



8月6日 個人投資家向けウェビナー

株式会社アートネイチャー
東証スタンダード：7823

はじめに

今回の「logmi IR Live」にてお伝えしたい点

1. 8/6に、2027年3月期第1四半期決算を発表
レディースの減収、「仕込み期」における経費増により減収減益
2. 売上面においては、メンズが順調に進捗。レディースは2Qでの挽回を目指す
3. 費用面においては、「仕込み期」としてトライアルも含め様々な施策を開始。
また、海外工場の稼働や人的資本強化に向けた施策がコストアップに影響した
4. 今期業績においては、当初計画どおりの着地を見込む。
引き続き事業基盤の強化と新領域への進出に向けた先行投資を行い
未来の収益源の確保を目指す

1

2027年3月期 第1四半期決算概況

2027年3月期 第1四半期 連結決算ポイント

レディースの減収、「仕込み期」における経費増により前年同期比「減収減益」

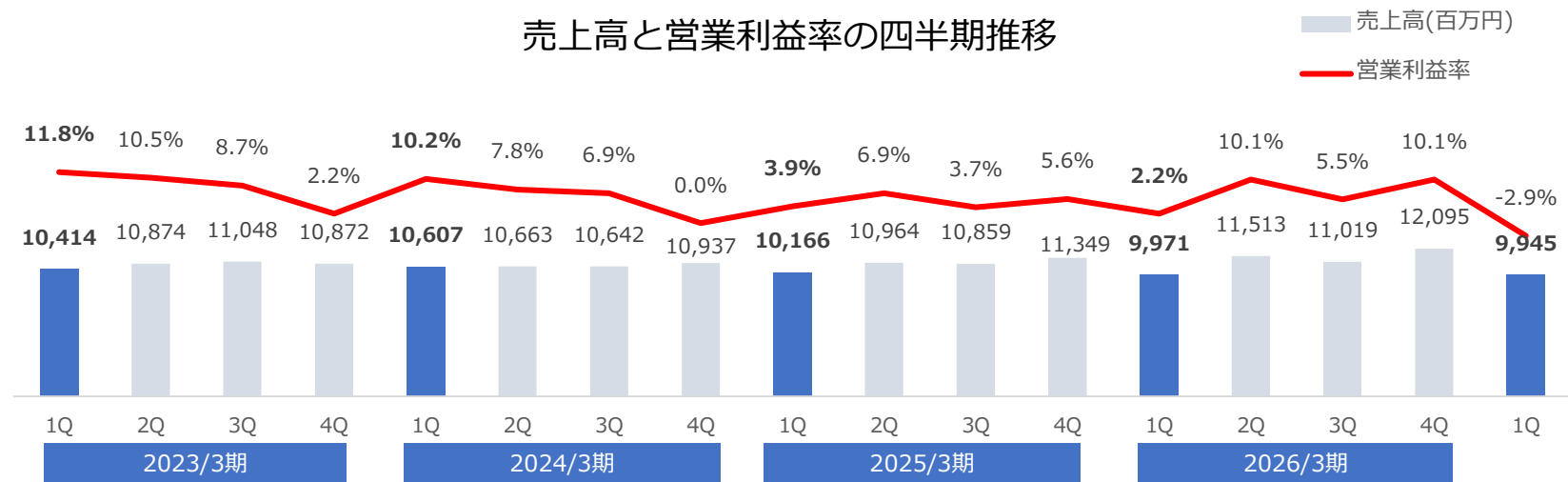
第1四半期決算実績

(単位:百万円)

	26/3期実績	27/3期実績	前年同期比	通期計画	進捗率 (対計画)
売上高	9,971	9,945	▲0.3%	48,494	20.5%
メンズ	5,062	5,230	+3.3%	23,442	22.3%
レディース	4,579	4,330	▲5.4%	20,654	20.9%
その他	329	384	+16.7%	4,398	8.7%
営業利益	214	▲285	—	2,500	—

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

売上高と営業利益率の四半期推移



2027年3月期 第1四半期 連結損益計算書の概要

レディースの減収、「仕込み期」における経費増により前年同期比「減収減益」

(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期		2027年3月期 第1四半期		増減率	変動要因
	2025年 4月～6月	売上比	2026年 4月～6月	売上比	前年同期比	
売上高	9,971	-	9,945	-	▲0.3%	- 売上高 男性向け +3.3% 女性向け ▲5.4% - 売上原価率 34.9% → 35.8% 商品原価率 +0.7P ｽﾀｲﾘｽﾄ人件費率 +0.2P - 販管費率 62.9% → 67.1% 広告費率 +0.1P 人件費率 +0.7P その他率 +3.2P
メンズ	5,062	50.8%	5,230	52.6%	+3.3%	
レディース	4,579	45.9%	4,330	43.5%	▲5.4%	
その他	329	3.3%	384	3.9%	+16.7%	
売上原価	3,483	34.9%	3,558	35.8%	+2.2%	
売上総利益	6,488	65.1%	6,387	64.2%	▲1.5%	
販管費	6,273	62.9%	6,673	67.1%	+6.4%	
広告費	1,311	13.2%	1,325	13.3%	+1.0%	
人件費	1,635	16.4%	1,704	17.1%	+4.2%	
営業利益	214	2.2%	▲285	-	-	
経常利益	242	2.4%	▲262	-	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	120	1.2%	▲214	-	-	

商品・サービス別売上高（単体/男性）

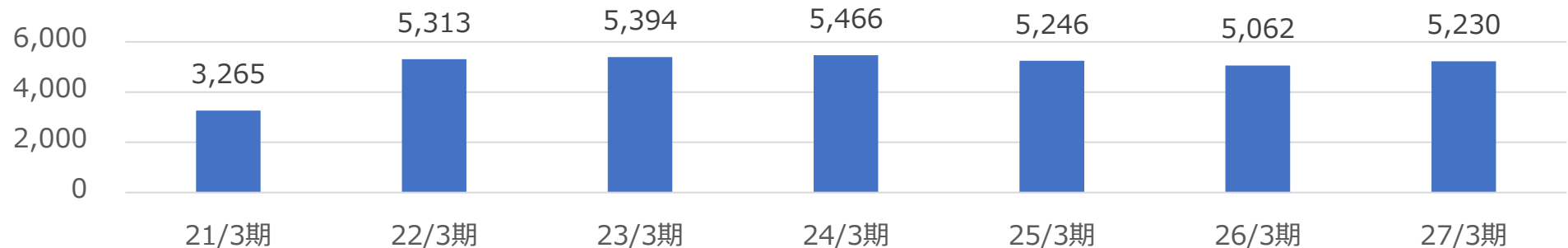
オーダーメイドウィッグの伸びが牽引し前年同期比増収

（単位：百万円）

売上高		2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	122	150	+ 27	+ 22.1%
	リピート	2,721	2,807	+ 86	+ 3.2%
	合計	2,844	2,957	+ 113	+ 4.0%

全商品・サービス	新規	292	365	+ 73	+ 25.0%
	リピート	4,770	4,864	+ 94	+ 2.0%
	合計	5,062	5,230	+ 168	+ 3.3%

1Q売上高の推移（単位：百万円）



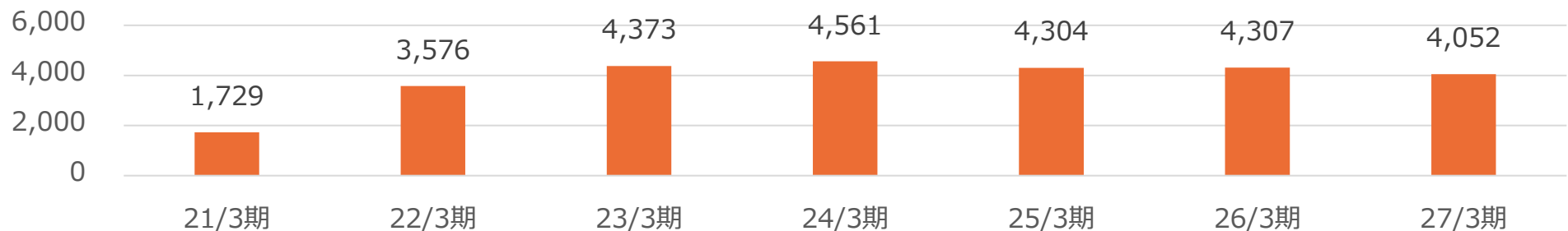
商品・サービス別売上高（単体/女性）

新規の苦戦に加え、リピート販売において前期受注分からの持越しが
少なかったため前年同期比減収

売上高		2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	919	728	▲190	▲20.8%
	リピート	1,168	1,092	▲76	▲6.5%
	合計	2,087	1,820	▲266	▲12.8%

全商品・サービス	新規	937	786	▲150	▲16.1%
	リピート	2,276	2,173	▲103	▲4.5%
	ジュリア・オージェ	1,093	1,093	▲0	▲0.0%
	合計	4,307	4,052	▲254	▲5.9%

1Q売上高の推移（単位：百万円）



レディース売上の減収について

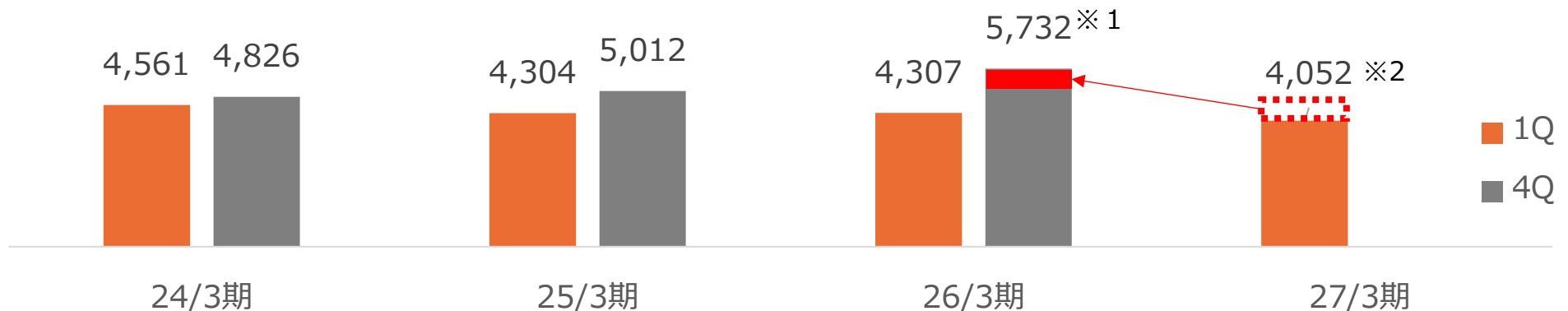
1. 新規販売の苦戦

- ・ 3月に新商品、新プロモを投入するも想定以上の反響が得られず
- ・ 5月以降は受注ベースで前年を上回るも計画に対してはやや遅れて進捗

2. リピート販売における前期受注分からの持越しが少なかった

- ・ 当社の主力商品は受注から納品（売上）まで約2カ月のタイムラグがある
- ・ 前期は価格改定に伴う「駆け込み受注」とその「反動」が発生した
- ・ 上記により、例年より「売上の持越し分」が少ない状態で今期がスタートした

1Q/4Q売上高の推移（単位：百万円）

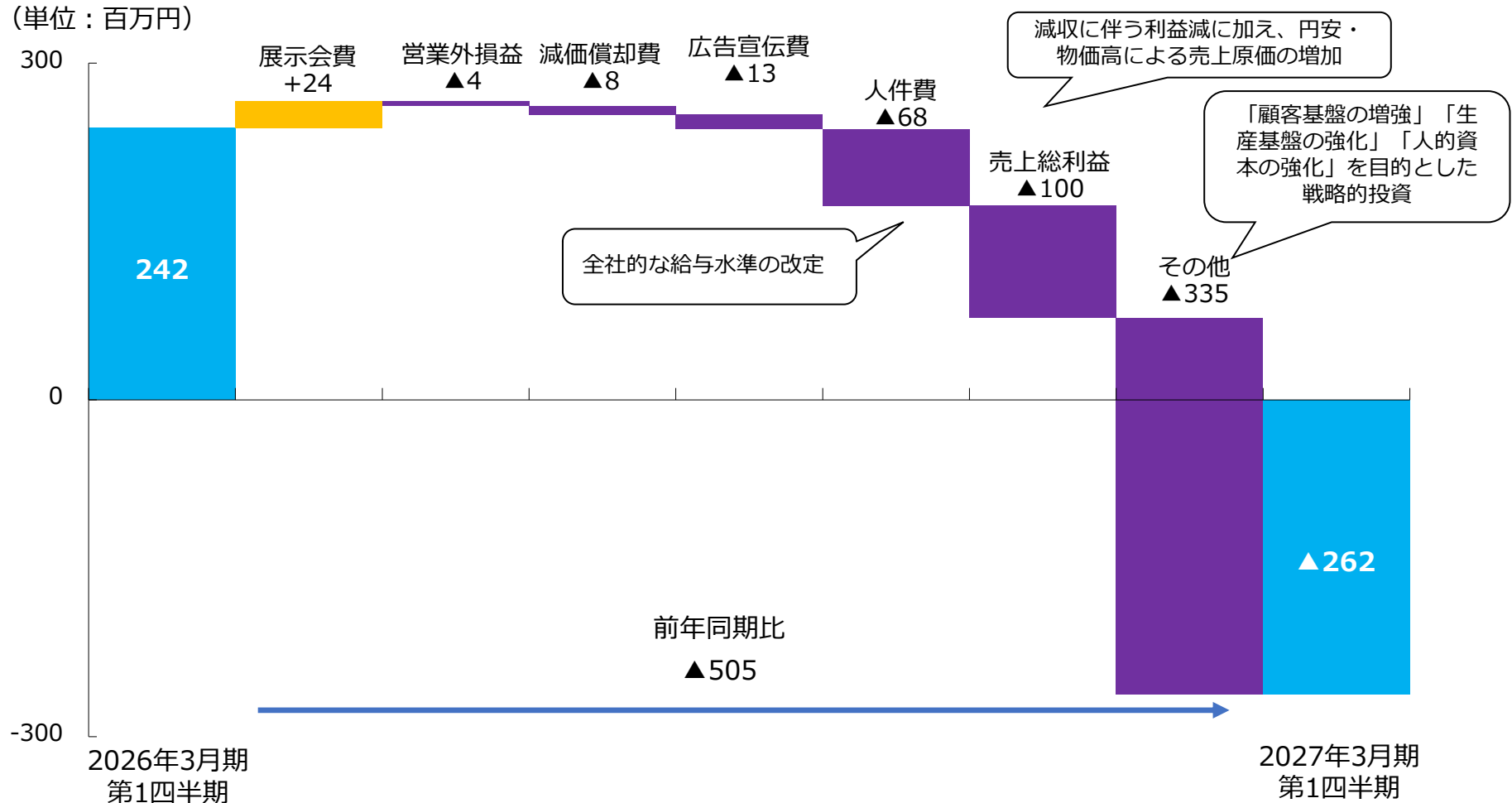


※1 26/3期 4Q売上：3Qに価格改定前の「駆け込み受注」が発生 → 4Qの納品が増加

※2 27/3期 1Q売上：駆け込み受注の「反動」により4Qの受注が減少→1Qの納品が減少（持越し分が少なかった）

2027年3月期 連結経常利益の増減要因

減収に伴う売上総利益の減少に加え、事業基盤強化のための戦略的投資による各種費用の増加により減益



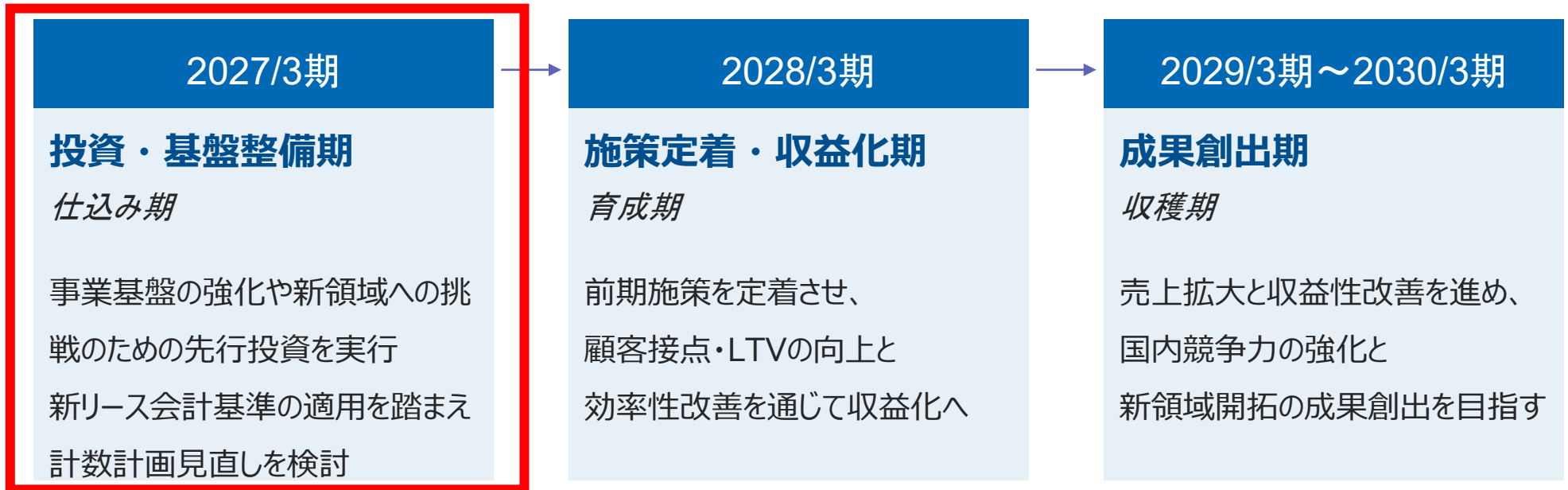


新中期経営計画の進捗

新中計のロードマップ：仕込み期→育成期→収穫期の4年

まずは国内で勝ち切るための事業基盤の強化と、その基盤の上に本業周辺の成長機会を獲得するための新領域への挑戦の4年間とする

■ ARTNATURE Frontier Plan | 4年間のロードマップ



5つの重点課題を4年間で段階的に解決

顧客基盤の増強

生産基盤の強化

効率性の向上

新領域への挑戦

人的資本の強化

「仕込み期」における5つの重点課題の進捗状況

1Qではトライアルも含め様々な施策が進行を開始。また、海外工場の稼働や人的資本強化に向けた施策が1Qのコストアップに影響した

重点課題	1Q進捗
①顧客基盤の増強	デジタル接点の活用や、定額制度により、相談や来店の導線を強化中 生活コンシェルジュサービス導入に向けトライアル中
②生産基盤の強化	主力拠点とすべくバングラデシュ新工場を育成中
③効率性の向上	不採算店舗の見直しと投資効率の改善が進行中 各種経費は抑制的使用を継続中
④新領域への挑戦	新領域の事業の獲得なし（様々な案件を検討中）
⑤人的資本の強化	スタイリストリスキングに向けた取り組みや、モチベーション向上施策等を実施

3

2027年3月期 計画 他

2027年3月期 連結業績計画に対する進捗状況

1Q売上高の減収により、全体的に通期計画に対し遅れて進捗

(単位：百万円)

	2027年3月期 第1四半期実績	2027年3月期 通期計画	進捗率 (対通期)
売上高	9,945	48,494	20.5%
メンズ	5,230	23,442	22.3%
レディース	4,330	20,654	21.0%
その他	382	4,398	8.7%
売上原価	3,558	16,922	21.0%
売上総利益	6,387	31,572	20.2%
販管費	6,673	29,072	23.0%
広告費	1,325	6,037	21.9%
人件費	1,704	7,072	24.1%
営業利益	▲285	2,500	-
経常利益	▲262	2,665	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲214	1,214	-

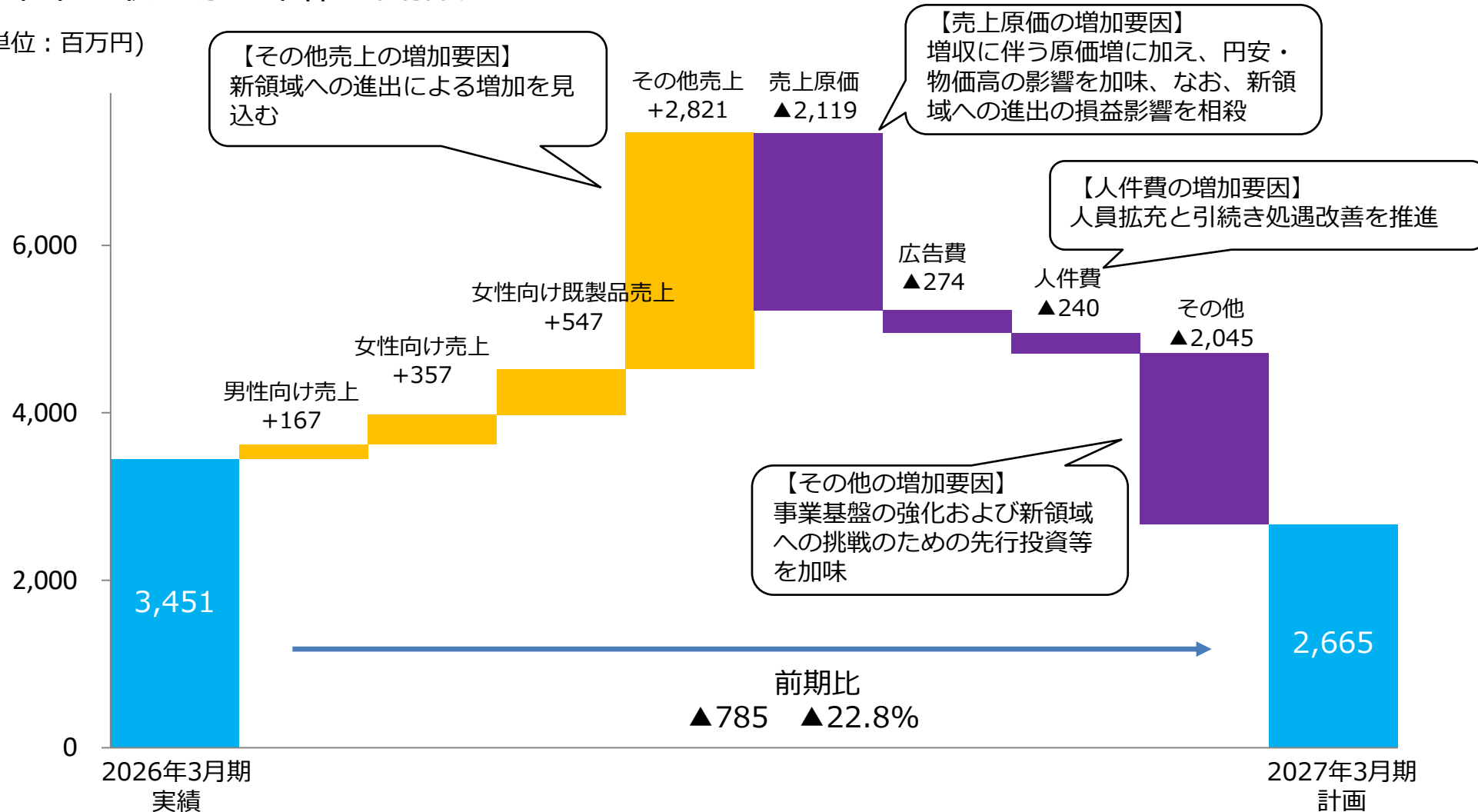
メンズは概ね計画どおり。レディースはやや遅れて進捗しているが、2Qは納品が進捗する見込みであり、中間期は当初計画どおりの着地となる見込み

事業基盤の強化に向けた取組みはすべて計画内にて着地しており、中間期は当初計画内での着地となる見込み

2027年3月期 連結経常利益計画の増減要因

「仕込み期」として、事業基盤の強化と新領域への進出に向けた先行投資を行い
未来の収益源の確保を目指す

(単位：百万円)

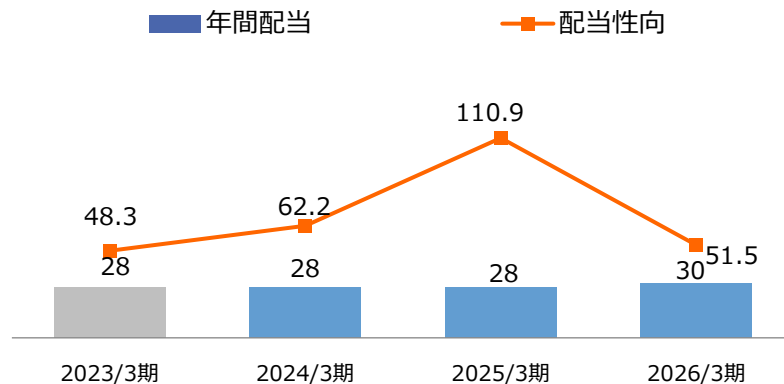


株主還元について

連結配当性向40%以上、年間28円を下限とする配当方針を設定。

安定配当を維持しつつ、株主優待制度の継続により株主還元を拡充

配当方針の新設



【配当方針】

連結配当性向40%以上を基本に、現状水準（年間配当28円）を下限として、連結業績に応じた配当水準の向上（1円単位で増配）を図る。

但し、ROE10%超を達成するまでは、連結配当性向50%以上を基本とする。

株主優待の導入



アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて5,000種類以上の優待商品と交換！



まずは
会員登録

本サイトから登録をお願いいたします



ポイントが
貯まる

保有株式数・保有期間に応じてポイントが貯まる



優待商品と
交換

貯まったポイントを優待商品と交換

【対象】

毎年9月末現在の当社株主名簿に記載又は記載された7単元（700株）以上を保有する株主。

【内容】

対象株主の保有株式数に応じてポイントが付与され、特設サイト「アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部」にて付与ポイントと引換に、当社商品や食料、飲料、家電などと交換が可能。



Q & A

質問	回答
第1四半期が営業赤字（▲285百万円）となった最大の要因を、コスト面から詳しく教えてください	主な要因は、戦略的投資に伴う売上原価および販管費の増加です。将来の成長に向けた「生産基盤の強化」や「人的資本の強化」に関わる諸経費が増加しました。その他、為替や物価高の影響による商品原価の増加や、給与水準の改定による人件費の増加もありました。
第1四半期で営業赤字を計上していますが、通期目標の営業利益2,500百万円の達成は現実的なののでしょうか	第1四半期は「仕込み期」としての先行投資（人的資本や生産基盤の強化）が集中したこと、および女性向け新規売上の苦戦が重なり、計画比でも厳しいスタートとなりました。しかし、男性向け事業は新規・リピート共に増収と好調であり、費用も計画範囲内での使用であることから、現時点では通期予想を据え置いております。第2四半期以降の進捗を注視しつつ、女性向け事業のリカバリーに努めてまいります。
株主還元について、「配当28円を下限」とされていますが、業績がさらに下振れた場合でも維持されますか？	当社は安定的な配当の維持を基本方針としており、一時的な利益の変動があっても、健全な財務体質を維持している限り、この28円を下限とする方針を守る考えです。