



株式会社アートネイチャー

2022年3月期第2四半期決算説明会

2021年10月29日

イベント概要

[企業名]	株式会社アートネイチャー
[企業 ID]	7823
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 10 月 29 日
[ページ数]	31
[時間]	16:00 – 16:38 (合計：38 分、登壇：21 分、質疑応答：17 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 常務取締役 内藤 功 (以下、内藤) 上席執行役員 経営企画部長 本多 敏男 (以下、本多)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

ナカガワ：皆様こんにちは。この時間は、株式会社アートネイチャーの決算説明会をお送りいたします。ご視聴、ご参加いただき誠にありがとうございます。

それでは早速、本日の出席者をご紹介します。常務取締役、内藤功様です。

内藤：アートネイチャーの内藤です。よろしくお願いいたします。

ナカガワ：上席執行役員、経営企画部長、本多敏男様です。

本多：アートネイチャーの本多でございます。本日は、よろしくお願いいたします。

ナカガワ：司会のナカガワと申します。どうぞ最後まで、よろしくお願いいたします。

さて、本日の進行ですが、最初に内藤常務より決算の概況についてご説明いただき、続いて本多部長より決算の詳細についてご説明いただきます。

そのあと、質疑応答へと移らせていただきます。

それでは、これより決算説明へと移らせていただきます。最初に内藤常務、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年3月期 上期 決算実績

(単位:百万円)

	20/3上期実績	21/3上期実績	22/3上期実績	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	20,126	14,793	19,329	+30.7%	40,363	47.9%
営業利益	2,907	▲592	1,561	-	2,023	77.2%

部門別売上高 上期実績

	20/3上期実績	21/3上期実績	22/3上期実績	前年同期比	通期計画	進捗率
メンズ	11,576	8,743	11,078	+26.7%	22,366	49.5%
レディース	7,938	5,288	7,485	+41.5%	16,052	46.6%
その他	611	761	766	+0.6%	1,945	39.4%

※女性にジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

内藤：改めまして、アートネイチャーの内藤でございます。

本日は、私どものWeb決算説明会をご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。それでは、早速説明に移らせていただきます。

まず私から、上期決算の概況と下期計画の概要についてご説明いたします。

まず、上期決算の概況についてご説明いたします。上期は、上段の表にありますとおり、前年同期比、増収増益となり、営業利益は黒字転換いたしました。

営業利益につきましては、通期計画に対して高い進捗率で推移しております。下段の表は、部門別売上高の実績ですが、メンズ、レディースとも、コロナ禍前の水準に近づけることができました。詳細は後ほど、本多よりご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高と営業利益率の推移（各四半期）



緊急事態宣言の実施状況	緊急事態宣言 ①20/4~20/5	緊急事態宣言 ②21/1~21/3 ③21/4~21/9
営業店舗	時短営業 臨時休業	全店 通常営業 (J O→商業施設の要請に対応)
生産工場	臨時休業 (部分操業)	通常操業 (一部比国当局による規制あり)

続きまして、四半期ごとの状況についてご説明をいたします。

上段のグラフは、売上高と営業利益率の四半期推移をお示したものになります。

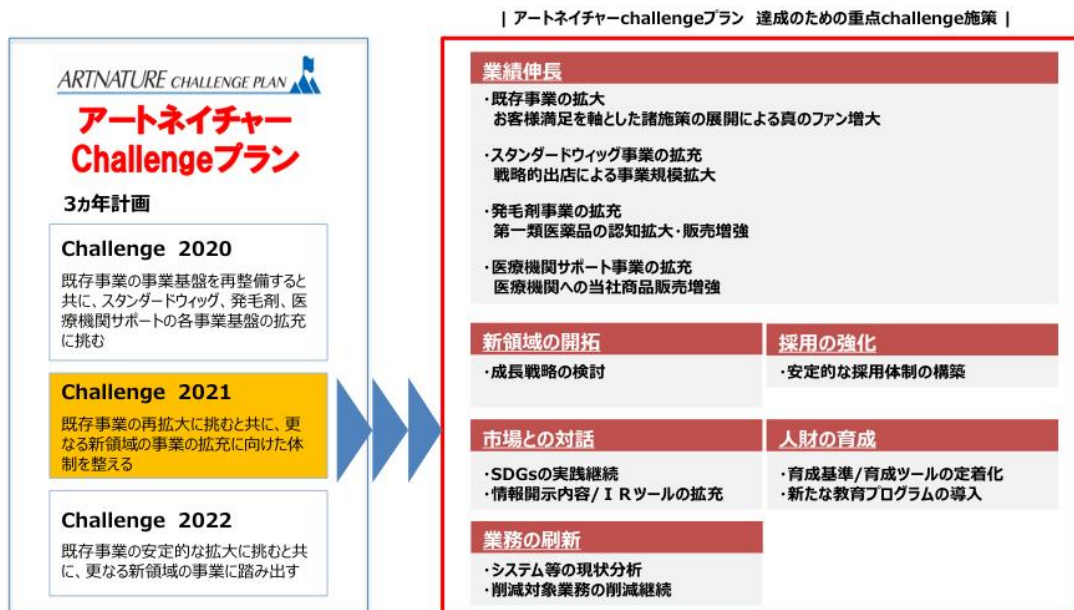
今年度の第1四半期におきましては、前年度の新型コロナウイルス感染症に伴う売上高減少が解消したことに加えまして、前年度受注分の納品が進みました結果、売上高は前年同期比、大幅に増加いたしました。営業利益は、売上高の増加を主因に黒字を計上することができました。

一方、第2四半期におきましては、売上高は前年同期とほぼ同水準となりましたが、利益率は若干低下しております。これは、前年度は費用を抑制的に運用した一方で、今年度は広告費を中心に、前年度を上回る水準で使用したためであります。

上期を総括いたしますと、ほぼ全期間が緊急事態宣言下であったにもかかわらず、売上、利益率ともに堅調に推移したということであります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



では次に、2022年3月期の主要施策についてご説明いたします。

中期経営計画、アートネイチャーChallengeプランの2年目であります今期、Challenge2021では、既存事業の再拡大に挑むとともに、さらなる新領域の事業の拡充に向けた体制を整えるということを目指しております。

今年度の主要施策は、スライドの右側に記載のとおりであります。これらの諸施策を着実に実践してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

メンズ部門

受注・売上高は共に概ね計画どおり。引続き「アートネイチャーの真のファン」の拡大を目指す

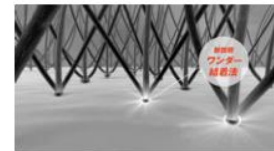
	2022年3月期 上期振り返り
新規	<ul style="list-style-type: none"> ・前期以上に広告の露出拡大を図るも、新規全体の反響※は苦戦しかしながら、増毛のみのCM展開から、今回新たにウィッグのCMを投入し、一定のウィッグ顧客の導入に貢献 ・通常の増毛体験に加え、「プレミアム増毛体験」サービスを投入増毛動機の高いお客様からの反響拡大で成約率向上 ・コンタクトセンターの電話応対業務を効率化すべく、AI自動応答システムを試行導入
リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・上期は大都市圏を中心に、ほぼ全ての期間が緊急事態宣言下であったが、来店数を前期と同水準に維持 ・コロナ禍での研修体制を構築し、オンラインを活用した研修を機動的に実施
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・前期に生じた生産工場の稼働縮小に伴い、納期遅延が発生し第1四半期は期ズレによる売上が増加

※お客様からの新規お問合せのこと



(9月新商品 特長)

『マープワンダー』は、新開発の結び目「ワンダー結着法」(特許出願中)で結着時間を短縮。1時間で1,000本のスピード増毛が可能です。さらに短い自毛にも増毛が可能で、頭頂部や分け目の周囲など気になる部分に短時間で確実に増やすことができます。



メンズウィッグ広告



マープワンダーYouTube広告

続きまして、メンズ部門の上期を振り返ってみます。

総括といたしましては、上段に記載のとおり、受注や売上高は概ね計画どおりの着地となりました。新規のお客様の反響獲得には苦戦を強いられましたが、リピートのお客様は当社の製品を日々お使いいただいている方々ですので、コロナ禍の中でも堅調に業績を上げることができました。

なお、9月に発売した増毛商品、マープワンダーですが、新開発の結び目によりまして、お客様への提供時間を劇的に改善させることができる商品であります。これによりまして、施術に関わるお客様のご負担が軽減され、さらに従業員の業務効率化にも繋がっているというものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

レディース部門

コロナ禍に伴う影響はメンズ以上であったが、新商品効果により新規反響は好調

2022年3月期 上期振り返り	
新規	<ul style="list-style-type: none"> ・メンズ部門同様に、広告の露出拡大を実施。その結果、2021年3月発売の「フリーディア3」や9月発売の「フィーリン」の新商品効果によりウィッグを中心に新規顧客からの反響が好調 ・外部の施設ではなく、サロン内での催事を積極開催 ・コンタクトセンターの電話対応業務を効率化すべく、AI自動応答システムを試行導入
リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・緊急事態宣言下における外出自粛・イベント中止は、メンズ部門以上に影響有り ・当社内のブランドの垣根を越え、幅広い商品・サービスを取り揃えた新形態店舗（そごう大宮サロン）を出店
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・前期に生じた生産工場の稼働縮小に伴い、納期遅延が発生し第1四半期は期ズレによる売上が増加



(9月新商品 特長)
『フィーリン』は、レディースアートネイチャー史上初の“ピンでとめない”ウィッグ。新開発の「プッシュフィット」(特許出願中)はウィッグをのせてキュッキュと動かすだけの簡単装着。自毛を絡めてしっかりキャッチするため、風が吹いても安心フィット感を実現しました。



そごう大宮サロン



次にレディース部門です。

上段にありますとおり、コロナ禍による外出自粛やイベントの中止などが、当社製品の使用機会の減少に繋がるという影響が見られました。その一方で、新規のお客様からの反響数は非常に好調でありました。計画を上回る受注に結びつけることができました。

特に、9月に発売しました。オーダーメイドウィッグ、フィーリンは、アートネイチャー史上初のピンでとめないウィッグという特徴に大きな注目をいただけております。9月は過去最高の月間反響数を獲得いたしました。受注の拡大にも大きく貢献することができております。

加えまして、今年度から、お客様からのお問い合わせを受け付けるコンタクトセンターに、AI自動応答システムを試行的に導入いたしました。これによりまして、瞬間的な着信数の増大や、オペレーターの不在時間帯における、問い合わせのカバーをすることができることになりまして、反響獲得の一助になっております。

この10月からはこのシステムを本格稼働させ、24時間受付体制とすることによりまして、さらなる受注拡大に繋がることを期待しております。

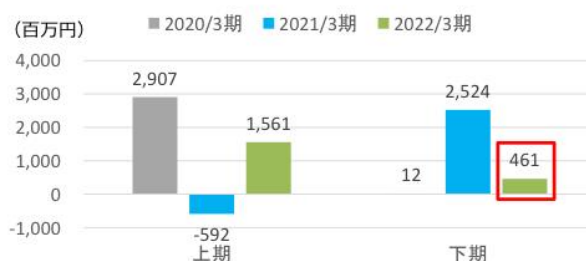
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

売上高



営業利益



計画策定の前提条件

【外部環境】

- ・我が国における緊急事態宣言等の社会的制限は想定しない

【生産体制】

- ・10月以降も通常操業を継続
(比国当局の指示に則った対応を継続)

【営業体制】

- ・10月以降も通常営業を継続

下期について

【既存事業/新規事業】

- ・新商品販売に注力すると共に、既存事業の再拡大に向けた諸施策を実施
- ・スタンダードウィッグ、発毛剤、医療機関サポート各事業の拡充に向けた動きに注力

【経費使用】

- ・当初計画どおり使用予定

【投資】

- ・選択と集中による経営資源投下

続きまして、下期の取り組みについてご説明をいたします。

上段にある売上高と営業利益のグラフは、今年度の上期は実績値を、赤枠で囲ってあります下期は、通期の計画と上期実績との差分を示したものであります。

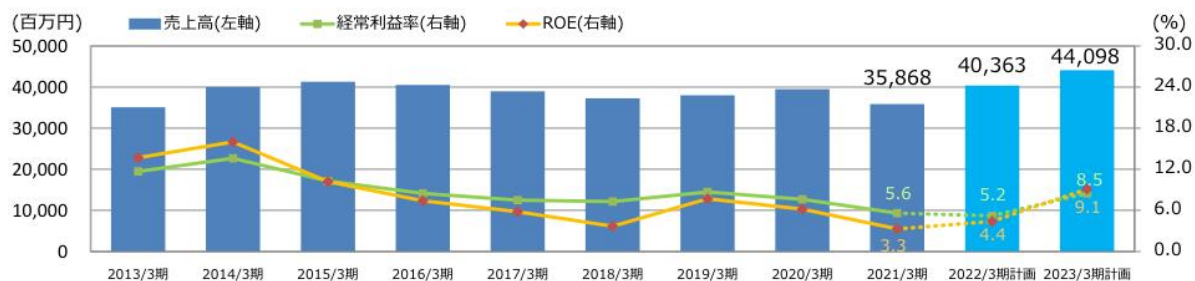
右側の営業利益につきましては、通期計画に対して上期の進捗が大きかったため、下期が非常に少なく小さく見えております。これは、緊急事態宣言明けの消費者の動向がまだまだ不透明なため、現時点においては、やや保守的ではありますが、通期の業績予想を据え置いているためであります。

なお、スライドの左下には、下期計画の前提条件を。右下には、下期の取り組みについて記載しております。下期につきましては、9月発売の新商品に引き続き注力するとともに、事業拡大に向けた諸施策を着実に実行していくことで、通期業績をコロナ禍前の水準に戻すことを目標としております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2023年3月期目標
 売上高: 440億円 経常利益率: 8.5% ROE: 9.1%



安定的かつ継続的な配当を維持



※ 2014年11月に実施した1:2の株式分割を遡及して適用しています。

次に、中期経営計画における主な経営指標と配当方針についてご説明いたします。

中期経営計画、最終年度である2023年3月期の売上高、経常利益率、ROEの目標は、上段のグラフ、右端のとおりであります。

また、配当に関しましては、従来同様、安定配当の維持に努めるという基本的な考え方に基づき、今期も、中間配当を14円、期末配当14円、通期で28円の配当を維持したいと考えております。引き続き、1日も早く利益率やROEを2桁に乗せるべく、全社一丸となって目標達成に向け邁進してまいります。

最後になりますが、当社は本年7月に、新市場区分におけるプライム市場に適合しているとの一次判定結果を受領しております。今後は、東京証券取引所の定めるスケジュールに従い、新市場区分選択の社内決議等を順次進めてまいります。

以上で、私からの説明を終わります。

続いて経営企画部の本多より、決算の詳細をお知らせします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	通期計画	変動要因
売上高	20,126	14,793	19,329	40,363	売上高： +30.7% メンズ： +26.7% レディース： +41.5%
メンズ	11,576	8,743	11,078	22,366	
レディース	7,938	5,288	7,485	16,052	
その他	611	761	766	1,945	
売上原価	6,008	5,709	6,310	13,076	原価率： ▲6.0P (商品原価率： +0.1P) (スタッフ人件費率： ▲6.0P)
売上総利益	14,117	9,083	13,019	27,286	
販管費	11,210	9,675	11,457	25,262	販管費： +18.4% 広告費： +41.3% 人件費： +6.5% その他の販管費： +15.6%
広告費	2,996	2,041	2,884	6,740	
人件費	2,647	2,748	2,926	6,066	
営業利益	2,907	▲592	1,561	2,023	
経常利益	2,941	▲431	1,492	2,088	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,925	▲446	857	1,045	設備投資内訳 店舗設備関係： 353百万円 システム関連： 83百万円
減価償却費	432	444	402	878	
設備投資	533	402	608	1,977	

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

10

本多：改めまして、アートネイチャーの本多でございます。

それでは、説明に移らせていただきます。

まず、2022年度3月期上期の連結計算書の概要でございます。売上高は、前年同期比30.7%増の193億円。営業利益は、前年同期の赤字から黒字に転換し、15億円となり、ほぼ計画どおりにコロナ禍前の水準まで戻すことができました。

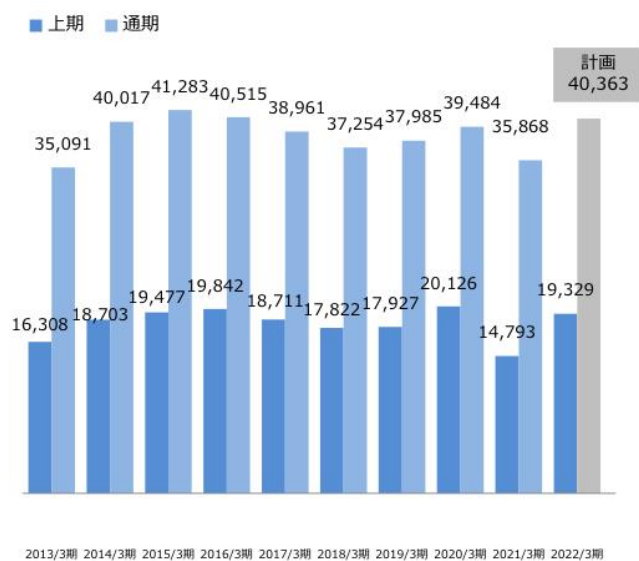
営業利益につきましては、年間計画比で大きく進捗していますが、一部の費用は下期に持ち越しています。また、売上原価につきましては、売上拡大に伴い、原価率が下がり、63億円となっています。設備投資は、前期比2億円増の6億円となっています。

なお、2020年3月期の第2四半期の数字は、消費税増税前の掛け込みによりまして、例年の売り上げや利益の水準よりも高くなっていますので、比較の際にはご留意願います。

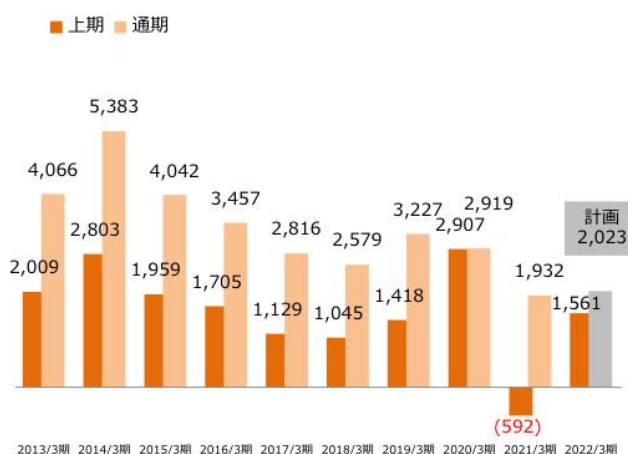
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高の推移 (百万円)



営業利益の推移 (百万円)



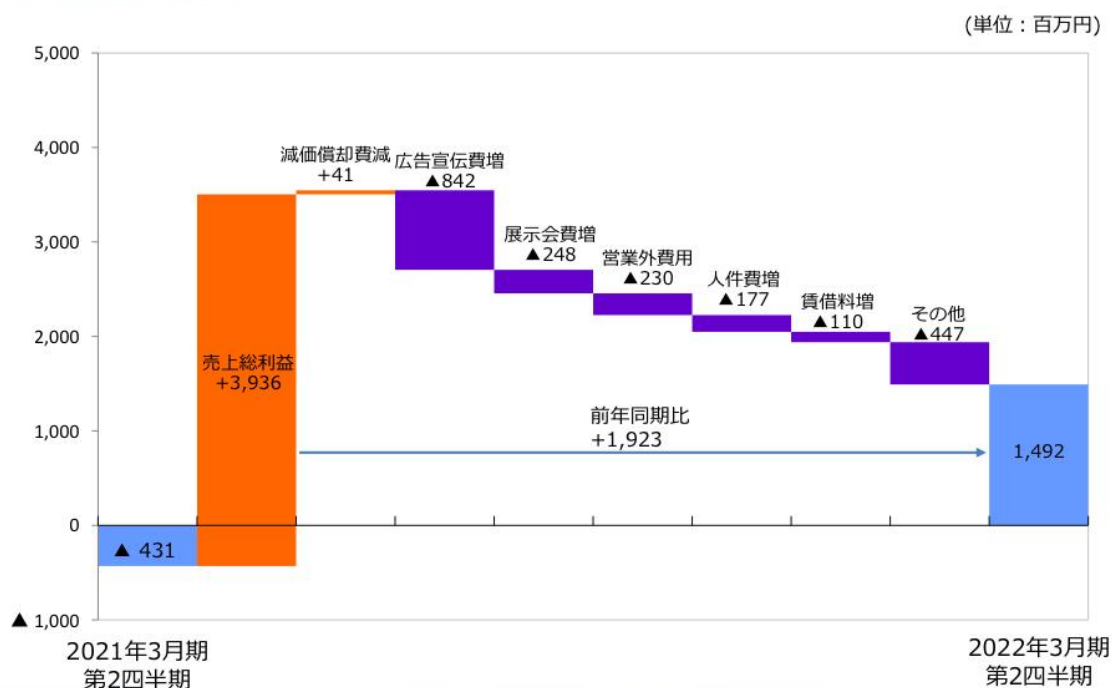
11 ページは、連結の上期、通期の業績推移です。

ご覧のとおり、売上高は例年に比べて高い水準となり、営業利益は前期の赤字から黒字に転換しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

● 連結経常利益増減要因



12 ページは、第 2 四半期、連結経常利益の前年同期比の増減要因です。

左側のオレンジの部分。これが利益のプラス要因で、売上高の増加を主因といたしまして、売上総利益が、前年同期比 39 億円増となっています。

紫の部分が増減のマイナス要因で、広告費を中心として、費用項目全体で、前年同期比 20 億円増となっています。この結果、経常利益は、前年同期比 19 億円増の 14 億円となりました。

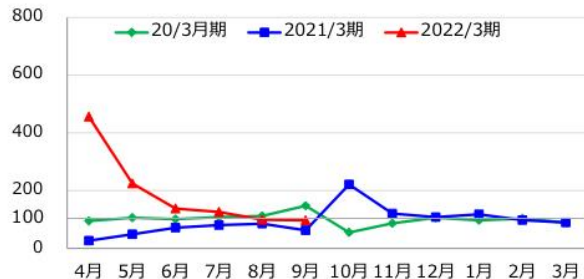
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

主要商品の月次売上推移（前年同月比）



(%) 主要商品 全体

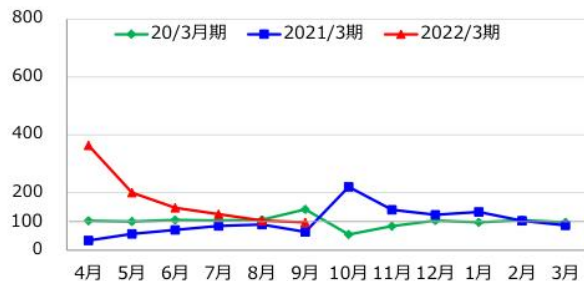


上期平均：主要商品売上高

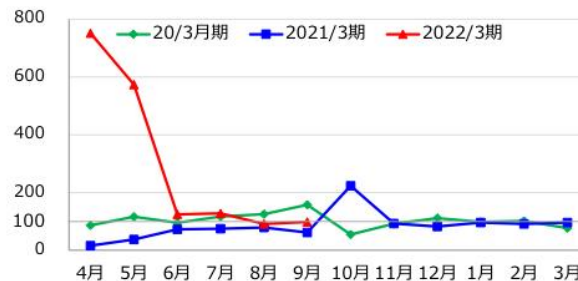
(単位：%)

	全体	男性	女性
2020年3月期	113.3	111.6	116.1
2021年3月期	64.8	68.3	59.4
2022年3月期	140.7	137.9	145.6

(%) 主要商品 男性



(%) 主要商品 女性



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

13

13 ページは、主要商品の月次売上の推移です。

このグラフは、毎月開示しております、月次売上状況から、直近3年間の主要商品売上高の前年同月比をピックアップしてまとめたものです。赤の線が今期、青の線が前期、緑の線が前前期を示しておりますので、おおよそのトレンドはこちらでご確認願います。

今期の4月、5月は、昨年度の落ち込みの反動に加えまして、前期受注分の納品が進捗したために、大幅に上昇しておりますが、ご覧のとおり6月以降は、コロナ感染拡大も相まって、前年同月比はほぼ100%水準で推移しています。

サポート

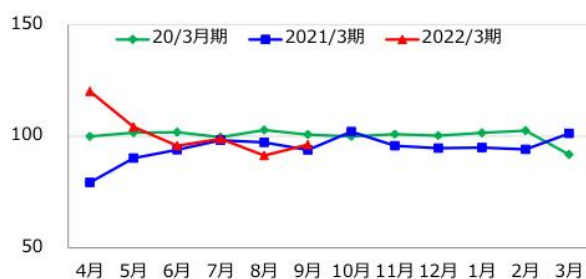
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



月次延べ来店顧客数（前年同月比）



(%) 月次延べ来店顧客数 全体

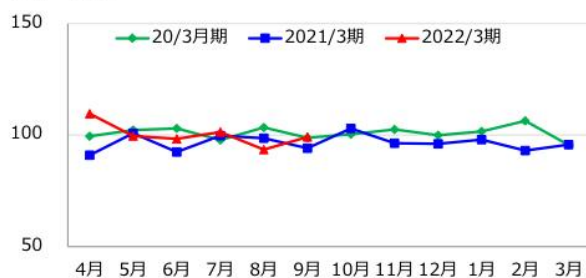


上期平均：来店顧客数

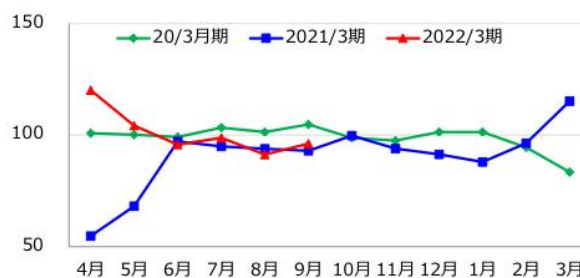
(単位：%)

	全体	男性	女性
2020年3月期	100.7	100.4	101.5
2021年3月期	92.2	96.1	83.6
2022年3月期	100.4	100.0	101.1

(%) 男性



(%) 女性



14 ページは、月次延べ来店顧客数の推移です。

このグラフも前ページと同様に、毎月開示しております延べ来店顧客数からピックアップしてまとめたものです。今期は、ほぼ全期間が緊急事態宣言下にありましたが、男女ともに、前年同月期は100%をキープすることができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

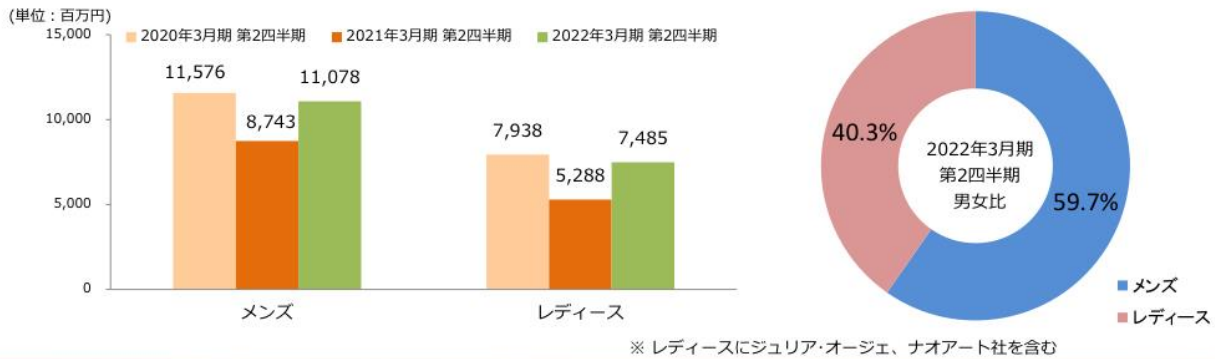


男女別売上動向（連結）



(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	通期計画	第2四半期までの 進捗率
売上高	20,126	14,793	19,329	+30.7%	40,363	47.9%
メンズ	11,576	8,743	11,078	+26.7%	22,366	49.5%
レディース	7,938	5,288	7,485	+41.5%	16,052	46.6%
その他	611	761	766	+0.6%	1,945	39.4%



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

15

15 ページは、連結の男女別売上動向です。

内訳はご覧のとおりです。詳しくは次ページ以降でご説明させていただきます。

右下にある売上に占める男女構成比については、例年とほぼ変わりなく、男性が約 6 割、女性が約 4 割となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



商品・サービス別売上高（単体／男女計）



(単位：百万円)

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	1,668	857	1,661	+803	+93.8%
	リピート	9,464	5,964	8,375	+2,410	+40.4%
	合計	11,132	6,822	10,036	+3,214	+47.1%
増毛商品	新規	980	752	578	▲173	▲23.1%
	リピート	1,752	1,232	1,752	+520	+42.2%
	合計	2,733	1,984	2,331	+346	+17.5%
育毛ケア・サービス	新規	61	50	41	▲9	▲18.1%
	リピート	543	517	579	+62	+12.1%
	合計	604	567	621	+53	+9.4%
理・美容サービス		2,786	2,672	3,065	+393	+14.7%
ジュリア・オージェ		1,550	1,008	1,310	+301	+29.9%
その他商品等		1,172	1,322	1,281	▲40	▲3.1%
全商品・サービス	新規	2,710	1,660	2,281	+621	+37.4%
	リピート	15,254	11,046	14,480	+3,433	+31.1%
	ジュリア・オージェ	1,550	1,008	1,310	+301	+29.9%
	その他	464	663	575	▲87	▲13.2%
	合計	19,979	14,378	18,647	+4,268	+29.7%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

16

16 ページは、単体、男女計の商品サービス別売上高です。

まず、最下段の全商品サービスをご覧ください。前年同期比では、その他を除く全てのセグメントで、大幅な増収となりました。この、その他のセグメントは、主に通販事業の実績が計上されていますが、前期は巣ごもり需要を捉え、唯一の増収セグメントとなりましたが、今期はテレビ通販の放映回数の減少などが響き、唯一の減収セグメントとなりました。

また、上段の商品サービス別のセグメントでは、増毛商品の新規が前年同期比 20%を超える減少率となっていますが、コロナ感染拡大が大きく影響したためと考えています。なお、売上高全体としましては、おおむね計画どおりとなっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



商品・サービス別売上高（単体／男性）



（単位：百万円）

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	290	188	259	+71	+37.8%
	リピート	6,443	4,160	6,166	+2,005	+48.2%
	合計	6,733	4,348	6,425	+2,076	+47.8%
増毛商品	新規	668	541	487	▲54	▲10.0%
	リピート	1,029	779	1,050	+271	+34.8%
	合計	1,697	1,320	1,537	+217	+16.4%
育毛ケア・サービス	新規	55	46	36	▲10	▲22.0%
	リピート	305	288	285	▲2	▲0.9%
	合計	360	334	321	▲12	▲3.8%
理・美容サービス		2,266	2,247	2,272	+24	+1.1%
その他商品等		518	491	521	+29	+6.0%
全商品・サービス	新規	1,014	775	782	+6	+0.9%
	リピート	10,562	7,967	10,296	+2,328	+29.2%
	合計	11,576	8,743	11,078	+2,334	+26.7%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

17

17 ページは、単体、男性の商品サービス別売上高です。

メンズ事業の前年同期比は、コロナ感染拡大の影響を受け、増毛商品の新規が苦戦しましたが、主力のオーダーメイドかつらを中心として大幅な増収となりました。

なお、商品サービスごとに若干、凹凸はございますが、メンズ全体の売上高としては、おおむね計画どおりとなっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(単位：百万円)

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	1,377	669	1,402	+732	+109.5%
	リピート	3,021	1,804	2,209	+404	+22.4%
	合計	4,399	2,473	3,611	+1,137	+46.0%
増毛商品	新規	312	210	91	▲119	▲56.5%
	リピート	723	452	702	+249	+55.0%
	合計	1,035	663	793	+129	+19.5%
育毛ケア・サービス	新規	6	4	5	+1	+24.2%
	リピート	237	228	294	+65	+28.6%
	合計	243	232	299	+66	+28.5%
理・美容サービス		519	424	793	+368	+86.7%
その他商品等		1,739	1,176	1,496	+319	+27.1%
全商品・サービス	新規	1,696	884	1,499	+614	+69.5%
	リピート	4,691	3,078	4,184	+1,105	+35.9%
	ジュリア・オージェ	1,550	1,008	1,310	+301	+29.9%
	合計	7,938	4,972	6,993	+2,021	+40.7%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

18 ページは、単体、女性の商品サービス別売上高です。

レディース事業は前年同期の落ち込みが大きかったことで、増毛商品の新規を除き、いずれのセグメントも大幅に増収になりました。

しかしながら、コロナ感染拡大の影響により、いまだにイベントやショッピング、会食など、当社製品の使用機会の減少が続いているので、コロナ禍前の水準には至っていません。

特に、増毛商品の新規に、その影響が色濃く出ており、前年同期比 50%を超えるマイナスになるなど、メンズ以上に進捗が悪くなっています。

なお、メンズ同様に、商品サービスごとに若干、凹凸はございますが、レディース全体の売上高といたしましては、おおむね計画どおりとなっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2022年3月期 第2四半期		
	①実績	②適用前実績	③影響額（①-②）
オーダーメイドかつら	10,036	10,444	▲407
増毛商品	2,331	2,337	▲6
育毛ケア・サービス	621	620	+0
理・美容サービス	3,065	2,619	+446
ジュリア・オージェ	1,310	1,417	▲106
その他商品等	1,281	1,282	▲0
合計	18,647	18,722	▲74

2022年3月期は「収益認識に関する会計基準」を適用

- ①過年度の契約負債の累積的影響額を見積もり、期首の純資産から負債へ移行（約▲16.5億円）
- ②今期第2四半期の影響額は売上高の減少（約▲0.7億円）

19 ページは、単体の商品サービス別売上高における、収益認識による影響を示したものです。

今期より、収益認識に関する会計基準を適用していますが、上期の影響額は、約 0.7 億円の減少となっています。

ご覧のように、オーダーメイドかつらの項目から、サービスやポイント引当などに該当する売上高が減少し、その分が理・美容サービスの売上高に加算される形となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2021年3月期		2022年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	6,822	18,584	10,036	+47.1%	20,016	+7.7%	50.1%
増毛商品	1,984	4,165	2,331	+17.5%	5,364	+28.8%	43.5%
育毛ケア・サービス	567	1,195	621	+9.4%	1,369	+14.6%	45.4%
理・美容サービス	2,672	5,373	3,065	+14.7%	5,534	+3.0%	55.4%
ジュリア・オージェ	1,008	2,761	1,310	+29.9%	3,434	+24.4%	38.2%
その他商品等	1,322	2,569	1,281	▲3.1%	2,942	+14.5%	43.6%
合計	14,378	34,649	18,647	+29.7%	38,661	+11.6%	48.2%

続いて、通期の計画についてご説明します。

20 ページは、単体男女計の商品サービス別売上計画です。

ご覧のとおり、主力のオーダーメイドかつらは、まずまずの進捗であり、その他の項目としては、理・美容サービスが収益認識適用の影響もあり、かなり進捗しています。

緊急事態宣言明けの年末年始、期末期初の動向につきましては、いまだ不透明ではありますが、弊社は例年、下期の売上高の方が大きいため、今後の施策を踏まえれば、十分達成可能な計画と考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2021年3月期		2022年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	4,348	12,271	6,425	+47.8%	12,638	+3.0%	50.8%
増毛商品	1,320	2,885	1,537	+16.4%	3,357	+16.4%	45.8%
育毛ケア・サービス	334	664	321	▲3.8%	852	+28.2%	37.8%
理・美容サービス	2,247	4,499	2,272	+1.1%	4,508	+0.2%	50.4%
その他商品等	491	1,001	521	+6.0%	1,009	+0.7%	51.6%
合計	8,743	21,322	11,078	+26.7%	22,366	+4.9%	49.5%

21 ページは、単体、男性の商品サービス別売上計画です。

主力のオーダーメイドかつらは、まずまずの進捗です。

増毛商品は 45%台と進捗が鈍いのですが、9月発売開始のマップワンダーで挽回を狙っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2021年3月期		2022年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	2,473	6,312	3,611	+46.0%	7,377	+16.9%	48.9%
増毛商品	663	1,280	793	+19.5%	2,006	+56.7%	39.6%
育毛ケア・サービス	232	530	299	+28.5%	517	▲2.5%	57.8%
理・美容サービス	424	874	793	+86.7%	1,026	+17.4%	77.3%
ジュリア・オージェ	1,008	2,761	1,310	+29.9%	3,434	+24.4%	38.2%
その他商品等	168	346	185	+10.3%	504	+45.8%	36.7%
合計	4,972	12,105	6,993	+40.7%	14,867	+22.8%	47.0%

22 ページは、単体、女性の商品サービス別売上計画です。

主力のオーダーメイドかつらは、メンズ同様、まずまずの進捗です。9月発売開始のフィーリンで、さらなる進捗を狙っています。増毛商品は、メンズ同様に、40%弱と進捗が鈍いのですが、新規のお客様がオーダーメイドかつらを選ばれる傾向が強いことが要因の一つとなっています。

弊社といたしましては、この傾向は良い傾向と考えており、業績の進捗につきましては、オーダーメイドかつら、増毛商品の合算で見えていただきたいと考えています。

下段のジュリア・オージェ事業ですが、上期はコロナ感染拡大の影響により、商業施設の集客が弱く、大変苦戦を強いられましたが、ワクチン接種が進み、感染拡大も抑えられ、緊急事態宣言もようやく明けたので、商業施設への客足さえ戻ってくれば、まだまだ挽回可能な計画と考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位：百万円)

	2021年3月期		2022年3月期			
	第2四半期	通期実績	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	14,793	35,868	19,329	+30.7%	40,363	+12.5%
メンズ	8,743	21,322	11,078	+26.7%	22,366	+4.9%
レディース	5,288	13,060	7,485	+41.5%	16,052	+22.9%
その他	761	1,485	766	+0.6%	1,945	+31.0%
売上原価	5,709	11,956	6,310	+10.5%	13,076	+9.4%
売上総利益	9,083	23,911	13,019	+43.3%	27,286	+14.1%
販管費	9,675	21,979	11,457	+18.4%	25,262	+14.9%
広告費	2,041	5,412	2,884	+41.3%	6,740	+24.5%
人件費	2,748	5,541	2,926	+6.5%	6,066	+9.5%
営業利益	▲592	1,932	1,561	-	2,023	+4.7%
経常利益	▲431	2,005	1,492	-	2,088	+4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲446	840	857	-	1,045	+24.3%
減価償却費	444	900	402	▲9.3%	878	▲2.5%
設備投資	402	885	608	+51.0%	1,977	+123.4%

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

23

23 ページは、通期の連結業績計画です。

今期の通期計画では、内藤からの説明どおり、緊急事態宣言明けの消費者の動向が不透明なので、保守的ではありますが、期初計画は変更していません。

2022年3月期の通期では、売上高が前期比12.5%増の403億円。営業利益が前期比4.7%増の20億円を目指しています。

なお、販管費の伸びが大きくなっていますが、新規顧客の獲得や、理・美容師の拡充のほか、重点チャレンジ施策を中心とした戦略分野に使用する予定となっているためでございます。

以上で、私からの説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

ナカガワ：内藤常務、本多部長、ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

ナカガワ：ここからは、質疑応答へと移らせていただきます。

それでは最初のご質問です。

業績予想の修正はしない事由について、もう少し詳しく説明してほしいという質問が届いております。お願いいたします。

内藤：では、これは私内藤から、ご回答をさせていただきたいと思います。

若干の説明とだぶる部分があると思いますが、ご容赦いただきたいと思います。

まず、売上高については、上期は、ほぼ計画どおりの着地でした。また下期につきましては、足元、女性向けのフィーリングが好調ということで、大変良いスタートをしている状況です。しかし、緊急事態宣言明けの、まだ客足の戻り方が不透明なところがあるということ踏まえまして、売上高の通期計画を据え置きました。

利益面では、下期は重点チャレンジ施策ということで、さまざまな施策を準備しているということ。それから、上期、少し利益が積み上がった要因としまして、下期に一部繰り延べたというご説明もいたしましたが、そういった繰延分がまた下期に出てきます。こういうことから考えますと、経費については、相応の支出があると考えております。

そのため、売上高を据え置いたのと同じく、営業利益に関しましても据え置こうと考えています。ご回答は以上とさせていただきます。

ナカガワ：ありがとうございます。

それでは次の質問です。今後、3年から5年の市場環境、かつら市場をどう捉えていらっしゃるか教えてくださいという質問が届きました。お願いいたします。

内藤：それでは、これも私からご回答をさせていただきたいと思います。

3年から5年の市場環境、かつら市場ということでいきますと、まず男性に関しましては、ほぼ横ばいぐらいの動向ではないかなと考えております。特段、需要について心配はしていませんが、逆に爆発的に市場が拡大するということもないと考えており、ほぼ横ばいぐらいを見込んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方、女性に関しましては、少しずつウィッグの裾野が広がってきているという感触を持っています。そういった意味で、緩やかな上昇カーブを描いてくると考えております。以上でございます。

ナカガワ：ありがとうございます。それでは続いての質問です。AI 自動応答システムとは、どのようなものを説明してほしい。こちらをお願いいたします。

内藤：では、これも私の方からご説明をさせていただきたいと思えます。

私どもは、お客様からのお電話とか、あるいはメール等々のお問い合わせにつきましては、コンタクトセンターというところで受付をしています。

ここは、夜間早朝の時間帯は不在にしています。それから、特に日中の時間帯で、テレビ CM が流れた直後は、電話が殺到することがございます。そのため、オペレーターの人数よりも電話の人数が多いと、電話の取りこぼしが起こりうるということが実情としてございました。

今回導入いたしました AI の自動応答システムは、お客様の声を認識して、お名前とかご住所とか、あるいは、どういうことをご希望されているかということ、AI の機能を使って音声で応答して、誘導して、お客様からご回答を頂戴するシステムでございます。

従来、テレフォン〇〇といったシステムですと、〇〇の場合は 1 番を、〇〇の場合は 3 番をと、お客様にプッシュフォンを押していただくという操作をしていただくのが多かったんですが、昨今の技術の進化によりまして、お客様の声から自動的にそういったフローチャートで流れて、必要であれば私どもの方から折り返しのお電話を差し上げて、資料のご請求とか、あるいは、カウンセラーのアポイントに繋げるというものでございます。

10 月から本格稼働ということで、つい直近でプレスリリースを出させていただきましたので、ご確認をいただければと思います。以上でございます。

ナカガワ：ありがとうございます。

それでは続いての質問です。ファーマフーズのニューモのように、育毛や育毛剤を伸ばす考えはないのか。こういった質問が届いております。

内藤：では、これも私からご説明をいたします。

ファーマフーズさんのニューモという商品が好調だということは聞いているんですけども、他社さんのことではございませんので、詳しいことは私は申し上げる立場にはございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



私どもは総合毛髪企業ということを標榜しておりまして、髪のお悩みに関してあらゆることにお応えしようということで考えております。

当然、その育毛ということに関しましても、ニーズの一つということで捉えてはいるんですが、ファーマフーズさんのように、育毛の部分に特化して、そこに経営資源を大幅に投下して、この部分だけを伸ばしていくということはありません。あくまでも総合毛髪企業として、育毛を展開しており、また2年前からは発毛という事業にも挑戦しています。さらに増毛もウィッグも展開しており、お客様のあらゆるニーズにワンストップでお応えしていく構えです。一分野だけに経営資源を投下するということは、今のところは考えておりません。ご説明は以上でございます。

ナカガワ：ありがとうございます。

次の質問はこちらですね。サステナビリティへの取り組みについて説明してほしい、といった質問です。こちらはどなたが教えていただけますでしょうか。

内藤：では、こちらも私からご回答させていただきます。

昨今、サステナビリティをめぐる問題は日々、新聞にも出ているという状況で、大変関心が高い課題だと考えております。

当然、私どもといたしましても、サステナビリティをめぐる課題については、重要な経営課題の一つであるということで認識しており、中長期的に企業価値を高めるという観点で、積極的に取り組んでいかなければならないと考えております。

しかし、非常に多岐にわたる課題であるというところもありますので、どのような体制で取り組んでいくのかということ、まさに検討を開始しているところでございます。

なお、私どものサステナビリティの取り組みについては、今年からSDGsに関することをホームページ上でページを設けて開示をさせていただいております。

現在、私どもが取り組んでいるSDGs、あるいは、サステナビリティの取り組みは、ホームページの中でもお示ししておりますので、お時間ある時にご覧いただければと思っております。

また、このサステナビリティの問題に関して、改訂コーポレートガバナンスコードにおきましても、私ども上場企業に対して、高い要求がなされているというところでございます。これにつきまして肅々と、私どもとしても経営課題として考えていきたいと思っております。ご説明は以上でございます。

ナカガワ：それでは、続いての質問です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



市場選択において、御社はプライム市場を選択するのか、その意義は何か、といった質問が届いております。こちらをお願いいたします。

内藤：では、こちらから私から回答させていただきます。

まず、当社がプライム市場を選択するのか否かということに関しましては、機関決定は一切行っておりませんので、正式な回答はしばらくお待ちいただきたいと思っております。

ただ、私が先ほどご説明いたしましたとおり、一次判定ということでは、プライム市場に合致するという判定結果は頂戴したというところがございます。

それから、私どもは、総合毛髪企業ということを標榜しているんですが、その総合毛髪企業の中では唯一の上場企業であると認識しております。

また、そのプライムということになりますと、国内市場の最上位市場ということになります。こういう市場に上場していることが、お客様からの信頼感の獲得ということに関しては、非常に意義があることなのかなと今現在も感じておりますし、将来においても意義があるものと考えております。このように、お客様からの信頼獲得の手段の一つだと考えています。

それから2点目といたしまして、プライム市場では、ガバナンスやサステナビリティの考え方にも高い要求が求められます。

こういったことに対して真摯に取り組むことによって、より健全な形で市場価値を高めて、お客様や株主様、市場からも信頼される企業たり得ることを目指していきたいと考えています。ここに、プライム市場に上場する意義があると考えております。以上でございます。

ナカガワ：それでは次の質問です。

中期経営計画の進捗と今後の展望について説明してほしい。では、こちらをお願いいたします。

内藤：では、これも私からご説明をさせていただきたいと思えます。

今年度の業績につきましては、先ほどお話ししたとおり、概ね計画どおり進捗しています。業績面、主要施策についても計画どおり、半分折り返したかたちでございます。

来年度、中期経営計画の最終年度になります。まず売上高に関しましては、今440億円という数字を中期計画では出しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



440 億円につきましては、大きく既存の事業と、それから新規事業と分けたときに、コロナ禍等の大きな要因がなければ、既存事業については、ある程度見えてきている部分もあります。新規事業に関しましては、まだまだ努力する部分があるのかなと考えております。

この売上高 440 億円について、新規事業のところがどのような形で着地できるかというところで、利益や ROE の水準等についても定まってくると考えております。

したがって、これからの半年間、あるいは来年 1 年間、新規事業に、より力を注いでまいりたいと考えております。ご説明は以上でございます。

ナカガワ：ありがとうございます。

それでは続いての質問です。例年、下期に売上が偏重する傾向があるようですが、こういった理由があって、そのようになっているのでしょうか。こちらの質問について回答もお願いいたします。

内藤：では、これも私からご回答させていただきたいと思います。

下期に売上が偏重する理由ということで。一つは、やはり新しいウィッグを買いたいと、お客様が思われる季節が、夏ではなくて、秋とか冬の方がそういうお気持ちになる傾向が強いということではないかと思えます。

また、私どもは、お客様の需要を喚起するという観点で毎年 3 月と 9 月に新商品を発表しています。今回、9 月に発表した、マープワンダーやフィーリングが大変好調だご紹介しましたが、こういった 9 月に発表した新商品が、下期の受注と売上が牽引する傾向もあることも事実でございます。

ただやはり、お客様が新しいウィッグを買うのは、やはり暑い夏よりは、涼しい秋の季節や寒くなる冬の季節の方が、ニーズが大きいというところが大きな要因ではないかなと考えております。以上でございます。

ナカガワ：続いてはこちらですね。

新領域について具体的に教えてください。こちらもお願いいたします。

内藤：それでは、この質問に関しましては、経営企画部の本多よりご回答させていただきます。

本多：新領域の事業につきまして、私からご回答をさせていただきたいと思います。

新領域の事業につきましては、現時点において残念ながら発表できるようなもの、開示できるようなものは、まだありません。しかしながら、国内外の M&A や新規事業の立ち上げによって、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



新領域の事業の分野を、現在われわれが立ち位置としている、総合毛髪業の隣接する業界でなんとか作っていきたいと考えています。今後については、どの分野を攻めていくのかというのを考えているところでございます。

直近ではございますけれども、2021年の3月に、シンクランドという会社に資本業務提携という形で資本出資をしたという事案があります。これは、マイクロニードルという、大変細い針を作っている会社です。

この会社と、今後、美容や、医療の分野で連携して新しい商材や、商品を開発することを考えています。これが直近で進出した分野ですが、それ以外については、今後検討していくかたちになると思います。

ナカガワ：ありがとうございます。

以上をもちまして、株式会社アートネイチャーの決算説明会を終了とさせていただきます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

