

世界のブランド「アデランス」グッドカンパニーの実現へ  
2017年2月期第2四半期 **決算説明会資料**

2016年10月14日

- ◆ 本資料における将来の予想等に関する各数値は、現時点で入手可能な情報に基づく弊社の判断や仮定によるものであり、リスクおよび不確実性が含まれております。従って、実際の業績等は、予想数値とはことなる可能性があります。
- ◆ 記載金額は表示単位未満切捨て、比率は少数第一位未満を四捨五入で表示しており、合計が一致しない場合があります。

2017年2月期第2四半期決算の  
**概要**

# 2017年2月期第2四半期決算総括 業績回復ズレ込む

- 売上高は378億円（対前年：-5.0%）
- 営業利益は1億69百万円（対前年：-63.0%）
- EBITDAは23億円（対前年：-15.9%）
- 親会社株主に帰属する四半期純損失は13億円  
（前年実績：四半期純利益3億49百万円）  
⇒ 2017年2月期通期業績予想を下方修正

## ◆（業績要因）

- 各セグメントで減収となるが、コスト削減により利益確保
- 為替（円高）の影響を受け、為替差損が発生
- 国内女性売上回復策、ハイネット社買収による調整、為替の影響などを勘案し、通期予想を下方修正

## 2017年2月期第2四半期決算概要

- 売上高は期初予想未達も営業利益は黒字化
- 円高により営業外費用（為替差損14億19百万円）が発生、経常損益に影響

(単位：百万円)	2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比	期初予想
売上高	39,842	<b>37,860</b>	-5.0%	40,000
営業利益	459	<b>169</b>	-63.0%	200
経常利益	821	<b>-1,245</b>	—	190
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	349	<b>-1,319</b>	—	30

(為替レート)

(期中平均レート)

2016年2月期2Q

\$ = 120.47円

€ = 133.83円

2017年2月期2Q

\$ = 111.79円

€ = 124.35円

2017年2月期 期初予想

\$ = 113.00円

€ = 124.00円

(期末レート)

2016年2月期2Q期末

\$ = 122.45円

€ = 137.23円

2017年2月期2Q期末

\$ = 102.91円

€ = 114.39円

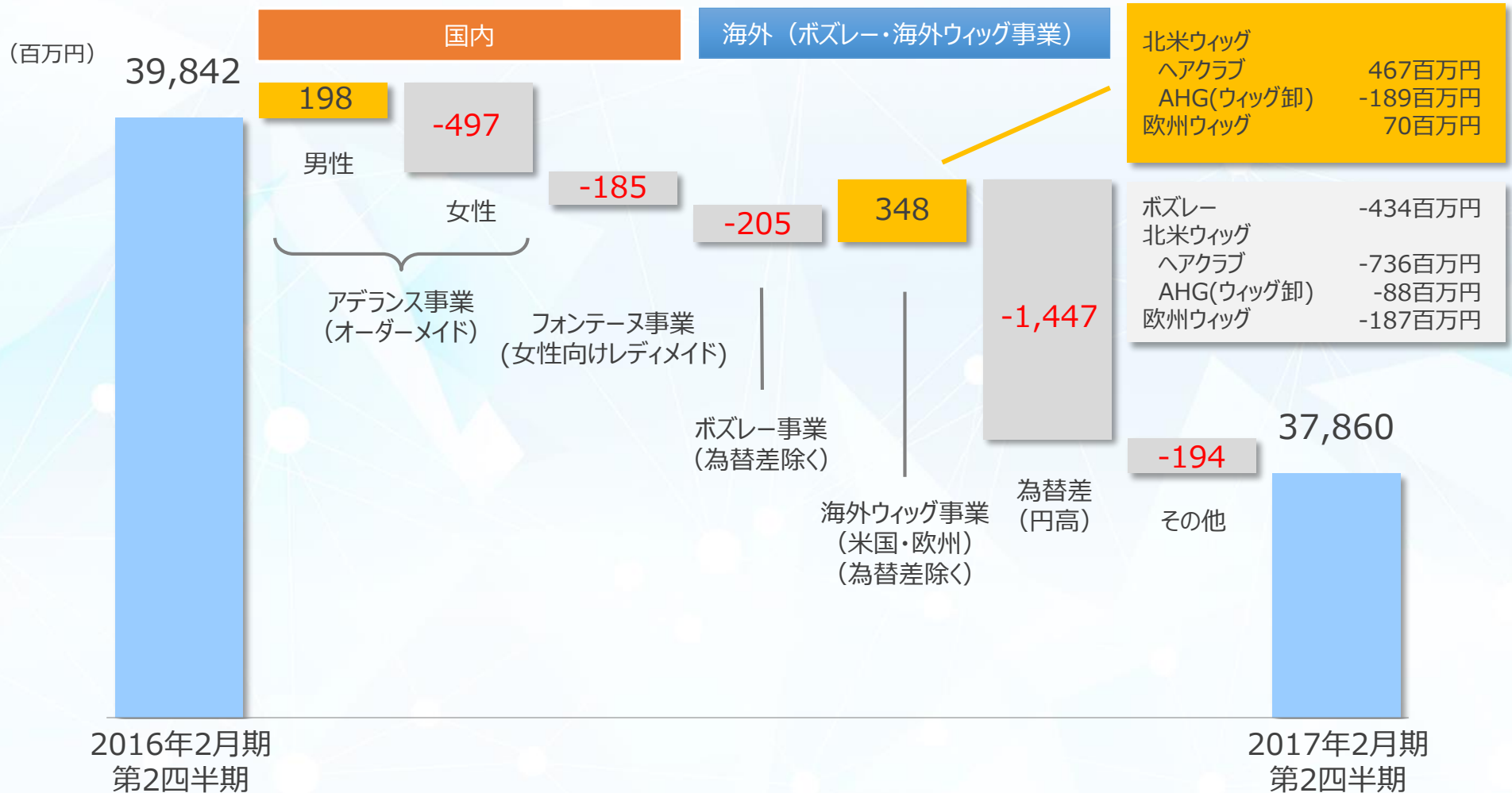
# 2017年2月期第2四半期累計決算 報告セグメント：売上高・営業利益

- アデランス事業は減収増益。フォンテーヌ事業、ボズレー事業が苦戦。

(単位：百万円)		2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
アデランス	売上高	14,503	<b>14,204</b>	-2.1%
	営業利益(率)	3,384(23.3%)	3,483(24.5%)	2.9%
フォンテーヌ	売上高	3,958	<b>3,772</b>	-4.7%
	営業利益(率)	-45(-%)	-226(-%)	-
ボズレー	売上高	6,143	<b>5,502</b>	-10.4%
	営業利益(率)	259(4.2%)	15(0.3%)	-94.2%
海外ウィッグ	売上高	14,117	<b>13,458</b>	-4.7%
	営業利益(率)	-520(-%)	-357(-%)	-
その他	売上高	1,119	<b>922</b>	-17.6%
	営業利益(率)	-326(-%)	-629(-%)	-

# 2017年2月期第2四半期累計決算 売上高・増減分析

- 国内では女性ウィッグ市場の競争激化で、アデランス女性、フォンテーヌ事業の苦戦が続く
- 成長基調にある海外ウィッグ事業は現地通貨ベースで順調に推移



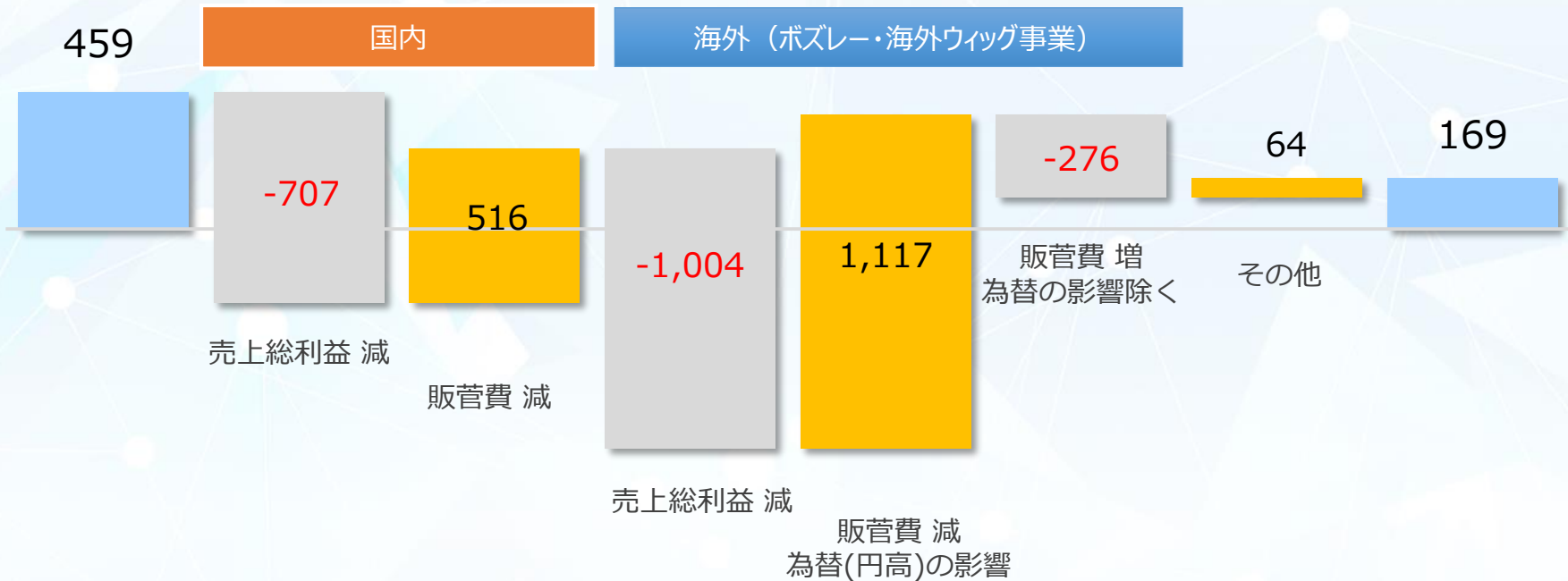
# 2017年2月期第2四半期累計決算 営業利益・増減分析

- 国内でコスト削減図るも、減収分を補えず。海外は為替の影響を受ける。

(百万円)

2016年2月期  
第2四半期

2017年2月期  
第2四半期



# 2017年2月期第2四半期累計決算 報告セグメント・売上高・EBITDA

- アデランス事業はEBITDA増加。海外ウィッグ事業もEBITDAはほぼ横ばいで安定。

(単位：百万円)		2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
アデランス	売上高	14,503	<b>14,204</b>	-2.1%
	EBITDA(率)	3,572(24.6%)	3,732(26.3%)	4.5%
フォンテーヌ	売上高	3,958	<b>3,772</b>	-4.7%
	EBITDA(率)	44(1.1%)	-145(-%)	-
ボズレー	売上高	6,143	<b>5,502</b>	-10.4%
	EBITDA(率)	356(5.8%)	103(1.9%)	-70.8%
海外ウィッグ	売上高	14,117	<b>13,458</b>	-4.7%
	EBITDA(率)	1,260(8.9%)	1,215(9.0%)	-3.6%
その他	売上高	1,119	<b>922</b>	-17.6%
	EBITDA(率)	-303(-%)	-605(-%)	-

# 国内ウィッグ事業

## ①アデランス事業（オーダーメイド）

- 男性売上は、Webによる問い合わせ件数が増加し、新規・リピートともに増加。
- 女性新規売上は、百貨店展示会の集客力低下の影響もあり、低調。

(単位：百万円)			2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
売上高	男性	新規	641	<b>658</b>	2.8%
		リピート	4,996	<b>5,177</b>	3.6%
	女性	新規	2,468	<b>1,810</b>	-26.7%
		リピート	6,396	<b>6,557</b>	2.5%
合計	男性	5,638	<b>5,836</b>	3.5%	
	女性	8,865	<b>8,367</b>	-5.6%	
営業利益(率)	合計	3,384 (23.3%)	<b>3,483 (24.5%)</b>	2.9%	
EBITDA(率)	合計	3,572 (24.6%)	<b>3,732 (26.3%)</b>	4.5%	

# 国内ウィッグ事業

## ②フオンテータ事業（レディメイド）

- G M S の売上が順調に増加。百貨店販路の売上減少が続く。

(単位：百万円)

		2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
売上高	百貨店	3,047	2,821	-7.4%
	直営店	649	627	-3.4%
	G M S (総合スーパー)	261	323	23.8%
<b>合計</b>		<b>3,958</b>	<b>3,772</b>	<b>-4.7%</b>
営業利益(率)	合計	-45 (-%)	-226 (-%)	-
EBITDA(率)	合計	44 (1.1%)	-145 (-%)	-

# 海外事業

## ①ボズレー事業

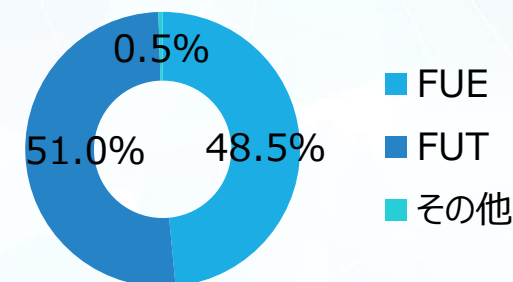
- 北米市場で毛髪移植を展開（クリニック26；相談室44 \*2016年6月末現在）
- 新規面談数⇒植毛件数の減少が影響し、現地通貨ベースでの減収が損益に影響

	2016年2月期 2Q累計		2017年2月期 2Q累計		増減
	百万円	千米ドル	百万円	千米ドル	千米ドル
売上高	6,143	50,998	5,502	49,225	-1,773
営業利益(率)	259(4.2%)	2,152	15(0.3%)	134	-2,018
減価償却費	96	805	88	796	-9
EBITDA(率)	356(5.8%)	2,957	103(1.9%)	930	-2,027

	2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
植毛件数	2,843	2,697	-7.6%
FUE（メス不使用）	288	550	91.0%
FUT（メス使用）	2,555	2,077	-18.7%

(為替レート) 2016年2月期2Q \$ = 120.47円  
2017年2月期2Q \$ = 111.79円

米国市場 植毛件数構成比  
(2014年)



\* 出典：国際毛髪学会

# 海外事業

## ②海外ウィッグ事業

- 米国HC社ではオーダーメイド・ウィッグ、育毛サービスを提供
- 北米・欧州・アジアでウィッグ事業を展開、北米・欧州とも現地通貨ベースで増収

		2016年2月期 2Q累計		2017年2月期 2Q累計		増減
		百万円	現地通貨	百万円	現地通貨	現地通貨
北米 (千米ドル)	売上高	11,152	92,574	10,623	95,034	2,460
欧州 (千ユーロ)	売上高	2,606	19,465	2,488	20,014	549
アジア	売上高	359	—	344	—	—
合計	売上高	14,117	—	13,458	—	—
	営業利益(率)	-520(-%)	—	-357(-%)	—	—
	EBITDA(率)	1,261 (8.9%)	—	1,215 (9.0%)	—	—

(為替レート) 2016年2月期2Q \$ = 120.47円 € = 133.83円  
 2017年2月期2Q \$ = 111.79円 € = 124.35円

## 米国HC（ヘアクラブ）社の業績動向

- 北米でオーダーメイド・ウィッグ、育毛サービスを展開
- 現地通貨ベースで、償却負担をこなし増収・営業黒字化、EBITDAも増加

	2016年2月期 2Q累計		2017年2月期 2Q累計		増減
	百万円	千米ドル	百万円	千米ドル	千米ドル
売上高	9,979	82,840	9,710	86,866	4,026
営業利益(率)	-190(-%)	-1,579	147(1.5%)	1,316	2,895
減価償却費	1,275	10,585	1,082	9,685	-900
EBITDA(率)	1,084 (10.9%)	9,005	1,229 (12.7%)	11,002	1,997

(為替レート) 2016年2月期2Q \$ = 120.47円  
2017年2月期2Q \$ = 111.79円

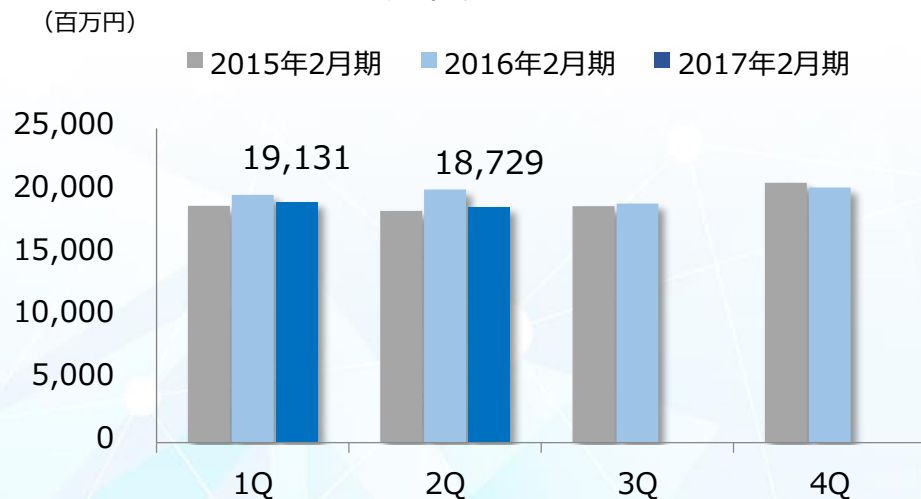
### ③その他事業（売上高）

- 国内で美材ルート（美容室等）を通じたウィッグの販売、病院内サロンでのウィッグの販売、通信販売によるウィッグ・ヘアケア製品の販売を展開
- 美材ルートの減少は、問屋やディーラーの商流の変化が影響。病院内サロンは昨年の新規出店効果により増収傾向。

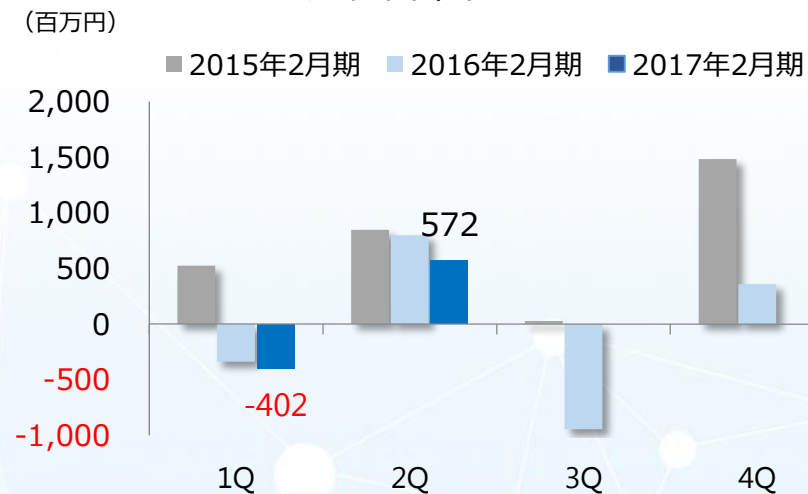
(単位：百万円)	2016年2月期 2Q累計	2017年2月期 2Q累計	前年同期比
美材ルート	693	474	-31.5%
病院内サロン	256	294	14.7%
通信販売	86	76	-11.2%

# 連結売上高・営業利益・EBITDAの推移

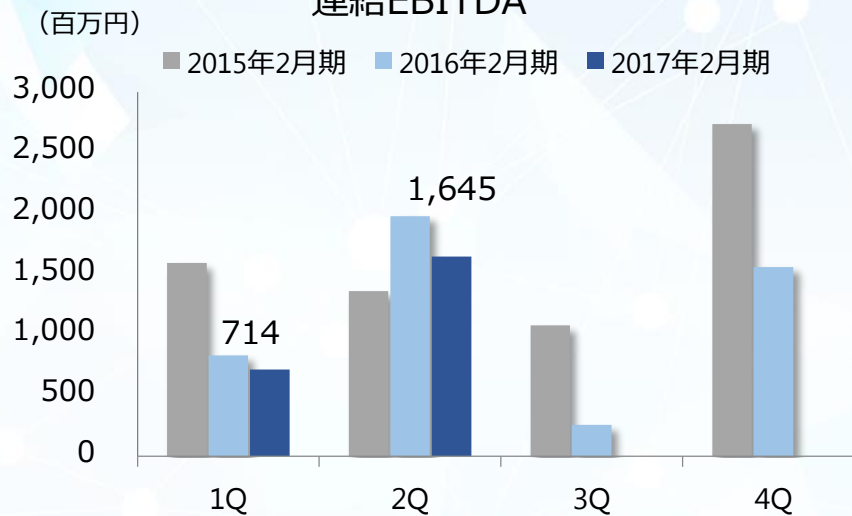
## 連結売上高



## 連結営業利益



## 連結EBITDA



**2017年2月期見通し**

# 足元の事業環境 女性ウィッグ市場に構造変化が発生

## ◆国内事業環境の変化

### 拡大する女性市場

#### 背景

- 主要ターゲットである50～70歳代の人口増加
- アクティブシニアの増加
- ファッションアイテムとしてのウィッグの認知向上

2013年度	<b>男女市場逆転</b>
2014年度	<b>707</b> 億円 (+ <b>1.1%</b> )
2015年度	<b>711</b> 億円 (+ <b>0.6%</b> )

ビジネス機会  
増加

+

新規参入増・  
価格競争激化

### 低価格製品が市場に大量流入 (TV・EC・カタログ通販経由)



高価格帯を取扱う老舗のウィッグメーカーに影響

高価格帯のオーダーメイドウィッグに影響

百貨店で展開する高級レディメイドウィッグに影響

# 女性ウィッグ事業の収益回復策① 既存ビジネスの活性化

## ◆ 新增毛サービス「Hair Up」の強化

カジュアルな増毛サービスを提供

オーダーメイド・ウィッグへの関心高める



## ◆ 他社製品メンテナンスサービスの強化

業界随一のネットワーク（536店）で

毛髪コンサルティング業務の最前線として

他社製ウィッグのメンテナンスサービスを提供



オーダーメイド・ウィッグ需要を喚起

レディス  
アデルアンス



オーダーメイド・ウィッグで柔軟な価格設定

アフターケアサービスの強化



レディメイド・ウィッグの需要掘り起し

FONTAINE

# 女性ウィッグ事業の収益回復策② 新規顧客の獲得・年齢層の拡大

- ◆WEBによる広告宣伝の取組み強化
- ブランド戦略に広告・宣伝は不可欠
- 他方費用対効果を重視し、WEB媒体に注力



・百貨店での  
展示会開催を効率化

・ショッピング・モールで  
の販促も展開

- ◆新規販売ルートの開拓  
(通販・GMS・新規百貨店ルート)

通販

GMS(総合スーパー)

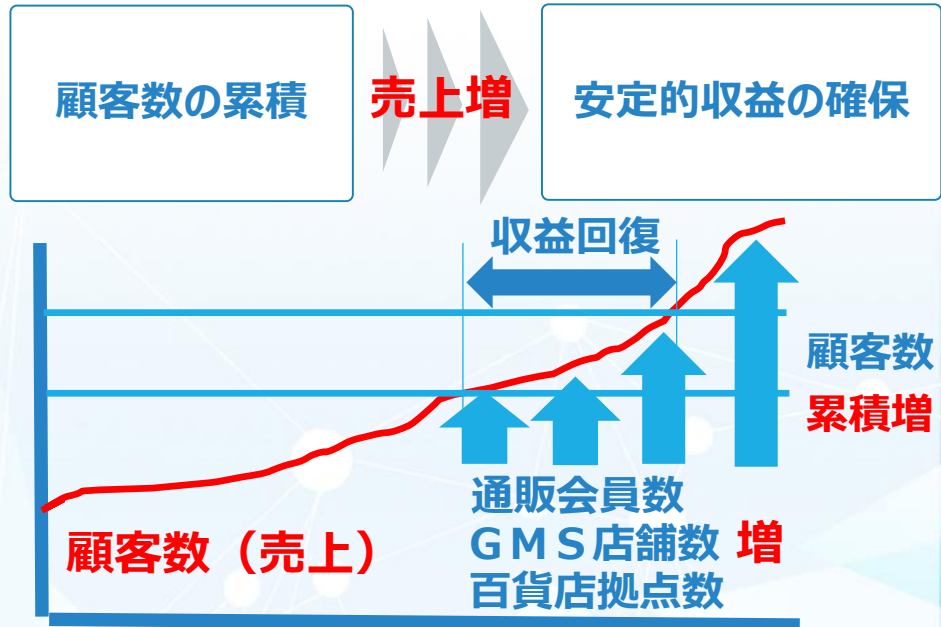
百貨店



**ハイネット**

百貨店に強い  
「ハイネット」  
グループ会社化  
(2016年10月)

顧客数増加 → 収益回復へ



# 女性レディメイドウィッグ事業強化で「ハイネット」を100%子会社化 (2016年10月1日)



全国の百貨店や専門店に、店舗展開。  
患者向けの製品「メディカルウィッグ」も  
製造販売

事業内容	ウィッグ及びヘア小物の製造販売
本社	東京都練馬区貫井3-40-23
資本金	5,000万円
売上高	38億円 (2016年4月期)

期待される効果：

## ①百貨店 (= 女性用ウィッグ最重要販売チャネル) 拡大

FONTAINE

あなたらしい「キレイ」をご提案します。

ハイネット

**157**店舗 + **89**店舗 = **246**店舗

(2016年10月1日現在)

## ②女性用ウィッグ製品ラインナップ強化

\*店舗運営の効率化 (管理部門の共通化) を実現  
弊社販売ネットワークとのシナジー効果で収益性改善へ

\*NAVANA8店舗による若年層ウィッグの強化

# 2017年2月期業績見通し①

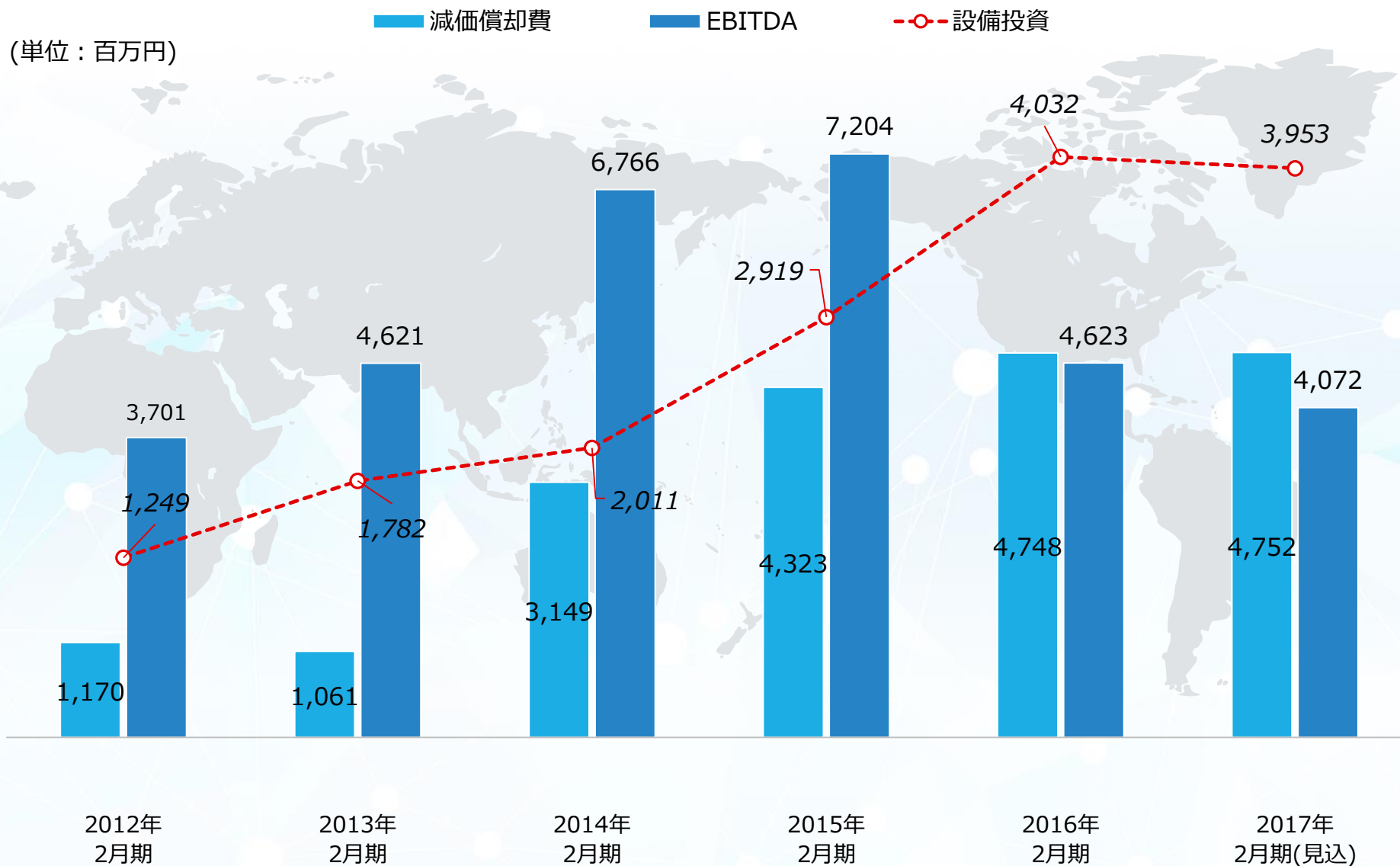
## 上期状況を踏まえ、業績見通しを修正

- 国内女性部門回復（新規顧客・他社ユーザーの獲得⇒レポート数増加）へ販促・広告宣伝の投資継続
- ハイネット社買収：増収効果の一方で、ワンタイムコスト発生による減益を見込む
- 海外：米国HCの安定成長・ボズレー事業の売上回復へ投資継続、為替変動も考慮

(単位：百万円)	2016年2月期 実績			2017年2月期 予想（修正）			期初予想	
	上期	下期	通期	上期 (実績)	下期 (予想)	通期 (予想)	下期	通期
売上高	39,842	39,310	79,153	37,860	39,540	<b>77,462</b>	<b>41,300</b>	<b>81,300</b>
営業利益	459	-584	-125	169	-538	<b>-370</b>	<b>450</b>	<b>650</b>
経常利益	821	-1,370	-548	-1,245	-275	<b>-1,520</b>	<b>450</b>	<b>640</b>
親会社株主に 帰属する 当期純利益	349	-2,209	-1,860	-1,319	-581	<b>-1,900</b>	<b>70</b>	<b>100</b>

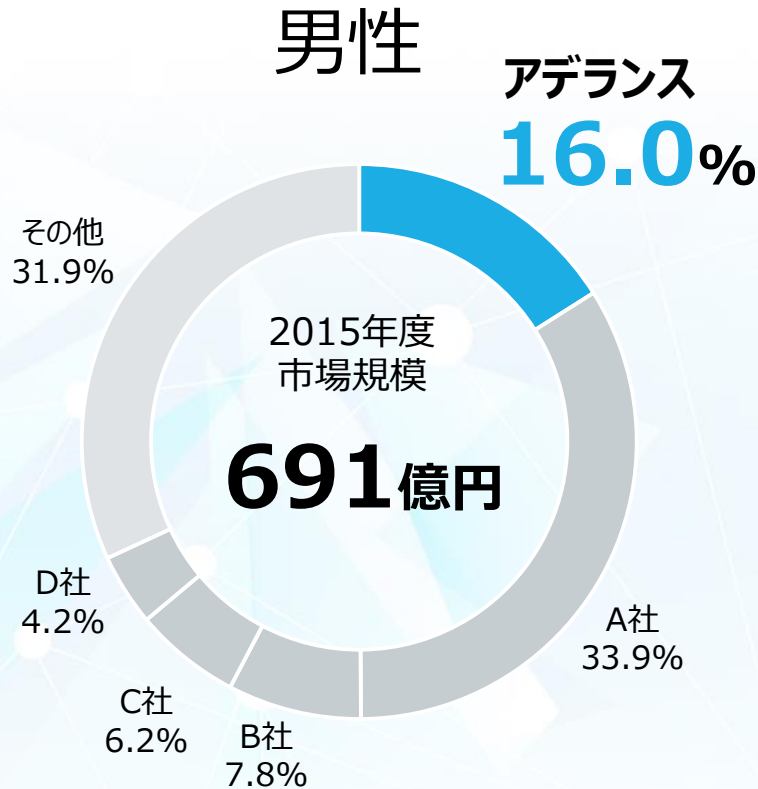
(為替レート) 2016年2月期 \$ = 120.47円 € = 133.83円  
 2017年2月期 期初予想 \$ = 113.00円 € = 124.00円  
 2017年2月期 修正予想 \$ = 108.00円 € = 123.00円

# 設備投資と減価償却費の動向

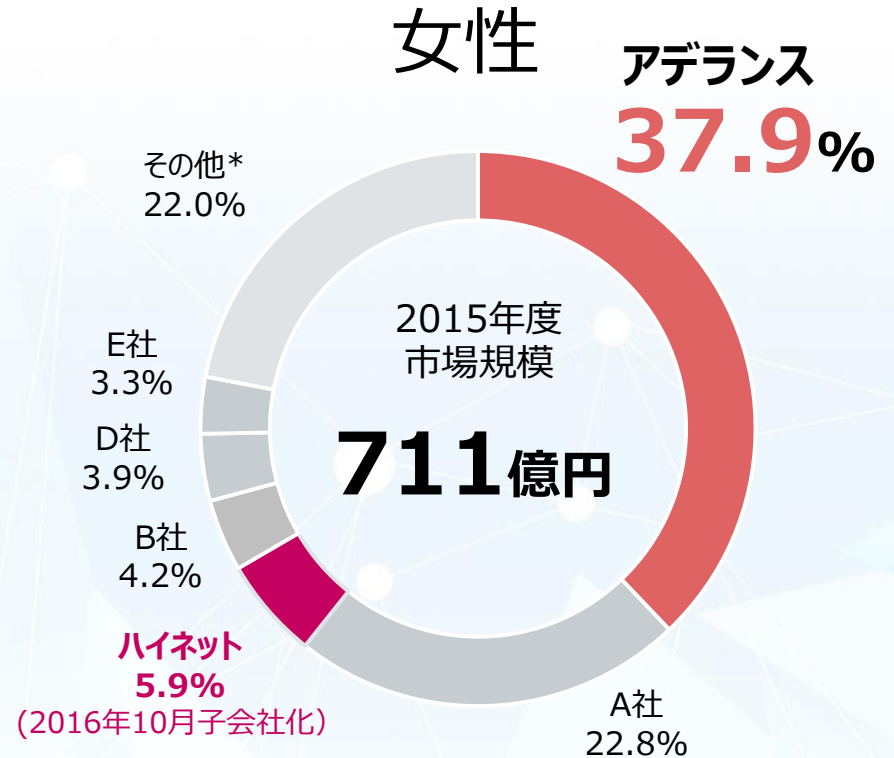


## アデランスの特徴と強み

# 永年の顧客からの信頼で獲得した毛髪業市場国内での大きなシェア (女性シェアは約38%)



2012年から各メーカーの  
大きなシェア変動はない



\* 異業種(医薬品・化粧品・美容室)の低価格レディメイドウィッグと  
小規模ウィッグメーカー(約300社)

低価格レディメイドウィッグを  
取扱うウィッグメーカーや異業種が  
独自の路線でシェア拡大

出所：矢野経済研究所「ヘアケアマーケティング総鑑2016年版」

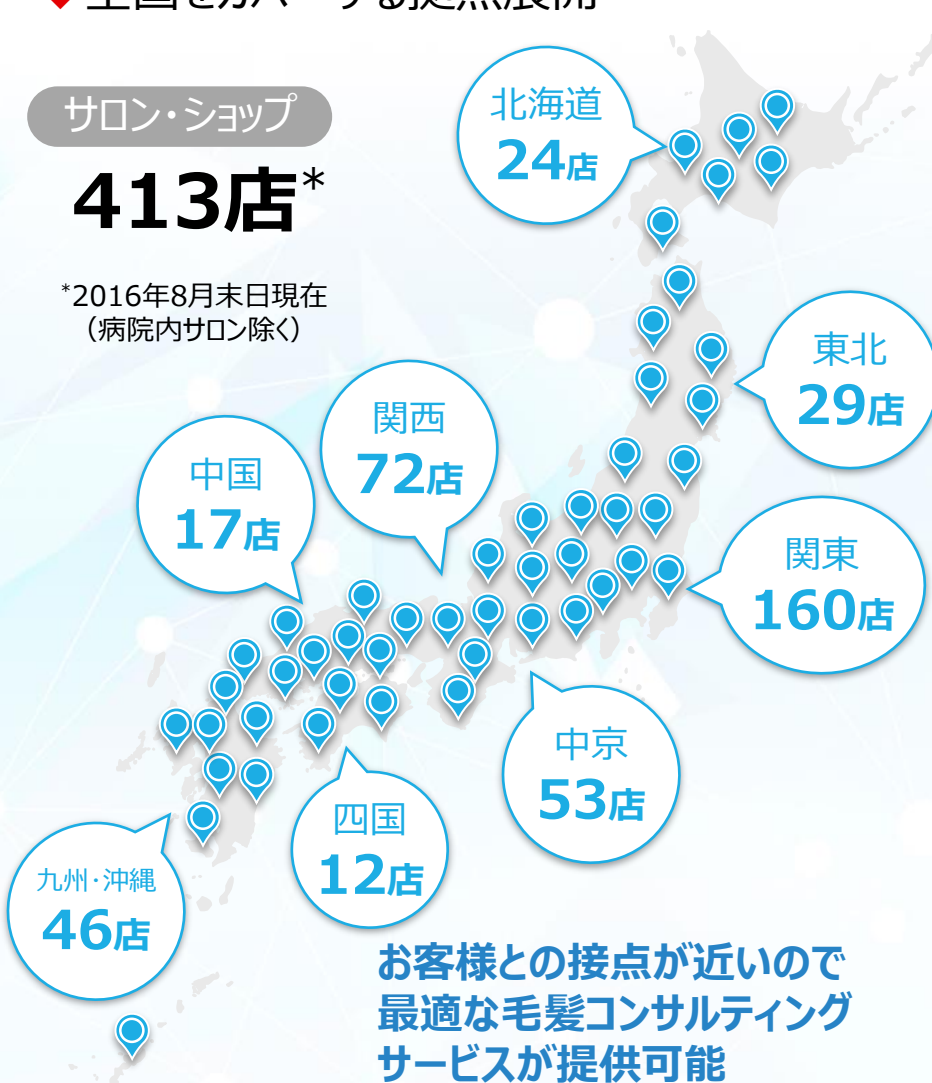
# 顧客基盤を支える日本最大の販売ネットワーク (439店:2016年8月末現在)

## ◆全国をカバーする拠点展開

サロン・ショップ

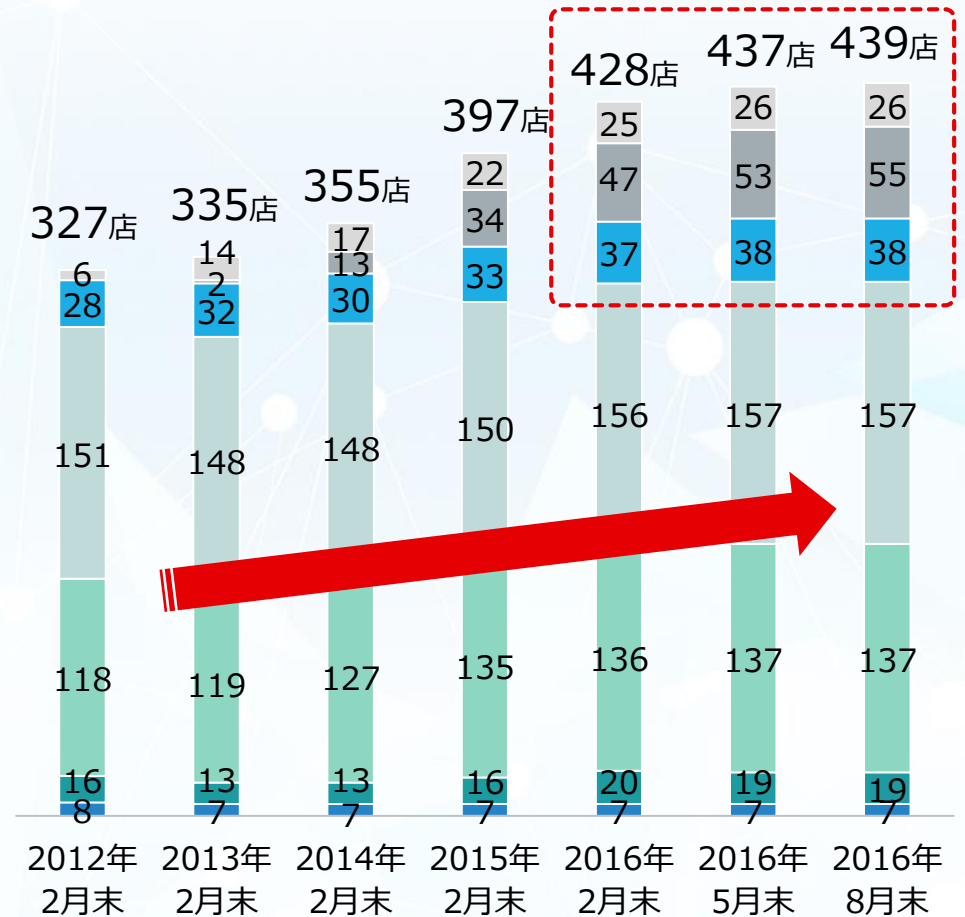
**413店\***

\*2016年8月末日現在  
(病院内サロン除く)



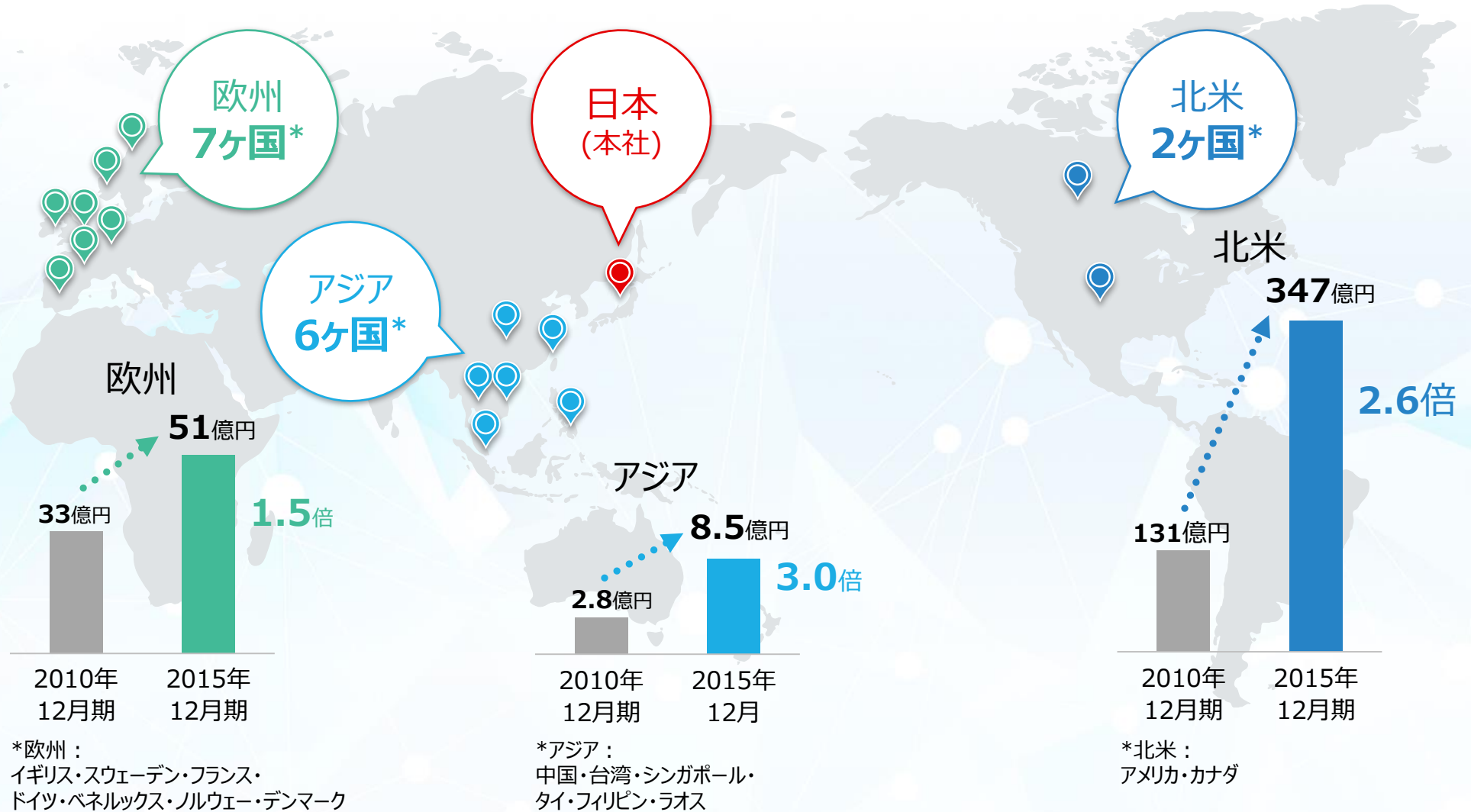
## ◆国内ジャンル別店舗数の推移

- 男性サロン
- 女性サロン
- 男女併設サロン
- 百貨店
- 直営店
- GMS
- 病院内サロン



# グローバルに急拡大する事業

- 日本 + 海外15カ国で展開 (2016年8月末現在)。海外売上高 > 国内売上高(2016年2月期)



# M&Aを効果的に活用して海外事業を拡大

- アメリカを中心に積極的なM&Aにより、海外事業が順調に拡大



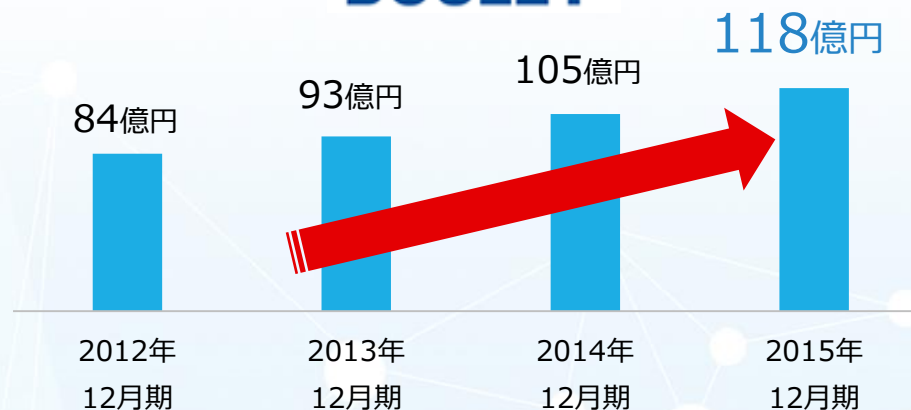
事業拡大

## 毛髪ビジネス

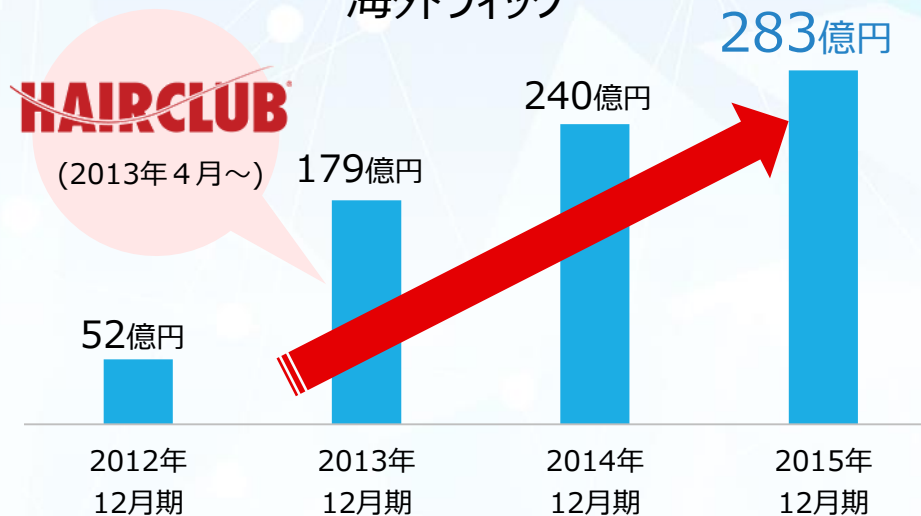
顧客と密な接点が継続的に必要な  
サービス業・コンサルティング業

顧客・商圈獲得・市場開拓に  
M&Aが有用

## BOSLEY



## 海外ウィッグ



# 成長市場アメリカでウィッグNo.1ブランドを確立

## 当社連結売上高の約39%（2016年2月期）

### アメリカ<成長市場>

市場規模\*1

14億ドル

7,000万人

シェア\*2

13%  
(No.1)

\*1 2012年3月付 L.E.K. コンサルティング推計

\*2 当社推定2015年12月期毛髪移植市場除く

### 日本<成熟市場>

市場規模\*3

1,402億円

1,200万人

(当社推定 2014年度：男性のみ)

当社シェア

28%  
(2016年2月期)

\*3 矢野経済研究所「ヘアケアマーケティング総監2016年版」

## BOSLEY

植毛事業を展開

クリニック	26 店
相談室	44 店
売上高	118億97百万円



売上高は2016年2月期 1ドル = 121.03円  
店舗数は2016年6月末時点

## HAIRCLUB

オーダーメイド・ウィッグの北米最大手企業

直営店	90 店
売上高	203億45百万円



# 強みを支える研究開発+産学連携

産学連携で行う  
最先端研究と成果



## 特許取得件数業界No.1



毛髪研究

大学との  
連携テーマ

発毛・育毛技術

40年  
以上

5件

136件

Phase  
II



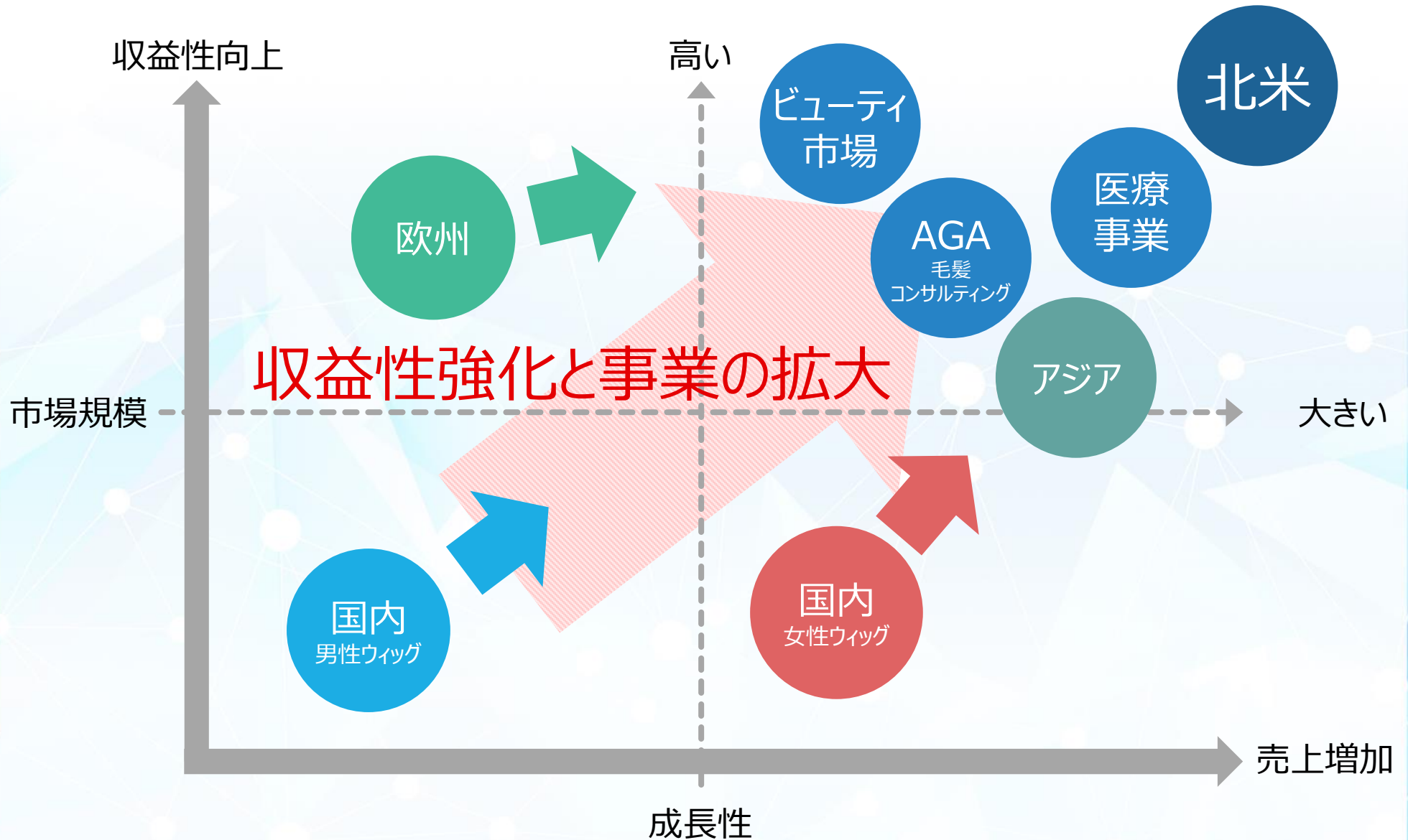
※ (2016年8月末現在) 人による臨床試験が  
フェーズIIまで到達済み

(※) 国内特許公報の件数 (2016/8/31現在 特許情報プラットフォームで調査)

アデランス研究開発サイト:<http://www.aderans.co.jp/corpotrate/rd/>

**成長戦略**

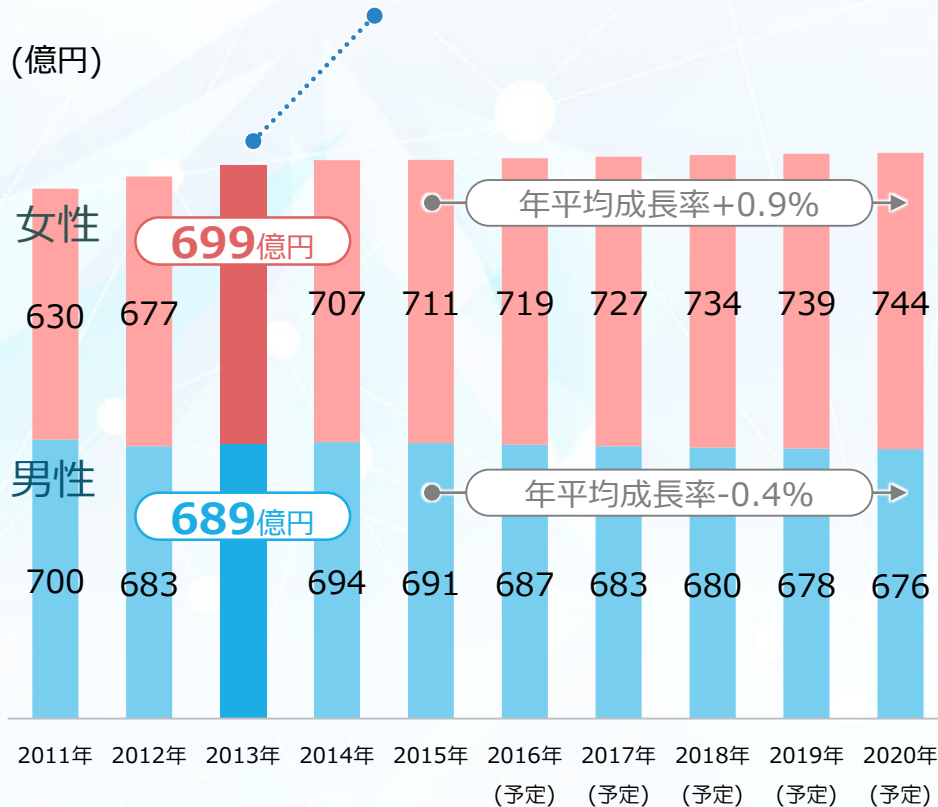
# 当社の基本戦略



# 注力分野：国内女性ウィッグ市場の収益力改善と海外事業の拡大

## ◆国内女性・男性別毛髪市場の推移

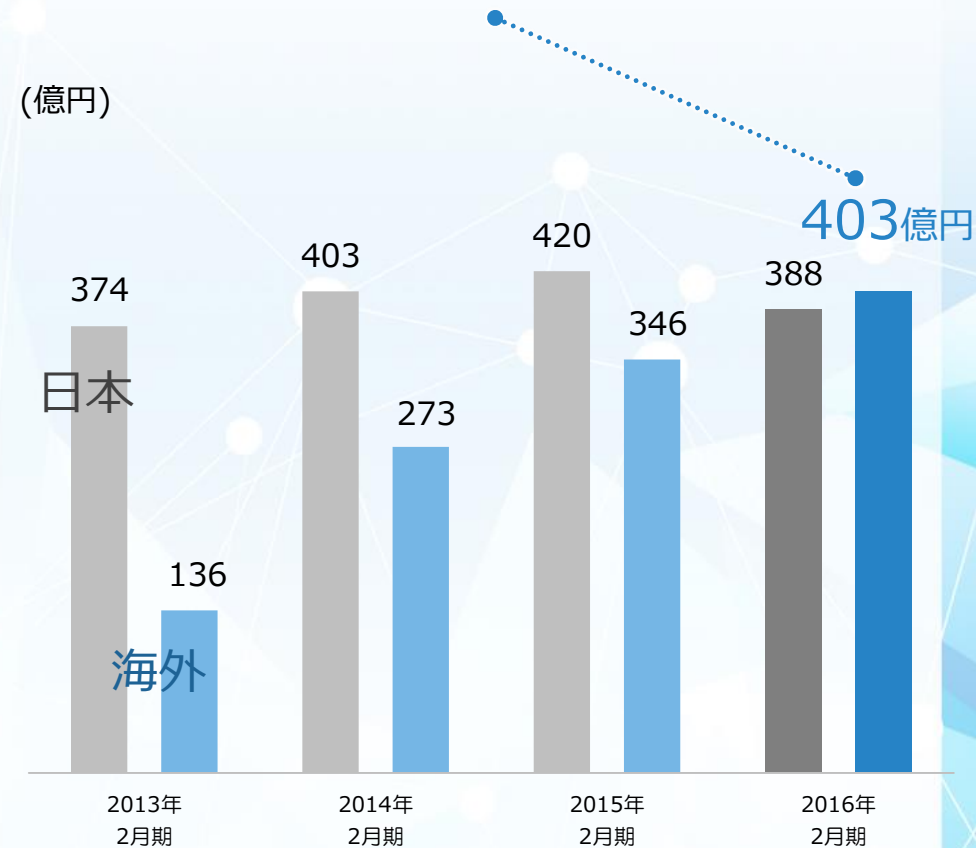
国内市場は成熟しているが、  
女性毛髪市場の成長率は男性市場より高い  
(2013年から女性用と男性用が逆転)



出所：矢野経済研究所ヘアケアマーケティング総鑑(2016年版)

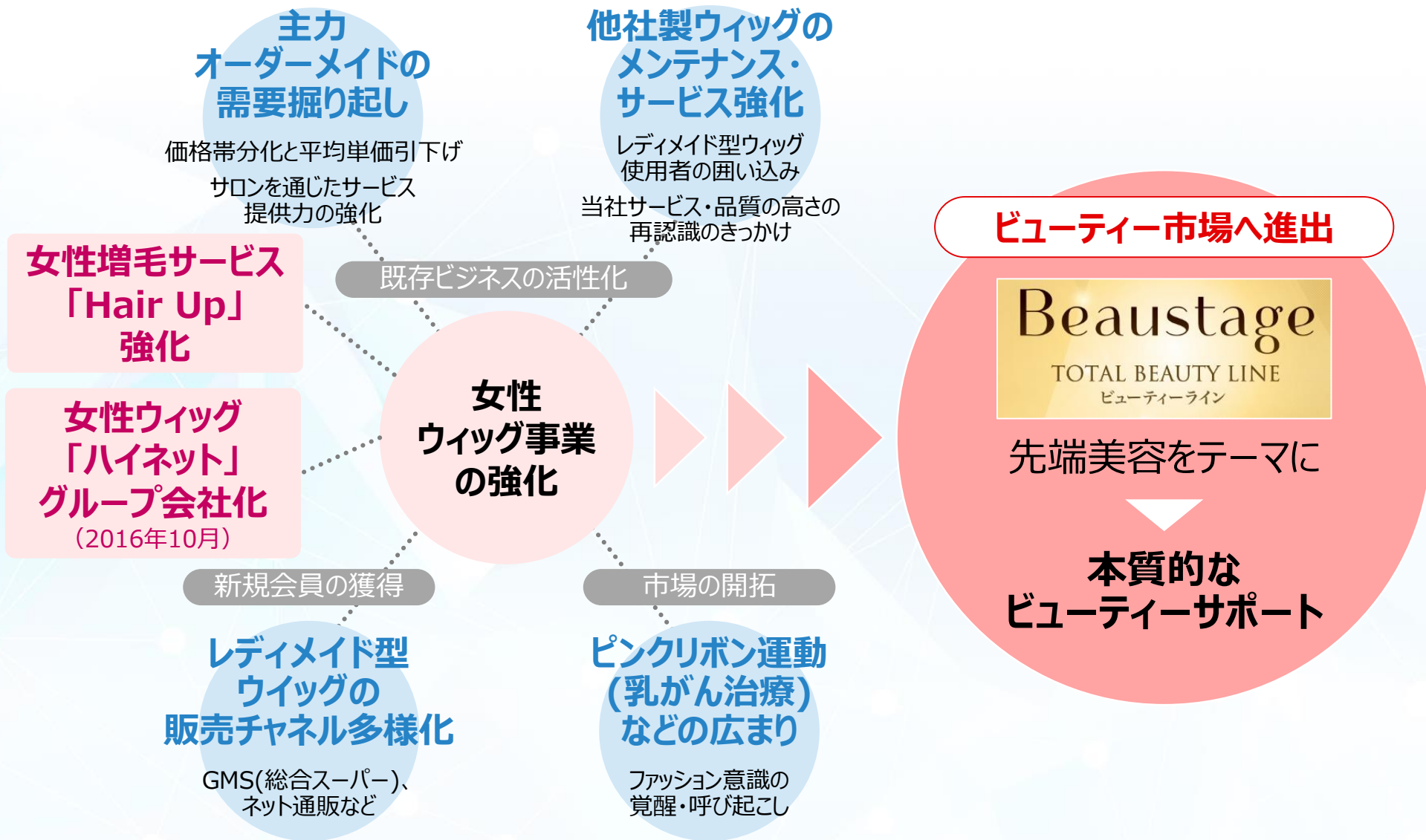
## ◆国内外売上高の推移

米国など海外売上高が順調に拡大  
直近は海外と国内の売上が拮抗



出所：会社データ

# 国内女性ウィッグ事業の収益力改善+ビューティー市場進出 モノ消費 → コト消費へ



# 男性ウィッグ事業の活性化：既存事業＋医療発毛（AGA対策）の強化

発毛・育毛



増毛・活毛



ウィッグへの勧誘

発毛・育毛剤やヘアケア剤などの隣接市場と競争激化で、ここ数年間苦戦  
しかし、効果の実感が得られない方も多く、新規売上は上昇傾向

AGA(エージーエー)「男性型脱毛症」に  
医療発毛も強化

リピート率向上  
(固定費率の低下)

トータルヘア  
ソリューション  
市場の掘り起し

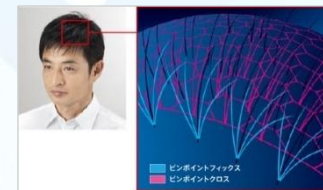
リピート率向上  
(固定費率の低下)

裾野拡大による対象者拡大

市場の裾野拡大  
(スカルプケア)



メンテナンス需要ある  
発毛・育毛



抜本的解決力のある  
ウィッグ・増毛・植毛へ



# 医療用ウィッグビジネスを強化

- 病院内で患者様が気軽に毛髪ケアを楽しめるサロンを増やすことで、医療ビジネス領域を拡充

ヘアケアサロン  
医療用ウィッグの提供 + 美容院機能の提供 = 医療用ウィッグの  
普及推進・市場開拓

## 医療用ウィッグのJIS化



日本毛髪工業協同組合認証  
JIS製品規格適合マーク

2015年7月  
当社医療用ウィッグ全20製品JIS規格化

医療用ウィッグを必要とする患者様や  
医療関係者様に「安心」を提供  
生活の質(Quality of Life)が一層向上

保険適用・医療費控除実現へ第一歩

## 病院内医療用サロンの展開



北海道から九州まで

全国**26**店

(2016年8月末現在)

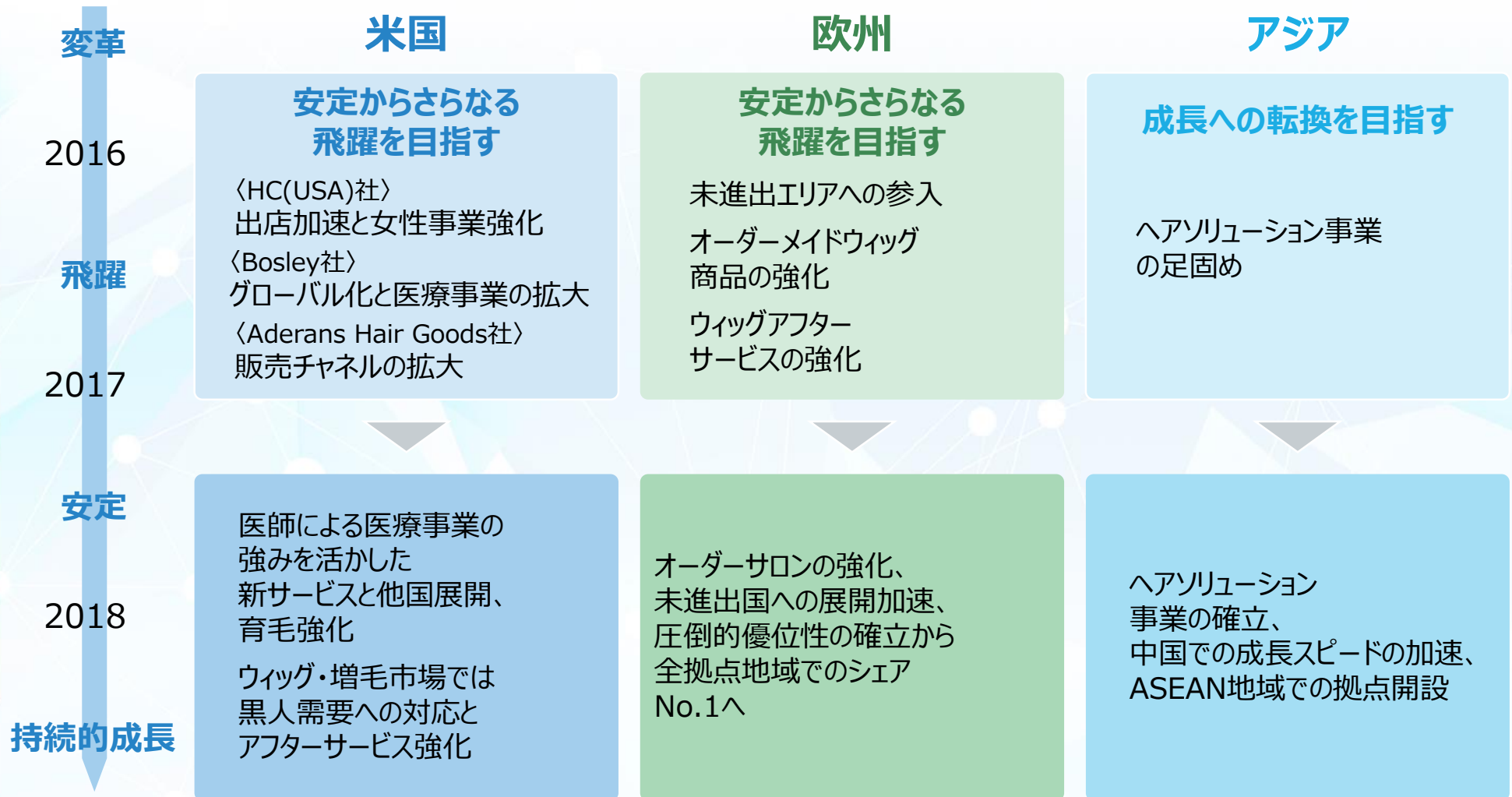
都内

- 慶応義塾大学病院
- がん研有明病院
- 都立駒込病院
- 東京医療センター
- 東京逡信病院

# 海外戦略

## - 成長・拡大市場を囲い込み -

### ● グローバル市場でのシェア拡大と安定利益の確保



# 海外①：米国 成長ドライバー(市場の深耕・毛髪ビジネス浸透を推進)

1st ステージ

## 買収などによる市場進出

**HAIRCLUB** **BOSLEY**

〈ウィッグ市場〉

(2013年)

〈植毛市場〉

(2001年)



**Aderans**  
HAIR GOODS

2nd ステージ

## 市場の深耕

男性  
市場の  
拡大

女性  
市場の  
創出

● **No.1** シェア **13%**  
(当社推定：毛髪移植市場除く)

● **ニューヨーク他 116**店  
(2016年6月末現在)

# 海外②：欧州・アジア 将来性の高い市場で海外事業の次なる成長へ

欧州

レディメイド型の有望市場

需要を掘り起こし  
オーダーメイド型を投入



アジア

経済成長著しい東南アジア市場  
(タイ・シンガポール)

育毛・植毛を中心とした  
毛髪市場を開拓



**ご参考資料**

# アデランス：総合毛髪事業のリーディング・カンパニー

ウィッグ・増毛・育毛から  
植毛までトータルに提供

毛髪業 No.1

女性向けに強い  
ブランド・イメージ  
(国内女性市場で約38%・No.1のシェア)

海外にいち早く進出  
グローバルな存在感  
(海外売上高 > 国内売上高)



男性の増毛・育毛キャラクターに俳優：遠藤憲一さんを起用  
10月1日より新CM放映開始

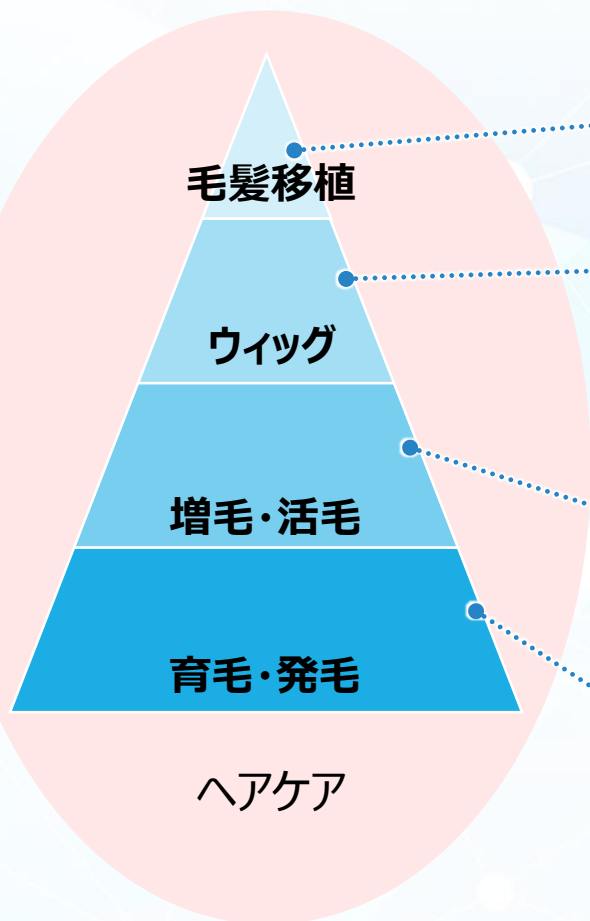


(2016年2月期)

# 毛髪関連分野のトータル・ソリューションを提供

- お客様の毛髪に関するサービスを、トータルで提供

〈広範な毛髪関連分野市場〉



## トータル・ヘア・ソリューション

### ● 毛髪移植（医療領域）



### ● ウィッグ

オーダーメイド(注出品)  
レディメイド(既製品)  
医療用ウィッグでJIS規格獲得(2015年4月)



### ● 増毛・活毛

人工的に毛を増やす



### ● 育毛・発毛

スカルプケアで健康な髪を  
育む頭皮環境を整備



お客様

# 沿革

## 2018年に創業50周年へ

### 徹底した顧客ニーズ発掘が成長の原点

- 心からのおもてなし -

#### 1968～

**創業**

男性用オーダーメイド  
ウィッグの販売開始

**成長加速要因**

男性の薄毛意識  
の高まり

#### 1985～

**成長加速要因**

女性の薄毛、美容  
・ファッション  
意識の高まり

#### 1989～

**育毛分野進出**

男性型脱毛症の  
対策として着目

企業戦略としての  
CSRに発展

#### 2001～

〈米国〉

毛髪移植事業の  
ボズレー社買収  
ウィッグの  
ヘアクラブ社買収

〈フランス〉

ウィッグの  
LNEB社買収

〈フィリピン・ラオス〉

生産拠点の新設

**海外事業**  
(M & A、生産工場建設)  
を活発化

## 毛髪関連分野のリーディング・カンパニーに

# 当社の5大ブランド

## BOSLEY

北米市場で毛髪移植トップシェア。  
26のクリニックと44の相談室を  
展開 (2016年6月末現在)

## ADERANS

男性向けに  
オーダーメイド・ウィッグ、  
増毛商品、育毛サービスを提供

## HAIRCLUB

米国やカナダにおいて、男性・女性向けオー  
ダーメイド・ウィッグを販売。育毛サービスも提  
供。  
北米・欧州・アジアのグループ会社でも  
ウィッグ事業を展開

5大  
ブランド

## レディース アデランス

女性向けに  
オーダーメイド・ウィッグ、  
増毛商品、  
ヘアケア&スカルプケアを提供

女性向けに  
レディメイド・  
ウィッグを提供

## FONTAINE

# 世界15カ国・247拠点で展開する海外事業

- グローバルに毛髪関連事業を展開

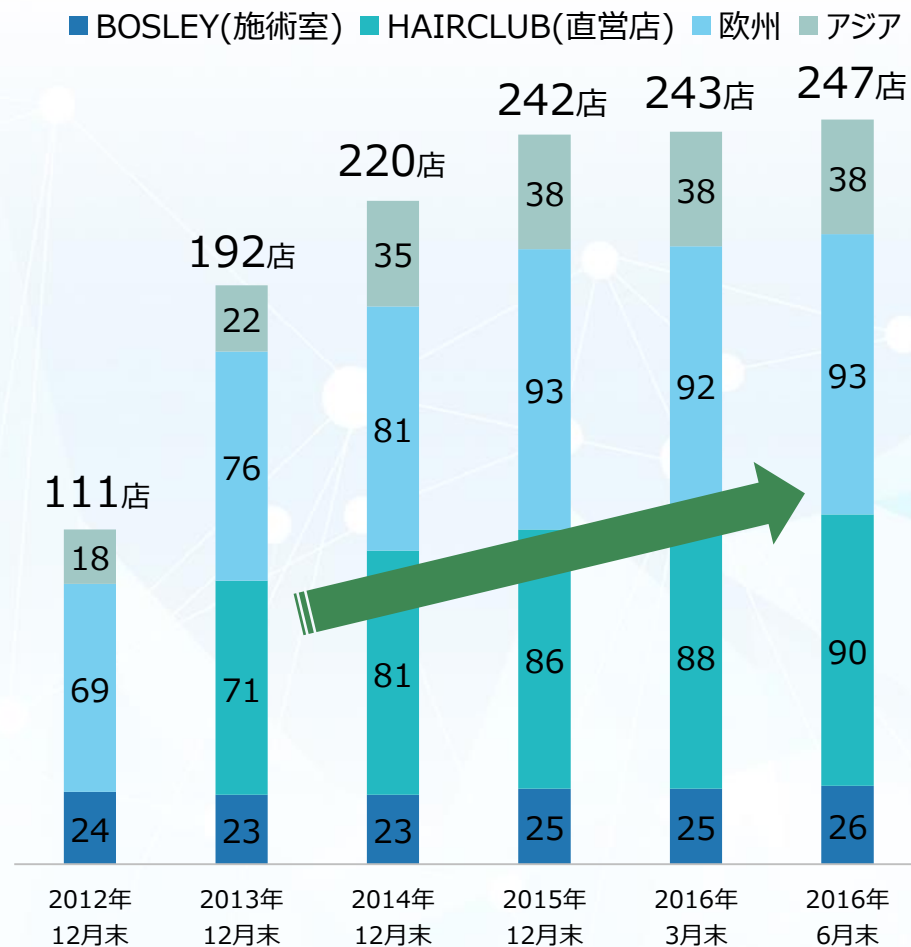
毛髪業**No.1**カンパニーとして  
地位を盤石化 (2016年2月期)



高成長市場のアメリカで、  
**No.1シェア(13%)**を獲得、  
さらにシェア拡大へ

**欧州・アジアにも進出、  
次なる成長ステージへ**

- 地域別店舗数の推移

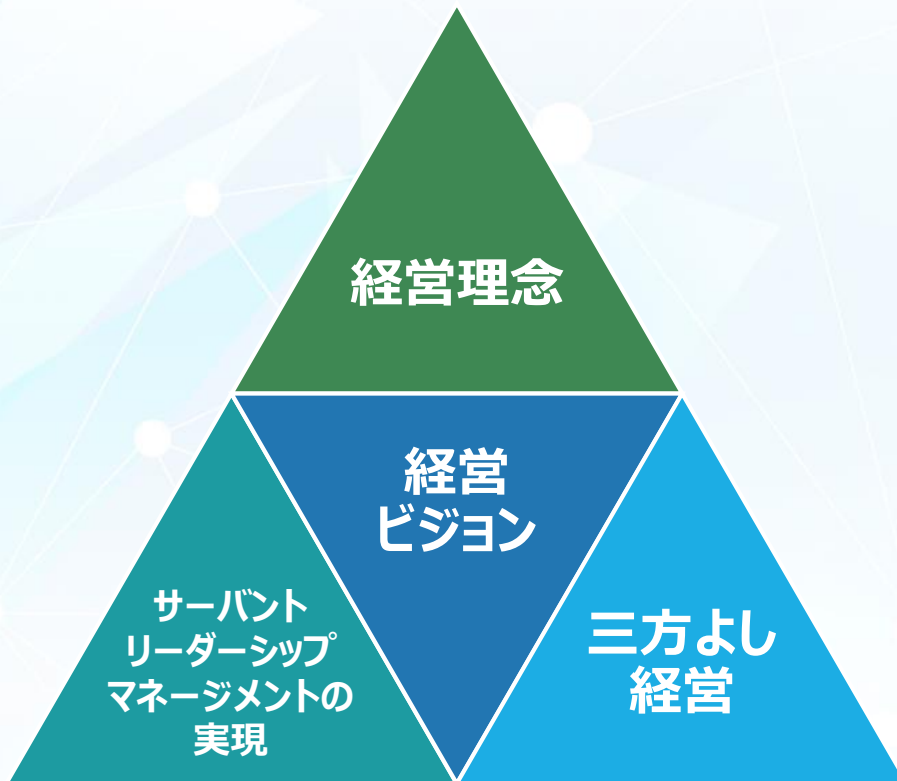


## 2017年2月期第2四半期 連結貸借対照表

	2016年2月期 末		2017年2月期 2Q 末		増減
	百万円	構成比 (%)	百万円	構成比 (%)	百万円
流動資産	27,992	41.5	26,059	42.0	-1,933
（現金・預金）	11,979	17.8	11,943	19.2	-35
固定資産	39,345	58.5	36,004	58.0	-3,491
（有形固定資産）	14,189	21.0	14,089	22.7	-100
（無形固定資産）	19,188	28.4	15,543	25.0	-3,645
資産合計	67,487	100.0	62,063	100.0	-5,424
流動負債	12,018	17.8	11,439	18.4	-579
固定負債	19,158	28.4	17,845	28.8	-1,313
負債合計	31,177	46.2	29,284	47.2	-1,893
純資産合計	36,309	53.8	32,779	52.8	-3,530
負債純資産合計	67,487	100.0	62,063	100.0	-5,424

# 経営ビジョン(未来像)

- 毛髪関連事業を通じて、  
世界のお客様・社会に信頼され必要とされる企業へ



## 経営理念

私たちアデランスグループの最大の使命は、  
毛髪関連事業を通じてより多くの人々に夢と感動を提供し、  
笑顔と心豊かな暮らしに貢献する事です。  
「最高の商品」「最高の技術」「心からのおもてなし」

## 経営ビジョン

グッドカンパニーの実現  
透明性が高く、社内外から信頼される経営体制の構築

## サーバントリーダーシップマネジメントの実現

他者(お客様、部下など)支援のリーダーシップ  
部下のやる気やガンバリ、また才能を開花する上司の行動

## 三方よし経営

ES 社員の遣り甲斐  
CS お客様満足  
CSR 企業の社会的責任

▶ **ECSR**経営の確立

## 免責事項

本資料は当社をご理解いただくために作成されたものであり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

2016年10月

株式会社 **アデアランス**

問い合わせ先：グローバルIR部  
TEL：03-3350-3268 FAX：03-3352-9628  
ホームページ：<http://www.aderans.co.jp>