

平成 30 年 4 月 20 日

各 位

会社名：株式会社アジュバンコスメジャパン

代表者名：代表取締役社長 松井 健二

(コード：4929 東証第 1 部)

問合せ先：取締役管理本部本部長 中川 秀男

(TEL 078-351-3136)

### 中期経営計画（2019 年 3 月期～2023 年 3 月期）策定に関するお知らせ

当社は、2019 年 3 月期を初年度とする 5 ヶ年の中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

本計画では 2018 年 3 月期に終了した中期経営計画（2013 年 6 月策定、2015 年 4 月修正）の結果を踏まえ、中期ビジョン等を再構築し、グループ一丸となって今後 5 年間で業界における優位なポジションを確立するとともに、グループ各社更なる進化を遂げ、長期 30 年ビジョン（「サロンと一般企業との雇用格差是正」等：美容業界にイノベーションを起こす）を実現するためのステップとして下記戦略を基軸に取り組んでまいります。

#### 1. 終了した中期経営計画の総括（2014 年 3 月期～2018 年 3 月期）

2012 年 12 月東京証券取引所市場第 2 部上場の翌年に、大きな成長を成し遂げるための計画を掲げましたが、非正規流通等の諸問題への対応が遅れた結果、苦しい 5 年間となりました。

##### (1) 顧客支援体制の強化

非正規流通対策を解決する過程で、物流体制の再構築を行い、効率化を図りました。しかし、営業員の再配置が整わず、顧客支援体制に遅れが生じております。

##### (2) コンサルティング営業の強化

MAP システム（顧客管理・経営分析システム）を通じて、営業員がサロン経営をサポート強化する計画でしたが、MAP システムの導入実績が伸び悩んだこと、営業員への教育（サポートするための分析スキルの強化）を十分に行うことが出来ませんでした。

##### (3) 業務用商材への進出

敏感肌ニーズに対応するグレイカラーを販売することが出来ました。しかし、営業員へのカラー教育が十分ではなかったことに加え、現在サロンの主流とな

っている直接染料ではなく、商品コンセプトにこだわりあえて酸化染料を投入したため、アジュバンサロンへの導入展開スピードが計画よりも遅れました。また、カラーの進捗が遅れたことによりパーマ剤の販売を見送りました。

(4) サロン経営支援

2013年にサロン経営の支援を目的とした子会社「イノベーション・アカデミー」を設立しました。サロンスタッフ向け教育や商品開発マーケティングを行うことを目的としておりましたが、十分に機能しなかったため、経営の効率化を図り、2016年に親会社であるアジュバンコスメジャパンに吸収合併しました。

(5) アジア地域への進出

2013年に香港市場およびアジア地域での事業拡大のハブ拠点として子会社を設立しました。中期計画通りの進捗ではありませんでしたが、直実に前進しております。

2. 新中期経営計画（2019年3月期～2023年3月期）

(1) 中期経営計画策定にあたってのコンセプト

前中期経営計画の結果を踏まえ、バランスとタイミングを重視し、今後5年間は堅実な経営基盤構築に努める期間とし、特に前半3年間は各インフラ整備に注力します。従って、売上高の成長および売上高営業利益率の改善は後半2年以降を見込んでおります。

(2) 基本戦略

① 国内アジュバンサロンの量的成長

営業員の効率化を推進するためチーム制を導入し、きめ細やかなサロンサポートを実施していきます。また、重点エリアをおき、営業員の比重を高めるとともに代理店、ペルソナ設定によるサロン開拓も行ってまいります。

② サロン経営システムの量的成長

MAPシステムを再構築します。専任部署を改編しエクシードシステム（子会社）とのシナジーを強化します。

③ サロン経営アドバイザーの質的成長

階層別教育制度の充実を図り、クラス別サロン経営アドバイザーの育成を強化します。

④ 海外事業の質的&量的成長

香港を拠点に東南アジアへのアプローチ機会を増やしアジュバン化粧品を広めていきます。

⑤ 商品開発基盤の質的&量的成長

基礎研究の充実（外部連携等）を図るとともに、商品研究開発施設の新設を行います。また、自社処方商品のラインナップの充実を図るとともに、商品整

理を行います。

⑥ 流通等 I T 化 質的&量的成長

物流倉庫の増床及びシステムの再構築を行います。また、生産管理の効率化を図ります。

⑦ 社員のスキル&所得の向上

教育制度、評価制度、賃金制度の見直しを行います。等級別階層別教育プログラムの設定により全社員のスキル向上に努めます。スキルアップにより生産性が向上した成果として社員の所得を向上させます。

(3) 数値目標

最終年度である 2023 年 3 月期には連結売上高 100 億円、営業利益 20 億円、売上高営業利益率 20%超の達成を目指します。

	売上高	営業利益	売上高営業利益率
2023 年 3 月期 (計画)	100 億円	20 億円	20.0%
2019 年 3 月期 (計画)	52.74 億円	2.28 億円	4.3%
<b>【参考】</b>			
2018 年 3 月期 (実績)	50.97 億円	5.00 億円	9.8%

3. 補足説明の実施

当計画の補足説明を次週 4 月 26 日に開催当社決算説明会（主催：公益社団法人日本証券アナリスト協会）のなかで行う予定です。なお、説明資料は説明会開催と同時に適時開示するとともに、当社ホームページ I R サイトにも掲載いたします。

以上