



Our Vision

— 経営理念 —

ふやしたいのは、
笑顔です。

毛髪コンサルタントを使命とし、
お客様に満足頂ける
毛髪文化を創造します。

よりポジティブな生き方、
より美しく輝きのある
ライフスタイルを提唱します。

グローバル・ネットワークで、
最高の品質と最良のサービスを
提供します。

広く社会から信頼される
経営を通して、
常に豊かで潤いのある未来を
築いていきます。

株主・投資家の皆様へ

積極的な営業施策を展開し 皆様の声に応え成長していきます。

》 2015年3月期第2四半期決算の概況

当第2四半期累計期間(2014年4月1日～2014年9月30日)は、消費増税による国内消費の落ち込みの影響を受け、やや厳しいスタートとなりました。その中で、新商品の投入、それに伴う広告展開、展示試着会の積極開催などの営業施策を強化してきました。

その結果、期初の落ち込みは取り戻し、連結売上高は194億円(前年同期比4.1%増)となったものの、期初計画の200億円に対し3.0%のマイナスとなりました。一方、利益については、広告宣伝費をはじめとする販売費及び一般管理費が増加したものの、経費の効率的配分等を実践し、営業利益は19億円(同30.1%減)と期初計画対比11.1%の改善となりました。

》 通期(2015年3月期)の見通し

通期業績につきましては、期初計画の通り、売上高は438億円(前期比9.6%増)、営業利益は55億円(同2.7%増)を見込んでいます。

メンズ部門では、2014年9月に新商品として発売した「ラピーダ」が好評で、多くのお問い合わせをいただいております。新規のお客様開拓と既存のお客様の定着化によるさらなる売上拡大を図ってまいります。

レディース部門では、同年9月に発売した新商品「フォルテチャーム」を主力として、お客様からのお問い合わせ

を増加させるべく、広告宣伝でのさらなる工夫を図ると同時に展示試着会にも引き続き注力していきます。また、既存のお客様に対しては店舗へのご来店を促すことにより定着化を図り、売上拡大につなげていきます。

ジュリア・オージェ(JO)部門においては、新規出店ペースを維持し、店舗網の拡大とともに催事販売などの店舗以外での販売も強化し、売上を伸ばしていきます。

通販部門においては、前年8月より発売したスカルプケアシリーズ「ラボモ」の販路拡大とブランド認知度向上に注力し、売上を伸ばすとともに、新商品の拡充にも注力していきます。

》 株式分割・株主還元について

2014年10月15日開催の取締役会において、2014年10月末日現在の株主様に対し、同年11月1日付をもって、当社普通株式1株を2株に分割することを決議しました。これは、投資単位当たりの金額を引き下げ、当社株式への投資を一層しやすくして流動性の向上を図るものです。

また当社では、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を基本に考えております。今期につきましても、期初計画通り、中間配当を1株当たり25円とし、下期では1株当たり15円の配当を予定しています。なお、分割前換算で年間1株当たり55円、期末配当は30円の期初計画通りとなります。

》 株主の皆様の声にお応えするために

前回の株主投資家通信(2014年3月期年次報告書)にてお願いいたしました「株主アンケート」に対して、多くの株主の皆様からご返信をいただき、誠にありがとうございました。株主様の貴重なご意見・ご要望、そして激励のお言葉を拝見し、改めて気を引き締めるとともに、取り組むべき課題には早急に対応を検討しさらなる成長を目指し、邁進していきたいと存じます。

株主・投資家の皆様には、今後も変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2014年12月

代表取締役会長兼社長

五十嵐 祥剛



髪のプロフェッショナルとして お客様の望みをかなえる

アートネイチャーでは、お客様のご相談に応じるカウンセラーと、施術などを行う理・美容師の国家資格をもつスタイリストを各サロンに配しています。毛髪のプロフェッショナルとして、お客様の望みをかなえ、信頼にお応えできるよう、日々技術力・接客力・商品提案力の向上を図っています。ここでは、お客様の定着化を図るうえで重要なスタイリストの育成についてご紹介します。

スタッフに求められる“ちから”とは？

カウンセリング

カウンセラーがお客様の視点に立って、お客様が何を求めているかを察知し、一人ひとりに最適な解決策を提案します。

カウンセラーに求められる“ちから”

接客力 商品提案力



施術



スタイリストが育毛／増毛の施術、ウィッグに合わせた自髪のカットやカラーなどを施し、お客様の望みを実現します。

スタイリストに求められる“ちから”

技術力 接客力



アフターサービス



スタイリストがウィッグのお手入れや、ヘアスタイルに関する的確なアドバイスを行います。

スタイリストに求められる“ちから”

技術力 商品提案力

Comment 採用教育グループ 次長より

日々、お客様と接するスタイリストは、お客様の理想を形にする技術力はもちろん、お悩みを真摯に受け止め、相手の立場に立って物事を考える、誠実なコミュニケーション能力が求められます。

当社のお客様それぞれに応じた接客力向上等の研修を通じて、ステップごとに目標を設定しながら、成長してもらえる機会を設けております。また、「ロープレ大会」を通じて、商品知識や技術力を強化するとともに、他店舗のスタイリストと交流し、切磋琢磨する環境を整えています。社員一人ひとりがいきいきと働き、お客様に最適なご提案ができるよう、さまざまな教育に取り組んでいます。

人事部 採用教育グループ 次長
伊藤 桂子



Pick Up!

接客力・商品提案力を競うロールプレイング大会を開催!

全国のサロンに配されているスタイリストが、接客力・商品提案力を競う「第1回 全国ロープレ選手権」を2014年9月に開催しました。商品知識、営業スキルの向上を目的とした大会形式による初めての試みです。全国1,159名のスタイリストのうち、各地区で勝ち上がった12名が決勝に進み、お客様に安心・信頼いただける接客力や一人ひとりの要望に合わせた商品提案力など、日頃培った技術を競いました。



Comment

技術力向上に向けて細分化した教育プログラムを実施

執行役員 メンズ技術指導部長 (メンズレディース技術指導担当) 松本 光弘



施術を通じてお客様一人ひとりのご要望を形にする当社のスタイリストは、高い技術力をもつことで、お客様との信頼関係が築けます。技術指導部門がスタッフ個々の技術力の差を認識し、階層別研修を実施して技術力の強化を図っています。また、最新のカット技術や理・美容に関する知識などの習得のほか、商品・サービス別にも研修を行うなど、細分化した教育体制でスキルアップを促しています。



新商品の発売および新規出店の積極化で 販売力をさらに強化しています。

Men's

■ 新增毛商品「ラピーダ」を発売

つむじや生え際、分け目などを、部分的にも広範囲にも増毛できる新增毛商品「ラピーダ」を2014年9月8日に全国発売しました。

新構造のベースを採用し、自毛を活かしてしっかりフィットしながらも、軽やかな着け心地と自由なスタイリングを実現。自毛の長さや毛量に左右されにくいのも特長です。お客様の頭の形を立体的かつ正確に把握する3D型取りシステムにより、頭のどの部位にもすくになじむ自毛感覚を実現、オー

ダーメードでありながら仕上がりの期間を大幅に短縮しました。施術後1カ月間は特別なメンテナンス不要で連続装着でき、自毛感覚でシャンプーやセットも行えます。



西田敏行さん、磯山さやかさんが出演するテレビCM「タワー篇」

Ladies

■ オーダーメイドウィッグ 「フォルテチャーム」を発売

オーダーメイドウィッグの新商品「フォルテチャーム」を2014年9月1日に全国発売しました。「フォルテチャーム」は、ウィッグが初めての方でも簡単に着けられる「和ぐし構造」の装着部材を新採用。フロント部分にキュッと差し込んで軽くおさえるだけの2ステップでしっかりとフィットします。発売と同時に女優のあき竹城さんを起用したテレビCMの放送も開始し、話題を呼びました。



「手のひらサイズ」からオーダー可能

■ 百貨店向けウィッグショップ 「マリー・ポータ」オープン

2014年6月14日、百貨店向けの新形態ウィッグショップ「マリー・ポータ (marie beauty)」の1号店を熊本市にある鶴屋百貨店に出店しました。「マリー・ポータ」はオーダーメイドウィッグのほか、即納タイプのレディメードウィッグも同時に販売する新形態のヘアブティックです。ウィッグを大人のおしゃれのキーアイテムと捉え、高品質で手軽になりたいヘアスタイルをかなえる商品の提供と、髪のおしゃれを楽しむ情報を発信していきます。

JO

■ 既製品ウィッグの ジュリア・オージェが70店舗を達成

当第2四半期累計期間において、既製品ウィッグブランドショップ「ジュリア・オージェ(JO)」は、手頃な価格帯の商品を豊富に取りそろえたショッピングストア向けブランド「ジュリア・オージェ モア」の店舗を合わせ70店舗となりました。今後も「あなたの街のジュリア・オージェ」を目指し、積極的な店舗展開を図ります。



岩手県初出店となる「ジュリア・オージェ イオンモール盛岡南店」

■ エンターテインメント分野で ウィッグ協力

毛髪に関わる技術や商品を幅広く知っていただくために、ドラマや舞台、映画などのエンターテインメント分野でウィッグ協力をしています。本年度は、白血病の少女とクラスメイトの心温まる友情を描いた感動舞台「友情～秋桜バラード～」をはじめ、フジテレビ系昼ドラ「ほっとけない魔女たち」やミュージカル「道化の瞳」などの出演者にウィッグ協力をしました。



2014年9月からフジテレビ系全国ネットで放送された「ほっとけない魔女たち」

通信販売

■ クセ毛・うねり髪用 「アズウィル ヘアコンパス トリートメント」を新発売

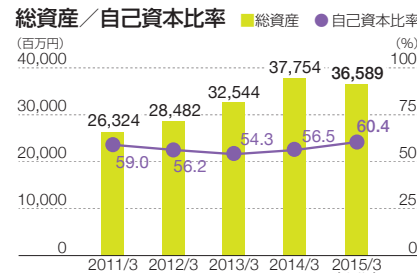
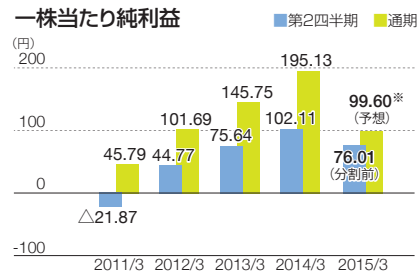
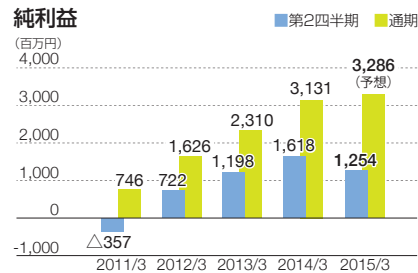
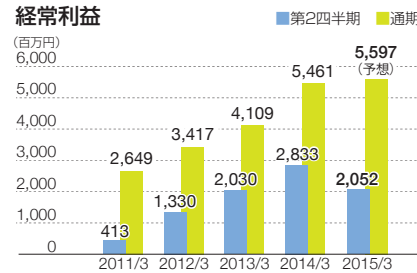
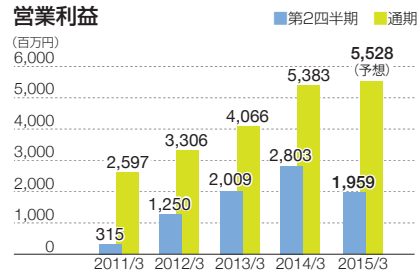
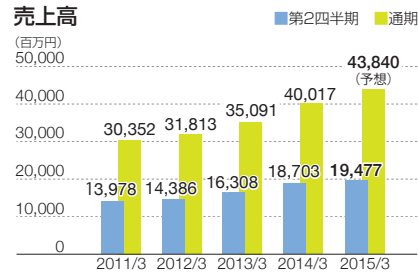
クセ毛・うねり髪用ヘアトリートメント「アズウィル ヘアコンパス トリートメント」を2014年8月1日に発売しました。スタイリングしやすい、健やかでしなやかな髪へと整える天然由来スタイルキープ成分「タンニン酸」のほか、パサつきやすいクセ毛・うねり髪にツヤと潤いを与える天然由来保湿成分を含んだこの新商品は、髪ハリ・コシをアップさせ、おさまりやまとまりのある毛質に整えます。ナチュラル感のあるさわやかなシトラス系の香りも特長です。



乾燥ダメージから髪を守る 天然由来保湿成分※を配合

※黒大豆(加水分解ダイズエキス)、シルク(加水分解シルク)、カモミール(カミツレ花エキス)、スターフルーツ(ゴロンシ葉エキス) ほか。

財務情報(業績ハイライト/要約連結財務諸表)



※2014年11月1日を効力発生日として普通株式1株に対して2株の割合で株式分割を実施しております。連結業績予想における1株当たり当期純利益については、株式分割を考慮した額を記載しております。

四半期連結貸借対照表

科目	当第2四半期 (2014年9月30日現在)	前期 (2014年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	24,107	25,852
現金及び預金	14,111	14,690
売掛金	3,541	4,950
有価証券	2,020	2,019
商品及び製品	1,560	1,511
仕掛品	110	124
原材料及び貯蔵品	1,013	1,034
その他	1,768	1,541
貸倒引当金	△ 18	△ 19
固定資産	12,482	11,901
有形固定資産	7,088	6,835
無形固定資産	664	445
投資その他の資産	4,728	4,620
資産合計	36,589	37,754

科目	当第2四半期 (2014年9月30日現在)	前期 (2014年3月31日現在)
(負債の部)		
流動負債	9,446	11,298
固定負債	4,987	5,047
負債合計	14,433	16,345
(純資産の部)		
株主資本	22,151	21,308
資本金	3,663	3,662
資本剰余金	3,551	3,550
利益剰余金	15,456	14,626
自己株式	△ 519	△ 531
その他の包括利益累計額	△ 54	40
その他有価証券評価差額金	4	3
為替換算調整勘定	45	167
退職給付に係る調整累計額	△ 104	△ 129
新株予約権	49	51
少数株主持分	9	8
純資産合計	22,156	21,408
負債純資産合計	36,589	37,754

四半期連結損益計算書

科目	当第2四半期累計 (2014年4月1日から 2014年9月30日まで)	前第2四半期累計 (2013年4月1日から 2013年9月30日まで)
売上高	19,477	18,703
売上原価	5,292	4,956
売上総利益	14,184	13,746
販売費及び一般管理費	12,225	10,943
営業利益	1,959	2,803
営業外収益	135	76
営業外費用	42	47
経常利益	2,052	2,833
特別利益	112	-
特別損失	24	9
税金等調整前四半期純利益	2,140	2,823
法人税、住民税及び事業税	823	1,151
法人税等調整額	61	51
少数株主利益	1	1
四半期純利益	1,254	1,618

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

科目	当第2四半期累計 (2014年4月1日から 2014年9月30日まで)	前第2四半期累計 (2013年4月1日から 2013年9月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,074	181
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 981	△ 1,636
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 619	△ 462
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 52	30
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 578	△ 1,887
現金及び現金同等物の期首残高	16,710	14,885
現金及び現金同等物の四半期末残高	16,131	12,998

社会貢献活動

企業・団体として最多の74名が「ピンクリボンアドバイザー」※1認定資格者に

当社では、主に医療向けウィッグを扱う店舗スタッフに、乳がんについて正しく理解させ検診の重要性を伝える「ピンクリボンアドバイザー」の認定資格取得を推奨しています。

企業・団体として最多の合格者数である74名※2が認定を受けて日々の業務に活かしています。

今後もピンクリボン運動についての理解や乳がん検診についての知識を深める活動を推進していきます。

※1 認定NPO法人乳房健康研究会主催の認定資格。
※2 2014年10月31日現在。



「第52回日本癌治療学会学術集会 企業情報交換会」にブース出展しました

当社の医療サポート推進室は、パシフィコ横浜で開催された「第52回日本癌治療学会学術集会 企業情報交換会」に医療向けウィッグ「ANCS」(アックス)のブースを出展しました。

開催当日はANCS商品の展示・試着のほか、パンフレット配布などを行い、医療従事者の方々にその有用性をアピールしました。



「ANCS」出展ブース

会社概要／株式情報

会社概要

(2014年9月30日現在)

社名	株式会社アートネイチャー (英文社名:ARTNATURE INC.)
本社所在地	〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7 TEL.03-3379-3334
創業	1965年4月
設立	1967年6月
資本金	36億6,328万円
従業員数	2,846名(単体:2,341名)
連結子会社	国内3社、海外7社

取締役及び監査役

(2014年9月30日現在)

代表取締役会長兼社長	五十嵐 祥剛
取締役副社長	林 俊一
常務取締役	五十嵐 啓介
常務取締役	森安 寿一
取締役	川添 久幸
取締役	佐竹 圭介
取締役	内藤 功
社外取締役	長尾 二郎
常勤監査役	小林 芳雄
監査役	佐野 真
監査役	長谷川 恭昭

株主メモ

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日
剰余金の配当基準日	3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)
定時株主総会	毎年6月下旬
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
公告方法	電子公告(www.artnature.co.jp) ただし、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式の状況

(2014年9月30日現在)

発行可能株式総数(株)	55,440,000
発行済株式の総数(株)	17,170,200
株主数(名)	3,692

大株主

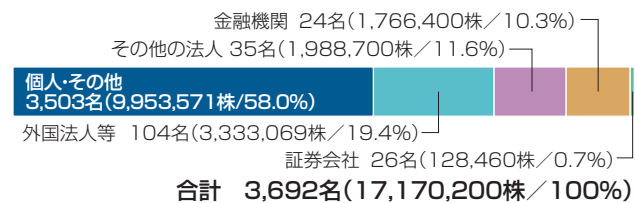
(2014年9月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
五十嵐 祥剛	3,117,470	18.15
有限会社アイ・コーポレーション	1,651,000	9.61
塚本 武	1,275,300	7.42
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	888,400	5.17
SSBT 0D05 OMNIBUS ACCOUNT-TREATY CLIENTS	530,900	3.09

※当社は自己株式(567,669株)を所有しておりますが、上記大株主からは除いております。

所有者別株式分布状況

(2014年9月30日現在)



店舗ネットワーク

(2014年9月30日現在)

全国合計(うちレディースサロン)	252店舗(63店舗)
ジュリア・オージェ	70店舗

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
電話お問い合わせ先		0120-288-324(フリーダイヤル)
お取扱店	お取引の証券会社になります。	みずほ証券株式会社 本店、全国各支店および営業所 プラネットブース(みずほ銀行内の店舗) みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	単元未満の買取・買増以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。

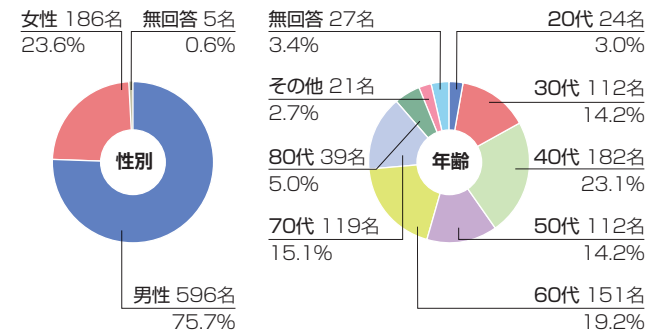
アンケート集計結果のご報告

(2014年8月末日現在)

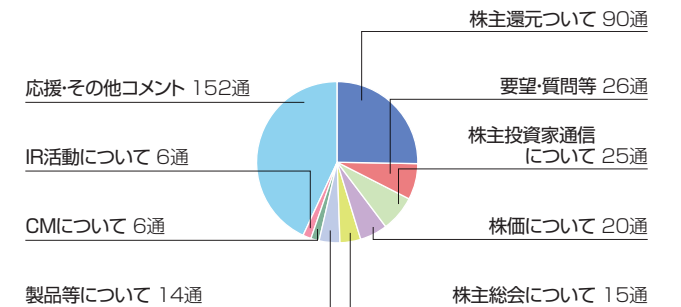
『株主投資家通信 2014年3月期 年次報告書』に同封いたしましたアンケートでは、多くの株主の皆様よりご意見をいただき、誠にありがとうございました。誌面の都合上、一部となりますが、集計結果をご報告させていただきます。今後も皆様のご期待、ご要望にお応えできるよう、業績の拡大はもとより、当社事業理解に役立つIR活動、情報開示に積極的に努めてまいります。

アンケート対象人数:3,846名／ご回答数:787名／回答率:20.4%

ご回答者の属性



ご意見・ご要望欄内訳(ご記入数354名)



主なご意見と当社方針

株主選元について

- 株主優待を導入してほしい
- 株主に商品の割引を実施してほしい
- 配当性向の上昇を期待します
- 安定配当をお願いします

株主の皆様への利益還元は、重要な経営課題の一つとして位置づけています。今後も投資計画や、資本政策等を勘案しながら、還元を実施していきたいと考えています。

株主投資家通信について

- 表紙のデザインが良い
- CSR活動をもっと知りたい
- 社員がどんな仕事をしているかもっとわかると好感がもてる

皆様からいただいたご意見を一つひとつ検討し、当社の事業理解に役立つような紙面づくりに活かしたいと思います。

IR活動について

- 個人投資家向け説明会を積極的に開催してほしい
- 今後も親しみやすいIRを期待いたします

個人投資家説明会をはじめ、当社をご理解いただくツールの作成など、IR活動もより積極的に行っていきたいと考えています。

その他ご意見等

- 東証一部上場おめでとうございます
- 売上500億円へ向け頑張ってください
- 今後のさらなる成長を期待しています
- お客様の立場に立った経営を続けてください

東証一部上場へのお祝い、激励の声を多く頂戴しまして、誠にありがとうございます。東証一部上場企業として業績向上をはじめ、ガバナンスの強化など広く信頼される企業をめざしていきます。

※2014年12月末日までにアンケートを返信いただいた方の中から抽選にて薄謝をお送りいたします。当選結果は発送をもってかえさせていただきます。

髪の あれこれ

【シリーズ】
11

自分に合った シャンプーの 選び方



近年では多種多様なシャンプーが販売されており、薬局やスーパー、バラエティショップなどでは、たくさんの商品が棚に並べられています。シャンプーを選ぶ基準は、「効果」「パッケージ」「CMに起用されているタレント」「香り」など人それぞれですが、自分に合ったシャンプーを選ぶには何に注目したらよいのでしょうか。

シャンプーの機能とは？

そもそもシャンプーとは、一般的にどんな機能があるのでしょうか。シャンプーは本来、頭髮や頭皮を洗浄して清潔にするものですが、最近は消費者の求める機能も多様化しています。このため“汚れを落とす”という基本機能に加え、毛髪洗浄後の“サラサラ感”や“ツヤ感”、また“フケ防止”などの付加価値を加えたものが存在します。さらに、“サッパリ”や“リラックス”といった精神的な作用もあると考えられていることから、さまざまな効能のシャンプーが販売されています。



自分に合ったシャンプーの選び方

あなたは髪にどんな悩みがありますか？ どのシャンプーにしようか迷う前に、自分がどんな悩みを持っているかを明確にしてみましょう。例えば、染毛やパーマによるダメージで髪が傷んでいる場合、髪の修復の手助けをしてくれるアミノ酸が入った弱酸性のシャンプーがおすすめです。また、髪がペタンコになってしまうという方は、「ハリ・コシを与える」という表示のあるシャンプーを使用されるといいでしょう。自分の悩みと商品の特徴を比べてシャンプーを選ぶといいですね。ただ、肌に合うかどうかは使用してみないとわからないため、小袋パックの商品があれば、まずはそちらで試してみることをおすすめします。



次回、シリーズ12では「気になる頭皮のにおい」についてご紹介します。

株式会社アートネイチャー

〒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



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙

FSC® C017928