

髪の あれこれ

【シリーズ】
8

髪に与える 紫外線の影響

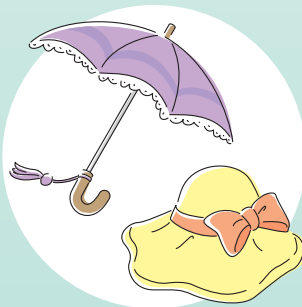


年々、増加傾向にある紫外線量。それに伴って、肌用の日焼け止めをはじめとする紫外線対策商品が数多く販売されています。紫外線対策として、肌のケアばかりに注意が向きがちですが、実は髪もさまざまな影響を受けています。今回は、髪に与える紫外線の影響とその対策について考えてみましょう。

紫外線が髪に与える影響とは

もともと、頭皮を外部刺激から守ってくれている髪ですが、実は肌より紫外線の影響を受けやすいと言われています。しかも、肌と違って腫れることもないため、徐々にダメージをため込んでいってしまうのです。髪が紫外線を受け続けることで、髪表面のキューティクル*が痛み、髪のパサつき、枝毛、ツヤが損なわれるといったことにつながる可能性もあるのです。

*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、紫外線を浴びると、ささくれだって荒れてきます。



紫外線から髪を守るには

今では、髪用のUVカットや、紫外線ダメージケア用のトリートメント・ヘアクリームなど、さまざまな用品があるので、外出の前後に使ったり、日傘や帽子を上手に利用するのも効果的です。そして、紫外線に負けない健やかな髪を育むために育毛剤を使うのもおすすめです。いつもきれいな髪にいるために、日頃のコまめな対策と髪への配慮が大切になってくるのです。

次回、シリーズ9では「日本人の髪って、海外の人たちとどう違うの?」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



ART アートネイチャー

株主投資家通信

2013年3月期 年次報告書
2012.4.1—2013.3.31



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。



ごあいさつ

株主、ならびに投資家の皆様におかれましては、日頃よりご支援とご高配を賜り、心より御礼申し上げます。2013年(平成25年)3月期の業績がまとまりましたので、その概要をご報告申し上げます。



代表取締役会長兼社長

五十嵐 祥剛

当期(2013年3月期)は、東日本大震災からの復興需要を背景として個人消費や生産活動が回復しつつあったなか、昨年12月からの新政権による金融緩和策により、円高の是正、デフレからの脱却への期待から明るい兆しが見られました。一方、当社の属する毛髪市場では、同業他社はもちろん周辺企業との競争は厳しさが一段と増しましたが、総じて市場全体は拡大基調に推移してきていると考えられます。

そのなか、当社では「お客様にご満足いただける商品・サービスの提供」「お客様の増加」「スピード感をもった諸施策への取り組み」を基本方針とし、新商品の発売や積極的な広告宣伝、販売スタッフの育成などに取り組んだ結果、3期連続で増収増益を達成することができました。

今期(2014年3月期)におきましても、主力のオーダーメイドかつら事業の強化をはじめ、女性向け既製品ウィッグのジュリア・オージェ(JO)の店舗数拡大や、海外でのウィッグ販売事業、オンラインでの通販事業などの新規事業についても、さらなる売上向上を目指していきます。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

営業基盤を強化し、継続的な成長を目指します。

当期(2013年3月期)の業績について 積極的な営業展開で3期連続の 増収増益を達成しました。

■全体の状況

当期は、好調な増毛商品に加え、オーダーメイドかつらにおいても、新規・既存のお客様双方から高い評価をいただき、順調に売上を伸ばすことができました。

その結果、連結売上高では、期初予想332億円を大きく上回り、過去最高の350億円(前期比10.3%増)を達成しました。

一方、利益についても、広告宣伝費や人件費など経費が増加したものの、それを上回る売上高の増収効果によって、営業利益は40億円(前期比23.0%増)、当期純利益は23億円(前期比42.1%増)と、3期連続で増益を確保しました。

■部門別の状況

メンズ部門は、増毛商品のマープシリーズの売上が好調に推移したことに加え、主力のオーダーメイドかつらの受注が新規・既存ともに前年を上回った結果、売上高は208億円(前期比5.4%増)となりました。

レディース部門は、新規のお客様獲得に向けた展示試着会の開催数を増やす一方、既存のお客様へのサービス強化に努め、ご来店いただく機会を増やしたことで、売上高は118億円(前期比11.4%増)となりました。

JO部門については、当期は新たに11店舗を出店(34店舗体制)し、販売網の拡大を図ったことに加え、テレビCMをはじめとする広告宣伝にも注力した結果、売上高は前期比45.0%増の19億円と、好調に推移しました。

今期(2014年3月期)の計画について お客様を増やし さらなる成長を目指します。

3期連続での増収増益という結果を受けて、今期は全社的な取り組みのキーワードとして「お客様第一」「チャレンジ」「継続は力なり」を掲げました。お客様満足の追求やスタッフの個別スキルの強化など、従来からの施策を一層強化していきます。

メンズ部門では、新規のお客様に対しては、営業担当者の商品知識や提案力などの強化を図り、売

上の拡大を目指します。また、既存のお客様には、お客様担当制によるフォロー体制を強化し、お客様数を確実に増やすことで売上拡大に繋げてまいります。

レディース部門では、より利便性の高い百貨店などでの展示試着会の開催に注力すると同時に、テレビCMや広告宣伝を通じてさらなる集客増を図ります。一方、既存のお客様に対しては、来店機会を促すようなサービスの充実や接客技術の向上に努め、売上の増加を目指していきます。

JO部門では、新規出店を強化し、全国50店舗体制とし、お客様の受け入れ体制をより一層充実させます。また、催事や通販での販売により、店舗以外での売上も拡大させていきます。その他、新規事業である通販事業では、取り扱い商品の拡充や認知度の向上を目指してまいります。また、海外展開では、中国に続き、シンガポールでの販売をスタートさせました。



これらの施策により、連結売上高は379億円(前期比8.1%増)を計画しています。また、営業利益は43億円(前期比7.0%増)とし、4期連続の増収増益を目指します。

配当方針について 健全な財務体質を保ちながら 安定した配当の維持に努めます。

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題のひとつと考え、毎期の投資計画や財務体質を勘案しながら、安定した配当を継続して実施することを基本方針としています。

当期(2013年3月期)につきましては、当初の予定通り、1株当たり配当金を年間50円(中間時25円)とさせていただきます。

今期(2014年3月期)につきましても、1株当たり年間50円(中間時25円)の配当を予定しています。



メンズ、レディースともに 前年を上回る成果で売上高を更新

お客様の定着推進、積極的な広告宣伝が奏功し 売上高 ^{メンズ部門} 208億円 (5.4%増) ^{レディース部門} 118億円 (11.4%増) に

当期(2013年3月期)は、お客様のご支援とスタッフ一人ひとりの頑張りで、メンズ部門の売上高は208億円(前期比5.4%増)と前年を上回り、レディース部門は118億円(前期比11.4%増)と、過去最高の売上高を達成することができました。

ここ数年注力している、お客様担当制の推進により、お客様のニーズに即したきめ細やかなサービスの提供や、新商品の開発を進めてきたことが結果として表れたものと考えています。加えて、効果的な広告宣伝を通じて新規のお客様が着実に増加してきたことも売上高の伸長につながりました。

今期(2014年3月期)は、お客様担当制のさらなる深耕やスタッフの販売・接客力の強化に取り組み、さらにお客様を増やしていきたいと思えます。各スタッフの指導にあたるリーダーに対しても、目標の進捗管理やフォローが着実にできるように教育を徹底していきます。これらの施策にしっかりと取り組み、4期連続での増収増益を達成します。



メンズ営業本部長 兼レディース営業本部長
森安 寿一

新商品紹介

20分で4,000本のスピード増毛 新商品「マープマッハ」を発売

2013年3月18日より、新增毛商品「マープマッハ(MRP MACH)」の販売を開始しました。従来の商品よりも高速化したスピード増毛で、わずか20分で4,000本を増毛。あっという間に理想のヘアスタイルを実現します。さらに、自分の髪を活かしながら、より多くの本数を増やすこ

とができるため、髪の立ち上がりも良く、自然なボリューム感が出ます。



新商品紹介

手ぐしでヘアスタイルを簡単キープ 新商品「ヌードファインキープ」を発売

2013年4月1日より、オーダーメイドウィッグ「ヌードファインキープ」の販売を開始しました。髪の流れやカールを維持する「キープスタイル構造」で、セットが崩れても手ぐしで簡単に元のスタイルに整えることができます。さらに、ネットの目が大きく通気性抜群のため熱や湿気がこもらず、これからの暑い時期でも快適な着け心地を保ちます。



Men's

お客様とのコミュニケーションを強化し、成約率が向上

メンズ部門では、スタッフ教育を充実させてお客様とのコミュニケーションを強化した結果、新規・既存のお客様数増加につながりました。新規のお客様に対しては、各地区のリーダーが営業担当者に対し販売力や提案力を向上させるための研修を実施。加えて、効果的な広告宣伝による集客増もあり、受注の増加につながりました。さらに、既存のお客様の定着率を高めるため、テクニカルアドバイザーによるスタッフの技術力・接客力の強化に取り組みました。

今期も、スタッフ一人ひとりのスキルアップに努め、さらにお客様を増やしていきます。



メンズ営業本部長
伊藤 利夫

Ladies'

新規・リピートともにお客様との商談機会を増やし、受注を拡大

レディース部門では、新規のお客様拡大に向けた取り組みとして、展示試着会を今まで開催していなかった百貨店などでも開催し、さらに営業担当者のスキルアップを徹底。着実に受注を増やすことができました。また、既存のお客様に対しては、お客様担当制の徹底はもちろん、定期点検プログラムの改良など店舗でのアフターケアを強化しました。こうした、新規のお客様、既存のお客様それぞれに向けた商談促進の取り組みの結果、売上高は前期比2ケタの増収となりました。

今期も、引き続きこれらの取り組みを強化していくことで、レディースアートネイチャーのファンを増やし、さらなる成長を目指します。



レディース営業本部長
平川 善崇

特集
Marketing Strategy 2

ジュリア・オージェ
JOの営業基盤拡大で、
店舗売上・催事販売が好調

新規出店と販売チャネルの拡大で
売上高19億円(45.0%増)を達成

当期(2013年3月期)は、ジュリア・オージェ(JO)ブランドの認知度向上と販売網の強化のために、全国に11の直営店を新規出店し、国内の店舗数は34店舗となりました。加えて、TVショッピングなどの通信販売や催事での販売も順調に推移し、着実に実績を積み上げました。その結果、売上高は計画を上回り、19億円(前期比45.0%増)を達成することができました。

今期(2014年3月期)は、国内50店舗体制の確立を目指し、新規出店を加速していきます。さらに、店舗販売以外にも、インターネットによる通信販売でのJO商品専門サイト立ち上げや、自社企画での催事販売の開催も計画しています。テレビCMなどのプロモーションにも積極的に投資し、認知度を高めるとともに、高品質な新商品の導入も進め、業界No.1のブランドを目指していきたいと考えています。



JO営業本部長
佐竹 圭介

エンターテインメント分野への
ウィッグ提供

JOでは、芸術、文化、芸能など多方面に高品質なウィッグを提供し、認知度やブランド力の強化を図っています。当期は、新たに芸能グループを立ち上げ、エンターテインメント分野へのウィッグ提供を本格化。数多くの映画やドラマ、舞台でJO商品をご使用いただきました。



©2013「ボクたちの交換日記」製作委員会



ミュージカル「トゥモローモーニング」
島田歌穂さん



明治座創業140周年記念
早乙女太一主演 神州天馬
内出演 波乃久里子さん

Column

国内外で販売拠点を
拡充しています。

成長市場のアジアで販売網を強化

2011年の中国上海の現地法人設立に続いて、2012年末に、シンガポールで現地法人を立ち上げました。経済成長が続く中国や東南アジアで、女性向けのウィッグを髪の悩みをカバーするだけでなく、ファッションとして提案し、定着させていきたいと考えています。中国では7店舗、シンガポールで1店舗(平成25年4月開店)を、百貨店などの商業施設で展開しており、今後も海外での販売網を強化していきます。



上海悦達(ユエダ)889広場店

国内50店舗体制を目指し店舗網を拡充

当期は、イオンなどのショッピングモールや駅直結の商業ビル内などを中心に11店舗を新たに開店しました。都市部での出店を強化するとともに、全国での出店エリアを拡大し、着実に集客を伸ばしています。また、ウィッグの定期点検の実施などアフターサービスの充実を図り、リピート売上の拡大にも取り組んでいます。

今期も、未展開地域への出店を積極化し、店舗網のさらなる拡充に注力していきます。



イオンモール春日部店

■ ピンクリボン運動を全国で推進

当社では、社会貢献活動の一環として、2008年より社内外で乳がんの早期発見・早期治療の大切さを伝えるピンクリボン運動を積極的に推進しています。

2012年度も、各地で開催されるイベントに協賛・協力し、検診啓発パンフレットの配布や医療向けウィッグ「ANCS(アンクス)」の展示などを行いました。



2012年度の主な参加イベント

- 6月28日 第20回日本乳癌学会学術総会(熊本)
- 10月1日 名古屋ピンクリボンフェスタ ナイトツアー(愛知)
- 10月6日 ピンクリボンスマイルウォーク 東京大会(東京)
- 10月28日 第19回QOL“輪唱”兵庫講演会(兵庫)
- 11月17日 第4回pink+greenマラソン大会(愛知)
- 3月31日 第12回ミニウォーク&ランフォープレストケア ピンクリボンウォーク2013(東京)



■ 代々木公園で清掃活動を実施

地域社会への貢献活動として、本社近くにある渋谷区代々木公園での清掃活動を実施しました。社員とその家族25名がボランティアとして参加しました。



■ 野村證券主催「ハッピーライフセミナー」に参加

当社の事業活動を多くの方にご理解いただくため、会社説明会の開催やIRイベントへの参加など、さまざまな活動に取り組んでいます。2013年4月には、野村證券豊中支店にて、同社主催のシニア向けセミナー「ハッピーライフセミナー」に参加。ヘアチェックやウィッグの試着体験なども交え、当社の事業やサービスについて紹介しました。



経営成績

新商品の発売、積極的な広告宣伝、販売スタッフのスキル強化やお客様担当制強化などの施策を実施した結果、売上高は35,091百万円(前期比10.3%増)となりました。

利益面については、販売費及び一般管理費が広告宣伝などの販売費を中心に増加したものの、売上高が増加したことで営業利益は4,066百万円(同23.0%増)、経常利益は4,109百万円(同20.3%増)、当期純利益は2,310百万円(同42.1%増)と増収増益となりました。

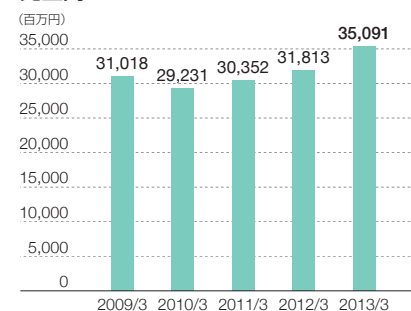
財政状態

総資産は、流動資産が3,696百万円増加し、固定資産が365百万円増加したことにより、32,544百万円(前期末比4,062百万円増)となりました。

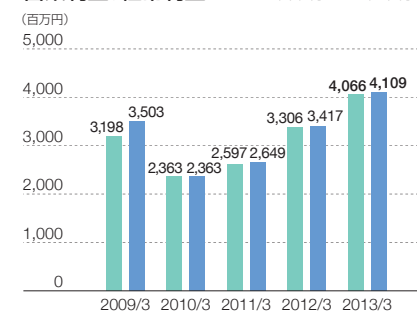
負債は、流動負債が1,839百万円増加し、固定負債が541百万円増加したことにより、14,847百万円(同2,380百万円増)となりました。

純資産は、利益剰余金が1,517百万円増加したことにより、17,696百万円(同1,681百万円増)となりました。

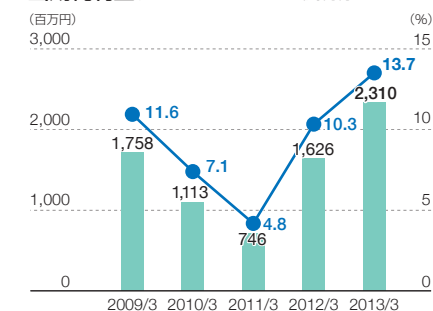
売上高



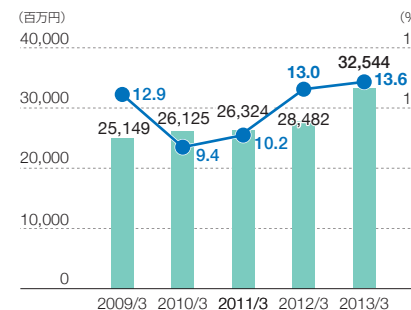
営業利益、経常利益



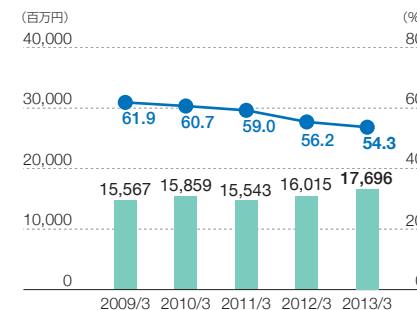
当期純利益、ROE



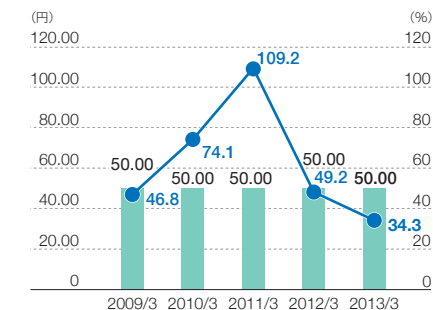
総資産、ROA*



純資産、自己資本比率



配当金、配当性向



*ROA: 総資産事業利益率

要約連結財務諸表

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2013年3月31日現在	2012年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	21,944	18,247
現金及び預金	12,866	11,273
売掛金	3,814	2,461
有価証券	2,018	2,017
商品及び製品	984	810
仕掛品	92	64
原材料及び貯蔵品	949	518
繰延税金資産	575	478
その他	653	627
貸倒引当金	△ 9	△ 3
固定資産	10,599	10,234
有形固定資産	6,024	5,828
無形固定資産	392	431
投資その他の資産	4,182	3,975
資産合計	32,544	28,482

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2013年3月31日現在	2012年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	10,535	8,696
固定負債	4,312	3,770
負債合計	14,847	12,466
(純資産の部)		
株主資本	17,646	16,126
資本金	3,001	3,000
資本剰余金	2,888	2,887
利益剰余金	12,288	10,770
自己株式	△ 531	△ 531
その他の包括利益累計額	24	△ 111
その他有価証券評価差額金	3	△ 1
為替換算調整勘定	21	△ 109
新株予約権	21	-
少数株主持分	4	0
純資産合計	17,696	16,015
負債純資産合計	32,544	28,482

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2012年4月 1 日から 2013年3月31日まで	2011年4月 1 日から 2012年3月31日まで
売上高	35,091	31,813
売上原価	9,169	8,667
売上総利益	25,921	23,145
販売費及び一般管理費	21,855	19,839
営業利益	4,066	3,306
営業外収益	181	208
営業外費用	138	98
経常利益	4,109	3,417
特別利益	0	31
特別損失	34	126
税金等調整前当期純利益	4,075	3,322
法人税、住民税及び事業税	1,969	1,700
法人税等調整額	△ 201	△ 4
少数株主損益調整前当期純利益	2,307	1,626
少数株主利益	△ 2	0
当期純利益	2,310	1,626

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2012年4月 1 日から 2013年3月31日まで	2011年4月 1 日から 2012年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,121	3,507
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 726	△ 625
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 834	△ 1,166
現金及び現金同等物に係る換算差額	34	△ 10
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	1,594	1,704
現金及び現金同等物の期首残高	13,290	11,585
現金及び現金同等物の期末残高	14,885	13,290

より詳細な財務情報は、当社ホームページでご確認いただけます。<http://www.artnature.co.jp/ir>

当社は、株主・投資家の皆様へ公平かつ適時適切な情報開示が行えるよう、ホームページでもさまざまな情報を発信しています。決算説明会の動画配信やタイムリーな株価表示など、当社への理解を深めていただくのに有用な情報を掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



決算説明会の動画配信



四半期比較が可能な
財務ハイライト



20分ディレイの株価情報

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

科 目	株主資本				株主資本 合計	その他の包括利益累計額			新株 予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式		その他有価証 券評価差額金	為替換算 調整勘定	その他の包括 利益累計額合計			
2012年4月1日残高	3,000	2,887	10,770	△ 531	16,126	△ 1	△ 109	△ 111	-	0	16,015
連結会計年度中の変動額											
新株の発行	0	0			1						1
剰余金の配当			△ 792		△ 792						△ 792
当期純利益			2,310		2,310						2,310
自己株式の取得				0	0						0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						4	131	135	21	4	161
連結会計年度中の変動額合計	0	0	1,517	0	1,519	4	131	135	21	4	1,681
2013年3月31日残高	3,001	2,888	12,288	△ 531	17,646	3	21	24	21	4	17,696

会社概要 / 株式情報

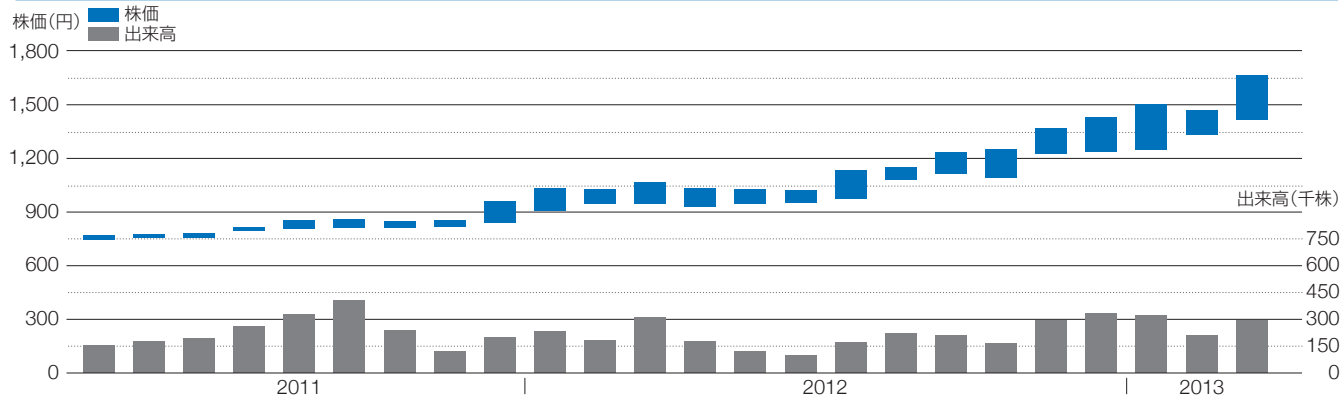
会社概要 (2013年3月31日現在)

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 2,557名(単体:2,079名)
連結子会社 国内3社
海外6社

取締役及び監査役 (2013年3月31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

株価および出来高



株式の状況 (2013年3月31日現在)

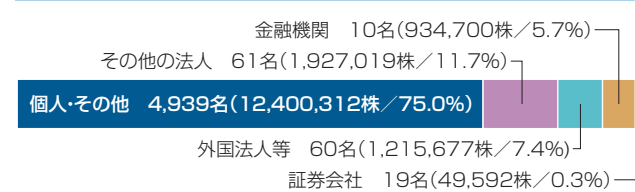
発行可能株式総数(株) 55,440,000
発行済株式の総数(株) 16,527,300
株主数(名) 5,089

大株主 (2013年3月31日現在)

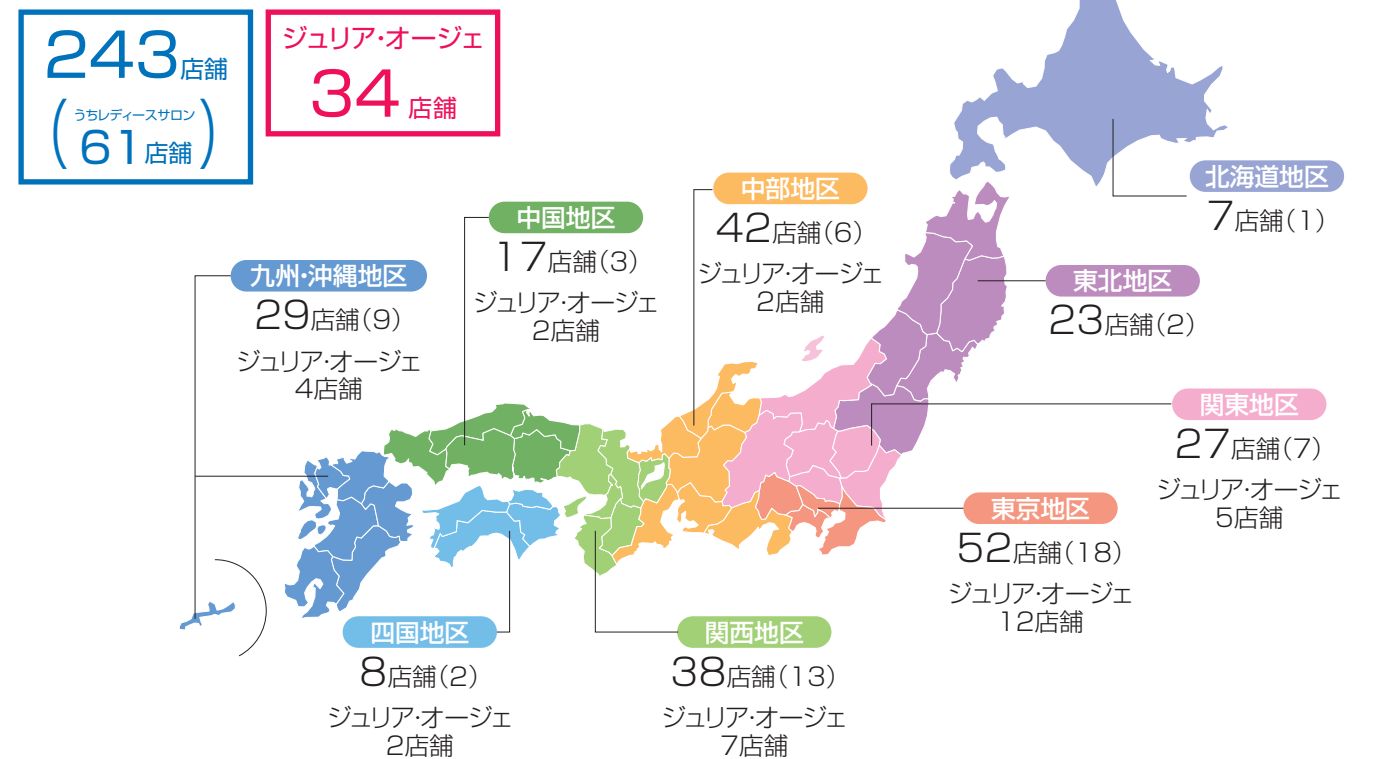
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
五十嵐 祥剛	3,803,570	23.01
有限会社アイ・コーポレーション	1,561,000	9.44
塚本 武	1,293,400	7.82
ケイティイシーダッチトリートリアアカウント	521,399	3.15
五十嵐 啓介	494,600	2.99

※当社は自己株式(582,138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3月31日現在)



店舗ネットワーク (2013年3月31日現在)



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。

	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		〒165-8507 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。