



個人投資家向け説明会

株式会社アートネイチャー
東証スタンダード：7823

1. 当社概要
2. 事業の特徴
3. 競争優位性
4. 通期業績見通し
5. 株主還元

当社概要

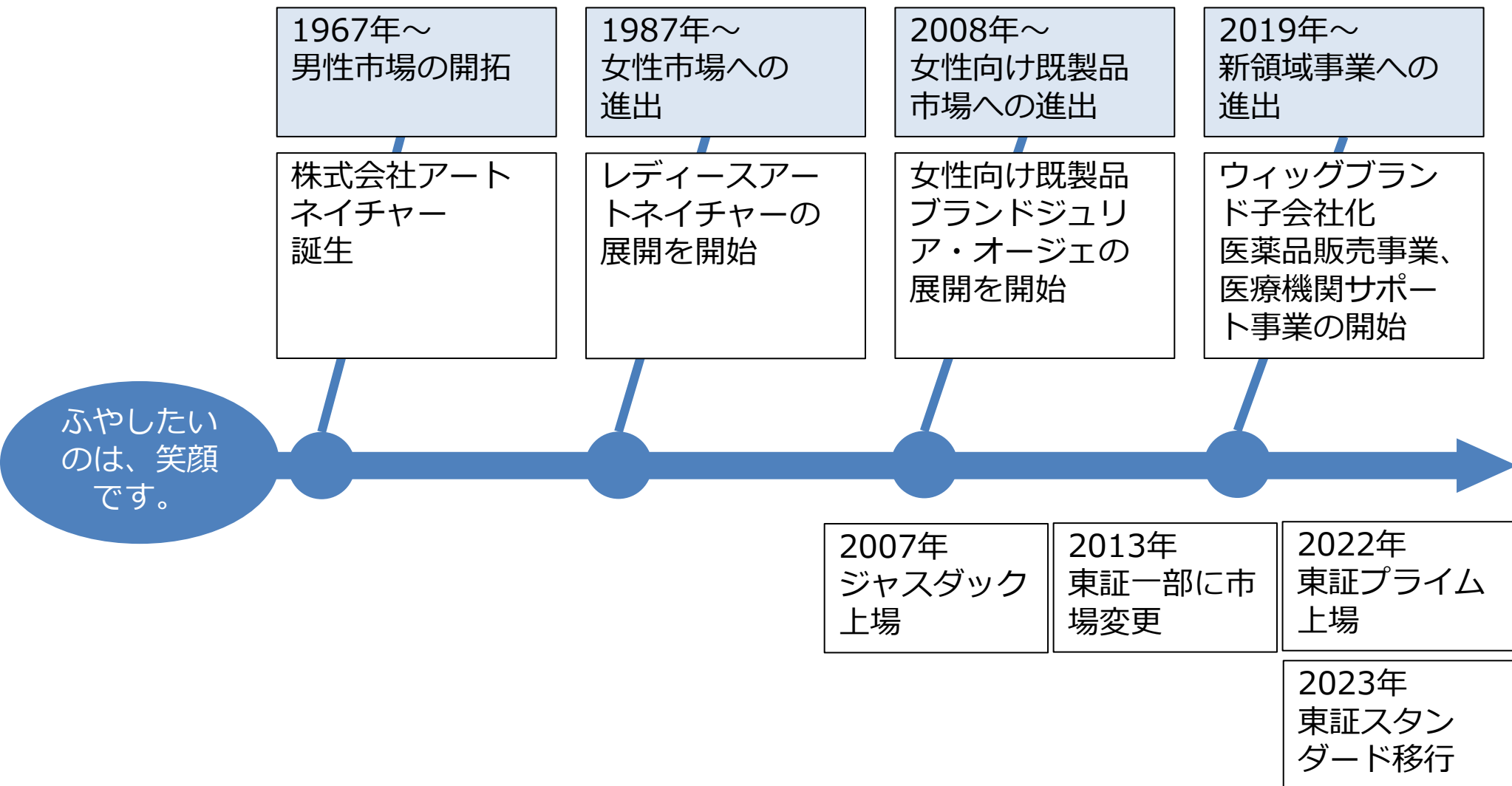
当社のモットー

「ふやしたいのは、笑顔です。」

「オーダーメイドウィッグ」を中心とした総合毛髪企業のパイオニア

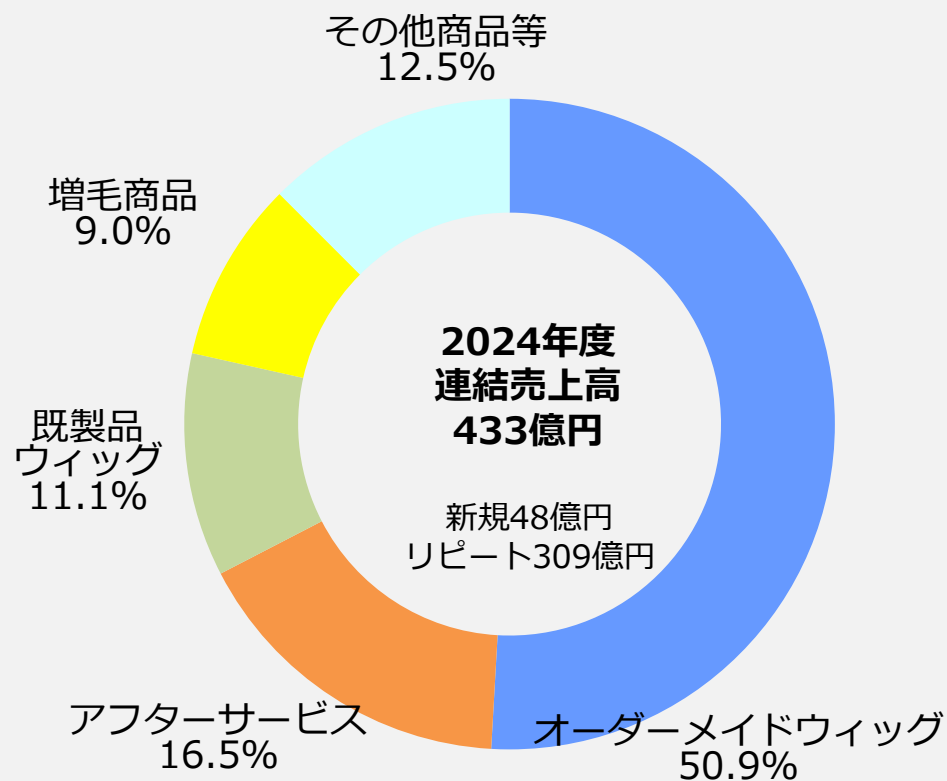
本 社 所 在 地	:	東京都渋谷区代々木三丁目40番7号
代 表 者 名	:	五十嵐 祥剛
創 業	:	1965年
設 立	:	1967年
事 業 内 容	:	オーダーメイドウィッグ、 増毛商品の製造・販売 育毛ケア・サービス、アフターサービスの提供
資 本 金	:	3,667百万円
上 場 市 場	:	東証スタンダード (コード: 7823)
従 業 員 数	:	3,899名 (単体: 2,382名) *2025年3月末現在
店 舗 数	:	全国 282店 ジュリア・オージェ90店舗 *2025年3月末現在
国 内 子 会 社	:	5社 (ウィッグ販売事業、芸能事業、医療機関サポート事業など)
海 外 子 会 社	:	工場関連 3社 (フィリピン、バングラデシュ) 販売関連 3社 (シンガポール、マレーシア、タイ)

当社は業歴約60年の老舗ウィッグメーカーである

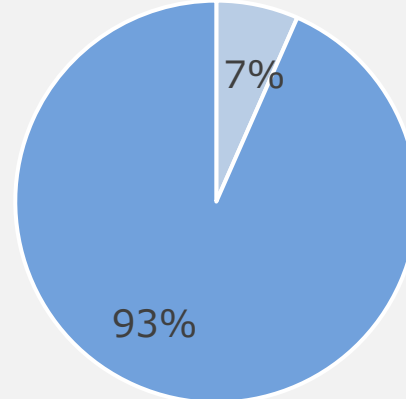


主力商品であるオーダーメイドウィッグを中心とした売上構成となっている

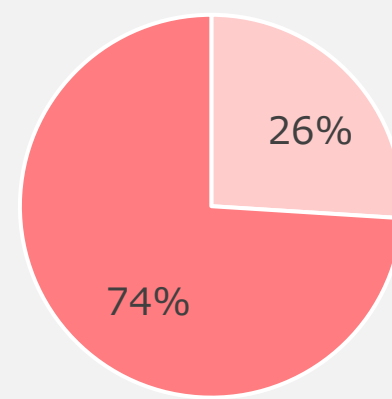
商品・サービス別売上高割合(連結/男女計)



メンズ
■ 新規 ■ リピート



レディース
■ 新規 ■ リピート



2024年度 メンズ・レディース単体内訳

オーダーメイドウィッグ

全ての商品がハンドメイド
植毛

アフターサービス

商品・サービス購入のお客様
に対するサービス

増毛商品

自毛の根元に数本の人工毛
を結着する増毛法

既製品ウィッグ (ジュリア・オージェ)

ショッピングモール等中心
に全国約90店舗展開

当社の主力商品であるオーダーメイドウィッグは、お客様の頭部の形状や、分け目やつむじの位置、毛髪の白髪割合など、個人ごとの特徴に合わせてオーダーメイドで製作された商品を指す。



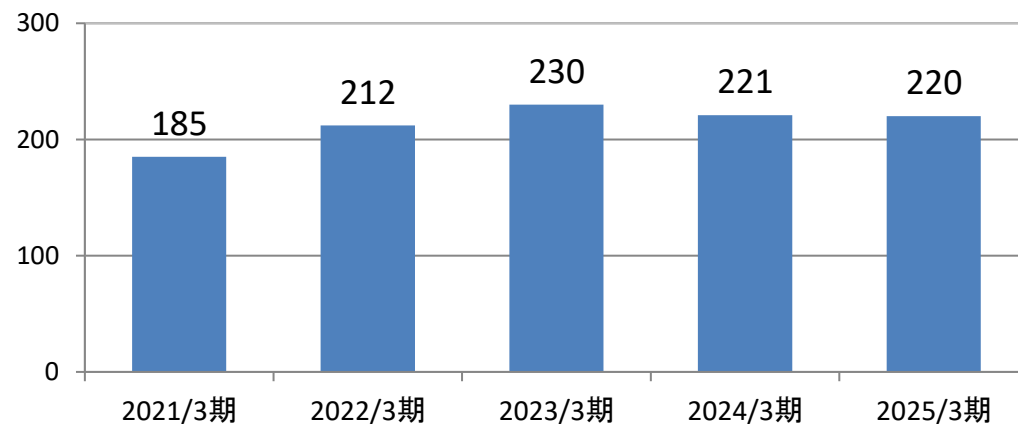
男性向け商品

形状は生え際から薄毛の部分のカバーする構造が一般的。装着方法は様々あるが、プロのメイクアップ技術から着想を得たグラフィティングという装着方法は、抜群のフィット感と自然さが実現可能となっている

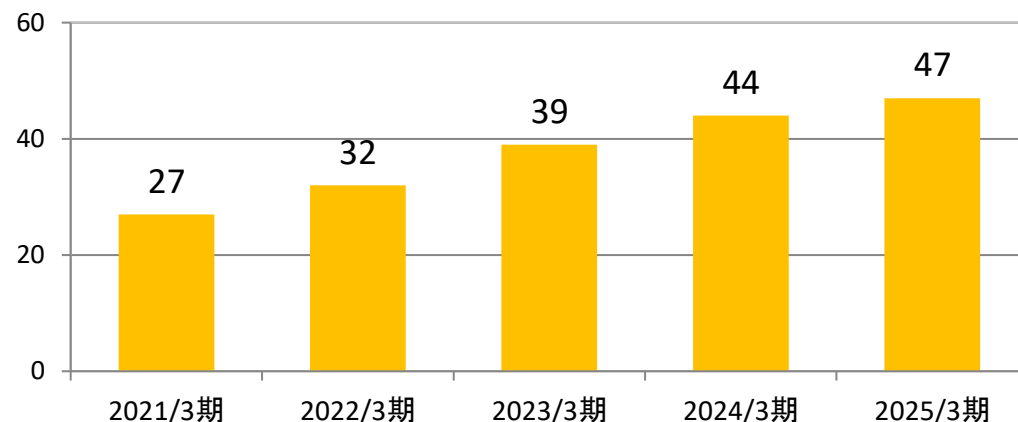
女性向け商品

形状は様々。女性自身の自毛を活かした商品が多く、「軽さ」や「ふんわり感」などに特徴をもつ商品が多くなっている。

(億円) オーダーメイドウィッグ 売上高推移



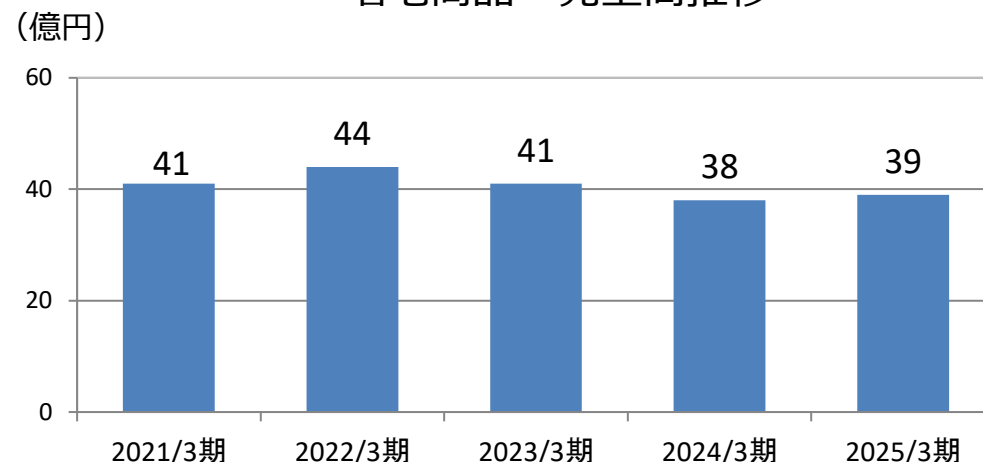
(億円) (参考) 既製品ウィッグ 売上高推移



増毛商品は、ウィッグのように頭に装着するのではなく、個人の頭髪の状態に合わせ、必要な部位に、必要な毛量だけ増やすことができる。



増毛商品 売上高推移

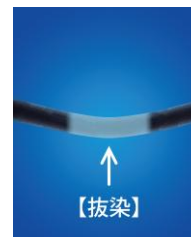


商品の特徴

自毛に人工毛を結びつけて増やすという特徴から、増やす本数は自毛1本につき人工毛を2本~10本まで選べる。また、結びつけた自毛が伸びても増毛位置を根元に戻したり、人工毛の一部を細く加工することで結び目を目立たなくするなど商品によって様々な特徴を有している。

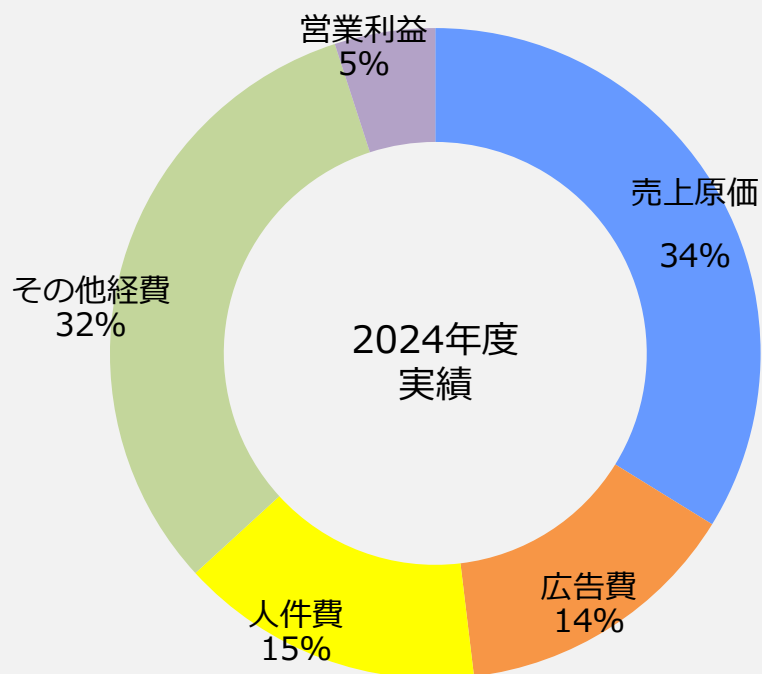
販売の特徴

比較的自毛のある方を対象とした商品であることから、新規のお客様に好まれやすいという特徴がある。その後、お客様のなかには、より広範囲をカバー出来る「オーダーメイドウィッグ」へ移行される方も数多くいる。



売上全体に占める費用割合が、売上原価の次に多い費目は、新規売上獲得に必要な「広告費」や労働集約型事業のため「人件費」が多い

売上高比率(連結/営業利益ベース)



売上高比率
34%

売上原価

お客様への商品提供に必要な費用
主に商品原価とスタイリストの人件費で構成されている

売上高比率
14%

広告費

主に新規顧客の獲得に必要な費用
TV、インターネット、新聞雑誌など様々な媒体へ投下

売上高比率
15%

人件費

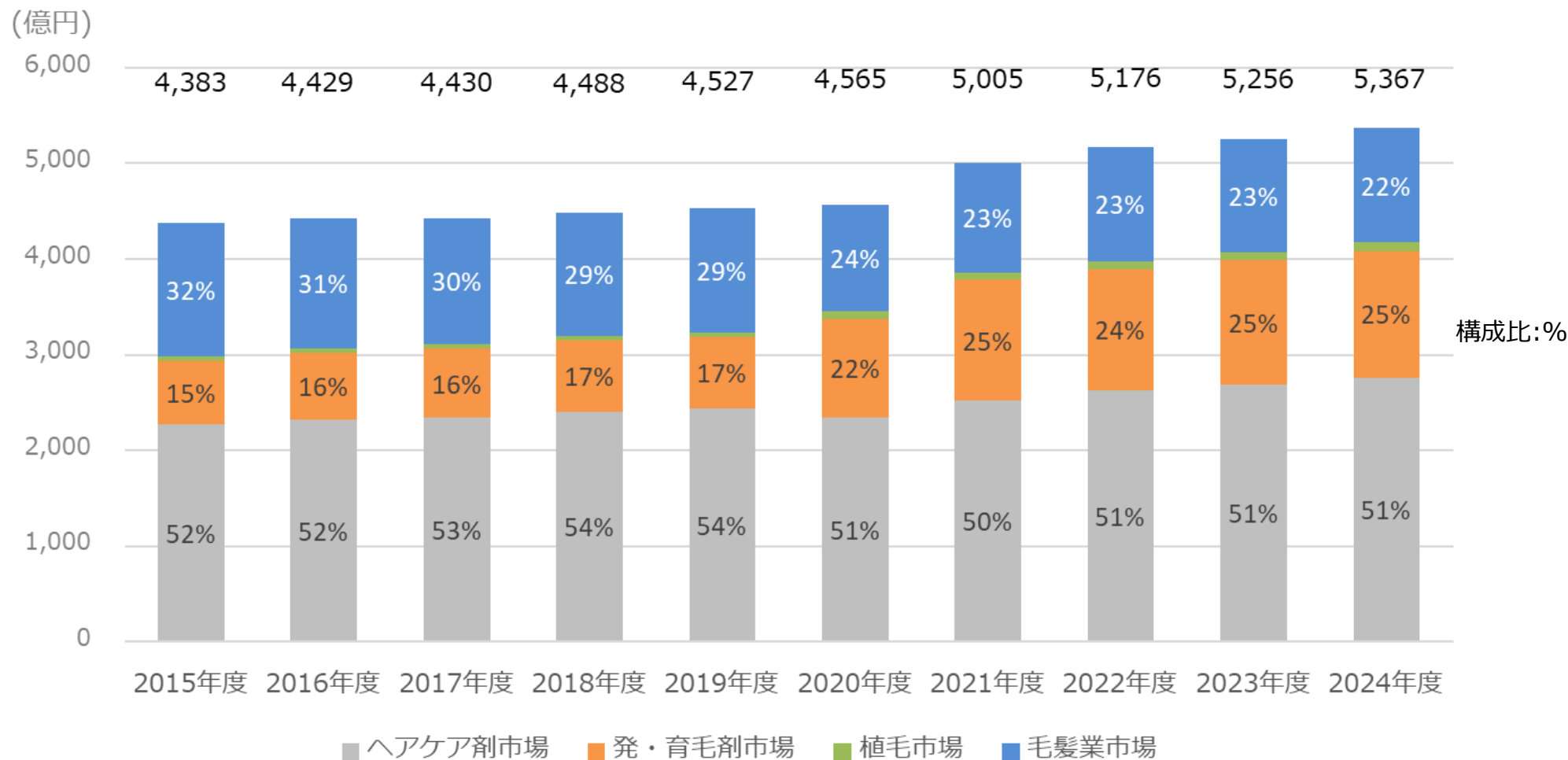
当社事業の運営に必要な費用
本社スタッフやカウンセラー、販売スタッフ等の人件費が該当

売上高比率
32%

その他経費

主な費用の内訳
旅費交通費や販促費などの営業活動費
水道光熱費や賃借料などの店舗維持費

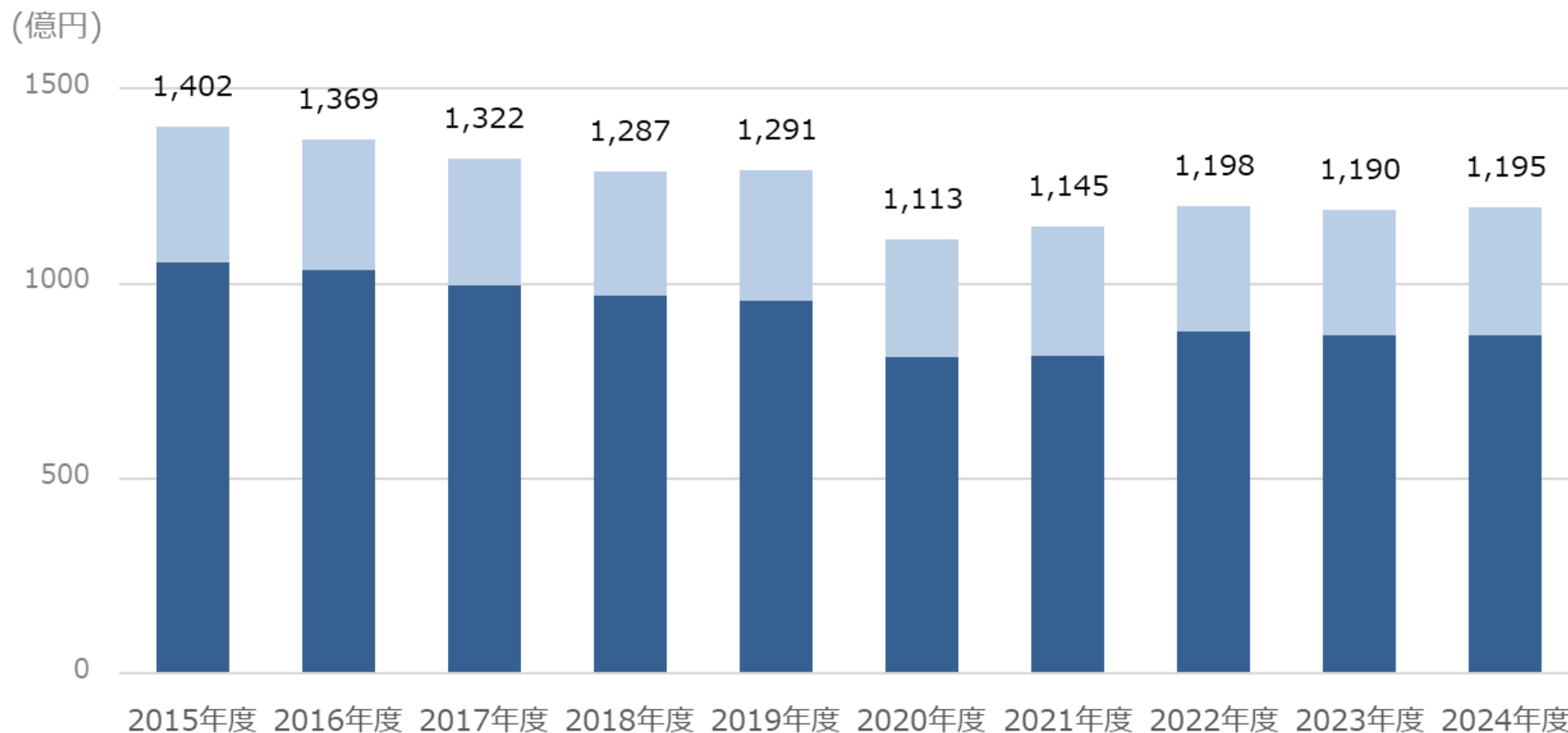
国内ヘアケア市場は、発・育毛市場の伸びを中心に増加傾向にある



注1. 事業者売上高ベース

出所: (株) 矢野経済研究所「ヘアケアマーケティング総鑑」

国内毛髪業市場は、かつら・増毛の減少に伴い逡減傾向
2021年度は回復するも、コロナ禍前の市場規模には戻っていない



注1. 事業者売上高ベース

■ かつら・増毛 ■ サービス・商品販売

出所：（株）矢野経済研究所「ヘアケアマーケティング総鑑」

国内毛髪業市場において、男性向け市場ではトップシェアを維持している

市場動向

毛髪業各社との激しい競争の中で、当社はトップシェアを維持している

- 薄毛への対処法はウィッグだけでなく、AGA治療や発毛剤等さまざまあり、毛髪業市場における男性需要は逡減傾向にある
- 毛髪業市場においては、当社はトップシェアを維持している

顧客動向

日常的に使用されている方が多く、高齢でも継続している方が多く存在している

- お悩み層が大半であり、ウィッグ使用者にとっては生活必需品の意味合いが強い
- 定年延長等による現役期間の長期化により、60歳以上でも継続する方が多く存在している

今後の市場展望

- 隣接市場にて取扱っている医薬品や発毛剤の効果は人それぞれであり、医薬品や発毛剤で効果を実感できない方にとってウィッグや増毛は「着実に効果を実感できる商品」として引き続き底堅いニーズがあると考えている

国内毛髪業市場において、女性市場シェアは第2位となっている

市場動向

薄毛への対処のみならず、ウィッグで楽しみたいというニーズがある

- お手入れやケアをしたい部位として「髪」を第一にあげる年齢が60代から高まっており、そのような層においてウィッグを活用してポジティブに生活したいというニーズがある
- 毛髪業市場においては、当社はシェアを拡大しているが、現状は第2位である

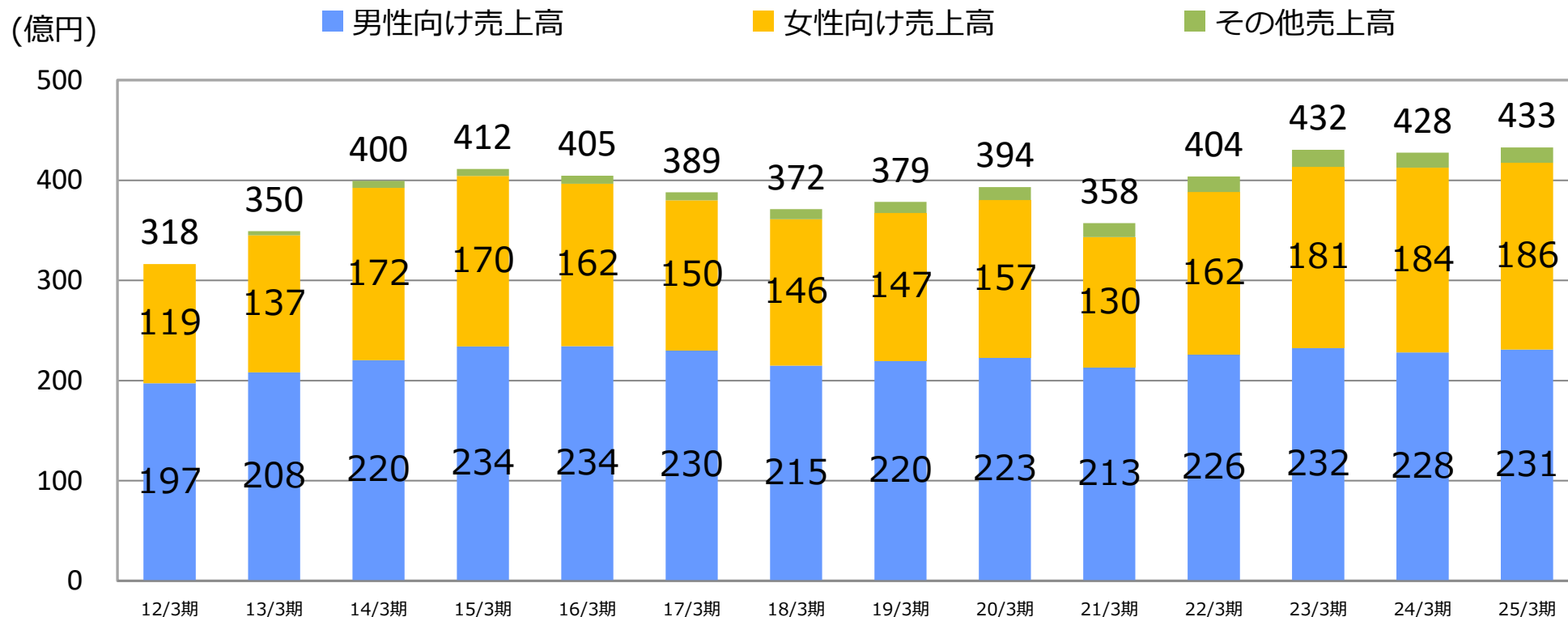
顧客動向

既製品ウィッグの普及が進み、ウィッグ使用者の裾野は広がっている

- 男性と異なりウィッグを楽しみたい方が一定数おり、複数のウィッグを使い分けている場合もある
- 比較的手にとりやすい価格帯である既製品ウィッグの普及が進んでいる

今後の市場展望

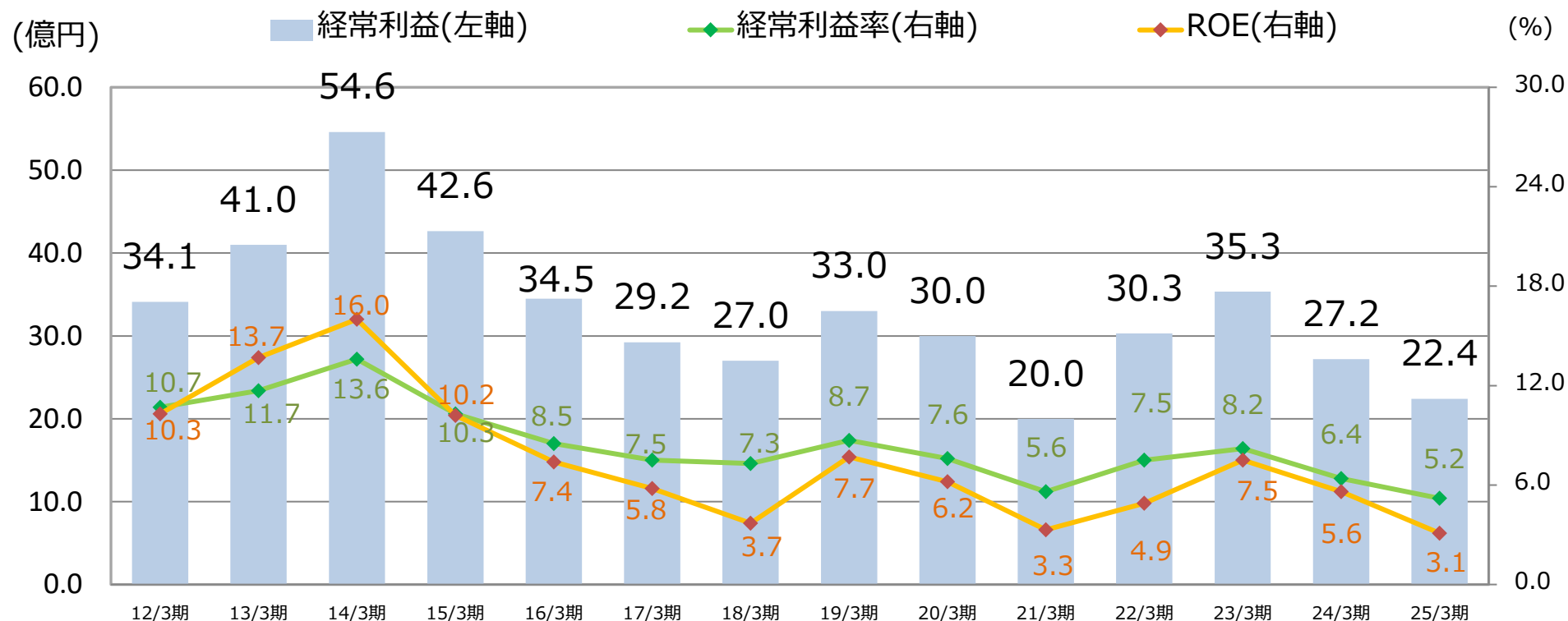
- 高齢化がより進んでいくものの、アンチエイジング志向の強いシニア層が多く存在していることから、市場自体はこの先も拡大すると考えている



男女共に売上が拡大
女性：出店/イベント増
男性：リピート販売強化

隣接業界との競合激化や
中小事業者の低価格品の影響で
業績停滞

コロナ禍で一旦落ち込むも
翌年度から回復基調となり
最高収入を更新



収益力の高い男性向け事業の業績拡大により増益傾向

出店やイベントを増やしたことで固定費が膨らみ減益傾向

コロナ禍後、売上は回復傾向だが、利益面は為替や物価高の影響等により伸び悩み

事業の特徴

当社は、かつら（ウィッグ）以外にも、髪にまつわるお悩みやニーズに対応した幅広いラインアップがある

お客様のニーズ

髪を増やしたい

髪を育てたい

髪をととのえたい

美しく健康でありたい

提供サービス

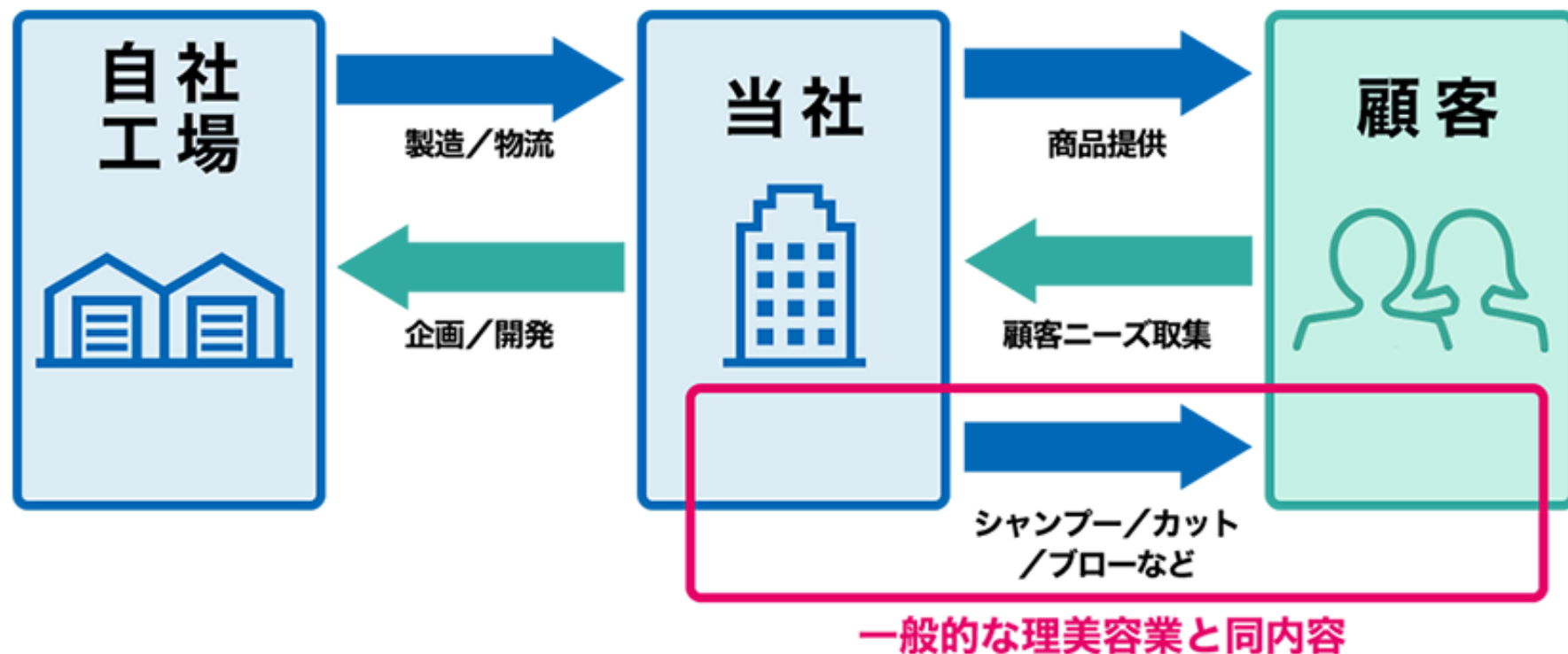
ウィッグ/増毛/医薬品販売

育毛ケアサービス

アフターサービス

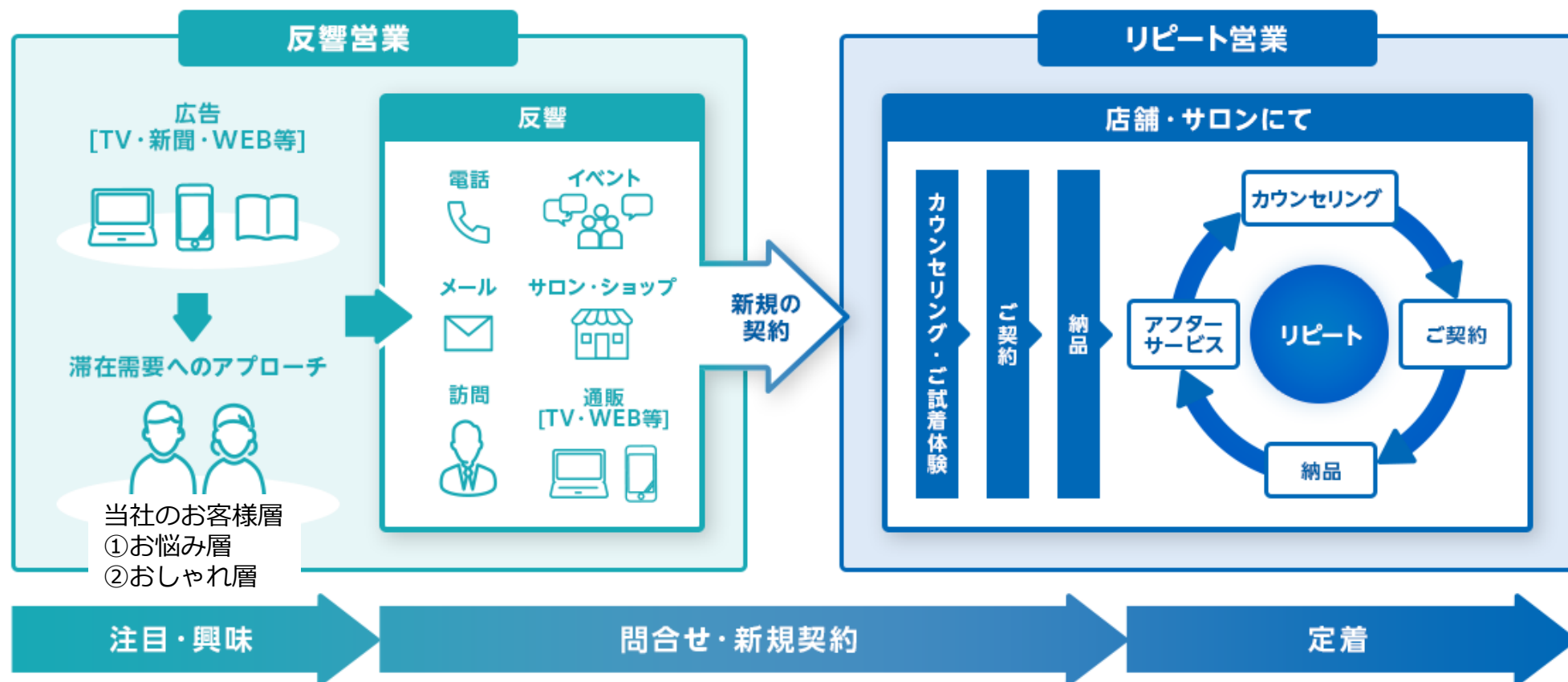
ヘアケア商品/健康食品

当社主力商品であるオーダーメイドウィッグに関しては
企画、開発から製造、販売までの一連の業務を垂直統合した製造小売業の形態である



特徴③ 反響営業とリピート営業

オーダー事業の営業活動は「反響営業」と「リピート営業」に分けられる



当社はお客様との信頼関係構築が前提のストック型ビジネスである

顧客定着イメージ



競争優位性

アートネイチャーブランドの知名度

高い知名度 + 上場企業であることの社会的信用度 ⇒ 業容拡大の推進力

業界をリードする「商品開発力」

企画から製造、販売まで繋がった製造小売業の形態を活かし、新商品を迅速かつ効果的に提供

全国をカバーする店舗ネットワーク

全都道府県にあるネットワーク ⇒ どのエリアでも同品質のサービスを受けることが可能

専門技術をもった数多くの理美容資格取得者を保有

約1,800名の理美容資格取得者が在籍 ⇒ 購入後のアフターサービスからアドバイスまで徹底サポート

強固な財務状況

現預金180億円超、自己資本比率50%超 ⇒ 今後の成長に向けた体制は整っている

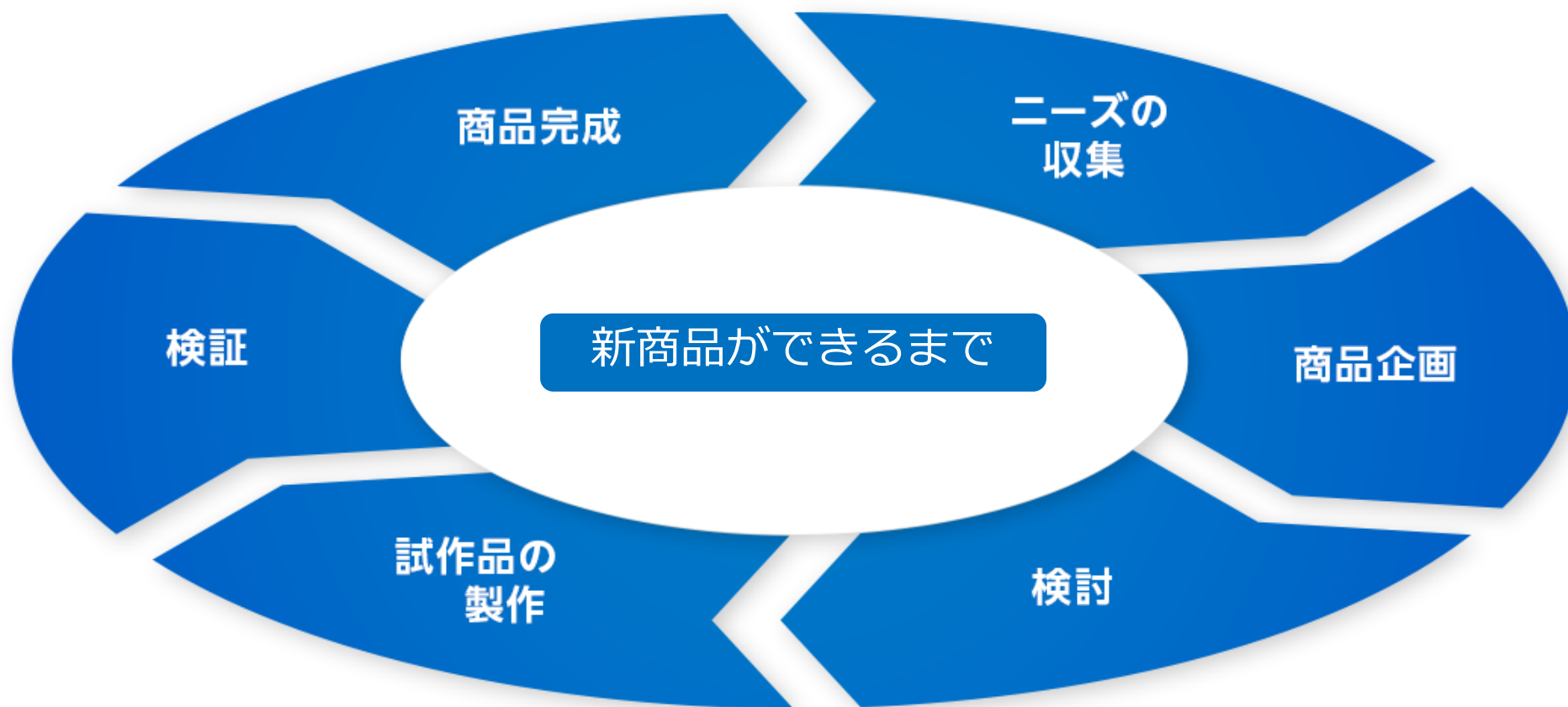
ウィッグブランドとしての高い知名度に加え、
上場企業であることの社会的信用度の高さは業容拡大の推進力となっている

 **アートネイチャー**
+



国内毛髪業界唯一の
上場企業

新商品の企画、開発から製造、販売まで、当社グループ内で完結することでお客様ニーズに対応した独創的な商品をスピーディに投入できる体制が備わっている



全国展開している店舗網や、国家資格を有するスタイリストを多数保有している
⇒他社からの参入障壁は非常に高い



理・美容資格者数
約1,800名
※国内単体

国内従業員の約8割（1,800名）に相当する理美容資格取得者が在籍しており、ウィッグに関する専門技術を半年以上かけて習得し、常に向上すべく努力している

専門技術について

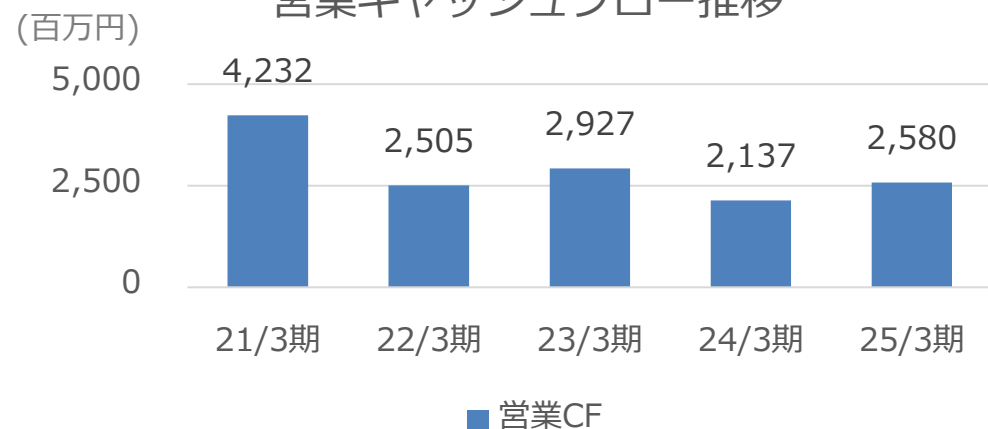
- ・ウィッグの洗浄
- ・ウィッグのブロー
- ・ウィッグのセット
- ・ウィッグのメンテナンス
- ・ウィッグ+人のスタイリング
- ・人工毛髪のカット/増毛の取付方法 等

新人スタイリストは入社後、半年から1年かけて、この専門技術を研修にて習得する

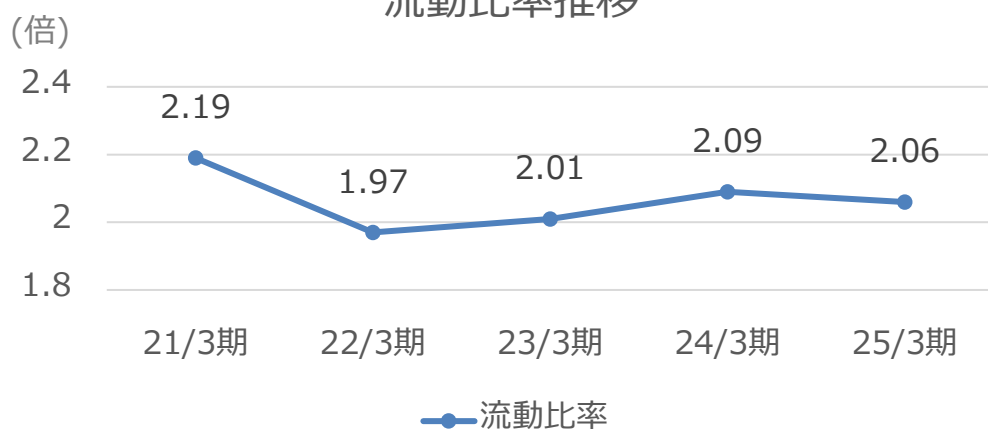
この専門技術も流行に合わせて変化させており、階層別に集合研修をおこなったり、各地域に存在するアドバイザーたちが個別研修をするなど、技術力を日々向上させている

強固な財務体質により業界トップシェアを維持している

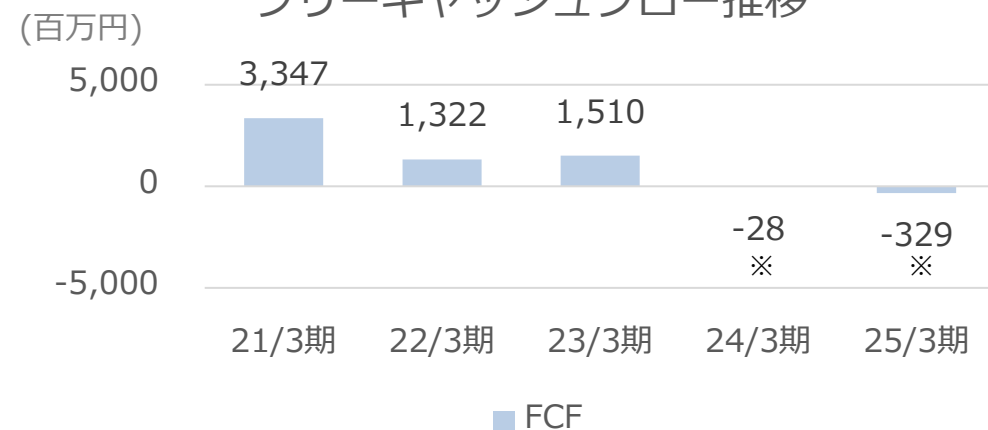
営業キャッシュフロー推移



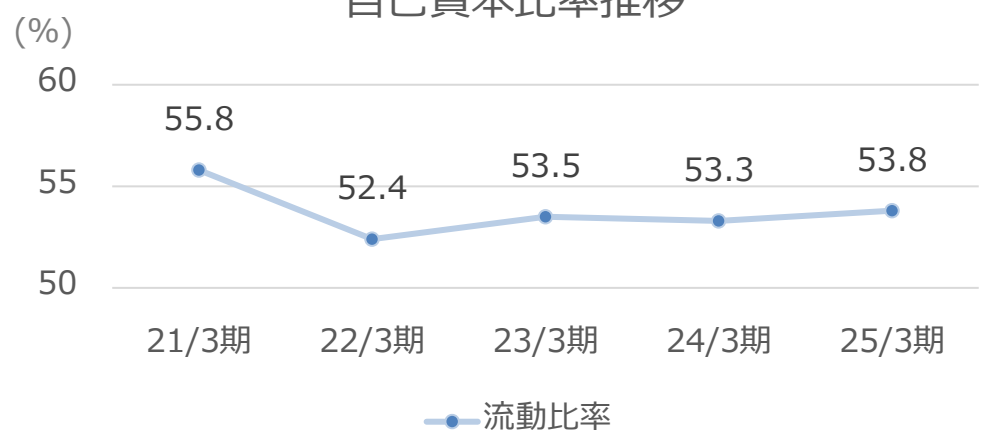
流動比率推移



フリーキャッシュフロー推移



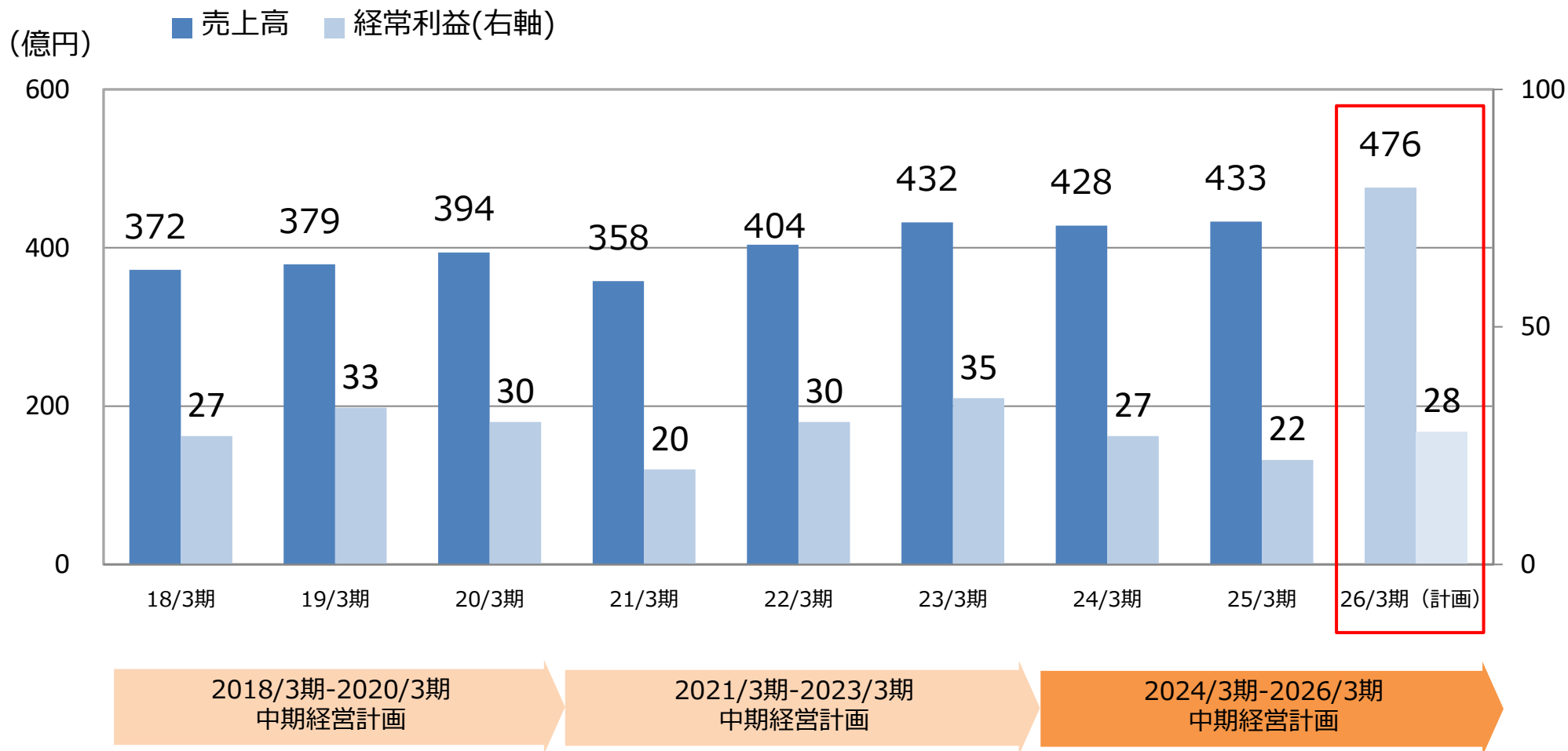
自己資本比率推移



※システム投資や新工場建設など積極的な投資によるもの

通期業績見通し

今期は2期連続で過去最高の売上高達成と、増益への転換を計画



売上高の進捗は遅れているが、販管費の削減により利益はほぼ計画どおり進捗

(単位:百万円)

	25/3期 第3Q実績	26/3期 第3Q実績	前年同期比	通期計画	進捗率 (対通期計画)
売上高	31,990	32,505	+1.6%	47,623	68.3%
売上原価	10,877	11,028	+1.4%	16,154	68.3%
販管費	19,562	19,484	▲0.4%	28,690	67.9%
営業利益	1,551	1,992	+28.5%	2,778	71.7%
経常利益	1,595	2,169	+36.0%	2,844	76.3%
当期純利益	887	1,296	+46.1%	1,464	88.5%

売上高

女性向け事業の新規売上の回復が遅れている
新領域の事業の獲得が計画に含まれているが、現状実現していない

販管費

物価高や処遇改善等によるコスト増はあるものの、広告費を中心に経費を効率的に
使用し、売上進捗対比で削減している

株主還元 他

2024年3月期より、新たな配当方針を設定し、計画どおりの株主還元を目指す

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%超を達成する迄は、連結配当性向50%以上を基本とする 。なお、当期純利益が大きく変動する場合には、その影響を考慮して配当水準を決定することもある					
主要指標 (株主還元)	前中計			本中計		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
1株当たり 当期純利益	25.99円	37.51円	58.00円	44.99円	25.25円	44.99円
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	5.6%	3.1%	5.5%
1株当たり 配当金	28円	28円	28円	28円	28円	28円
配当性向	107.7%	74.7%	48.3%	62.2%	110.9%	50%以上

株主の皆様への還元強化として、ポイント型優待制度を導入



対象株主

- 9月末時点で700株以上を保有する株主



内 容

- 保有株数に応じてポイント付与（1ポイント≒1円）
- 5,000種類以上の商品と交換可能



特 徴

- 「アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部」で利用可能
- 他社優待ポイントとの合算利用も可能

保有株式数	進呈ポイント
700 株 ～ 799 株	☀️ 3,000 point
800 株 ～ 899 株	☀️ 4,000 point
900 株 ～ 999 株	☀️ 5,000 point
1,000 株 ～ 1,999 株	☀️ 6,000 point
2,000 株 ～ 2,999 株	☀️ 20,000point
3,000 株以上	☀️ 30,000point

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」



2013年の東証1部への市場変更後、2014年8月をピークに下落
コロナの影響を受けた2020年以降の株価は緩やかに伸びつつある



2月5日株価

831円

PER ※2/5日現在株価÷1株あたり当期予想純利益

18.49倍

PBR ※2/5日現在株価÷1株あたり純資産

1.00倍

配当利回り ※年間予想配当金÷2/5日現在株価

3.36%

今回の「IR セミナー」にてお伝えした点

- ・アートネイチャーは、オーダーメイドウィッグを中心に展開する総合毛髪事業で唯一の上場企業（国内シェアNO.1）
- ・当社売上高の約7割はリピートであり、お客様との信頼関係の構築を前提としたストック型ビジネスである
- ・当社事業の強みは、開発力・技術力・接客力などがあり他社からの参入障壁が高い事業である
- ・26/3期の業績は、新規売上の回復に注力すると共に、各事業の収益構造を改善させることで前期比増収増益を目指す
- ・配当方針については、連結配当性向40%以上を基本に、年間配当28円を下限とし、業績に応じた配当水準の向上を目指す

個人投資家の皆様へ



QRはコチラ



TOP > 投資家情報 > 個人投資家の皆様へ

決算説明会動画

決算説明会の模様を動画や音声で配信しております。



ART ナチュラル

インベスツーズガイド

投資をご検討される皆様へ、事業の特徴や市場動向、事業計画などをわかりやすくまとめております。

インベスツーズガイド  

企業レポート

株式会社フィスコ公表の企業調査レポートを掲載

FISCO
企業調査レポート

トップメッセージ（動画）

代表取締役会長兼社長の五十嵐より、当社の強みについてご説明しております。（約8分）



Xでもセミナー情報等を公開中





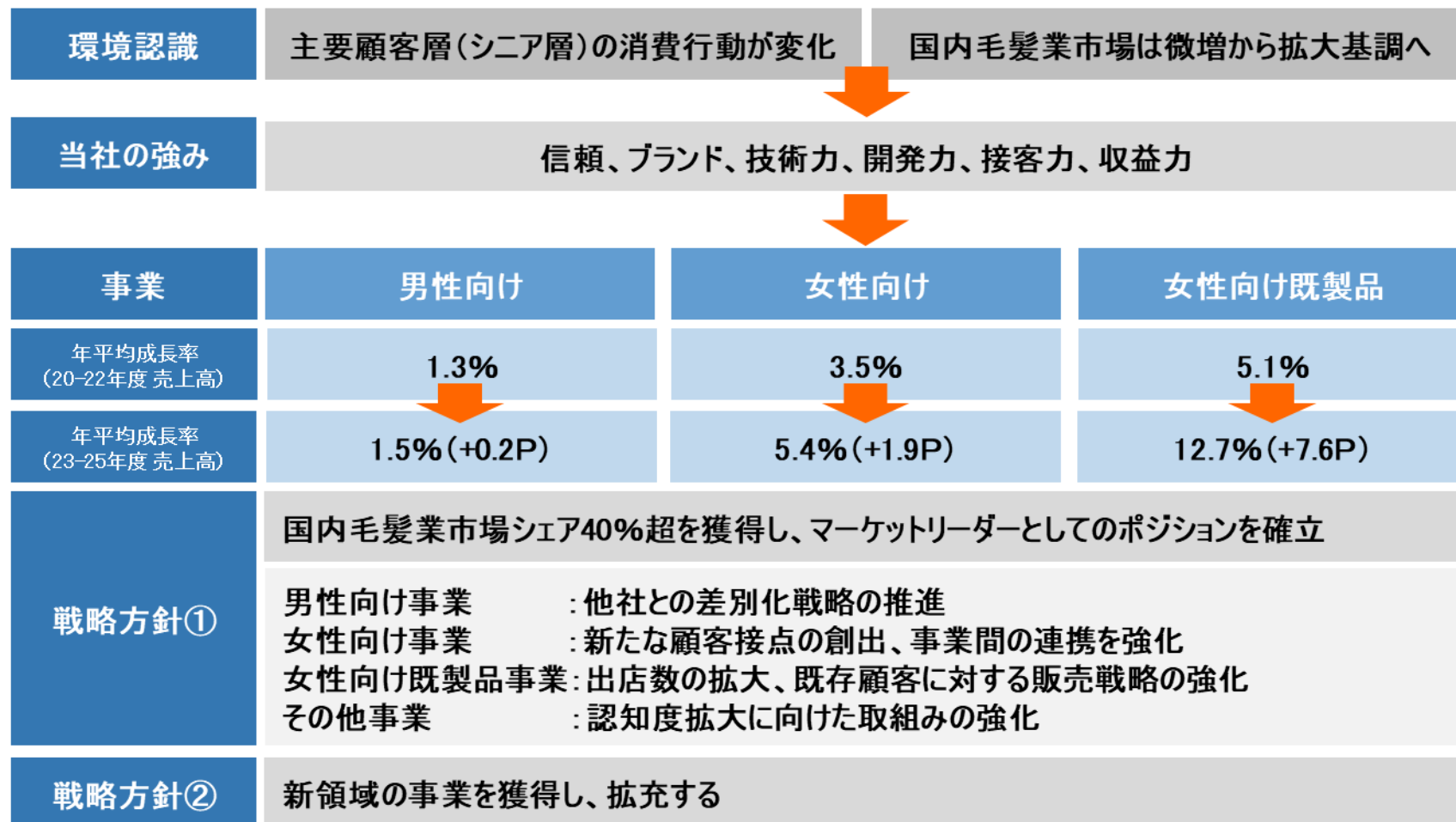
<https://www.artnature.co.jp>

本資料に掲載されている計画数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成した将来の業績に関する見通しです。実際の業績は、今後様々な不確定要素により、計画数値と異なる結果になり得ることをご了承下さい。また、本資料記載の金額は、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ます。

株式会社アートネイチャー 経営企画部 IR室
T E L : 03-3379-2405 F A X : 03-3379-3518
E - m a i l : ir@artnature.co.jp
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7

appendix

業績と毛髪業界シェアを拡大させ、国内マーケットリーダーとしてのポジションを確立すると共に、新領域の事業を獲得し、拡充する



手元資金と営業キャッシュフローを活用し、新領域の事業への投資や追加的な株主還元策を検討する

