

**株式会社アートネイチャー**  
**2023年3月期 決算説明会 質疑応答内容**

こちらは2023年5月16日(火)に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にご参加頂いた方からの質問に対する回答になります。

**Q. プライム上場維持基準の適合に向けた課題をどう捉え、どう対応しているのか。**

A. 現状、プライム上場維持基準において、1日平均売買代金2千万円以上という基準に適合できていない。当社としては、上場維持基準の適合に向け、当社への期待感の醸成、より売買し易くするための流動性の引き上げ、当社株式の魅力向上、当社への注目度の向上の4つの課題があると認識しており、これらの課題に対応して、企業価値の向上、流通株式数の向上、追加的な株主還元策の検討、市場との対話の強化の4点に取り組んでいく。

**Q. 前中期経営計画を振り返るとどのような課題があるのか。**

A. 既存事業でいえば、「お客様の数」に課題があるという認識。引き続き、新規顧客の導入、既存顧客の定着に向けた取組みを展開すると共に、接客に必要な理美容資格保有者の十分な確保に注力していく。また、新領域の事業については、様々なM&A案件を検討してきたが、新領域への進出が実現できていないことが課題という認識であり、新中期経営計画においては、これまで以上に取組みを加速させていく。

**Q. 今回の中期経営計画における業績計画の変動要因は何かを教えてください。**

A. 当社の「ファン」となる顧客数が想定を上回る状態で推移すれば、更に上方へ変動することも有り得るし、逆に、想定を下回る状態で推移すれば、下方へ変動することも有り得る。その他としては、新領域への早期進出や、スタイリスト人員の拡充、為替変動などが変動要因と考えている。

**Q. 女性向け事業について、どのように伸ばしていくのか具体的に教えてください。**

A. レディースアートネイチャーの新規顧客については従来の反響営業以外の営業チャンネルを開拓すること、既存顧客については、前中計のヒット商品であるフィーリンの買替需要を獲得することで売上を伸ばしていく。ジュリア・オージェについては、出店数を増やすと共に、既存顧客に対する販売戦略を強化することで、売上を伸ばしていく。

**Q. 2022年度の国内毛髪業市場に占める割合（当社シェア）教えて欲しい。**

A. 市場規模の把握にあたっては、外部機関が毎年発刊する統計資料を参照しているが、発刊のタイミングが毎年11～12月なので、現時点では2021年度までの情報が最新である。

**Q. システムの刷新については、新中期経営計画にどの程度織り込んでいるのか？**

A. 前中計では、システム刷新に向けた課題の特定を行ったが、新中計では、課題に対して、しっかり予算を組んで実行していく予定である。なお、具体的な計画値については公表を差し控える。

**Q. 追加的な株主還元策の検討状況はどうか。**

A. 社内では、追加的な株主還元策についての検討は開始しているが、業績以外にも様々な状況を考慮したうえで検討する必要があると認識している。引き続き検討していく。

以上