# 株式会社ミルボン

2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

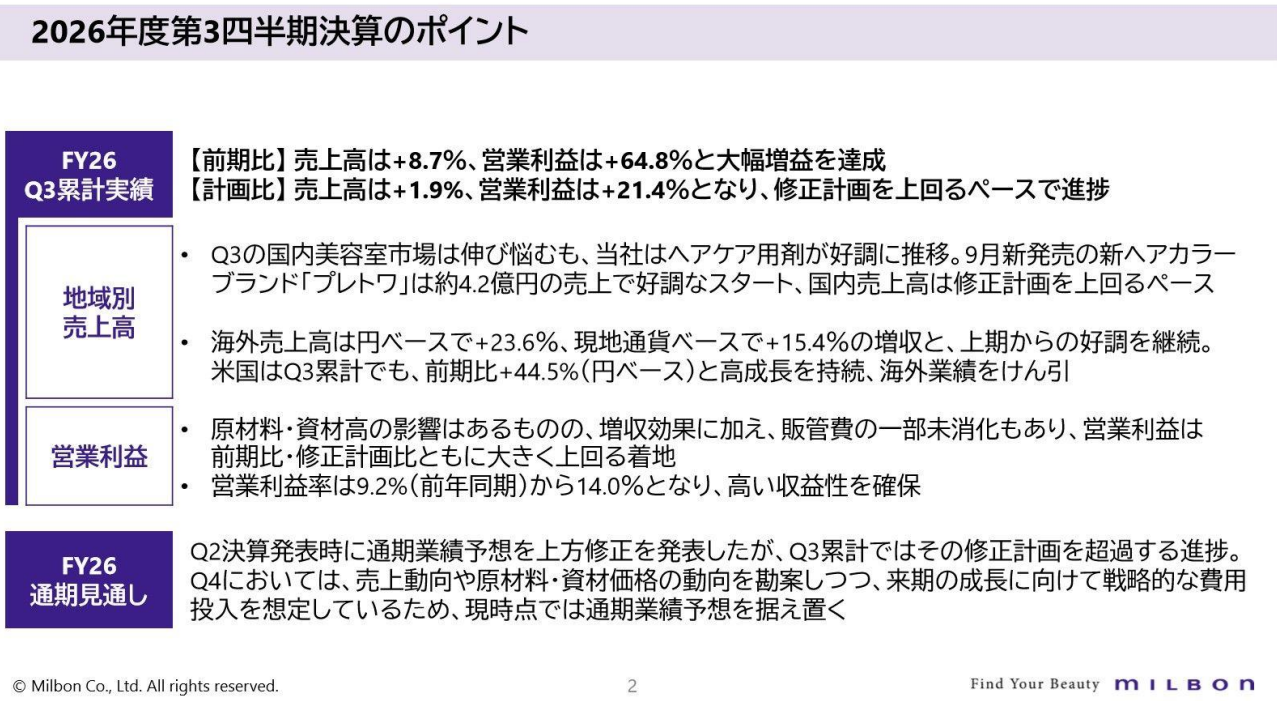
2026 年 11 月 13 日

# 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]** | 2026 年 12 月期第 3 四半期決算説明会 |
| **[日程]** | 2026 年 11 月 13 日 |
| **[開催場所]** | インターネット配信 |
| **[登壇者]** | １名<br>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<br>兵庫　真一郎（以下、兵庫） |

# 登壇

**兵庫**：皆さん、こんにちは。株式会社ミルボン　コーポレートコミュニケーション・財務担当の執行役員の兵庫と申します。本日はお忙しい中、弊社第 3 クォーター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。それでは時間も限られておりますので、早速ご説明を開始したいと思います。




第 3 クォーターの決算のポイントになります。

売上高は前年比でプラス 8.7%増収の 411 億 3,200 万、営業利益は 64.8%増益の 57 億 5,000 万と大幅増益を達成しました。対修正計画に対しても売上高は 1.9%増収、営業利益はプラスの 21.4%増益と、営業利益は特に好調に推移しております。

第 3 クォーターの国内美容室市場は伸び悩むものの、当社はヘアケア用剤が好調に推移、9 月新発売の新ヘアカラーブランド、プレトワは約 4.2 億円の売上で好調なスタートを切っております。このことも功奏しまして、国内売上高は修正計画を上回るペースとなっています。海外売上高につきましても、円ベースでプラスの 23.6%増収、現地通貨ベースでは 15.4%増収で、上期からの好調を堅持しております。米国は第 3 クォーター累計でも前年比プラスの 44.5%増収で、高い成長を持続しております。

営業利益につきましては、原材料・資材高の影響はあるものの、増収効果に加え、販管費の一部未消化という要因もございまして、営業利益は前期比修正計画ともに大きく上回る着地となっています。なお営業利益率につきましては 9.2%、前年同期から 14.0%に改善しておりまして、高い収益性を維持しております。

通期の見通しです。第 3 クォーター累計では、売上高営業利益ともに、8 月に発表した修正計画を超過する推移となっています。第 4 クォーターにおきましては、売上動向や原材料、資材価格の動向を勘案しつつ、来期の成長に向けた戦略的な費用投入を想定しているため、現時点では通期業績予想を据置きとさせていただきます。詳細についてはこれからご説明させていただきます。

## 連結損益計算書

### 売上高は海外が好調に推移したことによる増収、営業利益は、原材料・資材高の影響あるが、生産効率改善と販管費の抑制などにより、大幅な増益を達成した

| (単位:百万円) | FY2025 Q3累計 | FY2026 Q1 | FY2026 Q2 | FY2026 Q3 | FY2026 累計 | 増減額 | 増減率(%) | FY2026 Q3累計 修正計画 | 修正計画比(%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 37,827 | 12,415 | 14,463 | 14,254 | **41,132** | 3,305 | +8.7% | 40,374 | 101.9% |
| 売上総利益 | 23,623 | 7,872 | 9,263 | 9,158 | **26,293** | 2,670 | +11.3% | 25,524 | 103.0% |
| 売上総利益率 | 62.5% | 63.4% | 64.0% | 64.2% | **63.9%** | — | — | 63.2% | — |
| 販管費 | 20,133 | 6,622 | 7,166 | 6,755 | **20,543** | 409 | +2.0% | 20,787 | 98.8% |
| 営業利益 | 3,490 | 1,250 | 2,097 | 2,403 | **5,750** | 2,260 | +64.8% | 4,737 | 121.4% |
| 営業利益率 | 9.2% | 10.1% | 14.5% | 16.9% | **14.0%** | — | — | 11.7% | — |
| 営業外収支 | △287 | 86 | 65 | △63 | **88** | 375 | — | 170 | — |
| 経常利益 | 3,203 | 1,337 | 2,162 | 2,339 | **5,839** | 2,635 | +82.3% | 4,907 | 119.0% |
| 特別利益(損失) | △433 | △0 | △127 | △0 | **△128** | 304 | — | △130 | — |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 1,681 | 1,015 | 1,400 | 1,720 | **4,137** | 2,455 | +146.0% | 3,387 | 122.1% |

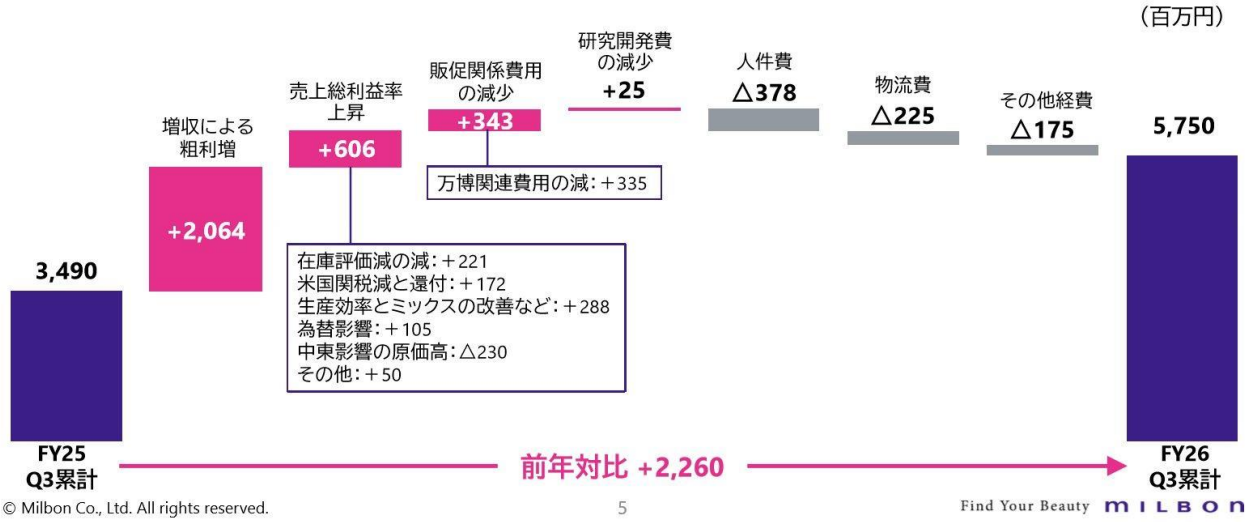
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

Find Your Beauty MILBON

4 ページをご覧ください。売上高は、海外が好調に推移したことによる増収、営業利益は原材料・資材高の影響を受けましたが、生産効率改善と販管費の抑制等により、大幅な増益を達成しております。対計画では売上高はプラスの 7 億 5,800 万円の増収、営業利益では、10 億 1,300 万円の増益となっています。なお第 3 クォーターでは営業外費用としまして、為替の評価損が入っておりますので、マイナスとなっております。

## 連結営業利益 前年同期比増減要因

### 増収効果および売上総利益率の改善により、粗利益が増加、人件費・物流費の増加を吸収。販促関係費用も前期の万博関連費用がなくなり、大幅増益となった




© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

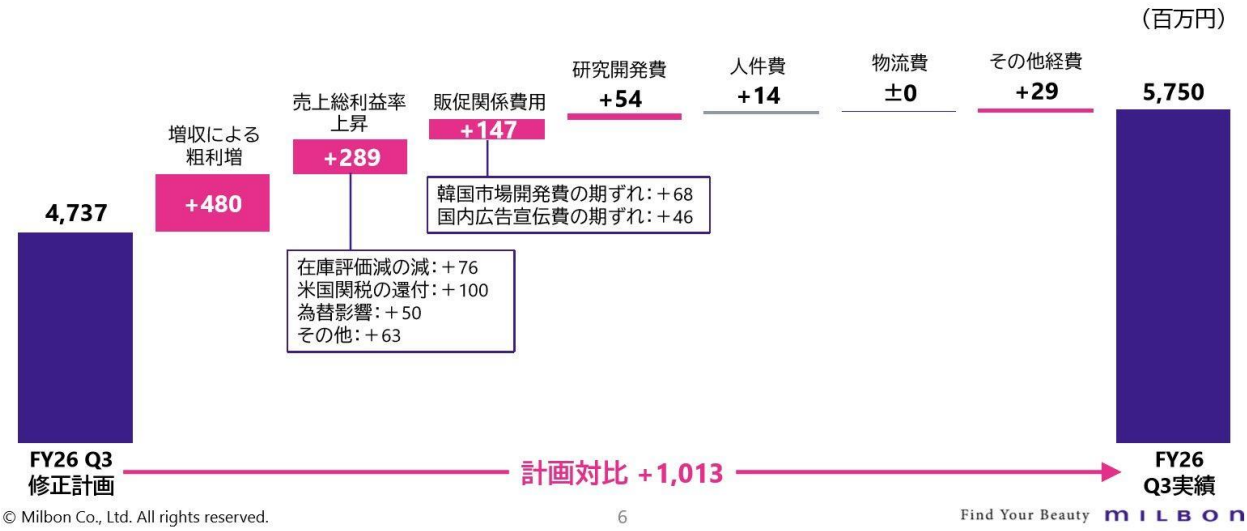


連結の営業利益の前年同期比との比較の増減益分析となっています。

見ていただければお分かりの通り、増収効果が大きいのですが、それ以外にも在庫評価減の減少、米国関税の支払の減少および還付、生産効率の改善とミックス改善等の要因で、中東情勢によります原材料・資材高を吸収して、売上総利益率の改善につながっています。中東情勢の影響は 2 億 3,000 万円の計上と、年間の予想の 5 億円に対してほぼオントラックのペースと考えています。

## 連結営業利益 対計画増減要因

### 販促関係費用は期ずれ要因を含むものの、増収による粗利増、米国関税の還付なども寄与し、修正計画比で大幅増益となった




© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

次に対計画での連結営業利益の分析になります。

対計画におきましても、増収による粗利益増が 4 億 8,000 万円と大きくなっていることに加え、期初では見込んでなかった米国関税の還付 1 億円の計上、在庫評価減の減少 7,600 万円、販促費用の期ずれ 1 億 4,700 万円などが、営業利益を対計画で押し上げる要因となっています。

## 地域別業績 国内・海外の売上高・営業利益

| | （単位：百万円） | FY2025 Q3累計 | FY2026 Q3累計 | 増減額 | 増減率（%） | 実質増減率※1（%） | 修正計画 FY2026Q3累計 | FY2025Q3 為替レート | FY2026Q3 為替レート |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 日本 | 売上高 | 27,819 | **28,765** | 946 | 3.4% | 3.4% | 28,666 | | |
| | 営業利益 | 2,645 | **3,556** | 910 | 34.4% | － | 3,217 | － | － |
| | 利益率（%） | 9.5% | **12.3%** | － | － | － | 11.2% | | |
| 海外 | 売上高 | 10,007 | **12,366** | 2,358 | 23.6% | 15.4% | 11,708 | | |
| | 営業利益 | 844 | **2,194** | 1,350 | 160.0% | － | 1,520 | － | － |
| | 利益率（%） | 8.4% | **17.7%** | － | － | － | 13.0% | | |
| 韓国 | 売上高 | 4,126 | **4,679** | 552 | 13.4% | 8.6% | 4,435 | 1KRW= | 1KRW= |
| | 営業利益※2 | 1,444 | **1,795** | 351 | 24.3% | － | 1,550 | 0.1047円 | 0.1092円 |
| | 利益率（%） | 35.0% | **38.4%** | － | － | － | 34.9% | | |
| 中国 | 売上高 | 1,819 | **2,298** | 479 | 26.3% | 11.9% | 2,210 | 1RMB= | 1RMB= |
| | 営業利益 | 141 | **293** | 151 | 107.0% | － | 263 | 20.57円 | 23.20円 |
| | 利益率（%） | 7.8% | **12.8%** | － | － | － | 11.9% | | |
| 米国 | 売上高 | 1,863 | **2,693** | 829 | 44.5% | 34.4% | 2,470 | 1USD= | 1USD= |
| | 営業利益 | 46 | **646** | 600 | － | － | 330 | 147.76円 | 158.85円 |
| | 利益率（%） | 2.5% | **24.0%** | － | － | － | 13.4% | | |
| EU | 売上高 | 377 | **609** | 232 | 61.6% | 45.2% | 560 | 1EUR= | 1EUR= |
| | 営業利益 | △99 | **△38** | 61 | － | － | △56 | 165.57円 | 184.21円 |
| | 利益率（%） | △26.4% | **△6.4%** | － | － | － | △10.0% | | |
| その他※3 | 売上高 | 1,820 | **2,086** | 269 | 14.6% | 8.4% | 2,033 | | |
| | 営業利益 | 214 | **413** | 199 | 55.5% | － | 344 | － | － |
| | 利益率（%） | 11.8% | **19.8%** | － | － | － | 16.9% | | |
| | （配賦コスト） | △903 | **△911** | △8 | － | － | △911 | － | － |

※1 現地通貨ベースでの実質増減率　※2 今期より、海外の国別営業利益は「全社共通配賦前」の利益を記載（全社配賦コストは最下段に記載）
※3 台湾、香港、タイ、マレーシア、シンガポール、ベトナム、インドネシア、フィリピン、トルコ、UAE

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

Find Your Beauty MILBON

次に地域別業績の国内、海外の売上高、営業利益の推移になります。業績の上振れで見た場合、海外の売上高、営業利益の上振れが顕著であると見てとれるかと思います。

## 地域別業績 日本国内

### 9月に新発売した「プレトワ」効果が大きく、染毛剤の売上高はプラス成長に回帰。ヘアケア用剤は新商品が軒並み好調に推移しており、国内業績は計画を超過

**カテゴリ別売上高 昨対成長率※**

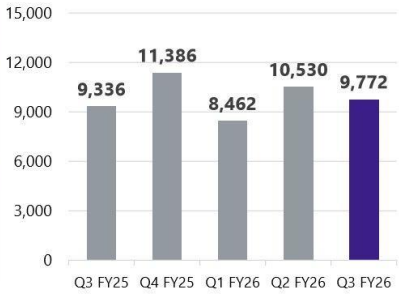
ヘアケア用剤は「スワエ」「ニゼル」などの新製品が好調、オージュアも堅調。染毛剤は「プレトワ」が順調なスタート、ファッションカラーがプラスに戻る。メンズスタイリング剤も好調なスタート

| | FY2026 | |
|---|---|---|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | +5.9% | +4.6% |
| 染毛剤 | +8.4% | +2.7% |
| 化粧品 | △44.3% | △22.6% |
| 構成比 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | 65.6% | 67.0% |
| 染毛剤 | 31.5% | 29.5% |
| 化粧品 | 0.9% | 1.3% |

※出荷額ベースによる数値

**四半期 売上高(百万円)**

ヘアケア用剤の好調が続いている中で、染毛剤の減収が増収に転じたことにより、売上高は堅調に推移




**四半期 営業利益(百万円)**

売上好調に伴う生産効率の改善、販管費未消化等もあり、利益計画を上回る水準で推移




© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.





地域ごとの状況をご説明します。

まずは国内の状況です。9 月に新発売しました染毛剤プレトワの投入によりまして、染毛剤はプラス成長に回帰しております。ヘアケア用剤も後ほど言及させていただく、ミルボン初のメンズスタイリング剤キャプチャーザモーメントを含め、新製品が好調に推移していることもございまして、売上・利益とも社内計画を超過しております。

## 地域別業績 韓国

### 染毛剤は前年の反動により鈍化。一方、ヘアケア用剤は民生消費回復クーポン施策の反動を吸収、過去最高の四半期売上高を記録

**カテゴリ別売上高 昨対成長率※**

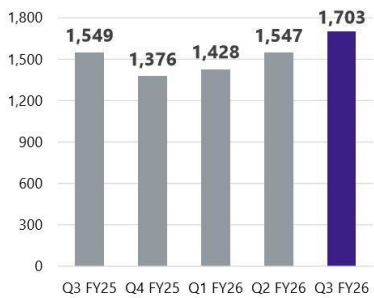
前年同期に好調だった染毛剤の成長率は若干鈍化したが、ヘアケア用剤の高成長が持続

| | FY2026 | |
|---|---|---|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | +15.4% | +17.6% |
| 染毛剤 | +1.7% | +8.2% |
| パーマ用剤 | △1.2% | +7.8% |
| 構成比 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | 26.4% | 25.8% |
| 染毛剤 | 68.0% | 68.5% |
| パーマ用剤 | 5.1% | 5.2% |

※現地通貨ベースによる数値

**四半期 売上高(百万円)**

民生消費回復クーポン効果は前年3Qに最も恩恵を受けたが、今期はその反動を乗り越える形で、過去最高の四半期売上高を達成




**四半期 営業利益(百万円)**

売上成長に伴い、営業利益も高水準を維持。販促費用が4Qに期ずれしていることもあり、4Qの営業利益は大きく落ち込むことが想定される




※ 今期より、海外の国別営業利益は「全社共通配賦前」の利益を記載

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

次は韓国です。

昨年の第３クォーターは、韓国政府による民生消費回復クーポンの効果が大きかったため、今年は売上のハードルが高い四半期と認識しておりました。にもかかわらず、ヘアケア用剤を中心に大きく伸長し、過去最高の四半期売上高を記録しております。営業利益も費用の期ずれもあり、計画達成しております。ただし第４クォーターにつきましては、昨年も同様、先行投資も含めて費用が出る四半期となることが想定されるため、利益水準は大きく落ち込むことを想定しています。

## 地域別業績 中国

### 市場環境は引き続き低調に推移しているものの、重点サロンへの提案活動・教育活動を着実に推進した成果により、売上高・営業利益ともに計画を上回る進捗

**カテゴリ別売上高 昨対成長率※**

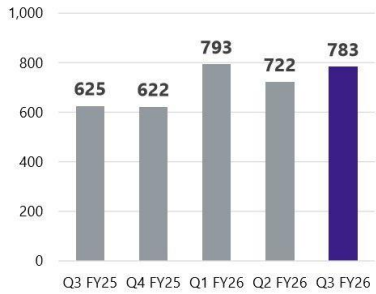
消費者行動の変化を踏まえた政策提案・教育活動により、代理店・サロンの支持が続く。ヘアケア用剤の好調が続き、業績をけん引

| | FY2026 | |
|---|---|---|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | +13.2% | +12.9% |
| 染毛剤 | +8.1% | +11.6% |
| 構成比 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | 57.6% | 58.7% |
| 染毛剤 | 37.7% | 36.3% |

※現地通貨ベースによる数値

**四半期 売上高(百万円)**

市場環境が低調に推移する中においても、重点テーマに基づく営業・教育活動を着実に推進した結果、売上は好調に推移。高い成長率を維持




**四半期 営業利益(百万円)**

ヘアケア用剤、染毛剤ともに堅調に推移し、増収に伴う粗利増により収益改善が継続




※ 今期より、海外の国別営業利益は「全社共通配賦前」の利益を記載

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.



Find Your Beauty MILBON

次は中国です。

市場環境は、引き続き低調に推移しているものの、重点サロンに対する課題やサロンの思いを傾聴した上で、提案活動、教育活動を着実に進めてきた結果、売上高、営業利益ともに計画を超過しております。

## 地域別業績 米国

### 2Qは1Qの急成長の反動もあったが、3Qは増収率が再び加速。営業利益は関税還付金の恩恵などもあり、前年比で大きく伸長

**カテゴリ別売上高 昨対成長率※**

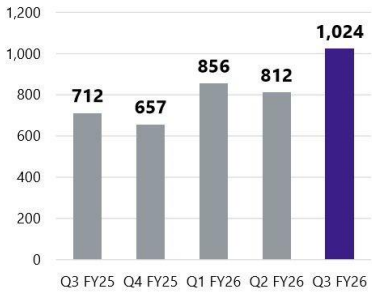
構成比の高いヘアケア用剤が好調に推移。代理店との協働体制深化により、インストアシェアの上昇が続く。10月の値上げに向け、9月は駆け込みもあり、好調

| | FY2026 | |
|---|---|---|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | +36.9% | +36.9% |
| 染毛剤 | +3.8% | +19.3% |
| 構成比 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | 89.6% | 88.5% |
| 染毛剤 | 6.5% | 7.5% |

※現地通貨ベースによる数値

**四半期 売上高(百万円)**

競合ブランドの代理店変更による追い風をベースアップに結びつけてきている。セルイン・セルアウトともに順調な推移




**四半期 営業利益(百万円)**

関税還付金の恩恵(約100百万円)の一過性要因もあるが、粗利増により、収益性の改善継続




※ 今期より、海外の国別営業利益は「全社共通配賦前」の利益を記載

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.





次は米国です。

こちらは現地通貨ベースで見ていきますと、第 1 クォーター前年同期比で、プラス 67%の増収、第 2 クォーターが 11.4%の増収、それを受けまして第 3 クォーターが 33.8%の増収ということで、売上高、増収率については再び加速をしております。営業利益も関税の還付金 1 億円の恩恵もあり、好調に推移しております。

ただし、 1 点留意すべき点としては、10 月に値上げ（平均で 5%）に向けて、9 月に駆込み需要が発生したことが考えられることです。このことから、第 3 クォーターは高い増収率になっていると考えており、第 4 クォーターでの反動も想定されます。ただ事業そのものについては、引き続き好調に推移していると、経営では認識しております。

## 地域別業績 EU

### イベント出店後の旺盛な引き合いを背景に、新規サロン開拓が進展。カラーアンバサダー施策も奏功し、ドイツ直販を中心にヘアケア用剤・染毛剤ともに高成長が継続

#### カテゴリ別売上高 昨対成長率※

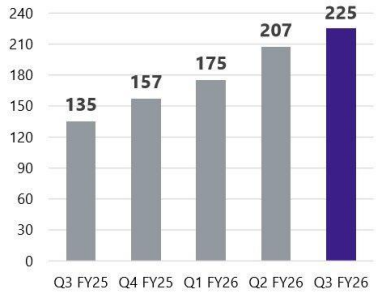
ヘアケア用剤・染毛剤ともに高成長が継続。
ヘアケア用剤は新製品が成長をけん引、染毛剤も好調に推移している

| | FY2026 | |
|---|---|---|
| 売上高 成長率 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | +55.4% | +46.6% |
| 染毛剤 | +62.7% | +48.2% |
| 構成比 | 3Q | 累計 |
| ヘアケア用剤 | 75.3% | 76.2% |
| 染毛剤 | 21.3% | 20.2% |

※現地通貨ベースによる数値

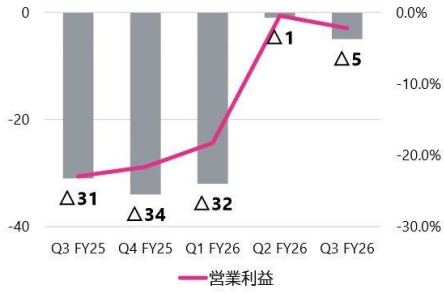
#### 四半期 売上高(百万円)

イベント出店後、新規サロンの開拓が進む。
カラーアンバサダー施策も寄与し、高成長を維持




#### 四半期 営業利益(百万円)

管理体制強化などの成長投資を継続。営業損失が継続するが、コスト削減もあり、収益性は改善しつつある




※ 今期より、海外の国別営業利益は「全社共通配賦前」の利益を記載

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.



次は EU です。

この地域につきましても引き続き高い伸びを示しております。TOP HAIR イベントなどの開催で、新規サロンが獲得できている状況です。カラーアンバサダー効果も奏功しており、ドイツを中心に好調に推移しております。ただこの地域につきましては、まだ売上高も小さく、投資フェーズという認識は変わっておりません。

## 通期見通しの前提

| | | 通期見通し |
|---|---|---|
| 売上高 | 国内 | • 国内美容室市場は決して良好ではないが、通期売上高は修正計画に到達すると見込む<br>• 主力のヘアケア用剤が好調である上、新発売の染毛剤「プレトワ」も順調な推移が期待できる |
| | 海外 | • 米国、EU、韓国、中国の売上が好調に推移しており、現地通貨ベースの修正計画に到達すると見込む<br>• 円安が継続していることもあり、円ベースでの通期業績は上振れる可能性がある |
| 営業利益 | | • 売上総利益率は、原材料・資材価格の高止まりにより、Q4にかけて低下する見込み<br>• 来期の成長に向けて、戦略的な費用投入を想定しているが、Q3累計の好調な進捗を踏まえると、通期業績は修正計画を上回る可能性がある |

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

通期見通しの前提です。

売上高は、国内は事業環境の改善は想定しておりませんが、プレトワも好調に推移していることもあり、概ね修正計画に沿ったかたちで推移することを想定しています。海外は現地通貨ベースでも好調に推移しているため、円ベースともに上振れ可能と見ています。

第 4 クォーターの営業利益は、原材料・資材高の影響などを受ける上、中計初年度となる来期に向けた戦略的な投資による費用増加が見込まれますが、第 3 クォーター累計の営業利益の水準を考えると、修正計画を大幅に達成する可能性が高く、個人的には営業利益で 70 億台に乗せてくる可能性もあると考えております。

今年は国内では新製品の多く好調に推移している上、海外も米国を中心とした主要地域で、業績が好調に推移しており、よい材料に恵まれた 1 年だったかなとは考えております。

## 2026年 通期業績見通し(変更なし)

| (単位:百万円) | FY2025 実績 | FY2026 修正計画 (8/10時点) | 増減率 (%) |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 52,863 | **55,600** | +5.2% |
| 国内 | 39,206 | **40,050** | +2.2% |
| 海外 | 13,657 | **15,550** | +13.9% |
| 売上総利益 | 33,176 | **34,900** | +5.2% |
| 売上総利益率 | 62.8% | **62.8%** | ― |
| 販管費 | 27,523 | **28,350** | +3.0% |
| 営業利益 | 5,652 | **6,550** | +15.9% |
| 営業利益率 | 10.7% | **11.8%** | ― |
| 経常利益 | 5,455 | **6,740** | +23.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,437 | **4,600** | +33.8% |
| ROE | 7.0% | **9.3%** | ― |

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

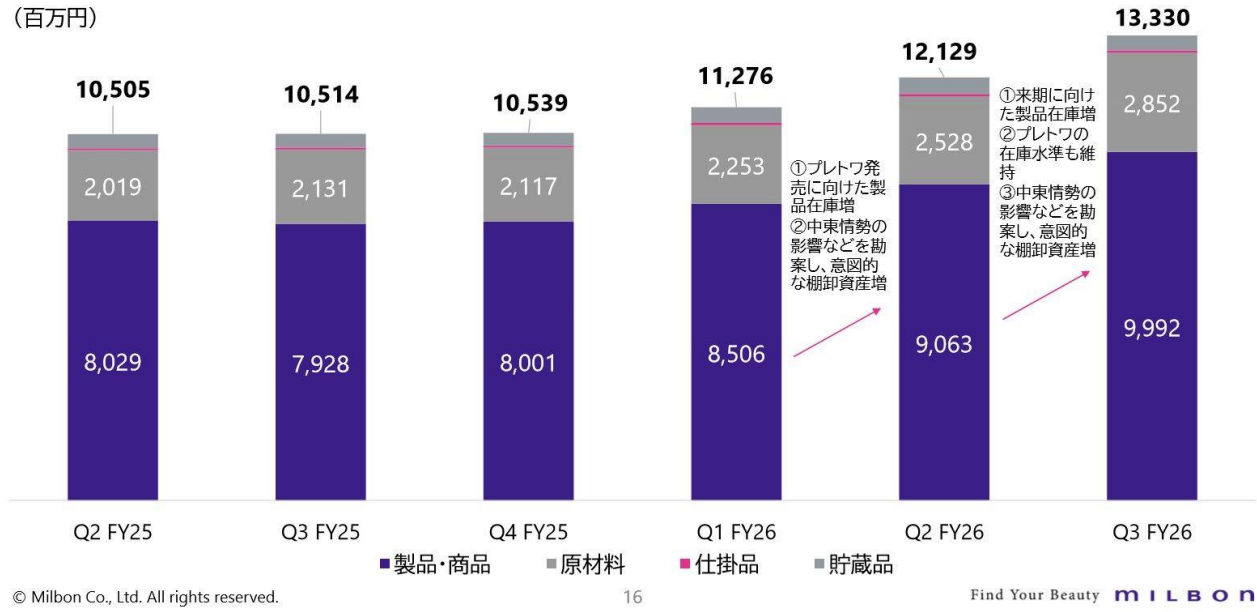
Find Your Beauty MILBON

現時点では通期業績予想の見通しには変更ございません。

先ほど申し上げたとおり、業績自体は好調に推移していると認識しております。皆さまからのご質問として想定される来期の業績の考え方についてですが、現在予算を策定中ですので、正確な数字はございませんが、来年はプレトワの通年寄与や海外の売上高増加が期待できる反面、上期に中東情勢の影響による原材料・資材高の影響、外注費の増加による原価率の上昇、人件費および物流費の増加などが想定されますので、今年度のような業績推移は想定しにくいと現時点では考えており

ます。来期のガイダンスや数字の考え方については、来年 2 月の本決算の時までお待ちいただければと思っております。

## 棚卸資産の状況



© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

Find Your Beauty MILBON

16 ページをご覧ください。こちらは棚卸資産の推移となっています。

第 3 クォーターでは 133 億 3,000 万円の水準になっています。棚卸資産が増加していることに対して、懸念を思われる方も少なくないかと思いますので、少し詳細に説明させていただきたいと思っています。この棚卸資産が増加している背景としましては、まずは海外を含めた売上増加に伴う在庫の増加という要因が大きなところです。

加えて中東情勢を勘案して、安定供給を目的として意図した棚卸資産の増加を実施してきました。プレトワの在庫増に加え、来期の新製品投入に備えた既存製品の在庫増という要因が、この第 3 クォーターでは発生しております。ただし、この水準は落ち着いてくると考えています。というのも、当社は 12 月の売上のウェイトが非常に高いこともございまして、この水準については今後落ち着いてくると考えておりますし、財務側も、意図せざる在庫増にならないよう、注意深くモニタリングをしているところです。

## 直近の取り組み①：プレトワ

**9月10日発売の新カラーブランドPRETOWA（プレトワ）は9月末までに、約4.2億円の販売と好調。美容室でのメニュー化も進んでおり、今後も売上拡大が期待できる**




9月末時点の販売高：**4.2億円**（年間目標7億円）

付加価値の高い感動体験の実現

瞬間価値　持続価値　継続価値

カラー単価向上／リピート率向上を支援

従来品では避けられなかったヘアカラーの悩み

ダメージ　色もち　不快臭

ヘアカラーの悩みを解消する次世代のカラー

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

Find Your Beauty MILBON

次はトピックスになります。まずはプレトワです。

9 月 10 日に発売しましたが、9 月末段階で 7 億円の目標に対して、4.2 億円の高い進捗ペースとなっており、現時点では目標の 7 億円を超過するペースで好調に推移しております。われわれが狙いとしている、ダメージが少ない、色持ちがよい、不快臭が少ないというヘアカラーの悩みを解消する次世代カラーとして、代理店・美容室に受け入れられております。リピートの注文も、営業部門の話によると想定通り入ってきているという声が聞こえてきています。当初発売前は売上目標の 10 億円を 7 億円にして、本当に達成できるのかなという懸念もあったかと思いますが、非常に良い滑り出しをしていると私自身は感じております。

## 直近の取り組み②：キャプチャーザモーメント

### 当社初となるメンズ向けの新スタイリング剤ブランドCAPTURE THE MOMENT（キャプチャー・ザ・モーメント）を9月に投入、好調なスタートを切っている



9月末時点の販売高：**1.1億円**（年間目標1.5億円）

**製品特長**

＞「再現性」サロン帰りの仕上がりを簡単に

＞湿気・乾燥・手移りというスタイル崩れの3要因から髪を守る

＞つくったスタイルを長時間キープ

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.



ミルボンとして初のメンズ向けスタイリング剤であるキャプチャーザモーメントをプレトワと同時期に発売しました。こちらも高い評価を受けており、1.5 億の目標に対して好調な進捗となっております。製品特徴としては、「再現性」サロン帰りの仕上がりを簡単に、湿気・乾燥・手移りというスタイル崩れの 3 要因から髪を守る、つくったスタイルを長時間キープ、という特徴がございます。ミルボンとして初のメンズということもございまして、話題性もございます。今後こういった新製品が継続的に伸びてくることを期待しております。

## 直近の取り組み③：WWDBEAUTY ヘアサロン版ベストコスメ2026

### 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、昨年に引き続き、製品・美容室に対する活動の両面で高評価を受けている




**シャンプー部門** 1位・3位
1位：オージュア ミラジェリー
3位：オージュア インメトリィ

**トリートメント（インバス）部門** 1位
オージュア ミラジェリー ヘアトリートメント

**頭皮・育毛ケア部門** 1位・3位
1位：オージュア プレセディア インテンシブ パーフェクター
3位：オージュア モイストカーム モイスチュアローション

**スタイリング剤部門** 3位
ニゼル ドレシア エアリーフィルター

**ヘアカラー部門** 1位
オルディーブ アディクシー

**グレイカラー部門** 2位
オルディーブ クリスタル

**サステナブル部門** 1位
ヴィラロドラ カラー

**スキンケア・メイクアップ部門** 1位・2位
1位：インプレア ホワイトニング レーザーショット【医薬部外品】
2位：アイエム ジェリー オン ルージュ

**営業スタッフ部門** 1位
MILBON

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

© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

次は昨年も記載させていただきました WWDBEAUTY ヘアサロン版ベストコスメ 2026 です。

ヘアサロンで扱うプロ用製品を 16 部門に分類し、都内 70 軒の美容師 189 名の方々に、各カテゴリーのベスト製品を選ぶ仕組みになっています。この結果当社は全 8 部門 11 アイテムで入賞しております。さらに営業スタッフ部門で 1 位を獲得しており、製品・美容室に対する活動の両面で、引き続き高評価を受けています。

最後となりましたが、次期中計（中期事業構想）の数字の開示タイミングについてお知らせします。

次期中計はご案内のとおり 2027 年から 2031 年の 5 年の中計となります。詳細な説明は、本決算のタイミングでしっかりご説明させていただきますが、数字自体は社員に中計を発表する前のタイミングである 1 月中旬に、適時開示で公表する方針です。詳細な説明については本決算の説明会までお待ちいただければと思います。

**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、株式会社 JPX 総研（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。