

2017年12月期（第58期）  
株式会社ミルボン 決算説明資料



2018年2月14日

Find Your Beauty **MILBON**

# 目次

---

- P4 連結 経営成績
- P5 連結 部門別売上高・ブランド別情報
- P11 連結 損益計算書
- P12 連結 部門別売上高等
- P13 連結 設備投資等の推移
- P14 マーケット関連資料&フィールドパーソンの推移
- P15 国別の状況
- P16 海外子会社の状況
- P19 中期事業構想(2015-2019)の進捗
- P23 2018年度(第59期)の取組み

# 2017年度(第58期) の業績について

常務取締役 村井正浩

Find Your Beauty **MILBON**

**当連結会計年度は、決算期の変更により、平成28年12月21日から平成29年12月31日までの12ヶ月と11日の決算となります。また、連結決算に際して、海外連結子会社は平成28年10月1日から平成29年12月31日までの15ヶ月の個別決算数値となります。そのため、本資料においては比較対象とする業績の数値として、決算期変更前の12ヶ月の数値を算出しております。**

本資料における記載	個別の期間	子会社の期間
当期実績（12ヶ月）	12月21日～翌年12月20日（12ヶ月）	10月1日～翌年9月30日（12ヶ月）
当期実績（変則決算）	12月21日～翌年12月31日（12ヶ月と11日）	10月1日～翌年12月31日（15ヶ月）

# 連結 経営成績

## 売上高・利益とも順調に伸長

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	増減額	増減率 (%)	当期実績 (変則決算)
売上高	29,134	31,708	2,574	8.8	33,456
売上総利益	20,100	21,661	1,560	7.8	22,797
販管費	14,986	16,347	1,360	9.1	17,452
営業利益	5,113	5,313	199	3.9	5,345
経常利益	4,733	4,980	247	5.2	4,997
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,069	3,785	715	23.3	3,817

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

## 連結 部門別売上高 [ヘアケア用剤部門]

### プレミアムブランドが順調に伸長

(単位:百万円)

前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	増減額	増減率(%)	当期実績 (変則決算)
17,711	18,688	976	5.5	19,511

- プレミアムブランドについては、11月にバージョンアップを実施したオー ज्याが想定以上の高い評価を受けています。“milbon”も海外を含めて、窓口づくりが順調に進んでいることが好結果につながっています。
- プロフェッショナルブランドについては、プレミアムブランドとの棲み分けが難しく、やや苦戦しています。今後、販売戦略の再構築が必要です。

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

# ブランド別情報 オージュア

バージョンアップによる製品入れ替えが想定以上のスピードで進捗

## オージュアサロン窓口軒数

2016年度末	2017年度末	増減率 (%)
2,779軒	3,166軒	13.9

## 販売高

前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	増減率 (%)	当期実績 (変則決算)
50億43百万円	53億39百万円	5.9	55億39百万円

## ブランドコンセプト

日本の風土・文化・毛髪特性から生まれた日本女性の髪的美しさを共に育むヘアケアブランド

## オージュアとは

一人ひとりの髪と地肌の悩みに向き合い、その時々にもっとも適したアイテムを選択して今と未来の美しさまで支えていくそれが、「オージュア」です。

## 製品構成

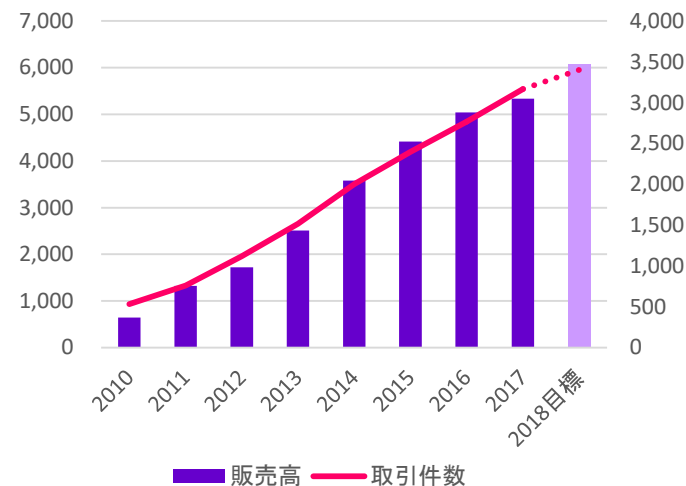
お客さま一人ひとりの髪質にフィットする幅広いラインナップ

- ・4シリーズ
  - エイジングケアシリーズ
  - ヘアケアシリーズ
  - スカルプケアシリーズ
  - クライマティックケアシリーズ
- ・13ライン ・94アイテム

## バージョンアップ 2017年11月 発売



販売高・窓口件数推移 (百万円) (軒)



※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty MILBON

# ブランド別情報 プレミアムブランド “milbon”

## 海外展開も順調に進捗

### ブランドコンセプト

360° 輝く髪で、一人ひとりの「私らしい美しさ」を切り拓くシステムヘアケアブランド

### “milbon”とは

世界20カ国の女性の毛髪内部の姿かたちを、独自のCTスキャン技術で徹底的に解析した結果、共通して起きている毛髪のダメージ現象「棒状空洞化」を発見しました。そして、棒状空洞化した髪を補修し、毛髪内密度を高めることができる成分を探索し、配合したヘアケアを開発しました。

“milbon”は、芯から整った心地の良い輝く髪へ導くシステムヘアケアです。

### サロン窓口軒数

2017年12月31日現在……………3,966軒

### 販売高

2017年度……………17億64百万円

# MILBON



## 360° BEAUTIFUL HAIR

2016年6月度発売

Find Your Beauty MILBON



# 連結 部門別売上高 [染毛剤部門]

## 若年層向け新商品が好評で染毛剤売上を牽引

(単位:百万円)

前期実績	当期実績 (12ヶ月)※1	増減額	増減率(%)	当期実績 (変則決算)
9,892	11,264	1,372	13.9	12,095

- 自由なカラーデザインを発信し続けたい女性の願いを叶える新ブランド「オルディーブ アディクシー」を投入しました。赤味を消し切ることで自在にカラー表現ができることが好評で、売上は年間販売目標を大きく上回りました。

## 新商品

### オルディーブアディクシー

高彩度の青で赤味のあるブラウンをかき消します。にごりのないクリアな発色を叶え、個性的で自由なヘアカラーデザインを実現します。



2月1日発売

通期目標	当期実績 (12ヶ月)※1、2	達成率	当期実績 (通期決算)
7億55百万円	20億12百万円	266.6%	20億70百万円

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※2 個別の数値です。

# ブランド別情報 ヴィラロドラ ①

## ヴィラロドラ カラーが引き続き好調でブランド売上を牽引

### ヴィラロドラ窓口軒数

2016年度末	2017年度末	増減率 (%)
5,632軒	6,895軒	22.4

### 販売高

前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	増減率 (%)	当期実績 (変則決算)
7億95百万円	9億66百万円	21.5	9億98百万円

### ブランドコンセプト

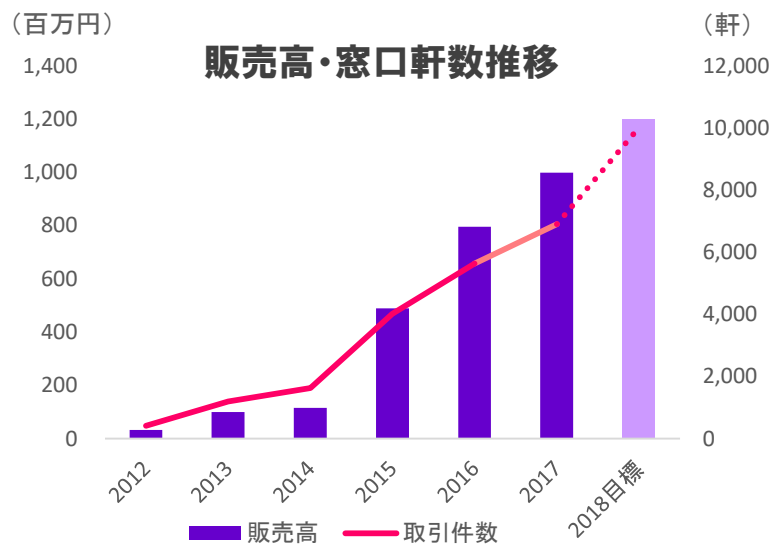
イタリアの大地が育む“自然の恵み”が髪と地肌に本物の美しさをもたらします。

### ヴィラロドラとは

『ビューティー・ザ・オーガニック・ウェイ』というコンセプトを基に、製品だけではなく、製造過程、容器、展開ツール等においても自然環境へ徹底的にこだわった本物のオーガニックブランドです。全商品オーガニック認証機関ICEA(イチェア)の認証を得ています。

自然の恵みがキレイをもたらすイタリア生まれのオーガニックヘアケアで、髪と地肌に美しさを。そんなもう一つの選択肢をご提案します。

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。



Find Your Beauty MILBON

# ブランド別情報 ヴィラロドラ ②

## 主な商品

### ヴィラロドラ カラー

92%天然由来成分で植物の力を活かした処方により、「施術中」「仕上がり」「継続使用」すべてを通してオーガニックならではの心地よさを実感していただけます。



前期実績	当期実績 (12ヶ月)※1	増減率(%)	当期実績 (変則決算)
5億18百万円	6億79百万円	31.0	7億 4百万円

2015年度発売

※ 従来は通期目標の進捗率で表示しておりましたが、当第3四半期から前年同期比で表示しております。

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※2 従来は通期目標の進捗率で表示しておりましたが、当第3四半期から前年同期比で表示しております。

# 連結 損益計算書

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	前期増減額	増減率(%)	当期実績 (変則期間)
売上高	29,134	31,708	2,574	8.8	33,456
売上原価	9,034	10,047	1,013	11.2	10,659 ※1
売上総利益	20,100	21,661	1,560	7.8	22,797
販管費	14,986	16,347	1,360	9.1	17,452 ※2
営業利益	5,113	5,313	199	3.9	5,345
経常利益	4,733	4,980	247	5.2	4,997
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,069	3,785	715	23.3	3,817 ※3

## <主な変動要因>

### ※1 売上原価:

- ・新ゆめが丘工場稼働に伴う減価償却費の増加
- ・決算期変更に伴う賞与査定基準変更による賞与引当金(製造労務費)の増加

### ※2 販管費:

- ・人員増・昇給にともなう人件費の増加
- ・体制強化にともなう研究開発費の増加
- ・決算期変更に伴う賞与査定基準変更による賞与引当金の増加

### ※3 親会社株主に帰属する当期純利益:

- ・政策保有株式の一部売却に伴う特別利益の計上
- ・オーギュアバージョンアップに伴うブランド整理による特別損失の計上

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

# 連結 部門別売上高等

(単位:百万円)

	前期実績	当期実績 (12ヶ月)※	増減額	増減率(%)	当期実績 (変則決算)
ヘアケア用剤	17,711	18,688	976	5.5	19,511
染毛剤	9,892	11,264	1,372	13.9	12,095
パーマメントウェーブ用剤	1,260	1,482	222	17.7	1,569
その他	270	273	2	1.0	279

## ※補足 株主還元について

<配当の状況>

(単位:円)

	2015年度	2016年度	2017年度
中間配当	35	38	40
期末配当	39	40	52
合計	74	78	92

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

# 連結 設備投資等の推移

(単位:百万円)

区分		2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
設備投資額		1,680	1,028	2,779	4,262	1,570
減価償却費		878	1,004	1,033	1,077	1,272
研究開発費	金額	969	1,168	1,214	1,232	1,422
	比率	4.1%	4.6%	4.4%	4.2%	4.3%

## 2017年度 設備投資の主な項目

- 販売管理システム構築費用
  - 国内拠点新設（静岡営業所）
  - 国内拠点移転に伴う内装設備等（横浜営業所）
- ※福岡支店、岡山営業所は2018年度の予定

# マーケット関連資料 & フィールドパーソンの推移

## マーケットの推移(日本)

	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	備考
美容室軒数(軒)	231,134	234,089	237,525	240,299	243,360	—	厚生労働省 衛生行政報告 美容所施設数・従業美容師数(年末)
美容師数(人)	479,509	487,636	496,697	504,698	509,279	—	
美容人口(千人)	39,076	38,468	37,847	37,395	37,023	36,734 (8月1日現在)	総務省統計局 各年10月1日現在人口推計 日本人女性15才~64才人口推計

## 国別 フィールドパーソンの推移 (フィールドパーソン数/12月21日期首現在)

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年※1
日本	210	216	237	249	258
	104	104	100	102	105
米国 (ミルボンUSA)	12	12	12	9	12
	36	40	53	63	48
中国 (ミルボン上海)	16	17	18	18	19
	17	25	36	40	50
韓国 (ミルボンコリア)	17	17	19	20	23
	41	64	75	80	84
タイ (ミルボンタイランド)	3	6	6	6	9
	6	8	15	14	13
その他地域 ※2	7	12	16	19	24
	63	46	42	47	38

上段:フィールドパーソン人数(人)  
下段:フィールドパーソン一人あたり売上高(百万円)

2017年度末現在 13名 研修中  
2018年4月 31名 入社予定

(上記44名は左表には含まれておりません。)

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値を使用して算出しています。

※2 台湾、香港、ベトナム、マレーシア、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ドイツ、その他

Find Your Beauty MILBON

# 国別の状況

## 東アジアリージョンが引き続き成長を牽引

	売上高(百万円)		増減率 (%)	営業 開始年	為替レート		売上高(百万円)	為替レート
	前期実績	当期実績 (12ヶ月)※1			前期実績	当期実績 (12ヶ月)※1	当期実績 (変則決算)	当期実績 (変則決算)
日本	25,287	27,173	7.5	1960年	-	-	27,974	-
米国 (ミルボンUSA)	571	579	1.5	2004年	1\$ = 111.81	111.31	735	1\$ = 111.64
中国 (ミルボン上海)	737	959	30.0	2009年	1元 = 16.97	16.37	1,208	1元 = 16.51
韓国 (ミルボンコリア)	1,603	1,941	21.1	2009年	1₩ = 0.0969	0.0972	2,440	1₩ = 0.0980
タイ (ミルボンタイランド)	86	119	37.1	2013年	1バーツ = 3.18	3.21	154	1バーツ = 3.25
その他地域 ※2	847	935	10.4	-	-	-	943	-

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※2 台湾、香港、ベトナム、マレーシア、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ドイツ、その他



# 海外子会社の状況 ①

## 米国（ミルボンUSA）

マンハッタンにおける家賃の高騰の影響などによる大手サロンの統合、閉店が重なったこと、また、代理店部門では、セールアウトは順調に伸長しているものの、代理店マージンを引き上げたことによる影響で想定どおりの売上伸長とはなりませんでした。

製品別では、“milbon”は、ヘアケア、スタイリング、スカルプを中心に活動することで大きく伸長したものの、他のカテゴリーの売上減少をカバーすることはできませんでした。

次期以降に向けては、ジョージア、テキサス等での代理店の検討、2019年発売予定のヘアカラーの販売・教育体制の整備をスタートしました。

## 中国（ミルボン上海）

市場環境としては、パーソナル対応の高単価トレンドサロンが集客に成功する傾向が強まっており、ヘアカラーデザイン、サロントリートメントなどへ志向が変化しています。このような傾向の中、オルディーブの質の高い教育活動とトレンドカラーの投入が、パーソナル対応ができると好評で、ヘアカラーが大きく伸長しています。

ヘアケアでは、“milbon”第一弾を発売し、影響力のある40サロンに絞って展開、満足度は非常に高い状況で、今後の展開に期待が持てます。

また、定期的なOJT実施により現地採用のマネージャークラスの意識が大きく向上し、代理店やサロンへの活動品質が上がることで成果につながる好循環になっています。

※P16、P17の文中の数値は、現地通貨に準拠しています。

Find Your Beauty **MILBON**

## 海外子会社の状況 ②

### 韓国（ミルボン 코리아）

ソウル、釜山に続くテジョン支店の開設によって地域密着の市場活動がさらに強化され、成果につながっています。ヘアカラーでは、オルディーブが、他社が真似のできないシーズントレンドカラーの発売に伴うトレンド教育が引き続き好評で大きく伸長しています。ヘアケアでは、オージュアが着実に導入サロンで伸長しています。

### タイ（ミルボン タイランド）

#### [販売部門]

代理店1社に絞ることで市場活動が集中し、市場情報も共有できるようになったことが、好結果につながり始めています。ヘアカラーは、オルディーブの新色トレンド紹介の活動とアディクシーを寒色に絞って発売することによる相乗効果もあり、順調に売上が伸長しています。今期発売した“milbon”は、仕上がりの質感や手触りが高評価で、ターゲットサロンを絞り、2回の講習が必要となる点も理解されており、今後が期待できます。

#### [生産部門]

ヘアカラー生産の順調な伸びと“milbon”業務用の生産スタート、さらに、中国向け出荷のスタートもあり、計画より大幅に上回る増産となっており、現地調達率も順調に向上しています。この結果、製造原価率が大きく改善しています。また、品質管理体制としても、ミス、逸脱は少なく、マネージャー、現場メンバーも成長しており、従業員の離職率は1%未満となっています。

# Milbon Group

## 中期事業構想（2015-2019）の進捗 2018年度（第59期）の取り組み

代表取締役社長 佐藤龍二

# 中期事業構想（2015-2019）の進捗

※ 中期事業構想の進捗については、最終年度2019年と同じ12ヶ月の数値と比較するため、決算期変更前の12ヶ月の数値を「当期実績（12ヶ月）」として比較しています。（詳細は3ページをご参照ください。）同理由により、目標数値は決算期変更に伴う修正前の12ヶ月の業績予想を使用しています。

# 中期事業構想(2015-2019)の進捗

先行投資により販管費がかさむものの  
売上高については中期事業構想達成が視野に

(単位:百万円)

	当期目標 (12ヶ月)※1		当期実績 (12ヶ月)※2		達成率 (%)	前年 伸長率 (%)	中期目標 (2019年度)	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)			金額	構成比 (%)
<b>売上高</b>	31,000	100.0	31,708	100.0	2.3	8.8	35,000	100.0
国内	26,560	85.7	27,173	85.7	2.3	7.5	28,500	81.4
海外	4,440	14.3	4,535	14.3	2.2	17.9	6,500	18.6
<b>売上総利益</b>	21,040	67.9	21,661	68.3	3.0	7.8	24,500	70.0
<b>販管費</b>	15,740	50.8	16,347	51.6	3.9	9.1	18,500	52.9
<b>営業利益</b>	5,300	17.1	5,313	16.8	0.3	3.9	6,000	17.1
<b>経常利益</b>	4,890	15.8	4,980	15.7	1.9	5.2	5,600	16.0
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,450	11.1	3,785	11.9	9.7	23.3	3,850	11.0

※1 業績予想修正前の12ヶ月の数値です。

※2 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

# 中期事業構想(2015-2019)～国別売上高の進捗～

## 日本、中国、韓国は極めて順調

(単位:百万円)

	当期目標 (12ヶ月)※1	当期実績 (12ヶ月)※2	達成率 (%)	前年 伸長率 (%)	中期目標 (2019年度)	為替レート	
						2017年度 実績	2019年度 計画
日本	26,560	27,173	2.3	7.5	28,500	-	-
米国 (ミルボンUSA)	590	579	△1.9	1.5	840	111.31	105.00
中国 (ミルボン上海)	881	959	8.9	30.0	1,350	16.37	17.00
韓国 (ミルボンコリア)	1,811	1,941	7.2	21.1	2,500	0.0972	0.1000
タイ (ミルボンタイランド)	105	119	13.4	37.1	250	3.21	3.20
その他地域 ※3	1,052	935	△11.1	10.4	1,560	-	-

### <参考>

東アジア合計 ※4	3,314	3,473	4.8	20.3	4,490	-	-
東南アジア合計 ※5	478	471	△1.4	22.7	1,020	-	-

※1 業績予想修正前の12ヶ月の数値です。

※2 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※3 台湾、香港、ベトナム、マレーシア、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、ドイツ、その他

※4 中国、韓国、台湾、香港

※5 タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、フィリピン、シンガポール、その他

Find Your Beauty **MILBON**

# 中期事業構想(2015-2019) ~投資等の進捗~

## 化粧品ビジネスと海外ビジネスへ積極投資

使 途	2015年度-2017年度実績	中期目標
成長投資	86.1億円	100億円
主な投資内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新ゆめが丘工場建設</li> <li>・新規営業拠点設立・増強 (銀座、札幌、熊本、岡山、フィリピン 横浜、静岡、成都(中国)、ドイツ、シンガポール、 テジョン(韓国))</li> <li>・タイ工場倉庫拡張</li> <li>・本社東京移転</li> <li>・新販売管理システム</li> <li>・化粧品ビジネス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新ゆめが丘工場の建設</li> <li>・タイ工場の増設</li> <li>・新規営業拠点設立・増強 (銀座、横浜等 国内8拠点 フィリピン等 海外数拠点)</li> <li>・欧米市場M&amp;A投資</li> <li>・化粧品ビジネス</li> </ul>
株主還元	39.9億円	70億円
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当性向 2015年度 41.1% 2016年度 41.6% 2017年度 39.5%</li> </ul>	・配当性向40%を目安として安定的に実施
財務基盤の維持	▲12.1億円	30億円
資本効率	ROE13.0% ※2017年度	ROE12%以上 ※2019年度目標

# 2018年度(第59期)の取り組み

※ 2018年度目標と、同期間で比較するため、決算期変更前の数値を「当期実績(12ヶ月)」として比較しています。(詳細は3ページをご参照ください。)



# 国内市場環境

---

## ■背景

◆人口動態・少子高齢化

◆集客、採用難

◆労務、働き方改革の波

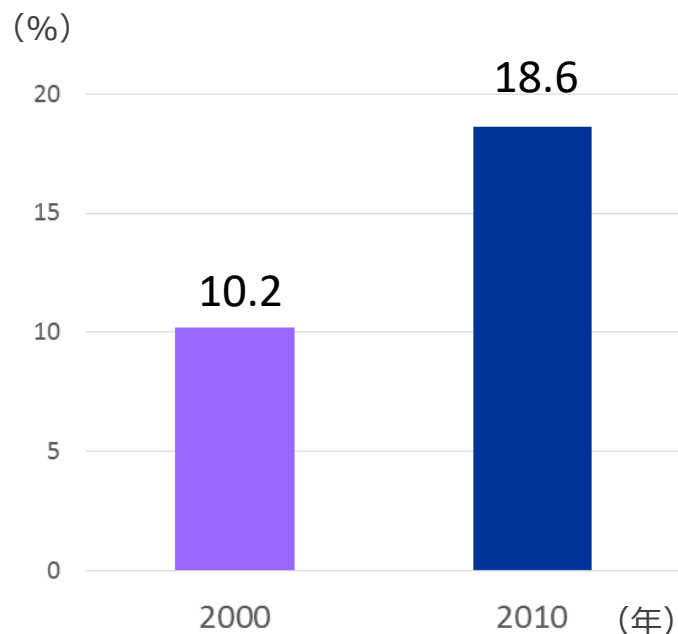
# 国内市場環境

## ■サロン環境の変化

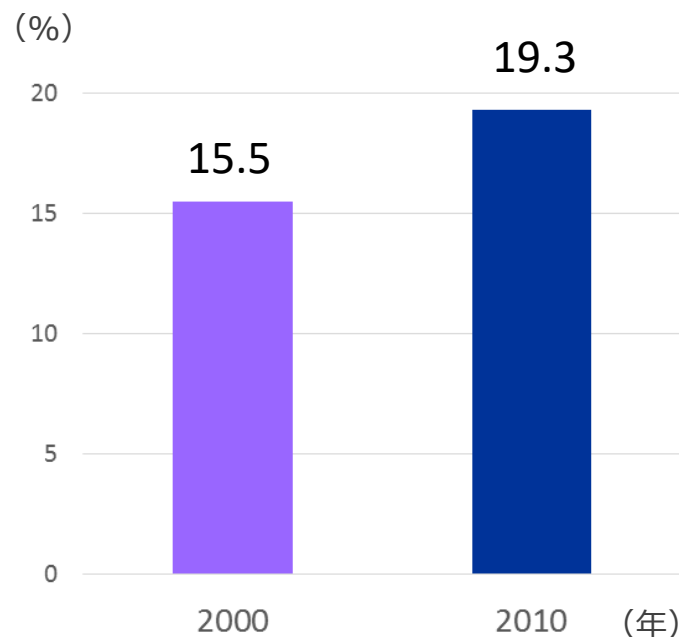
### 客単価の二極化

全国一般サロンの客単価(※)

高単価サロン (¥8,000以上)



低単価サロン (¥4,000未満)



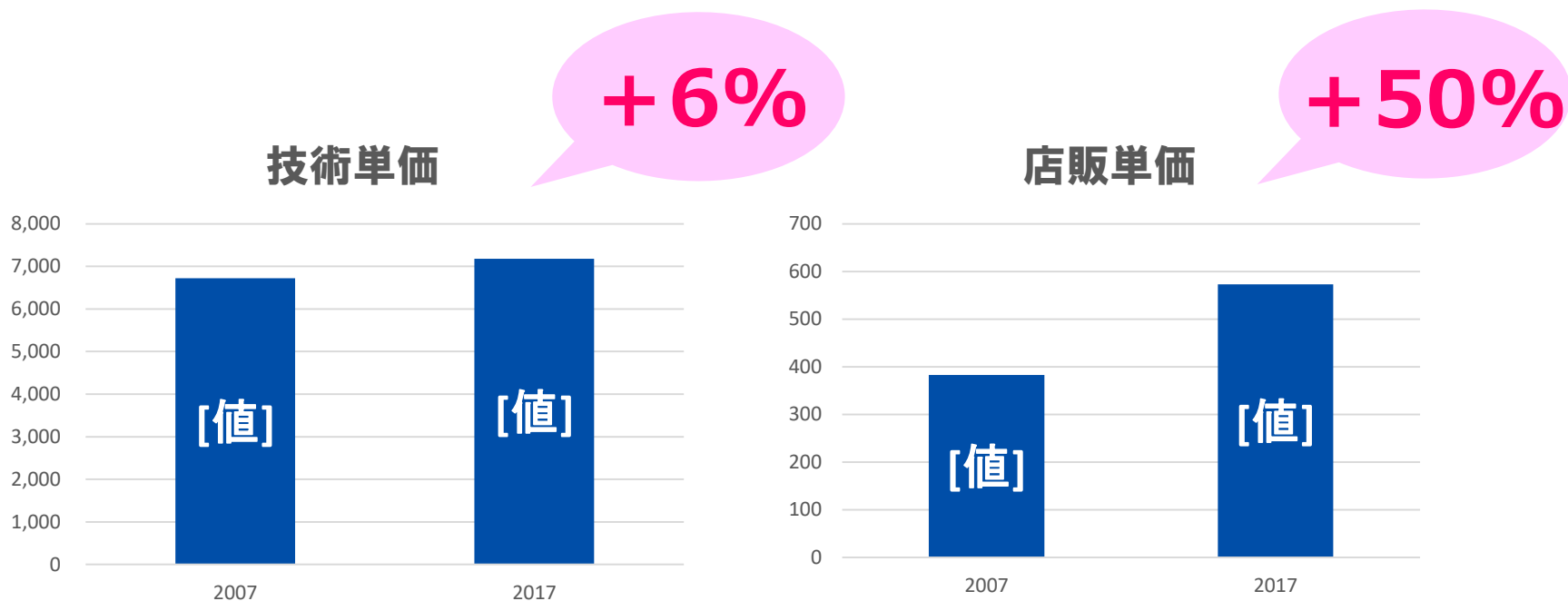
※厚生労働省 経営実態調査報告 美容業

Find Your Beauty **MILBON**

# 国内市場環境

## ■客単価の内訳

### ミルボン 取り組みサロンの客単価

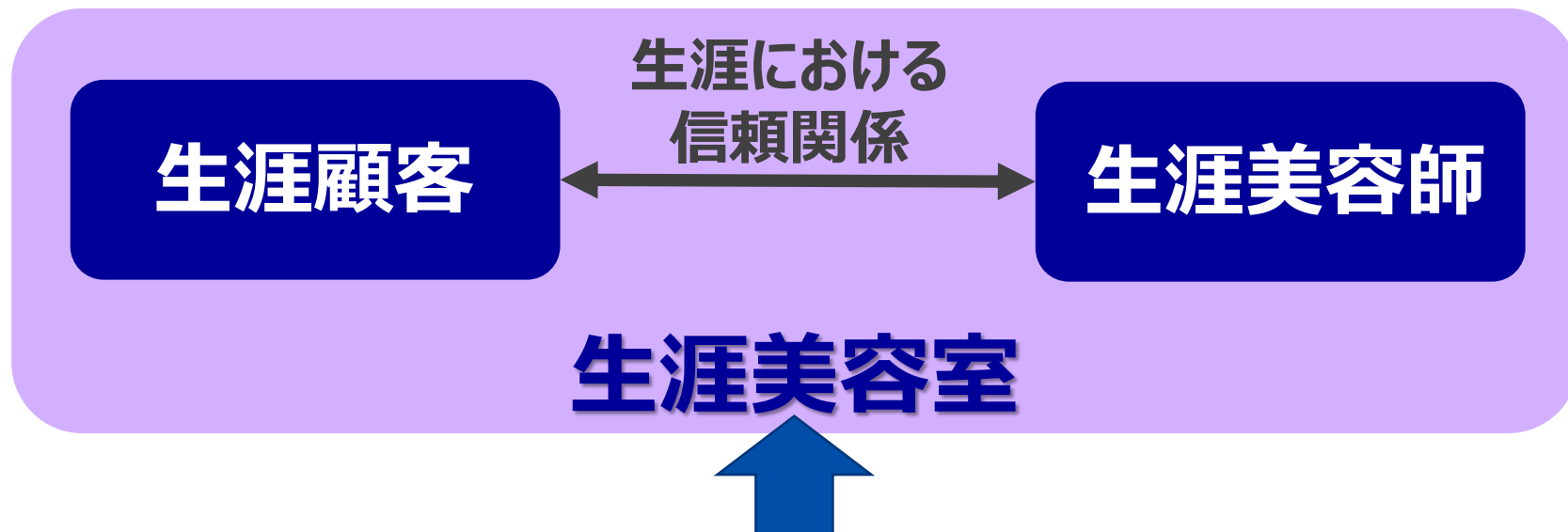


※ミルボン経営指数調査

## 技術単価、店販単価ともに増加

Find Your Beauty MILBON

## ■「生涯顧客」は「生涯美容師」がつくる



- ◆生涯美容師が育つ生涯美容室創りを支援  
(人と教育を中心とした組織づくり)
- ◆サロン店販ビジネスを本格化

## ■時代の変化

1980年代  
まで

技術を売る時代

1990年代

ヘアスタイルを売る時代

今

キレイを売る時代

# 市場政策

## ■生涯顧客を捉える

アンチエイジングから

エイジングビューティーへ

エイジングビューティーから

**ライフタイムビューティーへ（生涯美容）**

ライフタイムビューティーとは・・・

**お客さまの人生をトータルに捉え、  
美容師さんを通じて、女性が一生美しく  
輝き続けられること。**

# 2018年度の取り組み①

## ■拠点スタジオの移設増強 国内16拠点体制

- 既存拠点(14カ所)
- 移設増強(2カ所)



# 2018年度の取り組み①

---

## ■ 海外市場

### ◆ 海外で成果が出ている国での取り組み

- ① ミルボンウェイの徹底  
(社員だけでなく代理店も含め勉強会)
- ② ヘアカラー窓口創り



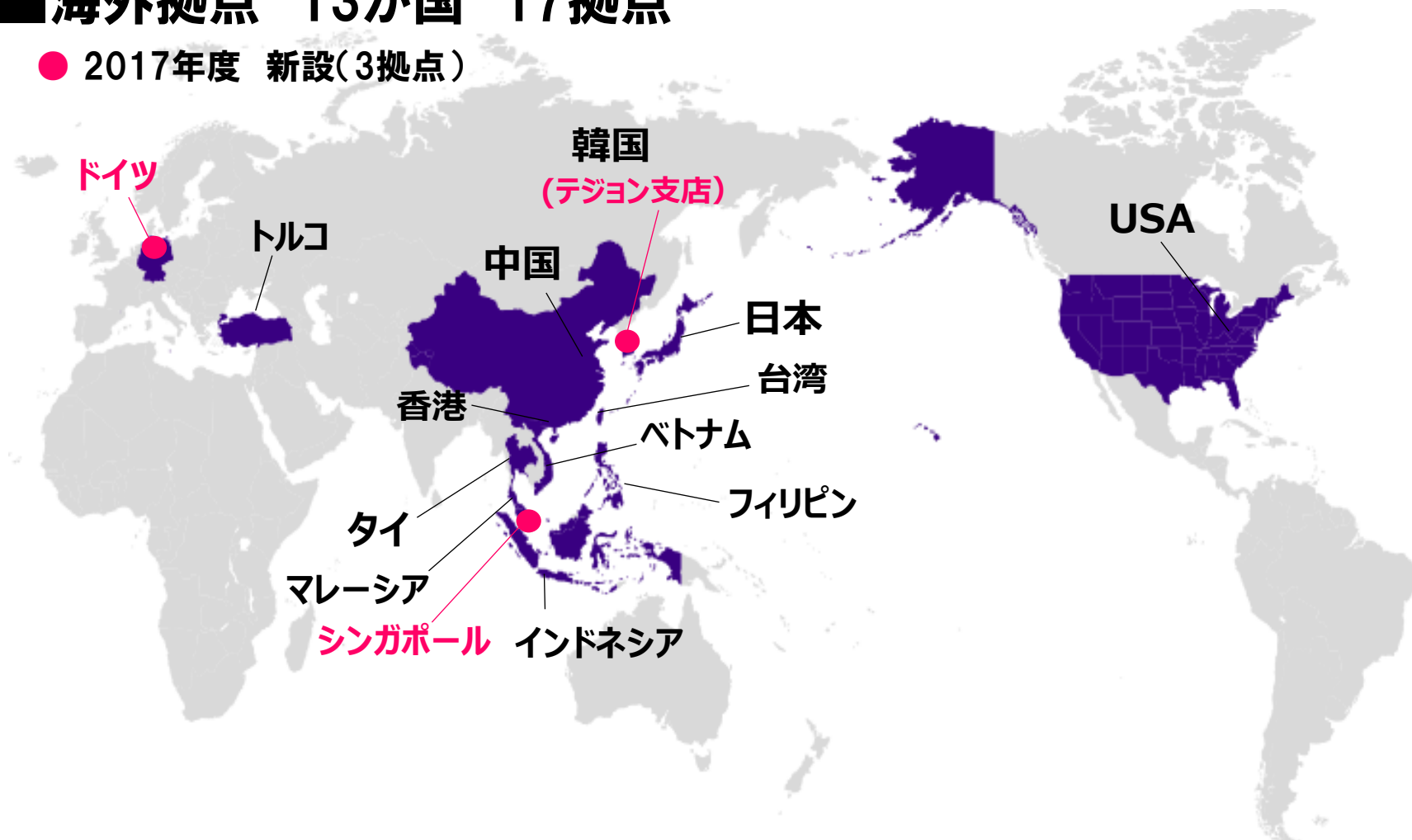
海外全エリアに強化させていく



# 2018年度の取り組み①

## ■海外拠点 13か国 17拠点

● 2017年度 新設(3拠点)



Find Your Beauty **MILBON**

## 2018年度の取り組み②

### ■デザイナー育成支援の充実

- ・ DA（デザイナーズアビリティー）  
国内8ブロック、海外4カ国にて開催
- ・ フォトレビューショングランプリ



Find Your Beauty **MILBON**

# 2018年度の取り組み③

## ■Find Your Beauty Project・・・ サロンの集客、採用支援



⇐ 「わたし、ひらく」スペシャルムービー  
美容室で新しい自分に出会っていく1人の女性の物語  
<https://www.youtube.com/watch?v=HKrDtCCJmaU>

Find Your Beauty  
MAGAZINE

**Find Your Beauty Magazine** ⇨

美容に関わるコンテンツを配信するWebマガジン  
<http://www.milbon.co.jp/fyb-magazine/report/article-31/>



Find Your Beauty **MILBON**



# 2018年度の取り組み④

## ■コーポレート & 製品ブランディング

[美容室限定 ヘアケア ブランド]

### Find Your Beauty

美容室、それは  
新しいあなたに出会う場所。

[milbon.co.jp](http://milbon.co.jp)



美しさを拓く。MILBON



Find Your Beauty MILBON

# 2018年度の取り組み④

## ■コーポレート & 製品ブランディング

### ◆交通広告

東京 東京駅八重洲方面 2月12日～18日  
大阪 阪急梅田駅 2月19日～25日



### ▼東京駅八重洲中央口付近



### ▲東京駅八重洲北口付近

Find Your Beauty MILBON

## 2018年度の取り組み⑤

### ■化粧品事業への挑戦

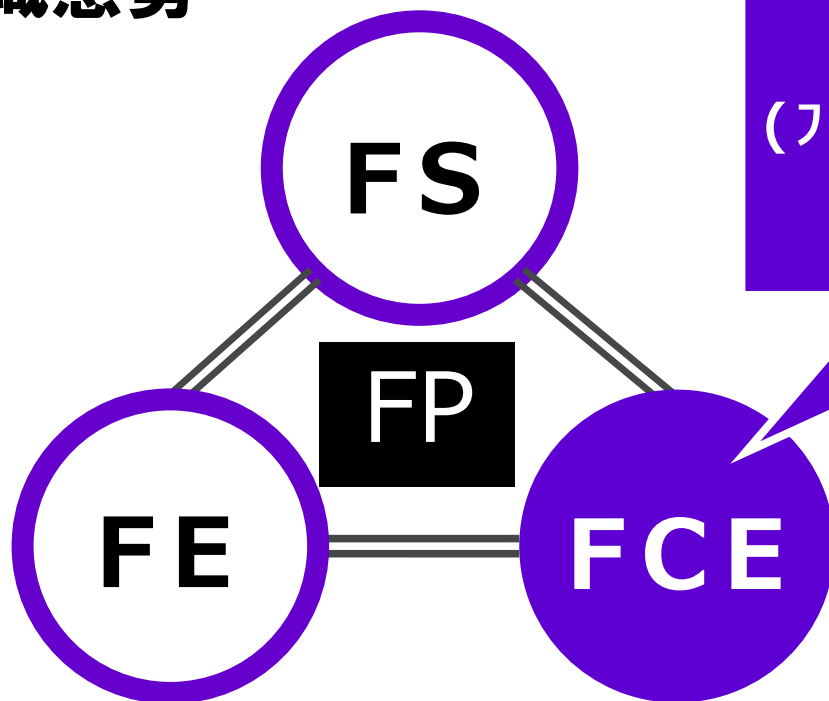
# KOSÉ MILBON COSMETICS

～これまでの流れ～

- ◆2017年1月      資本業務提携を発表
- ◆2017年7月      コーセーミルボンコスメティクス株式会社設立
- ◆現在              商品企画～研究開発・販売戦略～教育態勢を検討中

## 2018年度の取り組み⑤

### ■組織態勢



**FCE**  
(フイールド`コスメイクスエテ`ユケーター)  
を新設

2018年秋  
研修スタート予定

サロンの新たな収益構造へ貢献



# 2018年度の取り組み

## ■ 本社東京移転

- ① 研究開発拡充
- ② 採用強化
- ③ 化粧品事業＋海外展開



Find Your Beauty **MILBON**



# 2018年度の取り組み

## ■働き方改革

### ◆現場での取り組み たとえばFPの場合

過去は・・・

夜間臨店



夜間臨店



昼間サロン入店

スタジオ活用

Web動画教育

## 2018年度の取り組み

---

顧客・サロンの満足ありき、存在価値あってこそ

社員一人ひとり、考えて行動していく

ミルボンウェイ「潰れない会社」を創る



**<働き方の意識改革>**

# 連結 2018年度の目標

## ■部門別売上高

(単位:百万円)

	当期実績 (12ヶ月)※1	2018年度 目標	増減額	増減率 (%)
ヘアケア用剤	18,688	20,281	1,592	8.5
染毛剤	11,264	11,994	729	6.5
パーマメントウェーブ用剤	1,482	1,512	29	2.0
その他	273	213	△60	△22.0

## ■テクニカルブランド販売高 ※2

(単位:百万円)

	当期実績 (12ヶ月)※1	2018年度 目標	増減額	増減率 (%)
<染毛剤>				
オルディーブ	3,191	3,270	78	2.5
オルディーブアディクシー	2,012	2,720	707	35.1
新グレイカラー	-	500	500	-
<パーマメントウェーブ用剤>				
ネオリシオ	570	680	109	19.1

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※2 個別の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

# 連結 2018年度の目標

## ■プレミアムブランド販売高・窓口軒数

(単位:百万円)

		当期業績 (12ヶ月)※	2018年度 目標	増減額	増減率 (%)
オージュア	販売高	5,339	6,079	739	13.8
	窓口軒数(軒)	3,166	3,400	234	7.4
Milbon	販売高	1,635	2,221	586	35.9
	窓口軒数 国内(軒)	2,738	3,300	562	20.5
	窓口軒数 海外(軒)	1,228	1,995	767	62.5
ヴィラロドラ	販売高	966	1,200	233	24.1
	窓口軒数(軒)	6,895	10,000	3,105	45.0

※ 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

Find Your Beauty **MILBON**

# 連結 2018年度の目標

## 化粧品ビジネスへ向けての取組みを本格的にスタート

### ■損益計算書

(単位:百万円)

	金額	金額		増減額 ※2	増減率 (%) ※2
	当期実績 (変則決算)	当期実績 (12ヶ月)※1	2018年度 目標		
売上高	33,456	31,708	34,000	2,291	7.2
国内	27,974	27,173	28,620	1,446	5.3
海外	5,481	4,535	5,380	844	18.6
売上総利益	22,797	21,661	23,580	1,918	8.9
販管費	17,452	16,347	17,840	1,492	9.1
営業利益	5,345	5,313	5,740	426	8.0
経常利益	4,997	4,980	5,270	289	5.8
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,817	3,785	3,990	204	5.4

### ■設備投資等

(単位:百万円)

区分		2017年度 実績	2018年度 計画
設備投資額		1,570	1,668
減価償却費		1,272	1,376
研究 開発費	金額	1,442	1,448
	比率	4.3%	4.3%

### 2018年度 設備投資の主な項目

- 工場調合設備(真空4tタンク)
- 福岡支店移設増強
- 岡山営業所移設増強
- 中央研究所改装

※1 決算期変更前の12ヶ月の数値です。

※2 当期実績(12ヶ月)との比較です。

# 連結 2018年度の目標

## ■株主還元について

<配当予想>

(単位:円)

	2016年度	2017年度	2018年度 予想※
中間配当	38	40	24
期末配当	40	52	24
合計	78	92	48

※ 2018年1月1日付で、当社株式を1株につき2株の割合で行った株式分割の影響を勘案したものです。



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。