

m i l b o n

株式会社ミルボン

2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2025 年 11 月 14 日

イベント概要

[企業名] 株式会社ミルボン

[企業 ID] 4919

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 3 四半期

[日程] 2025 年 11 月 14 日

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 1 名

執行役員 コーポレートコミュニケーション部長・財務担当

兵庫 真一郎（以下、兵庫）

2025年度第3四半期決算のポイント

FY25 Q3累計実績	増収減益。修正計画対比では売上高・営業利益共に想定線で推移
地域別 売上高	- 国内では、美容室市場全体の伸び悩みが継続。厳しい市場環境の中で、当社ではヘアケア用剤が底堅く推移し、売上高は概ね計画線で推移 - 海外では、韓国、米国を中心に現地通貨ベースで好調に推移。円高の影響を受けつつも、円ベースで計画を上回る実績となっている
営業利益	上期までの在庫評価減による売上総利益率の低下と販管費増加で減益。一方、海外売上高の好調とコストコントロールによって、修正計画に対してはやや上回っている
FY25 通期見通し	据え置き。Q3累計では計画線で推移しており、Q4の計画達成に向けて順調に進捗している

兵庫：いつもお世話になっております。株式会社ミルボンでコーポレートコミュニケーション・財務を担当しております兵庫と申します。皆様方におかれましては、ご多忙の折、当社決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。今回から、第1四半期第3四半期の説明会、および上期通期の財務パートの説明をさせていただきます。慣れないこともあり、お聞き苦しいこともあろうかと思いますが、ひとつよろしく願いいたします。それでは、決算の説明に入りたいと思います。

3ページをご覧ください。第3四半期決算のポイントを申し上げます。

第3四半期累計で、昨年対比で売上高は2.3%増収、営業利益は28.1%の営業減益となっています。8月8日に公表した修正計画に対しては、売上高営業利益ともに概ね計画線の推移となっています。国内売上高は、第3四半期累計で美容室市場全体の伸び悩みが続く中、ヘアケア用剤が堅調に推移し0.5%の増収を確保しております。海外売上高は、現地通貨ベースでは重点地域であります韓国や米国が好調に推移しております。円高の影響は受けているものの、円ベースでも計画を上回る進捗となっており、円ベースで7.6%の増収となっております。

営業利益は第3四半期累計で、上期までの在庫評価減を主な要因とした売上総利益率の低下、販管費の増加で減益となっておりますが、修正計画に対しましては、やや上回るペースの進捗となっております。こうした結果を踏まえ、通期計画は据え置きとしております。

連結損益計算書

前年対比で増収減益。修正計画(8月8日公表)※に沿って進捗している。
Q3四半期の純利益は、大阪の旧研修センター売却益2.9億円を含む

(単位:百万円)	FY2024 Q3累計	FY2025				増減額	増減率 (%)	FY2025 Q3累計 修正計画	修正 計画比 (%)
		Q1	Q2	Q3	累計				
売上高	36,993	11,180	13,626	13,020	37,827	833	2.3%	37,647	100.5%
売上総利益	23,659	7,057	8,444	8,121	23,623	△35	△0.1%	23,652	99.9%
売上総利益率	64.0%	63.1%	62.0%	62.4%	62.5%	—	—	62.8%	—
販管費	18,805	6,345	7,218	6,569	20,133	1,328	7.1%	20,263	99.4%
営業利益	4,854	712	1,225	1,551	3,490	△1,363	△28.1%	3,388	103.0%
営業利益率	13.1%	6.4%	9.0%	11.9%	9.2%	—	—	9.0%	—
経常利益	4,881	625	1,227	1,349	3,203	△1,677	△34.4%	3,283	97.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,393	462	△43	1,262	1,681	△1,712	△50.4%	1,638	102.7%

※詳細は2025年12月期第2四半期決算説明資料を参照: https://www.milbon.com/ja/ir/uploads/docs/20250630_66s2q_presentation_material.pdf

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

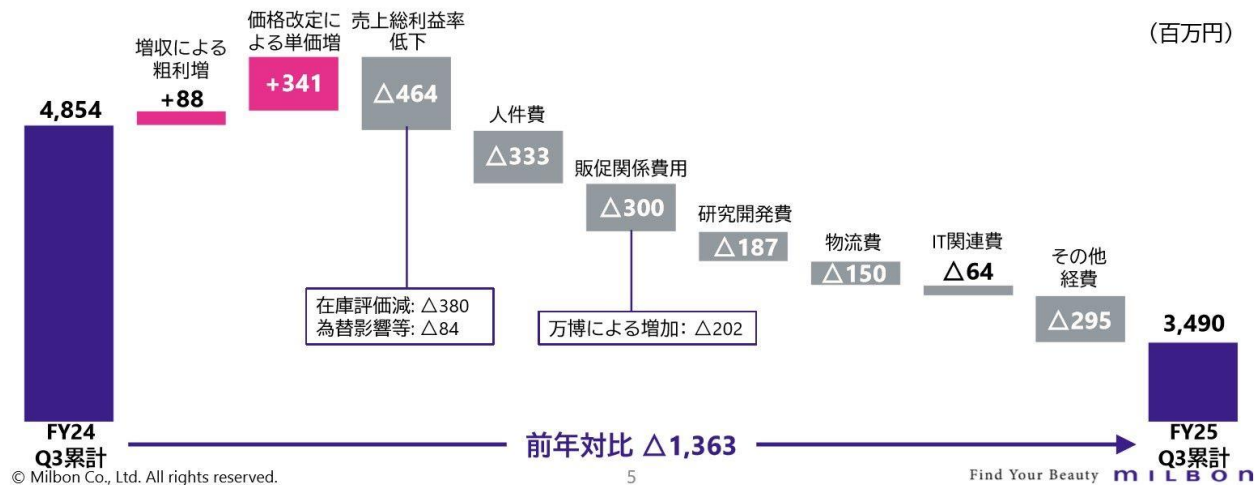
4

Find Your Beauty **MILBON**

第3四半期累計の修正計画に対しては、売上高・営業利益ともに小幅上振れした内容となっております。なお、第3四半期には、大阪の旧研修センター売却益2.9億円が特別利益に含まれています。売上高の通期計画に対する進捗率が73.3%、営業利益の進捗率が65.9%と見ますと、営業利益の進捗率が、やや低めに見えるかもしれません。しかし、我々の考えている計画に沿った進捗であり、修正計画は達成可能であると判断しております。

連結営業利益 前年同期比増減要因

上期までの在庫評価減による売上総利益率の低下と販管費増加で減益



第3四半期累計の、昨年比での連結営業利益の増減要因を示しております。

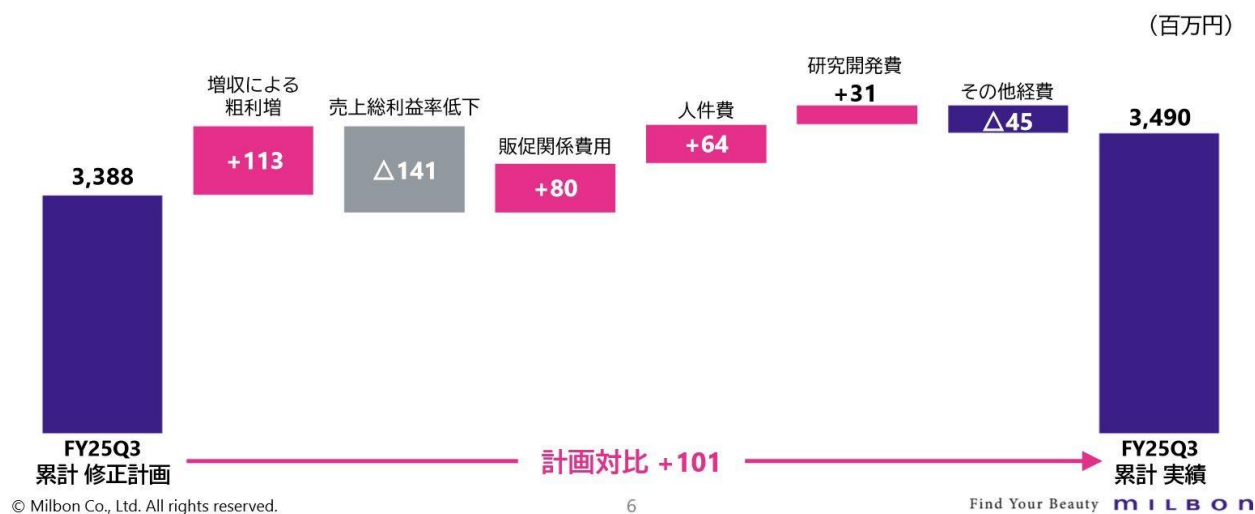
増収による粗利益増が8,800万円、価格改定による単価増の効果が3億4,100万円の増益要因であるのに対し、在庫評価減や為替の影響等により、売上総利益率の低下が4億6,400万円の減益要因、人件費増が3億3,300万円、万博費用を含めた販促関連費用の増加3億円が減益要因となり、34億9,000万円の営業利益となっております。

これまでのコミュニケーションでは、価格改定効果を通期で2億円の効果というふうに申し上げさせていただきました。この数字の中には、数量が減少する分も入れておりましたが、今後はこのスライドのように、価格改定効果と増収による粗利増というところに二つに分けまして、コミュニケーションをさせていただければと思っています。

ちなみに、今までの基準ですと、価格改定効果は1億2,300万円となり、2億円に対して概ね計画通りに進捗していると考えております。在庫評価減につきましては、第3四半期累計で3億8,000万円の減益要因と、通期での見込み5億8,000万円に対しては低く見えますが、修正計画策定に当たり、リスクを最大限に織り込んだもののご理解いただければと思います。現時点では見方を変えておりません。

連結営業利益 対計画増減要因

為替の影響で売上総利益率が下振れたものの、海外売上高の計画超過、コストコントロールにより、営業利益は修正後の計画をやや上回って推移



こちらのページでは、第3四半期累計の連結営業利益の、修正計画に対する増減要因を示しております。

製造工場がありますタイにおいて、円安タイバーツ高の影響を受けたことがございまして、売上総利益率が計画より低下しましたが、海外の増収に伴う粗利益増加に加えコストコントロールの効果もあり、営業利益は修正計画をやや上回って推移しております。

地域別業績 国内・海外の売上高・営業利益

国内は増収も上期の在庫評価減、販管費の増加により減益。海外は円高の影響を受けているが、現地通貨ベースの売上高は好調に推移

(単位:百万円)		FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計	増減額	増減率 (%)	実質増減率※1 (%)	FY2025 Q3累計 修正計画	FY2024Q3 為替レート	FY2025Q3 為替レート
日本	売上高	27,690	27,819	129	0.5%	0.5%	27,888		
	営業利益	3,931	2,645	△1,285	△32.7%	—	—	—	—
	利益率(%)	14.2%	9.5%	—	—	—	—	—	—
海外	売上高	9,303	10,007	704	7.6%	11.5%	9,758		
	営業利益	922	844	△78	△8.5%	—	—	—	—
	利益率(%)	9.9%	8.4%	—	—	—	—	—	—
韓国	売上高	3,992	4,126	134	3.4%	10.3%	4,120	1KRW=	1KRW=
	営業利益	1,051	987	△64	△6.1%	—	—	0.1118円	0.1047円
	利益率(%)	26.3%	23.9%	—	—	—	—		
中国	売上高	1,783	1,819	35	2.0%	5.3%	1,769	1RMB=	1RMB=
	営業利益	72	78	6	8.4%	—	—	21.22円	20.57円
	利益率(%)	4.1%	4.3%	—	—	—	—		
米国	売上高	1,430	1,863	433	30.3%	33.7%	1,587	1USD=	1USD=
	営業利益	△87	△57	30	—	—	—	151.59円	147.76円
	利益率(%)	△6.1%	△3.1%	—	—	—	—		
その他※2	売上高	2,096	2,197	101	4.8%	3.7%	2,281		
	営業利益	△113	△164	△50	—	—	—	—	—
	利益率(%)	△5.4%	△7.5%	—	—	—	—	—	—

※1 現地通貨ベースでの実質増減率
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

※2 タイ、ベトナム、マレーシア、台湾、香港、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、EU、UAE

8

Find Your Beauty **MILBON**

ここからは国別の状況についてご説明いたします。

日本国内では売上高が前年対比 0.5%増収の 278 億 1,900 万円、営業利益 32.7%減益の 26 億 4,500 万円となりました。下方修正後の第 3 四半期累計の計画の 278 億 8,800 万円にはわずかに届いておりませんが、概ね計画線で推移していると評価しております。

海外は売上高が前年対比で 7.6%増の 100 億 700 万円、営業利益が 8.5%減益の 8.4 億円となりました。現地通貨ベースの売上高の伸びは 11.5%の増となっています。現地通貨ベースでは特に韓国米国が好調であり、海外全体でも計画を上回って推移しております。また、その他地域に含まれますが、我々が海外の中で注力しています EU は高い伸びを示しています。第 3 四半期累計の現地通貨ベースで 76.7%の伸び、第 3 四半期だけを取り出しても 46.6%と、引き続き高い伸びで好調に推移しております。

地域別業績 日本国内

Q3期間での国内市場環境の回復は鈍かったものの、売上高・営業利益共に概ね修正計画通りに推移

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

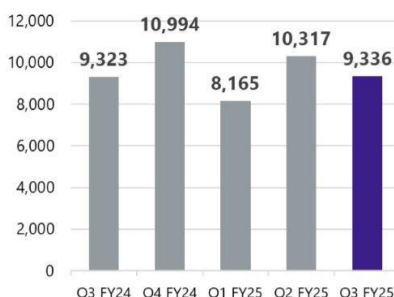
ヘアケア用剤は底堅く推移。染毛剤は前年割れが継続するも、グレイカラーの製品評価は高く、売上も堅調。化粧品は新製品発売によってQ3は前年対比で増収転換

FY2025		
売上高 成長率	Q3	累計
ヘアケア用剤	+2.1%	+5.2%
染毛剤	△2.1%	△3.8%
化粧品	+20.9%	△29.6%
構成比	Q3	累計
ヘアケア用剤	65.3%	66.2%
染毛剤	30.7%	29.6%
化粧品	1.8%	1.7%

※出荷額ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

Q3の売上高は前年対比で微増収だが概ね修正計画通りに推移



四半期 営業利益(百万円)

Q3の営業利益は売上高と同様計画通りに推移



9

このページでは日本国内の状況を記載しております。

第3四半期の市場環境は上期から引き続き厳しい状況でしたが、ヘアケア用剤、また、染毛剤の中でヴィラロドラカラーを中心としたグレイカラーが堅調に推移しております。先ほど前ページにおきまして、国内は修正計画に対してわずかに届いていないと申し上げましたが、国内営業本部からの報告によりますと、9月中盤以降は少しずつ回復傾向が見られつつあること、10月の国内売上高は、新製品を中心に計画を上回るペースであったことを考えると、通期修正計画に向けて売上高、営業利益ともに、概ねオントラックで進捗していると考えております。

カテゴリ別では、ヘアケア用剤の伸び率が弱く見えますが、これはオーギュアの新製品アルティールの導入の遅れや、昨年、新規窓口の増加ペースが加速した反動が要因と考えております。新製品導入が少しずつ進んでいることや、後ほど申し上げる10月発売のスタイリング剤オーバイトリー、こちらが好調に推移していることを受けてキャッチアップしていくものと考えております。化粧品は第3四半期の伸びが大きく見えますが、これは新製品発売のタイミングによるもので、インプレア、アイエムともにファンダメンタルズには大きな変化がないものと考えております。

地域別業績 韓国

政府による消費刺激策の影響を受け、Q3期間の売上高・営業利益は前年対比で力強く伸長

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

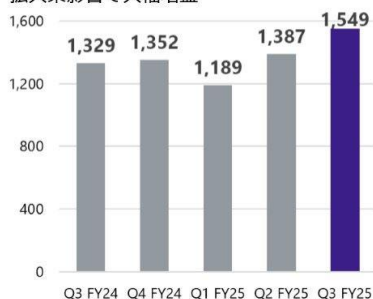
7月から支給が開始された「民生回復消費クーポン」により、美容室への来店が増加。染毛剤は、競合メーカーの市場撤退を背景に当社製品への切り替えが進展し、好調

FY2025		
売上高 成長率	Q3	累計
ヘアケア用剤	+18.0%	+12.6%
染毛剤	+16.9%	+7.0%
パーマ用剤	+29.3%	+16.8%
構成比	Q3	累計
ヘアケア用剤	23.5%	23.9%
染毛剤	68.7%	68.7%
パーマ用剤	5.4%	5.2%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

Q1の売上高は政情不安の影響を受けたが、Q2以降市場環境と共に回復し、Q3は消費拡大策影響で大幅増益



四半期 営業利益(百万円)

増収効果のほか採用遅れによる人件費の期ずれもあったことで増益



10

韓国の状況です。

韓国では7月より、経済対策の一環として民生回復消費クーポンの国民に対する支給が行われました。1人当たり数十万ウォン単位のクーポンでございしますが、使用先が小規模店舗に限られていることで、対象となる美容室への来店数および高単価メニューの利用頻度が増加し、当社製品の売上拡大に寄与していると考えております。第3四半期だけで見ても、現地通貨ベースでは19.5%の増収となっており、第1四半期0.8%増、第2四半期10%増に比べ好調に推移しております。営業利益は為替のネガティブ影響があるものの、増収効果があるうえ人件費の期ずれもあり、前年対比で大きく伸長いたしました。

韓国は、第1四半期で政情不安の影響もあり低調に推移しましたが、このスライドで示している通り回復基調にあります。民生回復消費クーポンの使用期限が11月30日であるため、その影響を見極める必要はありますが、売上高、営業利益ともに、円ベースでの通期計画の達成に向けて順調に進捗しております。

地域別業績 中国

市場環境の厳しさは継続しているが、当社が得意とする美容室への提案活動への支持は強く、売上高・営業利益共に計画線で推移

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

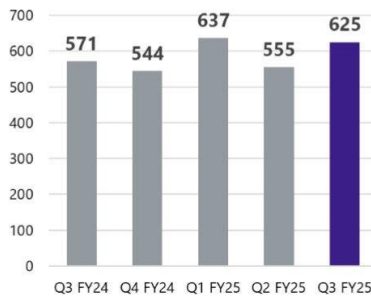
ヘアケア・染毛剤共に堅調。
製品力・市場活動が評価され、グローバル
ミルボンの導入美容室数が順調に増加している

FY2025		
売上高 成長率	Q3	累計
ヘアケア用剤	+4.6%	+4.7%
染毛剤	+15.2%	+7.2%
構成比	Q3	累計
ヘアケア用剤	56.2%	58.2%
染毛剤	38.4%	36.4%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

市場環境の厳しさは継続するも、前年対比で増収



四半期 営業利益(百万円)

売上高好調、コストコントロールによって営業利益は計画を上回るペースで進捗。Q3では在庫評価減により営業利益率が低下



— 営業利益率
Find Your Beauty MILBON

中国です。

市場環境については、上期から引き続き第3四半期も厳しい状況が継続いたしました。一方で、そのような状況における当社の美容室への活動は引き続き高い評価を受けており、売上高・営業利益ともに堅調に推移いたしました。カテゴリ別でもヘアケア染毛剤ともに堅調に推移しております。第3四半期の営業利益については、コストコントロールの効果もあり計画を上回るペースで進捗しています。営業利益については、期末に実施予定であった在庫評価減廃棄 4,000 万円を前倒しで実施したことで、水準が低下しております。ただ、全体としては売上高・営業利益ともに、通期計画達成に向けて順調に進捗しております。

地域別業績 米国

ヘアケア用剤と染毛剤のクロスセルが進み、大幅増収。売上高好調によって収益性は改善傾向にある

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

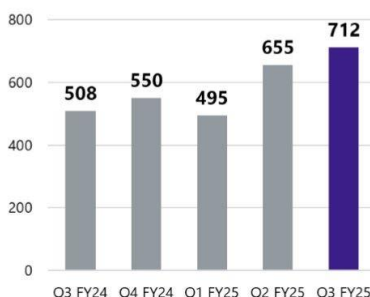
ヘアケア用剤・染毛剤共に現地ニーズに合わせた新製品が高い評価を受け大幅増収。染毛剤は7月に追加アイテムを発売し、課題であった幅広い顧客層への対応力が改善

FY2025		
売上高 成長率	Q3	累計
ヘアケア用剤	+39.0%	+35.1%
染毛剤	+63.3%	+29.2%
構成比	Q3	累計
ヘアケア用剤	87.5%	86.9%
染毛剤	8.4%	8.5%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

ヘアケア用剤と染毛剤のクロスセルが進み、大幅増収



四半期 営業利益(百万円)

Q2時の販管費のうち99百万円が過大計上であったため、Q3において当該金額を販管費から減額の上、営業外費用に振り替え。Q3の営業利益率は一時的に高まっている



12

Find Your Beauty MILBON

米国です。

米国は、製品評価の高さと代理店様との協働によりまして、各製品カテゴリの売上高が力強く成長しております。現地通貨ベース、円ベースともに好調に推移しています。染毛剤については幅広い顧客層に対する製品ラインナップの不足が課題でしたが、7月に追加アイテムを発売し好評を博しております。

関税影響については、9月から製品価格改定を実施し影響の相殺を図っております。元々、通期計画では約1億円のマイナス影響を受けるところを、価格改定により3,000万円まで減益要因を相殺できる見込みです。関税影響は既に会社計画には織り込んでおります。

また、第3四半期の営業利益については、第2四半期に計上されていた販管費のうち、9,900万円が過大計上となっていることが判明いたしました。その結果、第3四半期の販管費から同額を差し引いております。そのため、第2四半期対比で大きく伸長しているように見えますが、その影響を除いても四半期で営業黒字となっており、全体的な収益性が改善傾向にあるといえるかと思っております。

米国事業の黒字化のタイミングについては、売上高はご覧いただいている通り好調に推移しておりますが、更なる大きな果実を得るための成長投資や、安定的な社内体制構築に向けた人員増加等の施策の必要性は変わっておりません。このため、現時点では黒字化のタイミングは従前のコミュニケーション同様、2028から29というところを変えておりません。

自己株式の取得終了に関するお知らせ

株主還元の充実と資本効率の更なる向上を目的に、8月8日開催の取締役会で自己株式取得を決議し、10月27日に取得終了

取得した株式の種類	普通株式
取得した株式の総数	811,700株
株式の取得価額の総額	1,999,828,700円
取得期間	2025年8月12日～2025年10月27日
取得方法	東京証券取引所における市場買付け

(参考)2025年8月8日開催の取締役会における決議内容

取得対象株式の種類	普通株式
取得し得る株式の総数	870,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合約2.7%
株式の取得価額の総額	20億円(上限)
取得期間	2025年8月12日～2025年12月23日
取得方法	東京証券取引所における市場買付け

8月の第2四半期決算と同時に公表いたしました自己株式取得でございますが、10月27日に終了いたしましたのでご報告申し上げます。上限20億円の枠を設定し、最終的に81万1,700株を取得いたしました。今後も資本効率改善、株主還元強化を念頭に成長投資を最優先としつつ、余剰資金は機動的な自己株式取得への充当を検討していきたいと考えております。

なお、今回取得した自己株式の活用方法については、現在、社内で検討を進めております。確定したことがあれば、また皆様と共有させていただきたいと思っております。

通期見通しの前提

通期見通し		
売上高	国内	- 国内美容室市場の回復は8月時点の想定通り鈍いものの、通期の売上高は修正計画通りの着地を見込む - 主力商材のヘアケア・染毛剤に注力し、美容室への活動を展開していく
	海外	円高の影響を受けているものの、韓国・米国中心に現地通貨ベースで好調に推移しているため、円ベースでの通期計画達成を見込む
営業利益		売上総利益率については為替や在庫評価減等にリスクが残るものの、販管費のコントロールを行うことで、通期は修正計画通りの着地を見込む

通期見通しの前提です。このページは通期見通しの前提を記載させていただいておりますが、これまで申し上げたことと重複するため説明を割愛させていただきます。

通期見通し

通期見通しは据え置き。Q3累計では計画線で推移しており、Q4の計画達成に向けて順調に進捗している

(単位:百万円)	FY2024	FY2025 修正計画	増減額	増減率 (%)	FY2025 Q3累計	進捗率 (%)
売上高	51,316	52,300	983	1.9%	37,827	72.3%
売上総利益	32,597	32,926	328	1.0%	23,623	71.7%
売上総利益率	63.5%	63.0%	—	—	62.5%	—
販管費	25,758	27,626	1,868	7.3%	20,133	72.9%
営業利益	6,839	5,300	△1,539	△22.5%	3,490	65.9%
営業利益率	13.3%	10.1%	—	—	9.2%	—
経常利益	6,968	5,180	△1,788	△25.7%	3,203	61.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,017	3,000	△2,017	△40.2%	1,681	56.1%

通期見通しです。

売上高は、国内海外ともに修正計画に沿って順調に進捗しております。特に海外売上高については、為替動向の不透明感があるものの、現地通貨ベースでの売上高は、韓国米国を中心に順調に推

移しております。営業利益については、為替動向や国内売上動向に伴う在庫評価減等により、売上総利益率の低下のリスク要因はあるものの、販管費などのコストコントロールを通じて、通期計画の達成を目指してまいります。この結果、8月8日に公表した修正計画には変更ございません。また、期末配当48円も変更はございません。

今年度は、2月に開示した会社計画を外部環境の変化もあり、8月に大幅に下方修正をせざるを得ず、株主・投資家をはじめ、資本市場に携わる皆様に多大なご心配とご迷惑をおかけしたと認識しております。今年度の修正計画をしっかりと達成することで、皆様の信頼を少しでも回復できるように、現在経営陣はもとより社員一丸となり努めておりますので、引き続きご支援ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

中期事業構想(～2026)の見通しについて

収益性と資本効率改善によりROE目標達成を引き続き目指すが、不透明感が残る
国内市場動向や費用を慎重に見積もった上で来年2月に見通しを公表する

(単位:百万円)	FY2025 修正計画	FY2026 目標※	増減額	増減率 (%)
売上高	52,300	58,000	5,700	10.9%
国内	38,900	43,700	4,800	12.3%
海外	13,400	14,300	900	6.7%
売上総利益	32,926	37,600	4,674	14.2%
売上総利益率	63.0%	64.8%	—	—
営業利益	5,300	8,400	3,100	58.5%
営業利益率	10.1%	14.5%	—	—
経常利益	5,180	8,340	3,160	61.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,000	5,940	2,940	98.0%
ROE	6.3%	11.3%	—	—
ROIC	7.7%	11.1%	—	—

※2025年2月公表

中期事業構想の見通しについて少しコメントをさせていただきます。

ここに記載させていただいている通り、収益性および資本効率の改善によってROE目標11.3%達成を目指すスタンスは変わりません。しかし、今年8月の上期決算説明会で社長の坂下からも申し上げた通り、中期事業構想の2026年度の売上高・営業利益目標を、2025年の修正計画値と比較すると、国内売上高の計画のギャップ、在庫評価減の要因で、乖離幅が大きくなっているという認識を持っております。金額は申し上げられませんが、収益性の改善要因といたしまして新製品の投入や販管費の精査、生産計画の精査による在庫減の抑制、万博に関わる費用減などがありますが、新製品投入に伴う費用やデジタル投資や研究費などの先行投資、インフレに対応した物流費や人件

費増などのコストアップ要因も想定されます。また、今後の事業環境、特に不透明感が残る国内市場の動向を慎重に見極める必要があると認識しております。

資本効率の改善については、配当に加え今後も株価を意識した機動的な自己株式の取得を検討していきたいと考えております。こうしたことを踏まえ、現在、来期計画を策定中でございますので、具体的な数字におきましては、来年2月の本決算発表までお待ちいただければと思います。

直近の取り組み①: オーバイトリー

10月発売の新スタイリング剤ブランドOW BYE TORI(オーバイトリー)が発売後年間計画を超過し、好調。年末に向け更なる売上拡大を目指す



高評価ポイント

- > 容器デザイン
- > 香り
- > ヘアスタイルとの連動性

10月末時点の販売高:
1.9億円 (年間計画1.2億円)

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

17

Find Your Beauty **MILBON**

ここからは直近の取り組みをいくつかご紹介させていただければと思います。

直近の取り組みの1としてオーバイトリーを挙げさせていただきました。10月に発売いたしました新スタイリングブランド、オーバイトリーは、発売初月で年間計画を達成する好発進となっております。容器、香りで競合に対抗しつつ、スタイリング剤として重要であるヘアスタイル作りのしやすさが高く評価を受けております。我々メーカーにとっては、新製品が美容師、美容室に受け入れられることは非常に喜ばしいことだと認識しています。

個別の品目の金額自体は大きな額ではございませんが、美容室の増収増益を実現する製品サービスを引き続き提供していき、全社業績を押し上げていきたいと考えております。

直近の取り組み②: WWD BEAUTY ヘアサロン版ベストコスメ2025

美容師が選ぶヘアサロン版ベストコスメとして全8部門11アイテムが入賞。
更に「営業スタッフ部門」で1位を獲得し、製品・美容室に対する活動両面で高評価を受けている



シャンプー部門 1位  オーゾア アルティール	ヘアカラー部門 2位  オルディーブ アディクシー	グレイカラー部門 2位  ヴィラドロラ カラー	カラーケア部門 3位  ヴィラドロラ カラー インターバルケア	サステナブル部門 1位  ヴィラドロラ カラー	
トリートメント (インバス)部門1位  オーゾア アルティール	頭皮・育毛ケア部門 1位・2位・3位  1位:オーゾア モイストクリーム モイストローション 2位:オーゾア プレセディア インテンシブ パーフェクター 3位:グローバルミルボン エンハンシング ビバシティ エッセンス			スキンケア・ メイクアップ部門 1位・2位  1位: インプレア ローション 2位: インプレア エクスフォリエーター	営業スタッフ部門 1位 

※ 詳細はWWDJAPAN <https://www.wwdjapan.com/> を参照

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

18

Find Your Beauty MILBON

続いて、この第3四半期中に美容師が選ぶヘアサロン版ベストコスメとして、業界誌であるWWD BEAUTY にミルボンの製品が取り上げられました。ヘアサロンで扱うプロ用製品を14部門に分類し、都内50軒の美容師159人に各カテゴリーのベストと思う製品を選んでいただきました。結果として、ヘアケア、ヘアカラー、また化粧品で高い評価をいただいたほか、営業スタッフ部門での1位をいただくなど、美容室から製品と活動の両面で引き続き支持をいただいております。

必ずしもこの結果が市場全体を表した結果とは思いませんが、ミルボンの持つ競争優位性の源泉であるフィールドパーソンシステム、TAC開発システムが有効に機能している一つの証左であると考えております。

直近の取り組み③: milbon:iD会員数100万人突破

milbon:iDの登録会員数100万人を10月に達成。美容室店販品の購入利便性を向上させるインフラとしての基盤が整いつつある



	milbon:iDでの購入時	店頭での購入時
1回あたり平均購入額 (流通金額ベース)	14,435円(FY2024) ← 約2.9倍	5,011円(FY2024)
リピート購入率 (商品購入後1年以内に再購入した割合)	65%(FY2024)	40%(サービス設計時)

※ミルボン調べ

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

19

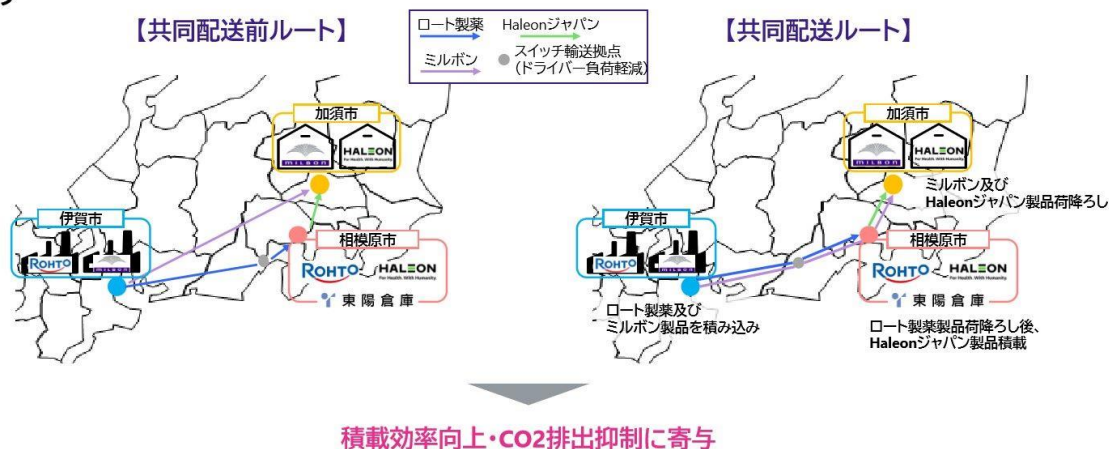
Find Your Beauty **MILBON**

次のページをご覧ください。

milbon:iD の登録会員数が 10 月に 100 万人を達成いたしました。現在の中期事業構想の公表時には、2026 年末の達成を見込んでおりましたので、それよりは 1 年前倒しでの達成となりました。当社の成長戦略の中核である店販用品の売上高成長を支える基盤として、着々に進捗していると考えております。今後も更なる発展を図ってまいります。

直近の取り組み④：物流効率化に向けた3社共同配送の取り組み

配送ルートに共通性があるミルボン・ロート製薬・Haleonジャパンの3社にて共同配送システムを構築し、8月より運用開始。今後はノウハウを収集し、更なる運用拡大を目指す



※詳細はニュースリリースを参照：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000111.000028306.html>

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

20

Find Your Beauty **MILBON**

最後に物流効率化に向けた他社様との共同配送の取り組みについてご説明いたします。

8月より、搬送ルートに共通性がある3社、当社、ロート製薬様、Haleon ジャパン様との共同配送システムを構築し、運用を開始いたしました。現在は一部出荷に限られておりますが、原材料調達などサプライチェーン上流工程の展開も視野に入れ、取り組みを拡大してまいります。このような取り組みにも今後期待を持っていただければと思います。

簡単ですが私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。