



女性のための投資フォーラム IR for Women 2017

～あなたがひとときわ輝くために～



MILBON



常務取締役 村井 正浩 氏

セミナー会場



～業務用ヘア化粧品の総合メーカー、国内No.1シェア～

ミルボンとは

● 企業概要

- ・美容室向けヘア化粧品の総合メーカー。「髪」を中核に、化粧品等のビューティー市場へ展開しています。
- ・国内の美容室向けヘアケア市場で、15.6%とトップシェアを誇ります。

● 持続的高成長企業

- ・株式を公開した1996年度から2016年度までの間に、売上は4.2倍、営業利益は6.8倍増え、営業利益率は10.7%から17.6%へと上昇しました。
- ・2000年度～2010年までの業績拡大は、国内でファッションカラーが一般的なものとなり、当社がそのトレンドのリーダー役でもあった。
- ・2010年度以降は海外展開を積極的に進めています。

● コーポレートスローガン

- ・「美しさを拓く。Find Your Beauty」

成長戦略

● 国内美容院で白髪染とヘアケア製品売上を強化

- ・国内市場では自宅ではなく美容院で白髪染をする人は28.2%にとどまり、上昇の余地があります。
- ・スーパーやドラッグストアではなく、美容院でヘアケア製品を購入する人は17.6%と少数派です。
- ・これらの売上拡大を目指し、ミルボン知名度向上へ大型ポスターやWEBマガジンによって、コーポレート・ブランディングを強化しています。

● コーセーと合併会社を設立

- ・美容室向けスキンケア製品の企画開発を行います。
- ・当社のフィールドパーソン制を活かし、美容院での化粧品販売拡大を目的としています。

● 海外売上拡大

- ・教育を中心とした活動により、韓国、中国、タイを中心に海外売上が伸びています。海外売上比率は2010～2016年度に5.1%から13.2%へ上昇しました。

ビジネスモデル

● 独自のTAC(顧客代表制)製品開発システム

- ・ある特定の分野で非常に優れた技術や考え方を持つヘアデザイナーを発掘し、そのデザイナーにノウハウを公開していただきます。
- ・そして、当社でそのノウハウを科学的に解明します。
- ・そのノウハウを更に輝かせる製品を開発します。
- ・ノウハウを提供いただいたデザイナーが感動するレベルに達したものを製品化します。

● フィールドパーソンシステム

- ・大卒後入社した新入社員をOJTを含め9ヵ月間研修し、美容院で使用する技術を一通りこなせるようにします。
- ・その後、これらフィールドパーソンが一軒一軒の美容院の様々な課題に耳を傾け、課題解決策提案、経営計画の立案、等のサポートを行います。
- ・美容室支援のための様々なセミナーを実施します。
- ・トップヘアデザイナーのノウハウを他店へ公開し、その際、当社の新製品をご紹介します。

新中期事業目標、株主還元

● 2019年度目標(連結)

- ・売上350億円、海外売上比率18.6%、営業利益60億円、ROE12%を目指しています。

● 株主還元

- ・2015～2019年度の配当性向は40%以上を目安に、安定配当を予定しています。
- ・1株当たり年間配当は、2016年度の78円から、2017年度は82円を予定しています。

● 株主優待制度

- ・100株以上保有の株主様を対象に、10,000～12,000円相当の自社製品を提供しています。
- ・毎年、当期話題の新製品をセットにして、2016年度はお好みのセットをお選びいただけるようにしました。