

髪のあれこれ

16

【シリーズ】 枝毛・切れ毛について

枝毛・切れ毛でお困りの方は多いのではないのでしょうか。実は、一度枝毛・切れ毛になってしまくと元に戻せません。今回はそんな枝毛・切れ毛の原因と対策についてご紹介します。

枝毛・切れ毛の原因って？

枝毛・切れ毛の原因は、ドライヤーの熱、タオルドライによる摩擦、強い力でのブラッシング、濡れた状態での放置、過度のパーマ・ヘアカラー、紫外線など、日常生活の至るところに潜んでいます。髪の毛がダメージを受けると、髪の毛の表面をコーティングしているうろこ状の「キューティクル」が剥がれます。それによって、髪の毛に必要な成分が失われ、脆くなり、最終的に、髪の毛が裂けたり、切れやすくなってしまいます。

日々のヘアケアで予防することが大切

ドライヤーを使用する場合、同じ場所に長く当てないように意識し、ブラッシングは毛先から丁寧にとかしましょう。また、帽子や日傘で髪の毛を紫外線から守り、健康的な食生活を心がけることも大切です。枝毛・切れ毛になってしまったら、トリートメントでダメージを受けた箇所を補修しましょう。深刻な場合は、ハサミで毛先2~3センチを直角にカットすると髪の毛の断面が狭くなり、枝毛・切れ毛が起こりにくくなります。

次回、シリーズ17では「抜け毛の原因」についてご紹介します。

〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7
TEL.03-3379-3334
www.artnature.co.jp



JHair 日本毛髪工業協同組合加盟



ARTNATURE INFORMATION

2017 Spring / Summer

証券コード：7823





創立50周年を迎えました

アートネイチャーは次の50年を見据え、未来を切り開いてまいります。
 当社の強みである「商品開発力」「技術力」「接客力」をさらに向上させていくとともに、「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

代表取締役会長兼社長

五十嵐 祥剛

◆ご挨拶

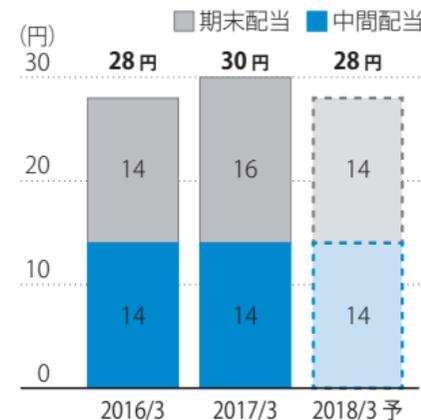
当社は2017年6月に創立50周年を迎えました。これもひとえに、お客様、株主の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様のご支援のおかげと、心より感謝、御礼申し上げます。

50年前にはじまった当社の事業は、男性向けウィッグという商品の先見性、独自の増毛技術、積極的な広告展開によって全国へと拡大し、その後の女性分野への本格進出等もあって、今日の礎を築いてまいりました。その中で、当時から今日に至るまで変わらないことは、毛髪に悩みを持つすべての人に、よりポジティブで輝きのある毎日を過ごしていただきたいという想いです。当社は今後も、「毛髪コンサルタント」を使命とし、お客様に満足いただける毛髪文化を創造していくとともに、次の50年を見据え、さらなる飛躍のために、チャレンジ精神をもって邁進してまいります。

皆様には、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

◆50周年記念配当を実施いたしました

当期につきましては、日頃の感謝の意を込めて、記念配当2円を実施し、期末普通配当14円と合わせて合計16円とし、1株当たりの年間配当金を30円といたしました。当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと位置付け、安定的かつ継続的な配当を基本としております。2018年3月期につきましては、中間配当、期末配当ともに1株当たり14円とし、1株当たりの年間配当金28円を予定しております。



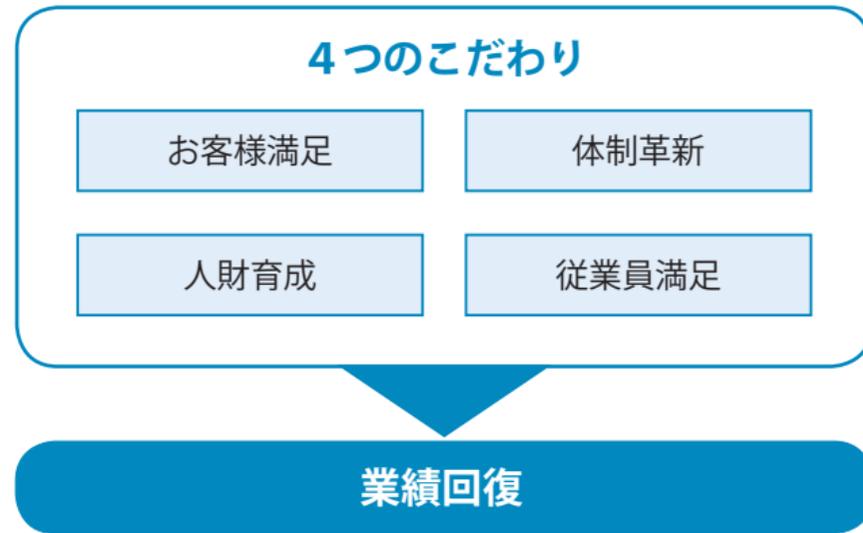
◆ 中期的な取り組みについて

当社は2018年3月期を初年度とする新たな中期経営計画「アートネイチャー REBORN^{リボーン} プラン」を策定いたしました。これは「4つのこだわり」を着実に実践することで、業績回復を目指すものです。

まず、「お客様満足へのこだわり」で、お客様の数を増やし、盤石な営業基盤を作ってまいります。次に、「体制革新へのこだわり」で、当社グループ体制の中の無駄をそぎ落とし、効率的かつ効果的な収益体制を実現してまいります。そして、「人財育成へのこだわり」で、それぞれの分野のエキスパートを育て、最後に、「従業員満足へのこだわり」で、

従業員の一体感と働き甲斐を増大させてまいります。

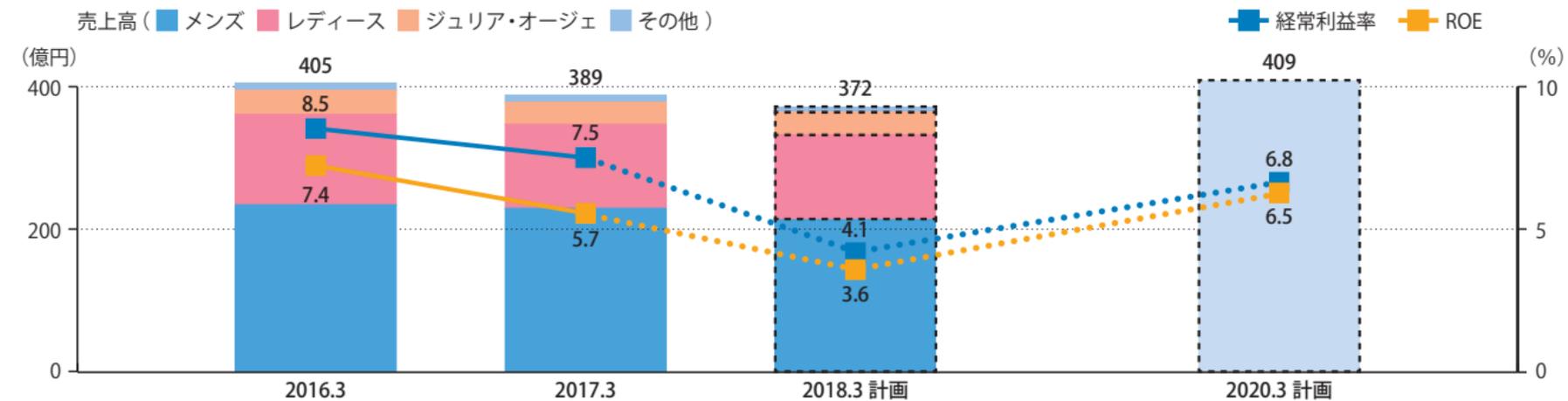
これら「4つのこだわり」の着実な実践により、この3年間で、新たなアートネイチャーの土台を作り上げるとともに、安定的な成長を実現してまいります。



◆ 中期経営計画

中期経営計画「アートネイチャー REBORN^{リボーン} プラン」完遂のためには、初年度である今期の計画達成が必須と考えております。今期はお客様満足を向上させ

ることで「アートネイチャーの真のファンを増やす」ことに注力してまいります。そして、2020年3月期には売上高409億円、経常利益率6.8%、ROE 6.5%の達成を目指してまいります。



Men's メンズ

「真のファンづくり」に注力してまいります

技術力・接客力・商品提案力のさらなる向上と、お客様一人ひとりに寄り添う「お客様担当制」の徹底に取り組みます。また、お客様のニーズに応じた提案をベストなタイミングで実践してまいります。カウンセラーやスタイリスト、本部社員が一丸となって、当社の真のファンを増やし、今期売上高 214 億円を達成させます。

Ladies' レディース

徹底したアフターフォローと採算を意識した運営を実践してまいります

お客様と担当者との信頼関係を築きながら、徹底したアフターフォローを実践し、当社ウィッグをご愛用いただけるお客様を増やすことで、今期売上高 114 億円を達成させます。また、展示・試着会の効率的な開催をはじめ、個々の施策の採算を強く意識した運営を実践してまいります。



営業本部長
森安 寿一

Jullia Olger ジュリア・オージェ

現場力の強化と魅力的な売り場づくりに取り組みます

お客様一人ひとりへの対応力の強化を図り、お客様の数を増やしてまいります。また、より魅力的なウィッグショップを実現するため、各店舗の立地条件に合わせた売り場づくりに取り組みます。これらの施策により、お客様満足度を高め、新規のみならずリピートのお客様の数を増やし、今期売上高 36 億円を達成させます。



ジュリア・オージェ営業本部長
佐竹 圭介

INFORMATION

詳細情報については当社ホームページをご覧ください

株主、投資家の皆様へ適時適切な情報開示を行えるよう、ホームページにてさまざまな情報を発信しています。決算説明会の動画など、当社への理解を深めるための有用な情報を配信しております。ぜひご覧ください。

アートネイチャー 投資家情報

<http://www.artnature.co.jp/ir>

