

髪の あれこれ

【シリーズ】

9

日本人の髪って、 海外の人たちと どう違うの？



日本人の髪を、海外の人たちの髪と比べてみると、さまざまな違いがあります。髪色の違いもその一つですが、他にも、海外の人より髪が太い、ストレートの人が多いといった特徴があります。今回は、そんな日本人の髪の特徴に着目して、日本人に合ったお手入れの方法を紹介します。



実は繊細な日本人の髪

日本人の髪は、西洋人の髪と比べると、髪表面のキューティクル※の枚数が多く、厚みがあるため、ツヤとしなやかさがあるとされています。しかし日本人のキューティクルは、実はとっても繊細。西洋の人に比べ、洗髪やブラッシング、カラー・パーマなどの外部からの刺激に弱く、キューティクルの減少が早いのです。また、日本人は海外の人よりも洗髪の頻度が高いと言われているのも、ダメージを受けやすい一つの要因かもしれません。

※髪の表皮にあたる、魚のウロコのような組織。健康な髪はキューティクルが密になっていますが、外部から刺激を受けると、ささくれだって荒れてきます。



美しい髪をダメージから守るために

そんな日本人の髪本来の美しさを維持するために、過度なブラッシングや、ドライヤーの熱の当て過ぎを避けるなど、髪をやさしく扱う習慣を身につけましょう。毎日の髪のお手入れでは、洗髪後のトリートメント・コンディショナーでダメージを補修し、髪に潤いを与えるケアが大切になります。また、健康な髪を育むために育毛剤をお使いいただくのもよいかもしれません。

次回、シリーズ10では「くせ毛の特徴と原因」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



J-Hair 日本毛髪工業協同組合加盟



ART ナチュラル

株主投資家通信

2014年3月期 第2四半期報告書
2013.4.1-2013.9.30



証券コード: 7823

ふやしたいのは、
笑顔です。

Our Vision ～経営理念～

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

高い商品力と広告戦略で、
さらなる成長を目指します。



2014年3月期第2四半期決算の概況

当第2四半期は、お客様に満足いただける新商品の投入など商品開発力を強化し、また前期から取り組んできたスタッフ個々人のスキルアップによる提案力や接客力、技術力の向上に注力してきました。加えて国内の需要回復などの景況感も追い風となり、メンズ・レディース部門ともに好調に推移した結果、売上高187億円(前年同期比14.7%増)、経常利益28億円(同39.5%増)と期初計画を上回り、増収増益となりました。

メンズ部門では、お客様の定着推進が奏功して、新製品などへの買い替え需要が喚起でき、リピート売上の増加につながりました。また、オーダーメイドかつら、増毛商品とともにテレビCM等を積極的に展開し、毛髪に関して幅広いニーズに応える商品力・サービス力をアピールすることで、商談機会の増加を図りました。

レディース部門では、新規のお客様獲得に向けた展示・試着会を積極的に開催し、お客様数の増加と、オーダーメイドウィッグの売上増に貢献しました。また、既存のお客様へのアフターサービスの強化に努めた結果、お客様の定着化につながり、売上を伸ばすことができました。

既製品ウィッグのジュリア・オージェ(JO)部門では、今上期に7店舗を新規出店し、全国41店舗体制となりました。また、新規事業である通販事業では、スカルプケアシャンプー等の新商品を発売するなど、商品の拡充に取り組みました。

配当方針について

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、前期同様、中間配当を1株当たり25円とし、通期では1株当たり50円(下期25円)を予定しています。

通期(2014年3月期)の見通し

通期業績につきましては、期初の計画通り、売上高は379億円(前期比8.1%増)、経常利益は44億円(前期比7.5%増)を見込んでいます。

メンズ部門では、オーダーメイドかつらの主軸であるヘア・フォーライフシリーズの新商品「ヘア・フォーライフシード」を9月に発売しました。加えて、積極的な広告展開により、多くのお問い合わせをいただいております。さらなる売上拡大につなげていきます。

レディース部門では、ご要望の多かった手のひらサイズからオーダー可能な「ヌードファインピタ」を新発売しました。新商品の広告宣伝を強化すると同時に展示・試着会の開催に注力し、売上拡大を図ってまいります。

JO部門では、引き続き積極的に新規出店を進め、期初からの目標であった今期中の50店舗体制の実現を目指します。その他の新規事業についても、ブランド認知度向上、販路拡大に取り組みます。

これらの施策により、いっそうの業績拡大を図り、4期連続の増収増益を目指してまいります。

2013(平成25)年12月

代表取締役会長兼社長 五十嵐 祥剛

特集1

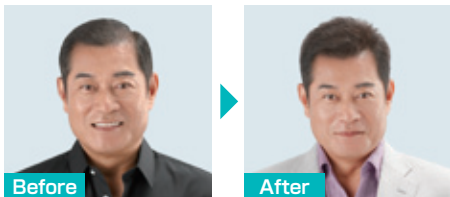
新規プロモーションの展開

メンズ、レディースとも お客様目線での広告に力を入れています。

Men's

増毛新商品「ヘア・フォーライフシード」 松平健さんによる体感CMを放映

発売以来、好評な男性向け増毛商品「ヘア・フォーライフ」の発売10周年を記念し、新商品「ヘア・フォーライフシード」を2013年9月に発売。これにあわせて、俳優・松平健さんをキャラクターに起用した新CMの放映を開始しました。ヘア・フォーライフの「自然さ」「快適さ」「使いやすさ」にさらに磨きを加えた「ヘア・フォーライフシード」は、表から結び目が見えない「ミラクル植毛」を採用し、“究極の生え際”を実現。CMでは、同商品で華麗に変身した松平さんが無料体感サービスを紹介しています。



HAIR FOR LIFE **SEED**



テレビCM「ヘアフォー・ショー」篇

Comment



松平 健(まつだいら けん)さん
1953年11月28日生まれ

自分の髪のようなフィット感に驚きました。

CM出演にあたって、ヘア・フォーライフを体感しましたが、とにかく軽くて、自分の髪の毛と自然になじむので驚きました。水に濡れる撮影でも全く問題ありませんでした。生え際が自然で、分け目を変えたり、オールバックのような前髪を上げるスタイルができるのもこの商品ならではの良さだと思います。注文時には、カラーや毛量の調整など、細かく相談できるので、ぜひ、いろいろなスタイリングを楽しんでいただきたいですね。

Ladies'

オーダーメイドウィッグ「ヌードファインピタト」 西田敏行さんによる新CMをスタート

2013年9月、レディースオーダーメイドウィッグの新商品「ヌードファインピタト」を発売したのを機に、俳優・西田敏行さんによる新CMの放映を開始しました。「ヌードファインピタト」は、フロント部分が伸縮してピタっときれいにフィットする「フロントフィット」構造や簡単にしっかり装着できる「らくらくタッチ」を採用。簡単なセットで、自然で美しい理想のヘアスタイルを実現できます。西田さんが、商品を使用されている方々にインタビューするCMでは、そうした特長とともに、手のひらサイズからオーダー可能なことに触れ、気軽なおしゃれの楽しみ方を提案しています。



小さい手のひらサイズ

Nude fine



テレビCM「オシャレ楽しみまSHOW」篇

Comment

「イメージしやすく、親しみやすい」宣伝を重視しています。

広告宣伝をご覧になって、お問い合わせや資料請求をいただいた方の多くが、将来のお客様につながります。したがって、多くの方が目にするテレビCMでは、どのような商品かを具体的に伝え、使用感がイメージできることを重視しています。キャラクターの選定においては、親しみやすさ、いわゆる親和性を大切にしています。今回、男性向けCMでは、舞台やドラマで幅広く活躍されている松平健さんを新たに起用させていただきました。また、今まで男性向けCMに出演し、人気の高い西田敏行さんには、女性向けCMにも出演していただき、どちらも高い反響を得ています。



広告宣伝部 課長
小野 陽介

特集2 新商品・チャネルの拡充

JOは首都圏の百貨店に初進出。 オンライン向け新商品も発売しました。

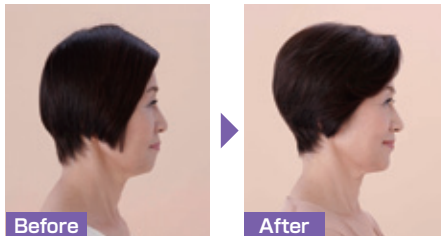
ジュリア・オージェ

伊勢丹やイオンモールにも出店し、 直営店41店舗に

レディースファッションウィッグブランド「ジュリア・オージェ」の拡販に向け、今秋の大規模なリモデルで注目を集めた伊勢丹松戸店に、「ジュリア・オージェ 伊勢丹松戸店」をオープン。首都圏の百貨店に初出店しました。このほか、当上半期に、イオンなどのショッピングモールや駅直結の商業ビルなどを中心に7店舗を新たに開店し、41店舗体制となりました。

既製品ウィッグ「レフィアジュエル」を発売

「ジュリア・オージェ」の秋の新作ウィッグ「レフィアジュエル」を、2013年9月からジュリア・オージェ各ショップで販売開始しました。ハンドメイドで一本ずつ丁寧に植毛された「レフィアジュエル」には、前髪によりなじみやすい「波型フロント」構造や、よりリアルな分け目を表現できる「素肌スキンネット」を採用。スタイルにあわせたナチュラルな髪の流れと、素肌感覚のやさしいつけ心地を実現しています。



伊勢丹松戸店

東北地方初出店となる
イオンモール名取店

REFIA jewel
レフィアジュエル



アートネイチャー・オンライン

三相乳化技術^{※1}を使った日本初^{※2}の頭皮ケア商品 「ラボモ スカルプ アロマ」を発売

頭皮角質層への浸透を追及した頭皮ケアの新商品「ラボモ スカルプ アロマ」シリーズを、2013年8月から通販サイト「アートネイチャー・オンライン」にて販売を開始しました。

「ラボモ スカルプ アロマ」は、「三相乳化技術」の採用により、界面活性剤の使用を抑えながら、目的の成分を頭皮角質層に浸透させ、健やかな髪と頭皮へ導く頭皮ケアシリーズです。スッキリとした爽快感が実感できるBLUEシリーズと、潤いのあるふんわり仕上げのREDシリーズの2タイプ(各薬用シャンプー・薬用コンディショナー・薬用育毛剤)を用意しています。

11月からテレビCMでの広告宣伝を展開するとともに、一部ドラッグストアでの販売も開始しており、今後は全国の量販店などへも販路を拡大していく予定です。

※1 三相乳化技術 柔らかい親水性ナノ粒子が油滴の周りに付着する物理的作用によって、本来溶け合わない複数の物質(水と油)を、界面活性剤を使用せずに混ぜ合わせることが可能になる技術です。

※2 三相乳化技術を使用した、シャンプー・コンディショナー・育毛剤として。



11月から放映中のテレビCM



コンテンツ連動型CM
「阿須里家(アスリカ)」
でラボモをPR

Comment

納得と満足を求めるお客様に向け、配合成分を厳選しました。

頭皮ケアの市場が拡大する中で、「自分に合った商品は何か」と迷いや不安をもたれるお客様もおり、「使用されている界面活性剤は安全か」など成分についてお問い合わせをいただく機会が増えています。このようなお客様にも納得してお選びいただけるよう、当社では、長年の基礎研究と処方へのこだわりから髪と頭皮の環境を考えた商品開発に取り組み、約2,000もの素材の中から配合成分を厳選。ラボモシリーズの発売に至りました。



チャネル開発室 主任
高木 圭介

TOPICS

芸能分野

エンターテインメント分野でウィッグを提供

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、映画や舞台などのエンターテインメント分野でウィッグを提供しています。本年度は、映画「奇跡のリンゴ」、舞台では東京・明治座で上演された「巴御前」や「石川さゆり特別公演」、大阪・新歌舞伎座で上演された「元禄チャリンコ無頼衆浪花阿呆鴉」などに出演者のウィッグを提供しました。



舞台
「石川さゆり特別公演」



舞台
「巴御前」



映画
「奇跡のリンゴ」

社会貢献

ピンクリボン活動も継続的に



乳がんの早期発見の大切さを伝える啓発活動「ピンクリボン運動」を、継続的に推進しています。当期も、「ピンクリボン運動」の強化月間にあたる10月を中心に、全国各地で開催された右記のピンクリボン関連イベントに協賛・協力しています。会場内のブースでは、医療向けウィッグ「ANCS(アックス)」の商品展示・試着も実施しました。

主な参加イベント

- 9月26日 「ピンクリボンアドバイザー制度」創設プレス発表(東京)
- 10月1日 ピンクリボン in 東京 2013(東京)
- 10月6日 ピンクリボンフェス with 東海ウーマンサミット in オアシス21(愛知)
- 10月12日 第20回 QOL“輪唱”兵庫講演会(兵庫)
- 10月20日 第2回 ピンクリボン京都スタンプラリー&ウォーク(京都)
- 10月24日 ピンクリボン大阪2013 女性がんの検診啓発
～よかったね! 早期発見、みんなの笑顔～(大阪)
- 10月24日～26日 第51回 日本癌治療学会学術総会 企業情報交換会(京都)
- 11月17日 第5回 pink+greenマラソン大会 in 庄内緑地(愛知)

IR活動

IR室長がラジオNIKKEIに出演

2013年8月6日、株式市況やマネーに関する幅広い情報を提供するラジオNIKKEIの経済番組「ザ・マネー 櫻井英明のかぶとびら〜」に、当社経営企画部IR室長の西尾秀樹が生出演しました。「企業に聞く」のコーナーで、リスナーからのコメントも交え、当社の業務内容や業績、今後の展開について説明しました。



写真右からストックウェザー「兜町カタリスト」編集長 櫻井英明氏、当社IR室長 西尾、アシスタント内田まさみさん

財務ハイライト

経営成績

効果的な広告宣伝、商品開発力の強化や販売スタッフの技術力・接客力・商品提案力の強化によるお客様の定着推進などの施策を実施した結果、売上高は18,703百万円(前年同期比14.7%増)となりました。

利益面については、売上高が増加したことで営業利益は2,803百万円(同39.5%増)、経常利益は2,833百万円(同39.5%増)、四半期純利益は1,618百万円(同35.0%増)と増収増益となりました。

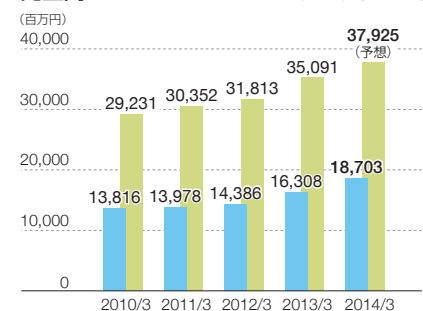
財政状態

総資産は、流動資産が605百万円減少した一方、固定資産が536百万円増加したことにより、32,475百万円(前期比68百万円減)となりました。

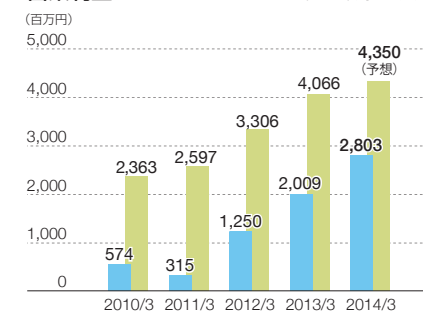
負債は、流動負債が1,654百万円減少した一方、固定負債が273百万円増加したことにより、13,466百万円(同1,380百万円減)となりました。

純資産は、利益剰余金が1,222百万円増加したことにより、19,008百万円(同1,311百万円増)となりました。

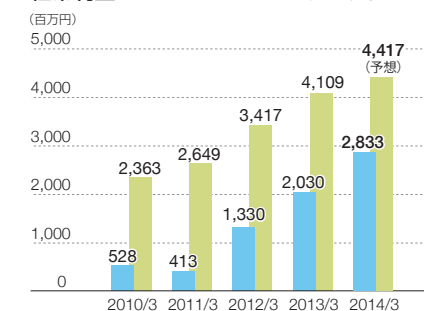
売上高



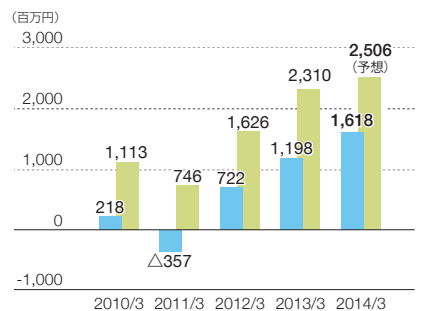
営業利益



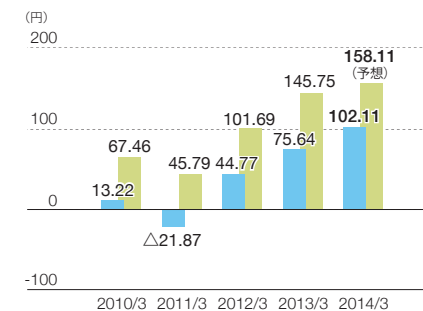
経常利益



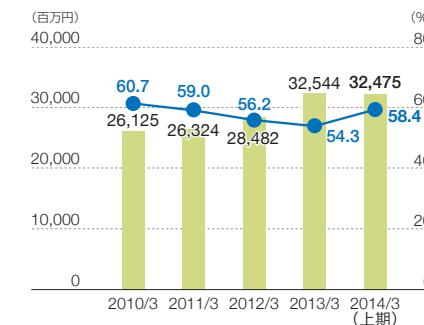
純利益



一株当たり純利益



総資産/自己資本比率



要約連結財務諸表

四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (2013年9月30日現在)	前期 (2013年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	21,339	21,944
現金及び預金	10,978	12,866
売掛金	3,763	3,814
有価証券	3,019	2,018
商品及び製品	1,196	984
仕掛品	103	92
原材料及び貯蔵品	997	949
その他	1,294	1,229
貸倒引当金	△14	△9
固定資産	11,136	10,599
有形固定資産	6,353	6,024
無形固定資産	451	392
投資その他の資産	4,331	4,182
資産合計	32,475	32,544

四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期累計 (2013年4月1日から 2013年9月30日まで)	前第2四半期累計 (2012年4月1日から 2012年9月30日まで)
売上高	18,703	16,308
売上原価	4,956	4,407
売上総利益	13,746	11,900
販売費及び一般管理費	10,943	9,890
営業利益	2,803	2,009
営業外収益	76	74
営業外費用	47	53
経常利益	2,833	2,030
特別利益	-	0
特別損失	9	2
税金等調整前四半期純利益	2,823	2,027
法人税、住民税及び事業税	1,151	847
法人税等調整額	51	△19
少数株主利益	1	0
四半期純利益	1,618	1,198

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (2013年9月30日現在)	前期 (2013年3月31日現在)
(負債の部)		
流動負債	8,880	10,535
固定負債	4,586	4,312
負債合計	13,466	14,847
(純資産の部)		
株主資本	18,868	17,646
資本金	3,001	3,001
資本剰余金	2,888	2,888
利益剰余金	13,510	12,288
自己株式	△531	△531
その他の包括利益累計額	95	24
その他有価証券評価差額金	1	3
為替換算調整勘定	93	21
新株予約権	37	21
少数株主持分	6	4
純資産合計	19,008	17,696
負債純資産合計	32,475	32,544

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期累計 (2013年4月1日から 2013年9月30日まで)	前第2四半期累計 (2012年4月1日から 2012年9月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	181	1,306
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,636	△322
財務活動によるキャッシュ・フロー	△462	△417
現金及び現金同等物に係る換算差額	30	15
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,887	582
現金及び現金同等物の期首残高	14,885	13,290
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,998	13,872

会社概要／株式情報

会社概要

(2013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	30億109万円
従業員数	2,487名(単体:2,135名)
連結子会社	国内3社、海外6社

取締役及び監査役

(2013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
取締役	種房 俊二
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

(2013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)	16,527,300
株主数(名)	4,423

大株主

(2013年9月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
五十嵐 祥剛	3,715,170	22.47
有限会社アイ・コーポレーション	1,651,000	9.98
塚本 武	1,293,400	7.82
ケイデイトイシーダッチトリートリアアカウント	569,199	3.44
五十嵐 啓介	494,600	2.99

※当社は自己株式(582,169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

(2013年9月30日現在)



店舗ネットワーク

(2013年9月30日現在)

全国合計(うちレディースサロン)	247店舗(63店舗)
ジュリア・オージェ	41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 プラネットフーズ(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・各種手続を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。