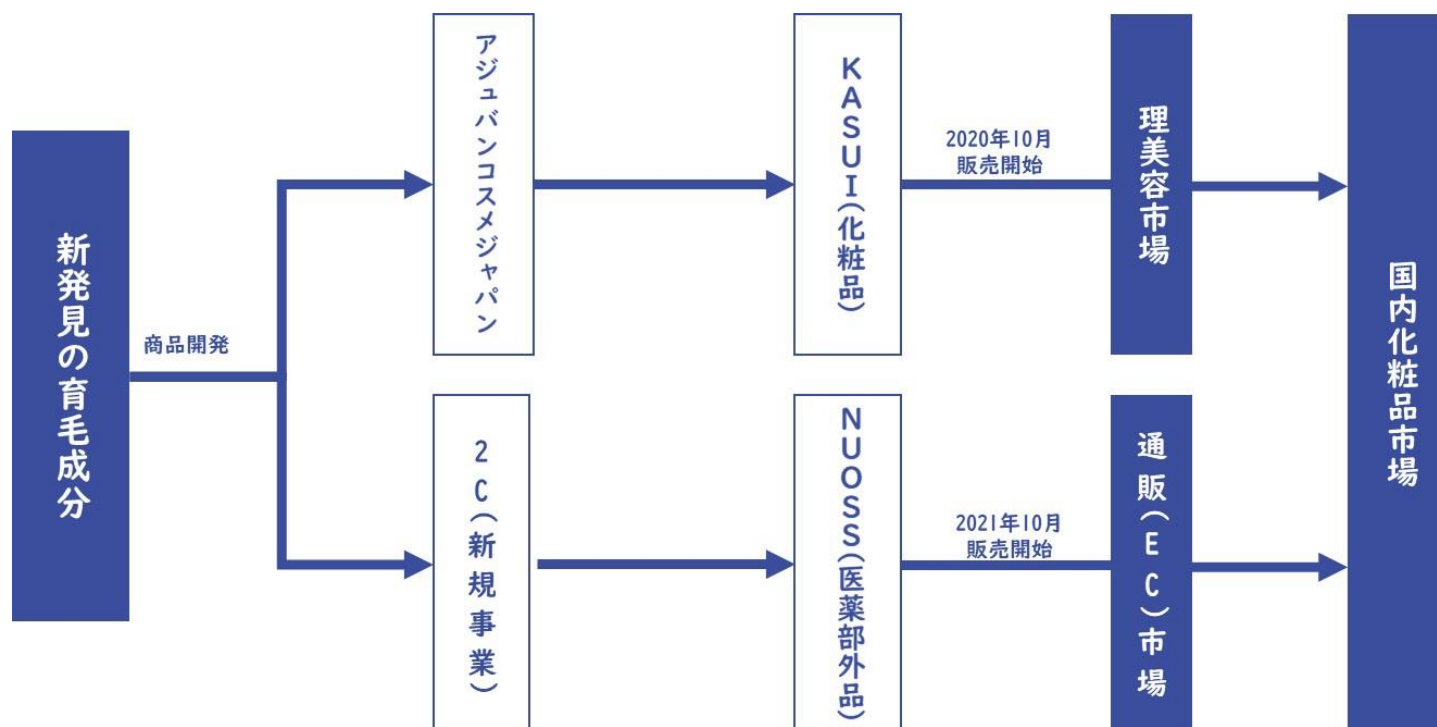
安定収益とこれからの持続的成長の両輪による
新中期3カ年経営計画を推進し企業価値向上を図る

中期3カ年計画達成の核となる基礎研究と商品開発

■育毛に関する基礎研究成果

- 2016年2月12日 当社子会社と理化学研究所、オーガンテクノロジーズとの共同研究契約締結
- 2019年10月18日 「育毛剤」に関する特許出願
- 2020年10月1日 スカルプケアライン「KASUI(カスイ)」発売
- 2020年11月30日 第25回日本臨床毛髪学会学術集会にてペプチドによる毛幹成長促進効果に関する研究を発表
- 2021年10月5日 「NUOSS(ヌオス)」発売
- 2021年10月7日 「育毛剤」に関する特許取得：第6956368号

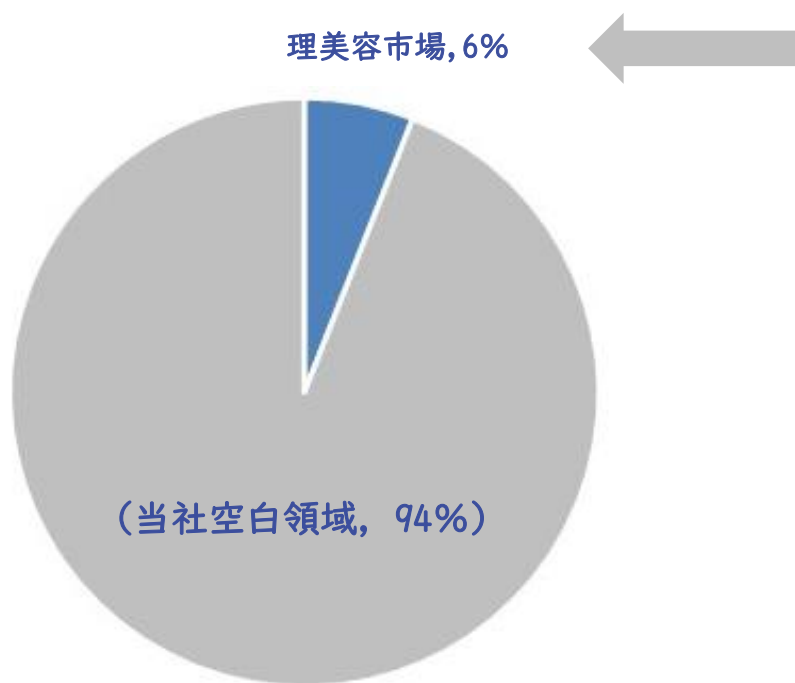
■基礎研究成果に基づいた商品開発・販売



化粧品市場における当社のポジション

化粧品業界全体の市場規模は約2.4兆円。

グループの主力事業を展開するアジュバンコスメジャパンの事業領域である理美容業の市場規模は全市場の約6%の1,400億円。



今までは化粧品市場の約6%の領域で事業を展開

アジュバンコスメジャパン

【現状】

売上高：41.5億円(2021年3月期実績)

理美容市場での推定シェア：約3%

業界推定順位：14位

今後は、「当社空白領域」部分において
育毛剤市場にEC販売で参入

※2020年矢野経済研究所：化粧品マーケティング総鑑

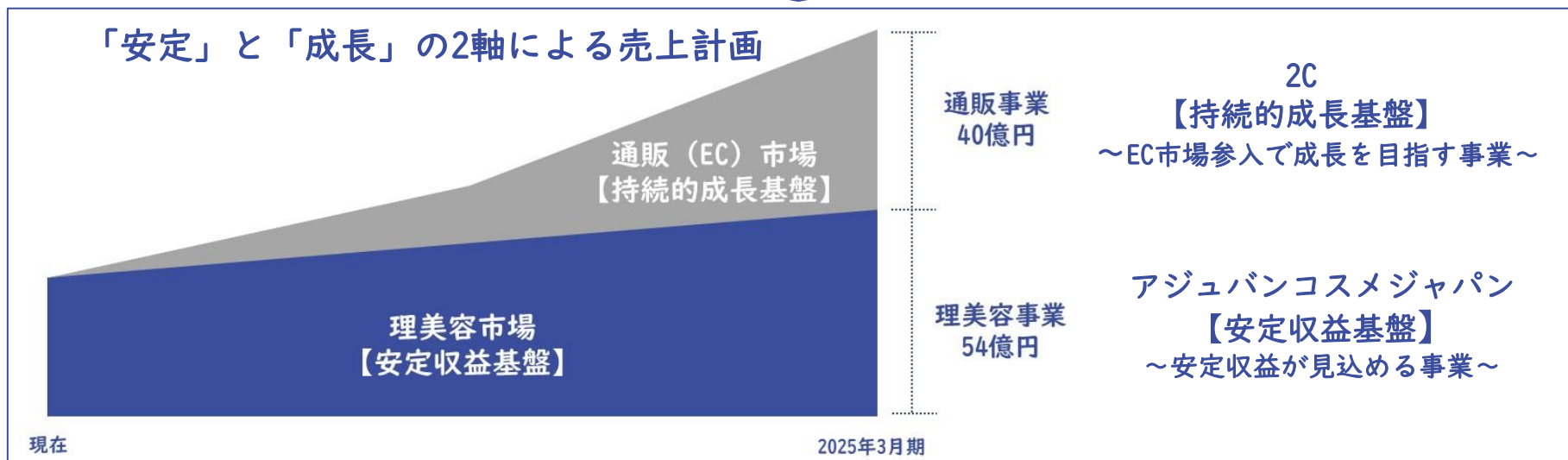
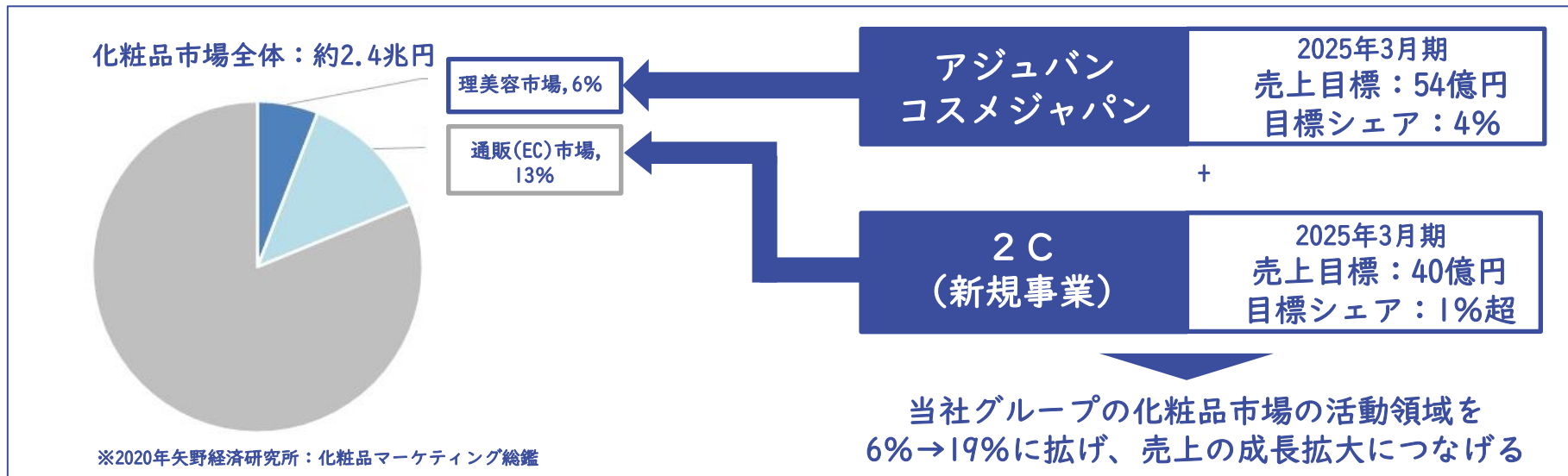
当社はEC販売で参入



販売方式	対面販売	通信販売
市場規模 750億円 (年3%成長) <small>※2020年矢野経済研究所 化粧品マーケティング総鑑</small>	A社：約150億円	B社：約260億円
【参考】 ・薄毛に悩む日本人 →1,000~1,300万人 ・発毛・育毛剤利用者 →200~300万人	C社：約100億円 ⋮ 等	⋮ ⋮ 等

化粧品市場における当社グループの成長ストーリー

理美容市場において安定収益を獲得しつつ、
育毛剤でEC市場(約3,230億円)に参入し、持続的成長を目指す。(2つの事業で企業価値向上を図る)



持続的成長を盤石にするストック売上の拡大

2C 数値計画

■2025年3月期までに
売上高40億円、営業利益9億円、当期純利益6億円

■EC市場での販売(ECモール×自社ECで販売)

- 消費者の購入チャネルの変化への対応
- 薄毛に悩む人が購入しやすい環境づくり
- 本質(結果)を求める定期購入ユーザの獲得

定期購入ユーザの
着実な獲得により
持続的成長を図る

2025年3月期
定期購入ユーザ数
目標：15万人

2025年3月期 ■定期購入ユーザ数

新規購入ユーザ数

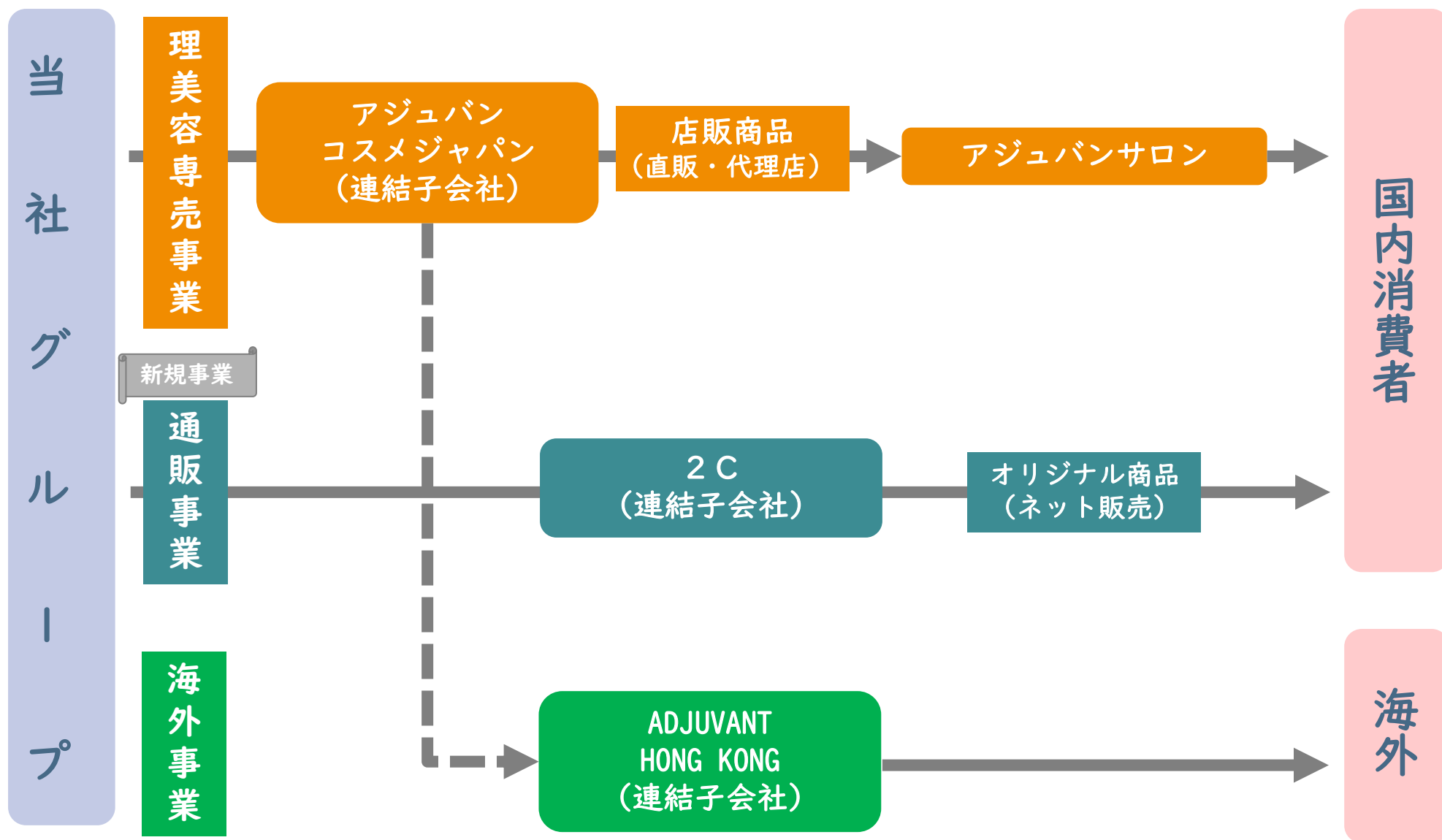
- 加齢等に伴い、薄毛の悩みは毎年一定数のニーズが発生。
- インターネット・SNS等による、マーケティング活動及び効果実感による認知度UPで新規購入ユーザ獲得の拡大を図る。
- 2年目以降は、広告効果の検証・改善を繰り返し、計画的に広告費を増額させ新規購入ユーザ数を増加させる。

ストック (定期購入・リピート)

- 育毛剤は毛周期の関係で育毛効果の実感が最低でも3ヶ月以上必要であり、育毛効果がなければ離脱率が高い。
- エビデンスに基づいた育毛剤であるため、愛用率向上に一定の効果があるものと考えられる。
- 定期購入ユーザに対する、各種施策・サポートにより、離脱率を防ぐ。

ビジネスモデル

サロン及びダイレクトに消費者向け化粧品を提供するファブレス企業

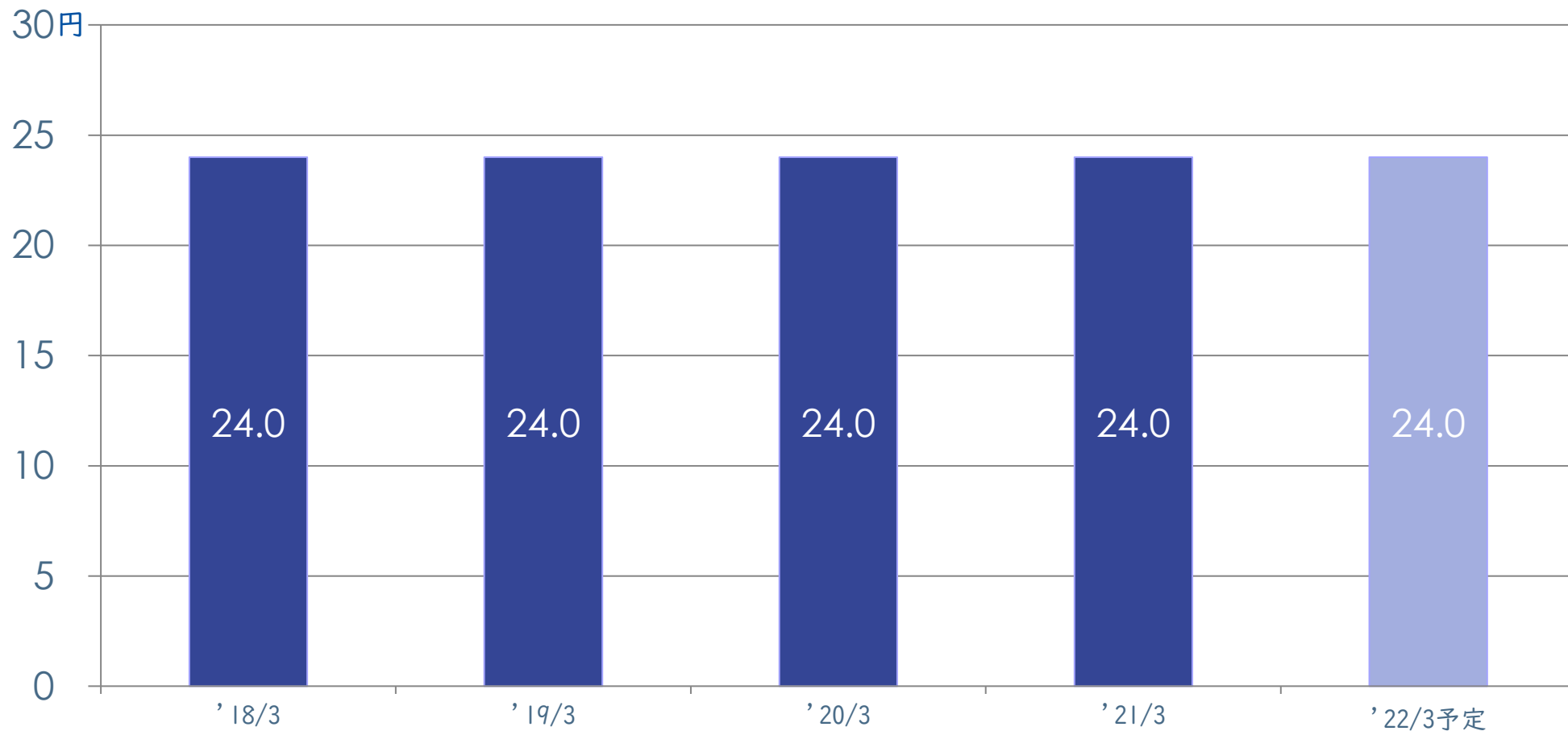


株主還元

株主還元

配当金の推移（1株当たり）

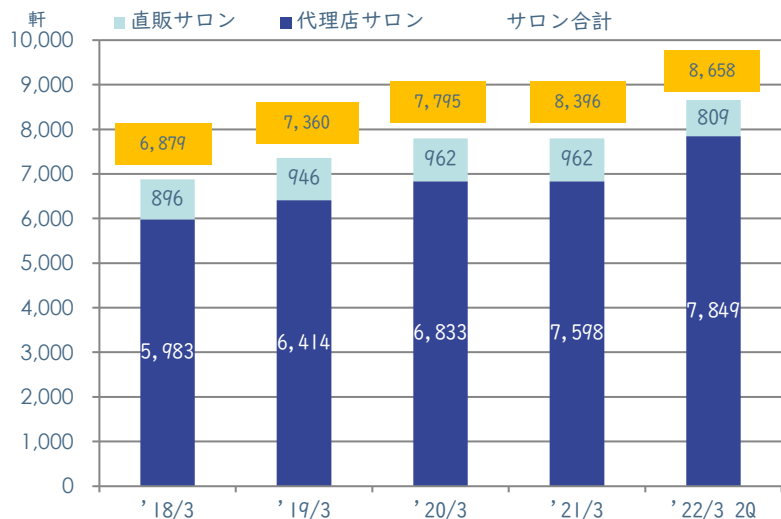
～業績を勘案しつつ安定的な配当を継続して実施していく方針～



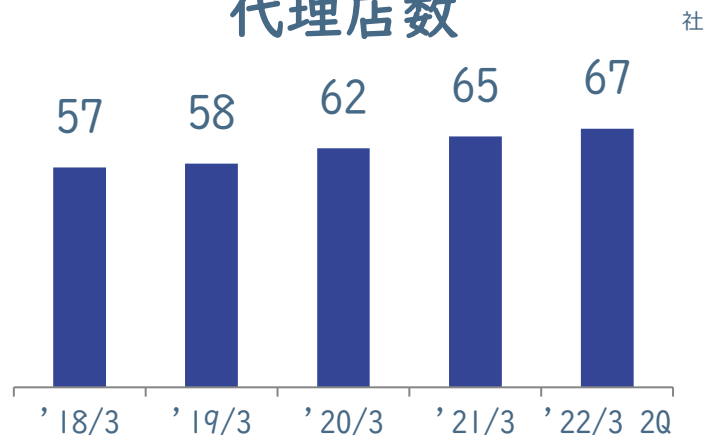
ご清聴ありがとうございました。

参考情報

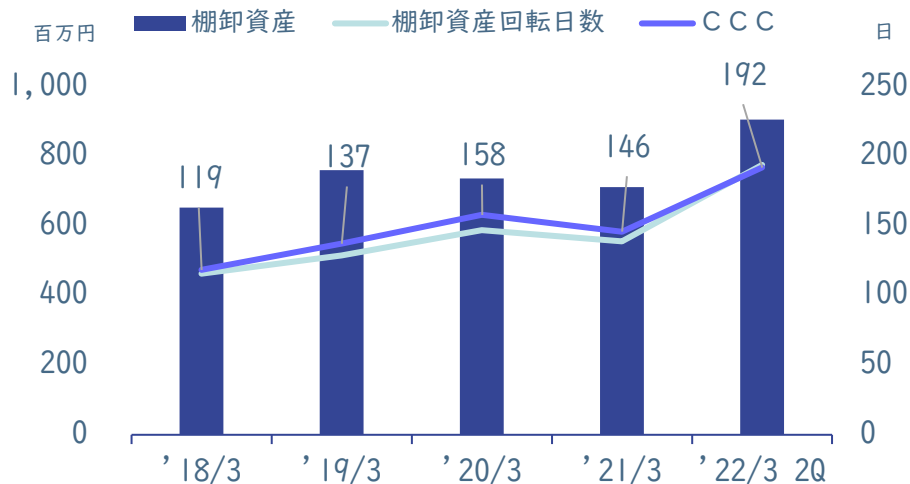
アジュバンサロン契約数



代理店数



従業員数

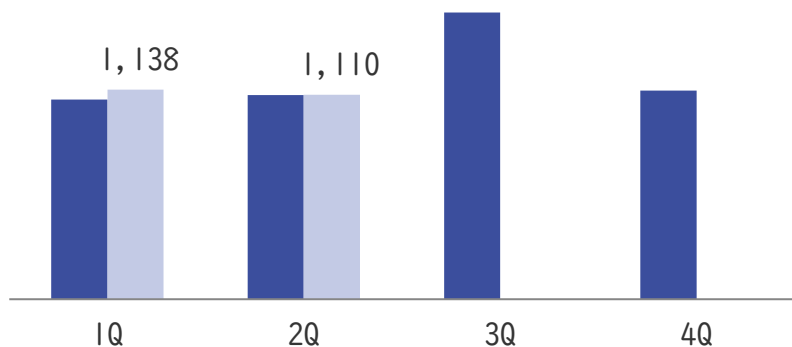


'21/3にてEX社を連結子会社から除外

四半期別比較

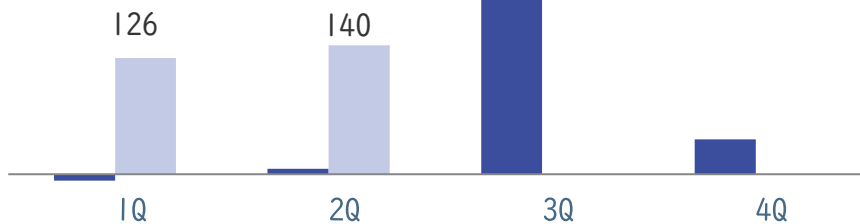
売上高 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



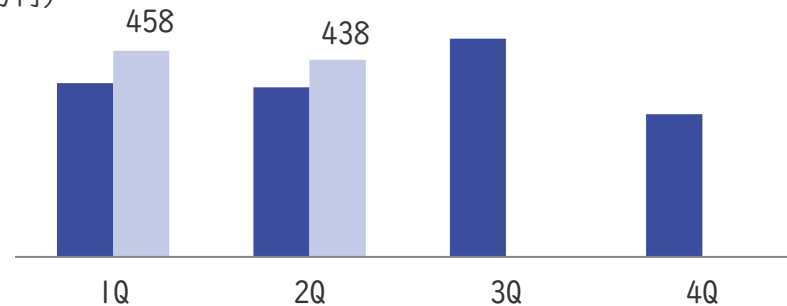
営業利益 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



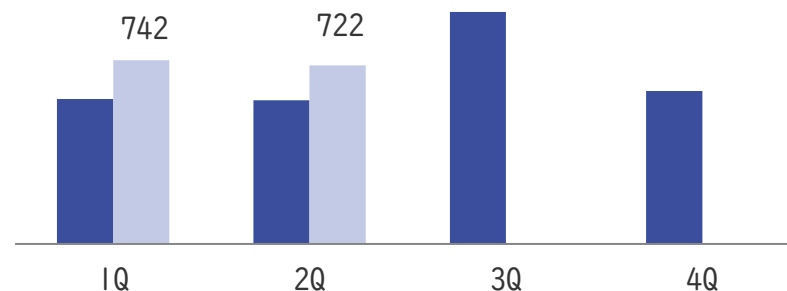
スキンケア 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



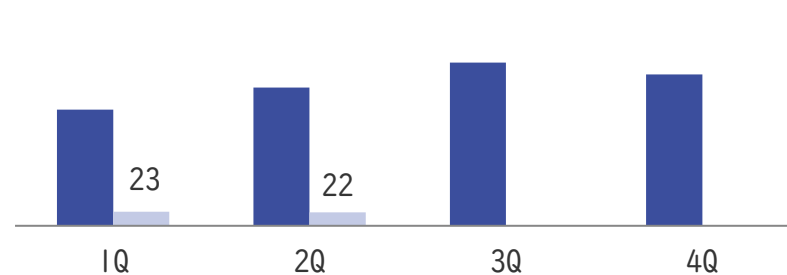
ヘアケア 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



その他 左 '21/3 右 '22/3

(百万円)



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

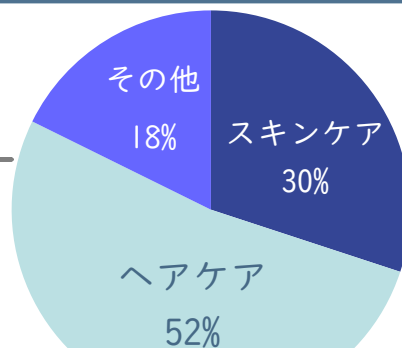


その他

美容機器類、海外売上（連結子会社）
ECによる通信販売等

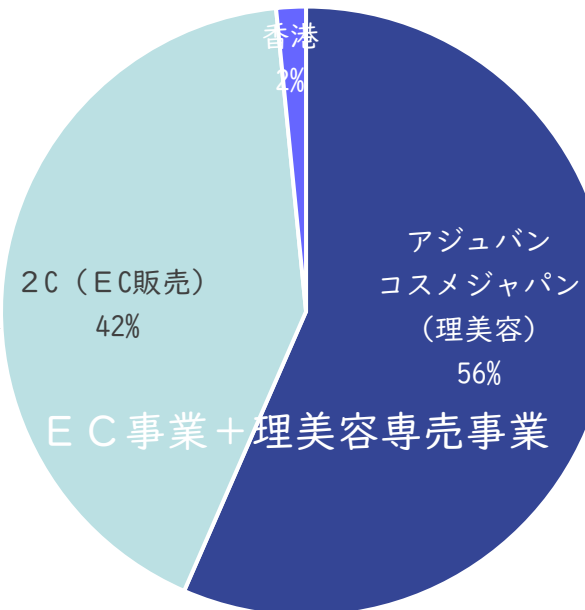


これまでのアジュバン



理美容専売事業

これからのアジュバン 2025年3月期計画モデル





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ホールディングス I R グループ
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。