



株式会社アートネイチャー

2023年3月期決算説明会

2023年5月16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]	2023 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 16 日		
[ページ数]	44		
[時間]	16:00 – 16:43 (合計：43 分、登壇：28 分、質疑応答：15 分)		
[開催場所]	ダウンロード		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	4 名		
	代表取締役会長兼社長	五十嵐 祥剛	(以下、五十嵐)
	上席執行役員 経営企画部長	本多 敏男	(以下、本多)
	上席執行役員 財務経理部長	井上 裕章	(以下、井上)

サポート

日本 050-5212-7790 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



経営企画部 IR 室室長

千光士 敦是（以下、千光士）

サポート

日本 050-5212-7790 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

司会：ただいまより、株式会社アートネイチャー、2023年3月期決算説明会を開催いたします。本日はご多用の中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、会社出席者の皆様をご紹介申し上げます。前方、皆様から向かいまして、右手中央から代表取締役会長兼社長、五十嵐祥剛様でございます。

五十嵐：五十嵐です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、上席執行役員、経営企画部長、本多敏男様でございます。

本多：本多です。よろしくお願いいたします。

司会：後列に移りまして、上席執行役員、財務経理部長、井上裕章様でございます。

井上：井上でございます。よろしくお願いいたします。

司会：そして最後になりますが、経営企画部、IR室室長、千光士敦是様でございます。

千光士：千光士です。よろしくお願いいたします。

司会：どうぞよろしくお願い申し上げます。

続きまして、本日、皆様に配布しました資料ですが、こちらに映し出されますスライド資料、そして決算短信、あとお手元には中期経営計画、今回のアートネイチャー Advance プラン、こちらの資料と、あとはアンケート用紙をお付けしております。アンケート用紙に関しましては会終了までにお書きいただいて、机の上に置いていただければ結構でございますので、今後のIR活動の参考とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、本日の説明会は初めに五十嵐会長より、そして、本多上席執行役員にご説明をいただきます。そのあと、質疑応答の時間を設けております。会終了は17時を予定しております。

では、最初に五十嵐会長ご説明のほどよろしくお願いいたします。

五十嵐：アートネイチャーの五十嵐です。本日は私どもの決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速、説明に入ります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2023年3月期決算は、前期比増収増益に加え、全部門の売上高も増収にて着地した

2023年3月期 決算実績

(単位:百万円)

	22/3 実績	23/3 実績	前期比	修正計画	修正 計画比
売上高	40,437	43,209	+6.9%	42,946	+0.6%
営業利益	3,020	3,573	+18.3%	3,533	+1.1%

部門別売上高実績

	22/3 実績	23/3 実績	前期比
メンズ	22,660	23,237	+2.5%
レディース	16,227	18,195	+12.1%
その他	1,548	1,775	+14.6%

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

まず、私から平成23年3月決算の概況についてご説明いたします。

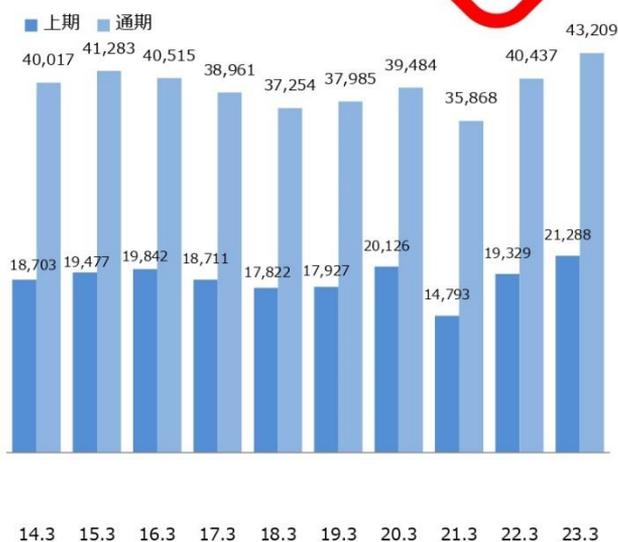
当期は上段の表にあるとおり、前期比増収増益となりました。計画に対しましても、売上高、営業利益ともに修正計画を上回りました。下段の表は、部門別売上高の実績です。各部門全て、増収となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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、営業利益共にコロナ禍前の水準を上回ったことに加え、
売上高については上場以来、過去最高を達成した

売上高の推移（百万円）



営業利益の推移（百万円）



次に、こちらの業績推移のグラフをご覧ください。

このグラフは、当期を含めた過去 10 期分の売上高と営業利益の推移を示したものです。

当期につきましては、売上高、営業利益ともに、コロナ禍前の水準を上回る結果となりました。加えて売上高は上場以来、過去最高の売上高 432 億円を達成いたしました。この勢いを継続して、今期以降も実績を伸ばしてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

前中計の振り返り（定量事実①）

23/3期（前中計最終年度）の業績を振り返ると、当初計画には届かなかったが、コロナ禍前の業績水準を上回り、過去最高の売上高を達成できた



項目	20/3期 (前々中計最終年度) 実績	23/3期 (前中計最終年度)		中計評価
		当初計画 (20/9時点)	実績	
売上高	394億円	442億円	432億円	▲
経常利益率	7.6%	8.7%	8.2%	▲
ROE	6.2%	8.7%	7.5%	▲

ここからは、2023年度を初年度とする3カ年の新中期経営計画の概要について、ご説明いたします。

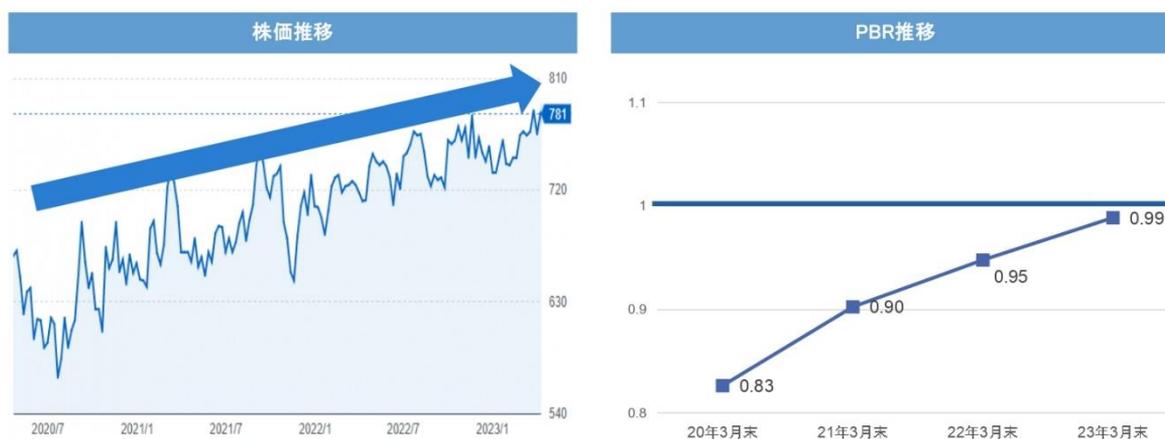
まずは、前中計の最終年度の業績を振り返りますと、当初計画には届きませんでした。コロナ禍前の業績水準を上回り、過去最高の売上高を達成できました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

前中計の振り返り（定量事実②）

PBR1倍を超えていないが、株価は2020年7月を底に着実に上昇傾向にある



株価につきましては、PBR1倍を超えられませんでした。業績の順調な回復に伴って、着実に上昇いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

前中計の振り返り（重点チャレンジ施策①）

来店人数はコロナ禍前の水準に至っていないが、売上高は過去最高の結果を残した
新領域の開拓については、継続課題となった

項目		内容	中計評価	振り返り(20.4~23.3)
業績伸長	既存事業	・顧客満足を軸とした行動の徹底による顧客基盤の安定・強化	▲	【来店顧客数】 男性・女性共にコロナ禍前の水準に至っていない
			▲	【売上高】 当初計画は未達となる。但し21年9月発売の女性向けオーダーメイドウィッグ「フィーリン」ヒット等で女性向け事業が躍進
	新規事業※	・商品ラインアップの拡充/販路拡大 ・当社ブランド浸透による認知拡大	○	【商品拡充/販路拡大】 20年8月に新たに女性向け発毛剤を導入し、業績に貢献
			×	【認知拡大】 コロナ禍の影響を受け、認知拡大に至らず
新領域の開拓		・次代の礎を築くために既存事業以外の新事業に挑む	×	様々なM&A案件を検討したが、新領域の事業への進出には至らず

※ 医薬品販売事業、医療機関サポート事業、スタンダードウィッグ販売事業等のこと

こちらは、前中計で掲げていた重点チャレンジ施策の振り返りになります。

業績伸長においては、来店客数はコロナ禍前の水準に至っておりませんが、売上高は過去最高の結果を残すことができました。また、新領域の開拓においては、さまざまな M&A 案件を検討いたしましたが、新領域の事業への進出は叶いませんでした。この結果を踏まえ、今後の課題として引き続き取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

採用の強化や業務の刷新には課題を残したが、人財の育成や市場との対話は進捗するなど、項目ごとにバラツキがでた

項目	内容	中計評価	振り返り(20.4~23.3)
採用の強化	・安定的な採用体制の構築 ・働き甲斐のある職場づくり	▲	新規採用者の初任給の引き上げや募集媒体の見直し等を実施。従業員の定着支援施策等に課題を残す
人財の育成	・現場力の強化 ・次代を担う本社人財の育成	○	教育プログラムの見直し、動画・リモート研修等を実施すると共に全国技術大会「テクニカル コンペティション2022」を開催次代のリーダーシップを担える本社人財の育成を実施
業務の刷新	・定例的な業務の刷新 ・情報システムの刷新 ・人事制度の刷新	▲	各種書類の電子化や業務のワークフロー化を実現するもシステム刷新はDX課題の特定に留まる。また、人事制度の抜本的な業務刷新は具現化できず
市場との対話	・IR活動の強化 ・SDGsの実践	○	外部レポート、オンライン説明会、投資家向け調査等を実施SDGs達成に向けた取組み（プラスチック削減等）に加え、TCFD、人権の尊重などサステナビリティへの対応を開始

採用の強化については、新規採用者の初任給の引き上げや募集媒体の見直しなどを行うことができ、従業員の獲得に注力いたしましたが、まだ完全には充足できていないのが現状です。

人財の育成につきましては、オンラインを活用して現場力を強化するとともに、次代のリーダーシップを担える本社人財の育成を実施いたしました。

業務の刷新につきましては、書類の電子化などといった定型業務のデジタル化は実現できましたが、人事制度や情報システムに関しては抜本的な刷新にまでは至ることができませんでした。

市場との対話につきましては、機関投資家、個人投資家双方に向けたIR活動を強化するとともに、サステナビリティをめぐるさまざまな取り組みを開始いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

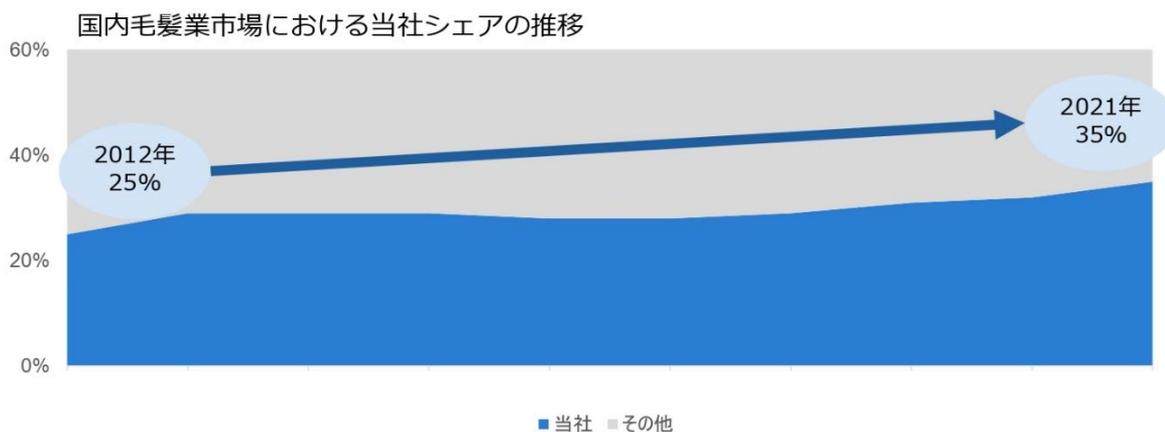
国内毛髪業市場は逡減傾向（かつら・増毛が縮小）にあり、
2021年度は、2020年度比増加するもコロナ禍前の市場規模には戻ってない



これからは、当社を取り巻く事業環境についてご説明いたします。

国内毛髪業市場は減少傾向で推移しており、2021年度は若干回復いたしましたが、コロナ禍前の規模には戻っておりません。

当社の売上高が国内毛髪業市場に占める割合（当社シェア）は上昇している



年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
当社連結売上高 (億円)	350	400	412	405	389	372	379	394	358	404

しかしながら、当社の売上高、国内毛髪業市場に占める割合は、2012年度の25%から2021年度の35%へと、10ポイント上昇させることができました。

現在、当社を取り巻く環境におけるキーワードは以下のとおり

Politics (政治)	機会 高年齢者雇用安定法 改正 (定年延長によりLTVが伸長)	機会 女性活躍推進法 改正 (働き方改革により女性客増加)	機会 CGコードの改定 (行政的要請の厳格化)
	リスク 人手不足の慢性化 (理美容師の採用競争が激化)	リスク 為替相場の不安定 (円安・輸入デメリットあり)	リスク 資源の高騰 (原価・販管費上昇)
Economy (経済)	リスク 人口減少 (将来の顧客数に影響)	機会 高齢者生活の変化 アクティブシニア増加 (当社主要顧客層の増加)	機会 コロナ5類認定による 消費行動の変化 (外出機会が増えウィッグ需要増)
	機会 DX推進 (利便性の高い技術の進展)	機会 SNSの普及 (デジタル販売チャネルの多様化)	機会 持続可能な技術開発 (環境に適した素材開発の進展)
Society (社会)			
Technology (技術)			

こちらは、当社を取り巻く現在の環境を、政治、経済、社会、技術のカテゴリーごとに簡単なキーワードでまとめた表です。ご覧のとおり、さまざまな機会やリスクが混在していることがご理解いただけるかと思えます。

1. 主要顧客層であるシニア層の消費行動が活性化

仕事や趣味に対し意欲的な60歳以上のシニア層が増加
(総務省 変わる高齢者像-アクティブシニアの出現-より)

2. 国内毛髪市場はコロナ禍の影響から脱して微増から拡大基調へ

- ①コロナが5類認定になり、個人消費の回復が期待される
 - ②団塊ジュニア世代の女性需要の取り込みが進展する
 - ③ビジネスモデルのDX化と、デジタルとリアル融合が加速する
- (②③: 矢野経済研究所2022年度ヘアケアマーケティング総鑑より抜粋)

ここまで説明した事業環境認識をベースに、今後の環境予測を二つにまとめました。

1点目は、当社の主要顧客層である60歳以上のシニア層について、仕事や趣味に意欲的な、いわゆるアクティブシニアが増加することが予測されます。

2点目は、国内毛髪業市場におきまして、コロナの5類認定に伴い個人消費が回復する中、団塊ジュニア世代の女性需要の取り込みが期待され、オンラインを使った接客が進むことが予測されます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

中期経営計画2023-2025のビジョンを“次代を切り拓くアートネイチャーの飛躍”とし、2027年(創立60周年)の長期ビジョン実現に向けたサードステップと位置づけている



ここからは、当社の目指す姿についてご説明いたします。

当社は、2017年度から2026年度に向けた長期ビジョンといたしまして、「新しい未来を切り開く10年、Open the Future」を掲げ、その実現に向けて、3年ごとに中期経営計画を策定してまいりました。今中計では、「次代を切り拓くアートネイチャーの飛躍」をビジョンとしており、これまでの成果を基に、さらなる飛躍を目指すステージとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社を取り巻く環境変化は激しい状況であるが、本中計では次の大台である「500億円超」をめざす

長期ビジョン「新しい未来を切り開く10年、Open the Future」				
中期経営計画	前々中計	前中計	新中計	最終年度
	2017-2019	2020-2022	2023-2025	2026
	REBORN	Challenge	Advance	—
	次代を切り拓く アートネイチャーの 誕生	次代を切り拓く アートネイチャーの 挑戦	次代を切り拓く アートネイチャーの 飛躍	—
売上高※1	394億円(2019)	432億円(2022)	523億円(2025)	—
経常利益率※1	7.6%(2019)	8.2%(2022)	10.0%(2025)	—
ROE※1	6.2%(2019)	7.5%(2022)	10.2%(2025)	—
毛髪業界シェア※2	30.5%(2019)	35.3%(2021)	40%超(2025)	—

※1 売上高、経常利益率、ROEは中期経営計画最終年度の実績、計画を示す

※2 毛髪業界シェア＝当社売上÷国内毛髪業市場売上（2019年、2021年）

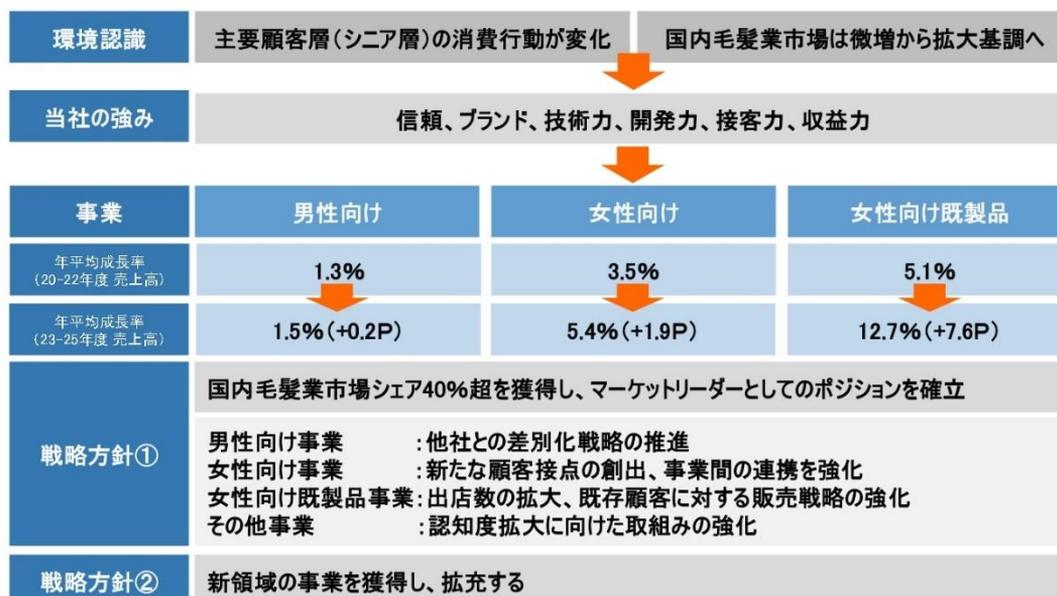
こちらは今回の中期経営計画の概要になります。

今回の名称は、アートネイチャー Advance プラン、といたしました。詳細については、後ほど本多のほうから説明しますが、売上高は次の大台である 500 億円の達成を、経常利益率、ROE は共に二桁に乗せる。全社一丸となって目標達成に向け、まい進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

業績と毛髪業界シェアを拡大させ、国内マーケットリーダーとしてのポジションを確立すると共に、新領域の事業を獲得し、拡充する



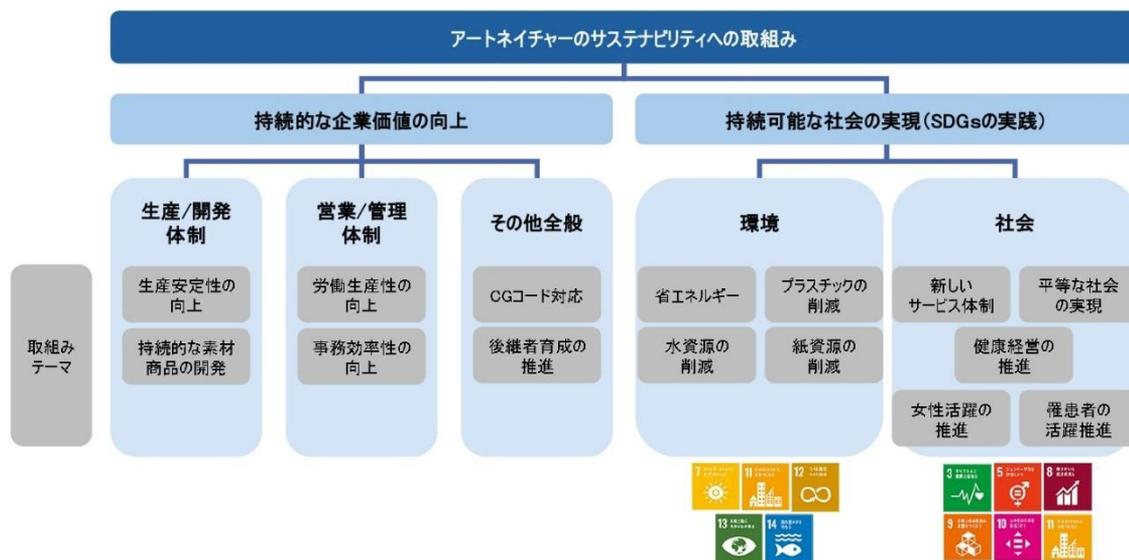
アートネイチャー Advance プランの戦略方針について、その概略をご説明します。

先ほどご説明した環境認識の下で、当社の強みを最大限に生かしつつ、国内マーケットリーダーとしてのポジションを確立するとともに、新領域の事業の獲得とその拡充を行ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社は「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、「持続的な企業価値の向上」と「持続可能な社会の実現」を目指す



サステナビリティをめぐるさまざまな取り組みは、ご覧のとおりです。

当社は「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、持続的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指します。取り組みのテーマの詳細は、後ほど本多より説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2023年度は安定配当の維持に努め、2024年度以降の追加的な還元策を検討していく

基本方針	当社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の一つと認識しており、経営基盤の強化、財務体質の強化および将来の事業拡大のための内部留保の充実を勘案しつつ、株主への安定配当の維持に努める					
	前中計			本中計		
主要指標 (株主還元)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
1株当たり 当期純利益	25.99円	37.51円	58.00円	65.92円	80.08円	91.04円
1株当たり 配当金	28円	28円	28円	28円		
配当性向	107.7%	74.7%	48.3%	42.5%		

検討中

最後に、株主還元についてです。

当社は、株主の皆様への利益還元を最重要課題の一つとして認識しており、安定かつ継続的な配当の維持に努めてまいりました。2023年度につきましては、年間28円の配当にしたいと考えておりますが、2024年度以降につきましては引き続き検討してまいります。

以上で、私からの説明は終わります。ご清聴ありがとうございました。

司会：五十嵐会長、どうもありがとうございました。

では、次に本多部長、ご説明よろしく願いいたします。

2023年3月期決算は、前期比増収増益に加え、修正計画を上回った

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	修正計画	変動要因 (前期比)
売上高	40,437	43,209	42,946	売上高 : +6.9%
メンズ	22,660	23,237	23,152	メンズ : +2.5%
レディース	16,227	18,195	18,090	レディース : +12.1%
その他	1,548	1,775	1,703	
売上原価	12,698	14,053	13,939	原価率 : +1.1P
売上総利益	27,739	29,156	29,007	商品原価率 : +1.6P
販管費	24,719	25,582	25,474	スタイリスト人件費率 : ▲0.5P
広告費	6,556	6,336	-	販管費率 : ▲1.9P
人件費	5,790	6,113	-	広告費率 : ▲1.5P
営業利益	3,020	3,573	3,533	人件費率 : ▲0.2P
経常利益	3,038	3,534	3,474	その他率 : ▲0.2P
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	1,874	1,817	設備投資内訳 店舗設備関係 : 914百万円
減価償却費	827	829	-	システム関連 : 90百万円
設備投資	1,359	1,410	-	

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

19

本多：アートネイチャーの本多でございます。それでは、当期決算の計数面を中心にご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

まず、当期は、売上高が前期比で6.9%の432億円、営業利益が前期比18.3%増の35億円で増収増益となりました。売上高は、メンズが前期比2.5%増の232億円、レディースが前期比12.1%増の181億円と、共に前期比増収に加えまして、2023年の1月に開示させていただきました修正計画も上回ることができました。

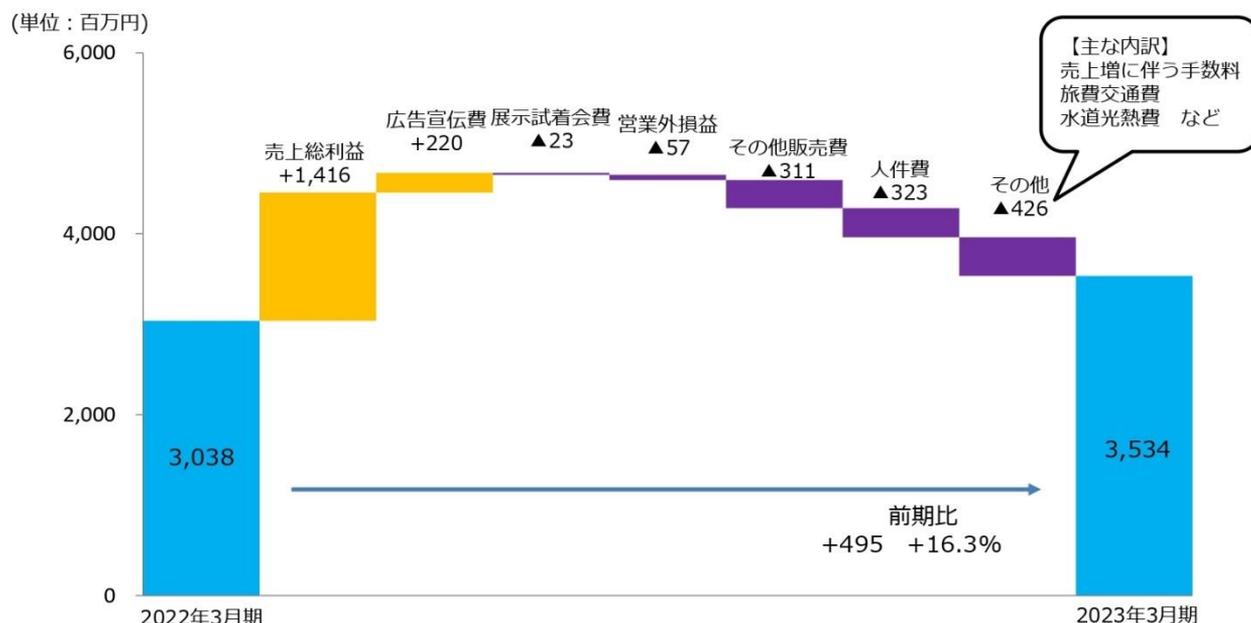
売上原価は、原価率が1.1ポイント上がりまして、140億円となりました。スタイリスト人件費は固定費的な要素が大変強いということもございまして、売上拡大に伴い、その比率は0.5ポイント減となりましたが、円安、原材料高に伴いまして、商品原価率が1.6ポイント増となりました。

販管費は前期比3.4%増の255億円となりました。その内訳ですが、広告費は抑制的な運用により前年を下回りましたが、人件費は人員数を強化すべく募集費などが嵩んだため、5.6%増となりました。その他の品目も、コロナ禍からの回復によって、前年を上回る状況となりました。この結果、営業利益は35億円となり、前期比で増益、売上高と同様に修正計画も上回るようになりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

増収に伴い売上総利益が伸長し増益に寄与した



続きまして 20 ページですが、連結経常利益の増減要因です。

ご覧のとおり、売上総利益の伸長が増益に大きく貢献に寄与している状態です。売上総利益が前期比 14 億円増、費用全体で前期比 9 億円増となりまして、この結果、経常利益は前期比約 5 億円増の 35 億円となりました。

サポート

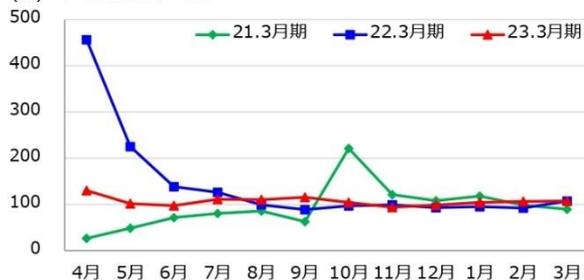
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

主要商品の月次売上推移（前年同月比）



主要商品の売上高は男性は堅調に推移、女性はフィーリン効果が継続している

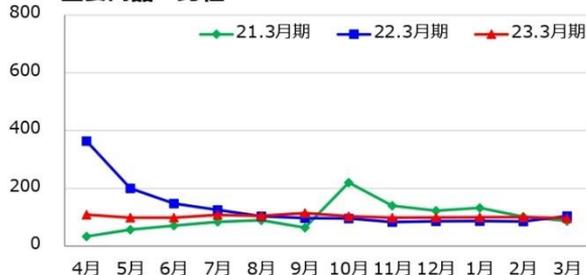
(%) 主要商品 全体



主要商品売上高 (%)

	全体	男性	女性
2021.3月期	87.9	93.8	78.4
2022.3月期	113.4	108.3	123.4
2023.3月期	106.4	102.4	113.5

(%) 主要商品 男性



(%) 主要商品 女性



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

続きまして、主要商品の月次売上推移です。

右上のところにございます主要商品売上高の表のとおり、当期は男性が102.4%、女性が113.5%となり、男性は堅調に推移をしております。女性は、ヒット商品の効果が継続している状況です。なお2022年の3月期の4月、5月につきましては、コロナ禍の初年度となりました2021年3月期の反動による異常値とお考えいただければと思います。

サポート

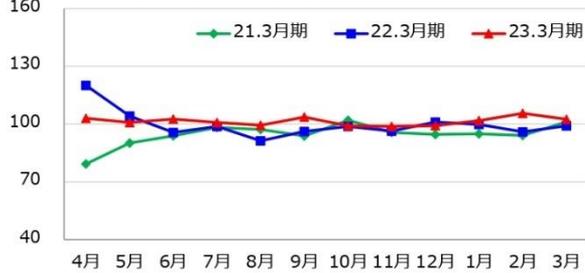
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



月次延べ来店顧客数（前年同月比）

来店顧客数は、男性が漸減傾向にあるのに対して、女性は増加に転じた

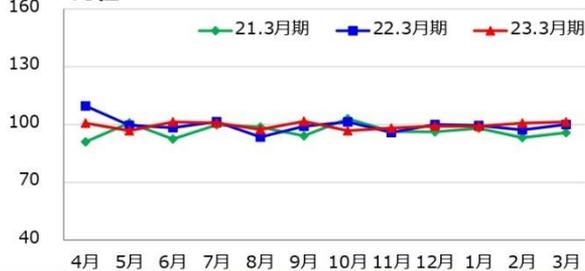
(%) 月次延べ来店顧客数 全体



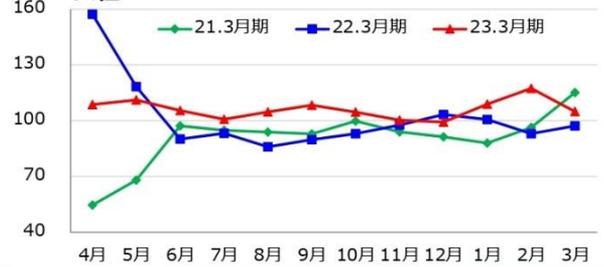
来店顧客数

	全体	男性	女性
2021.3月期	94.6	96.6	90.1
2022.3月期	99.4	99.5	99.2
2023.3月期	101.4	99.4	106.0

(%) 男性



(%) 女性



続きまして、月次延べ来店顧客数です。

これも、右上の来店顧客数の表のとおり、当期は男性が99.4%、女性が106.0%となり、男性はコロナ禍後に漸減傾向にまだまだございますが、女性はようやく増加に転じることができました。女性の増加は、ヒット商品の販売好調に加えまして、今期は緊急事態宣言がなく、社会全体に外出の抑制ムードが後退したためと考えています。なお、この2022年3月期の4月、5月の部分につきましては、先ほどご説明した月次の売上と同様に、反動による異常値と考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

「次代を切り拓くアートネイチャー」を次のステージに飛躍させるべく、
業績と毛髪業界シェアの拡大を目指す

主要テーマ		主要指標（2025年度）	
価値創造 ■ 国内毛髪市場におけるマーケットリーダーとしてのポジションの確立 ■ 新領域の事業獲得と拡充	財務指標	売上高 (年平均成長率)	523億円 (6%以上)
		経常利益率	10.0%
		ROE	10.2%
サステナビリティ推進 ■ 持続可能な社会の実現 CGコード対応（気候変動、人権尊重、人的資本）推進 SDGsの実践 ■ 持続的な企業価値の向上 労働生産性/生産安定性/事務効率性の向上	非財務指標	毛髪業界シェア	40%超
		GHG排出量	2025年度に設定 (参考)2021年度 国内単体 スコープ1.2→6,076t-CO2
		女性管理職比率 男女間賃金格差 男性育児休業取得率	22%以上 現状+1.0%以上 82%以上
市場との対話 ■ 新たな情報開示の検討 ■ 追加の株主還元策（増配、株主優待等）の検討			

ここからは、新中期経営計画の詳細について、ご説明をさせていただきたいと思えます。

まずは、新中期経営計画の概要になります。

一番上の上段のメッセージのとおり「次代を切り拓くアートネイチャー」を次のステージに飛躍させるべく、業績と毛髪業界シェアの拡大を目指すというものです。主要テーマおよび主要指標につきましては、このあとご説明をいたします。

本中計最終年度に売上高500億円超、経常利益率およびROE10%超を目指す
女性向け事業の拡大や新領域の事業の開拓に注力する

主要指標 (業績計画)	前中計			本中計		
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	358億円	404億円	432億円	447億円	470億円	523億円
年平均成長率	男性向け事業 1.3% 女性向け事業 3.5% 女性向け既製品事業 5.1%			男性向け事業 1.5% (+0.2 P) 女性向け事業 5.4% (+1.9 P) 女性向け既製品事業 12.7% (+7.6 P)		
経常利益率	5.6%	7.5%	8.2%	8.5%	9.7%	10.0%
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	8.3%	9.6%	10.2%

新中計におけます財務指標は、ご覧のとおりです。

真ん中の段にございます、年平均成長率をご覧いただければと思います。新中計では、女性向けの二つの事業に注力をしていくということで、最終年度には売上高を全体で500億円超を目指していくというものです。経常利益率、ROEにつきましても、売上を積み上げ、利益を伸ばして、それぞれ10%超を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 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

気候変動などの「環境」の問題や人権尊重、人的資本などの「社会」の問題への
取組みを実践する

主要指標 (非財務)		基準		本中計	
		2021年度	2022年度	2023~ 2025年度	
環境	GHG排出量	6,076t-CO2 <small>国内単体 スコープ1.2</small>	—	本中計期間に 目標を設定	国内外子会社の GHG排出量の把握 次第、設定する
社会	女性管理職比率	—	19.4% <small>2022年4月時点</small>	22.0%以上	全体として女性社 員の割合が多く、 目づ、時短勤務の 割合が多い
	男女間賃金格差	—	73.5% <small>非正規雇用含む</small>	現状より+1.0% 以上	
	男性育児休業 取得率	80.6%	72.4%	82.0%以上	

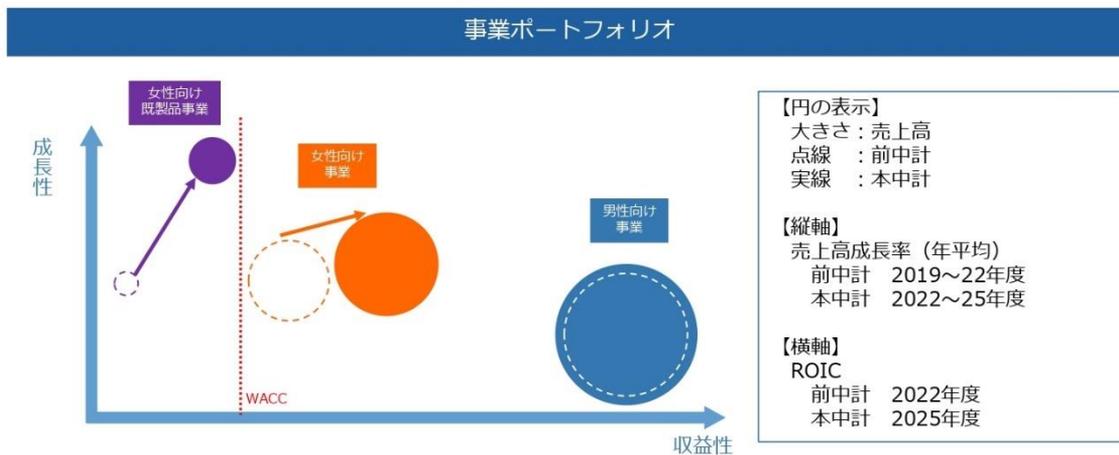
次は新中計における非財務の指標ですが、ご覧のとおりです。

気候変動などの環境の問題や人権尊重、人的資本などの社会の問題への取組みを実践してまいります。なお温室効果ガスの排出量に係る新中計の目標につきましては、国内外の子会社の状況を把握次第、設定してまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

男性向け事業で得た利益を女性向けのオーダーメイドウィッグ事業や既製品ウィッグ事業へ投入し、2つの女性向け事業を拡大させる



※当事業ポートフォリオ区分をシンプルなイメージにしたもの

27 ページは事業ポートフォリオになります。

新中計におきましても、経営資源を効率的に活用しながら、各事業を成長させるべく事業ポートフォリオに基づく戦略を実行してまいりたいと考えております。ご覧いただきますように、男性向けの事業を安定的に成長させるとともに、そこで得た利益を女性向けの二つの事業に投入いたしまして、拡大させるという戦略を実行してまいります。

年平均成長率1.5%の安定成長を維持すべく、製品の差別化戦略を推進する

戦略	
Product 製品	価格競争に負けない高付加価値商品を開発し投入
Price 価格	既存モデルの価格改定(原材料高への対応)
Place 流通	安心して来店頂ける環境整備 人員増強による受入体制の強化
Promotion プロモーション	ウィッグ訴求のプロモーション強化 シニア層以外への認知拡大に向けた取組み強化



本中計では、他社との差別化戦略を推進

当社が取扱う商品は『高付加価値商品』

この高付加価値商品を販売するための
ソフト(人)・ハード(設備)両面の体制を整備

まず、男性向けの事業の戦略です。

安定的な成長を維持すべく、価格競争に負けない高付加価値商品の開発による差別化戦略を推進してまいりたいと考えています。また、高付加価値商品を販売するためのソフトの面、いわゆる人材。そしてハード面、いわゆる設備の両面の体制を整備してまいりたいと思っております。

フィーリン効果を追い風に年平均成長率5.4%を目指す
 オーダーメイドウィッグ事業、既製品ウィッグ事業の事業間の連携を強化する

戦略	
Product 製品	フィーリンを超えるメガヒット商品を開発し投入
Price 価格	既存モデルの価格改定(原材料高への対応)
Place 流通	新たな顧客接点の機会創出 女性向け事業間の連携強化(ハイブリッド店舗の展開強化)
Promotion プロモーション	女性向け事業間で連携した広告展開 催事開催の新規開拓

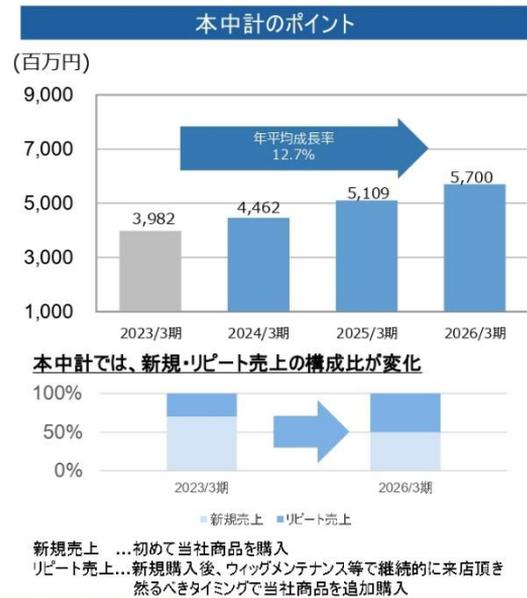


女性向け事業の戦略は、ヒット商品の効果を追い風にいたしまして、年平均成長率 5.4%の成長を目指してまいりたいと考えています。なお、ここで申し上げておりますヒット商品とは、前の中計の中で発売いたしましたオーダーメイドウィッグ、FEELIN リーズを意味しておりまして、その買い替え需要を喚起して獲得することを目指していきたくと考えております。

また、女性向けの二つの事業、すなわちオーダーメイドウィッグ事業と既製品ウィッグ事業の連携を強化いたしまして、ワンストップであらゆるお客様のニーズに応えられるようにしてまいりたいと考えております。

出店数の拡大と共に、既存顧客に対する販売戦略(リピート販売戦略)を強化し、年平均成長率12.7%を目指す

戦略	
Product 製品	既製品ウィッグユーザーの潜在需要を刺激するオーダーメイド品質の商品投入
Price 価格	既存モデルの価格改定(原材料高への対応)
Place 流通	未出店エリアへの出店数の拡大(26/3末+9店舗) 女性向け事業間の連携強化
Promotion プロモーション	リピート販売体制の強化



女性向けの既製品事業の戦略につきましては、出店数を増やすとともに、既存顧客に対します販売戦略を強化することで、年平均成長率 12.7%の成長を目指していきたくと考えています。女性向け既製品事業につきましては、これまで新規のお客様への販売が中心でしたが、既存のお客様へのフォロー体制を拡充させ、リピート、販売体制をしっかり強化してまいりたいと思います。

通販・海外事業については認知度拡大に向けた取組みを強化すると共に、「美と健康」に係る新領域の事業を獲得し拡充する

1. 通販事業および海外事業について

- ① アートネイチャーブランドの認知拡大に向けた取組みを強化
- ② 海外渡航など、アフターコロナにおける営業活動を再開
- ③ 収益性（費用対効果）を重視した運営を徹底

2. 新領域の事業について

本業と隣接した「美と健康」に係る事業を獲得・拡充し、売上高30億円（最大100億円）の積上げを目指す

通販事業や海外事業につきましては、認知度拡大に向けた取組みを引き続き強化するとともに、収益性を重視した運営を徹底してまいりたいと思います。

また、新領域の事業につきましては、美と健康に関わる事業を獲得、拡充いたしまして、売上高で30億円、最大で100億円の積み上げを目指してまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

持続的な企業価値向上を目指すべく、新たな生産・開発体制の構築を推進する

持続可能な生産・開発体制に向けた取り組み

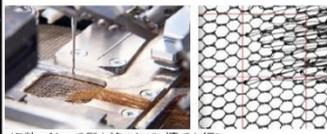
- ◆ 生産安定性の向上
 - ・生産拠点分散(新規委託先、フィリピン以外の国における新工場の検討)や原材料の備蓄の強化
 - ・世界初の自動植毛機による一部オーダーメイドウィッグの製造を開始
- ◆ 持続的な素材・商品の開発
 - ・年間数アイテムの独創的な商品を開発・投入できる体制整備
 - ・環境に配慮した次世代新毛髪の研究・検証

(参考)ウィッグ自動植毛機の導入

【現在】
 熟練職人が一本一本丁寧に植毛
 ・1枚当たり製作期間 40-50日
 ・年間生産枚数 60,000枚以上



【将来】
 ウィッグ自動植毛機で植毛工程を自動化



複数の針で毛髪を絡めながら植毛を行う

- 【導入メリット】**
 事業継続力の強化
 ①植毛工程自動化による供給体制の安定化
 ②機械化による品質の安定化
- 職人の確保と育成、災害などによる納期問題、
 カントリーリスクなどの課題解消に期待

ここからは、サステナビリティへの取り組みをご説明いたします。

持続的な企業価値の向上を目指すべく、生産体制については生産拠点の分散を検討するとともに、世界初のウィッグ自動植毛機による製造を開始させるなど、オートメーション化を推進してまいりたいと思っております。開発体制については、当社ならではの独創的な商品を定期的の開発できる体制を整備するとともに、環境に配慮した次世代新毛髪の開発、検証を行ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

持続的な企業価値向上を目指すべく、新たな営業・管理体制の構築を推進する

持続可能な営業・管理体制に向けた取組み
<p>◆労働生産性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 最新技術の活用やシステム投資による業務効率化により、付加価値の高い業務への集中を推進し、1人当たり売上高等の労働生産性を向上させる
<p>◆事務効率性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> システムと各種制度の刷新や職場環境の整備等により、事務効率性を向上させる



営業体制については、最新技術の活用やシステム投資による業務効率化によりまして、付加価値の高い業務への集中を推進することで、1人当たり売上高などの労働生産性を向上させてまいります。

管理体制については、システムや各種制度の刷新、職場環境の整備によりまして、事務効率性を向上させていきます。これらの取り組みによる企業価値の向上分を人的資本へ投資することで、企業価値を持続的に押し上げてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

持続的な企業価値向上を目指すべく、CGコードへの対応や主要ポストの後継者育成を推進する

持続可能な企業価値向上に向けた取組み(その他全般)

- ◆コーポレートガバナンス・コードへの対応
 - ・サステナビリティ項目である「気候変動」「人権尊重」「人的資本」の各項目を推進する
 - ・事業等のリスクを洗い出し、リスク・マトリクスの作成や優先順位付け等のリスク管理体制の高度化に対応する
- ◆主要ポストの後継者育成の推進
 - ・本社機能を維持・強化すべく、リスクリングを通じた人財育成や本部各部の主要ポストの後継者育成を推進する

その他の取り組みとしましては、コーポレートガバナンス・コードのサステナビリティ項目に対応すべく、気候変動や人権尊重、人的資本などの各項目を推進するとともに、リスク管理を高度化してまいります。また、本社機能を維持・強化すべく、リスクリングを通じた人財育成、本部各部の主要ポストの後継者育成を推進していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

持続可能な社会の実現を目指すべく、環境や社会の問題への取組みを実践する

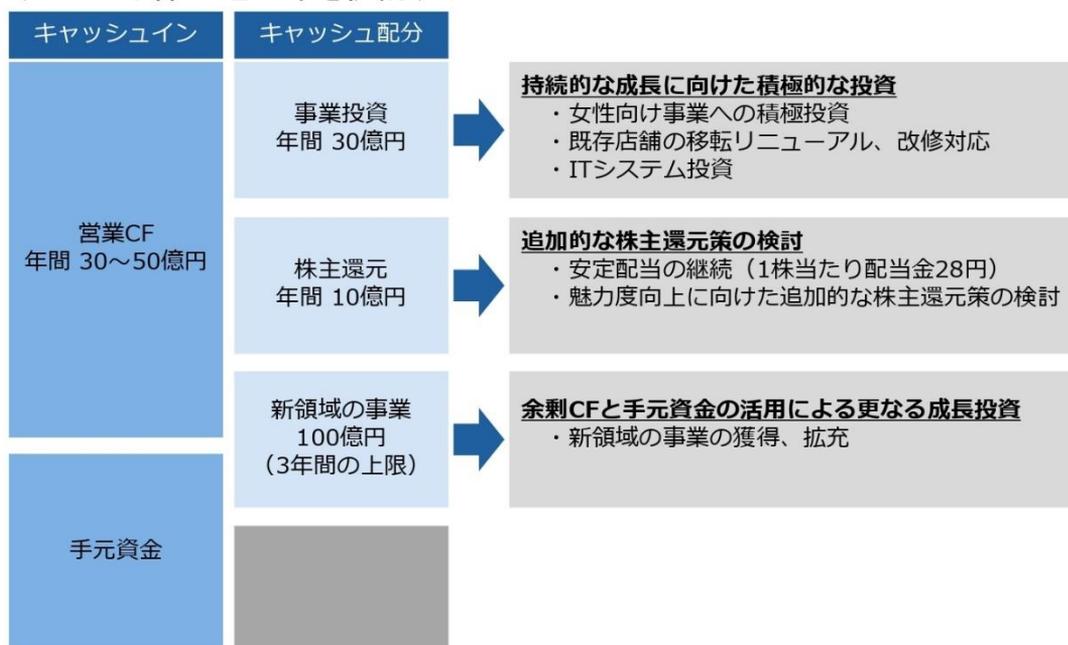
持続可能な社会の実現に向けた取組み	
環境	<ul style="list-style-type: none"> ◆省エネルギー対応(施設照明のLED化など) ◆プラスチック削減(容器における再生PET、エコボトルの採用など) ◆各資源への取組み(水資源:節水シャワーヘッドの導入、紙資源:帳票の電子化など)
社会	<ul style="list-style-type: none"> ◆新たなサービス体制の構築(新技術の採用検討、自社固定店舗のサービス見直しなど) ◆平等な社会の実現(障がい者支援体制の強化、病院内ヘアサロンの開設など) ◆健康経営の推進(健康診断の受診促進、長時間労働の禁止など) ◆女性活躍の推進(男性育児休業の取得推進など) ◆罹患者の活躍推進(罹患者のQOL向上に向けた医療向けウィッグの取扱いなど)

35 ページは SDGs に関わる内容ですが、持続可能な社会の実現を目指すべく、こちらに記載しているような環境、社会などへの SDGs の取組みも併せて実践してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

手元資金と営業キャッシュフローを活用し、新領域の事業への投資や追加的な株主還元策を検討する



36 ページは、資金計画になっています。

資金計画ですが、手元資金と営業キャッシュフローを活用して女性向け事業への投資や既存店舗の移転、リニューアルの対応などといった投資に加えまして、株式そのものの魅力度の向上に向けた追加的な株主還元策の検討、新領域の事業の獲得、拡充に向けた投資などを実践していきます。

業績拡大に向けた活動を積極的に推進し、3期連続の増収増益を目指す

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	43,209	44,763	+3.6%
メンズ	23,237	23,384	+0.6%
レディース	18,195	19,584	+7.6%
その他	1,775	1,794	+1.1%
売上原価	14,053	14,660	+4.3%
売上総利益	29,156	30,102	+3.2%
販管費	25,582	26,358	+3.0%
広告費	6,336	6,406	+1.1%
人件費	6,113	6,568	+7.4%
営業利益	3,573	3,744	+4.8%
経常利益	3,534	3,821	+8.1%
親会社株主に帰属する期純利益	1,874	2,140	+14.2%
減価償却費	829	893	+7.8%
設備投資	1,410	3,015	+113.7%

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

38

最後に、2024年3月期の計画についてご説明いたします。

2024年3月期の業績計画は中期経営計画の初年度でもございますので、3期連続の増収増益を目指してまいりたいと思っています。

売上高はレディースを中心に伸ばし、前期比で3.6%増の447億円を目指します。

売上原価は円安、原材料高の内外情勢を勘案いたしまして、売上高以上の伸びで計量をさせていただいております。販管費は、その内訳にはばらつきがございますが、積極的な経営資源の投下を予定しておりまして、売上高とほぼ同等の伸びで計量させていただいている状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

女性向け事業を中心に業績を拡大させ、増収増益を目指す



売上高計画について

・ 2022年度実績比 15.5億円プラス

- 男性向け事業：安定成長を維持
- 女性向け事業：新たなチャネルからの新規資料獲得を開始
- 既製品事業：既存顧客に向けた販売戦略の強化
- その他事業：認知拡大に向けた取組みを強化
- ※新領域は計画に含めず（探索を継続）

・ 計画改善要素

お客様数の増加、スタイリスト人員の拡充、新領域への早期進出

営業利益について

・ 2022年度実績比 1.7億円プラス

- 商品原価：原材料等の増加や為替影響等を考慮
- 広告費：事業ポートフォリオ経営に基づく経営資源の選択と集中を考慮
- 人件費：人員の拡充および既存社員の処遇改善等を考慮
- その他：新しい情報システムの基盤整備に係るコストや人の移動再開に伴う営業活動に係るコスト等を考慮

・ 計画改善要素

売上高の増加、原材料等の低減、為替変動（円高）

2024年3月の計画について、もう少しご説明をさせていただきます。売上高につきましては、447億円と過去最高の計画となっております。女性向けの二つの事業を拡大させることで、前期比プラス15億円の増収計画を目指します。

営業利益につきましては、前期比プラス2億円の37億円の増益計画となっております。売上の伸びに対しまして、利益の伸びが弱くなっておりませんが、商品原価の増加や人員の拡充、処遇改善などを計画に織り込んでいるためです。この計画達成に向けまして、全社一丸となって取り組んでまいります。

以上で、私からのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

司会：本多部長、どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

質疑応答

司会 [Q]：ここからは、質疑応答の時間とさせていただきます。

なお、回答にあたり資料の関係で座ったままお答えさせていただきます。ご了承ください。

さて本日はご来場の皆様からのご質問の前に事前に、メールで頂戴いたしました質問を私のほうで読み上げてまいります。それに対して、まずはお答えいただければと思います。今日は4問来ておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、最初の質問です。改善計画に対する内容です。プライム上場維持基準の適合に向けた課題をどう捉え、どのように対応しているのかとのご質問です。こちらほうご回答を願います。

五十嵐 [A]：ただいまのプライム上場維持基準の適合に関しましてのご質問ですが、現在、当社は五つの維持基準があります。全て、四つは満たしております。ただ、このただ1日平均売買代金のところが2,000万以上というところの基準が適合できていない。以前のコロナ禍前においては十分満たしておりましたが、このコロナ禍において、少し変化が出てしまったと。現在の現状では、ちょっと2,000万は超えられていないというのが現状です。

このことに関しましては、当社への期待感の醸成、そして、より売買しやすくするための流動性の引き上げ、当社株式の魅力度の向上、当社への注目度の向上、この四つの課題があると認識しています。このような課題に対応して、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4点に取り組んでまいり所存です。以上です。

司会 [Q]：どうもありがとうございました。

続いての質問ですが、ちょっとご説明が若干重複する部分もあるかと思いますが、お答えいただければと思います。

2番目の質問は、前中計、アートネイチャーChallengeプランの振り返りということで、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とのご質問です。

五十嵐 [A]：既存の事業で言えば、お客様の数に課題があるということで認識しております。引き続き新規顧客の導入を積極的に行って、あと既存顧客の定着に向けた取り組みを展開するとともに、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予定です。また、新領域の事業に

サポート

日本 050-5212-7790 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



つきましては、さまざまな M&A 案件を検討してきましたが、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す。これまで以上に取り組みを加速させていく予定です。

司会 [Q]：どうもありがとうございます。

続いてのご質問は、こちらは今回発表いただきました新中計のほうですが、今中計、アートネイチャー Advance プランについてということで、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とご質問でございます。

五十嵐 [A]：当社のファンとなっていていただいているお客様の数、これの想定が上回れば、さらに上方へ変動することもあり得ますし、逆に想定を下回りますと、下方へ変動することもあり得ると考えています。その他といたしましては、新領域への早期進出、また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おります。

司会 [Q]：ありがとうございます。

それでは、次からメールでいただいた質問の最後となります。こちらもちょうとご説明いただいた分と被っているかもしれませんが、お答えいただければと思います。2023 年度についてと、今期の計画についてですけれども、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というご質問です。

五十嵐 [A]：今、おかげさまで、女性のレディースアートネイチャーですが、非常にいい具合に上向きで業績が上向いてきている状況です。また、さらにただいまの質問に向けて、新規顧客様に関しましては、広告等が非常に効果的にやっておりますが、いわゆる反響営業ですね。ただ、これだけ新しいチャンネルを開拓することが必要かと思っております、それらを職域販売とかそういったことも含めて、さらに新しいチャンネルをつくっていくことが大事だと思っております。

また、既存のお客様に関しましては前中計での、今、お話ししたヒット商品である FEELIN の買い替え需要を獲得することで売上を伸ばしていきたいと考えています。そして、既製品事業でありますジュリア・オージェに関しましては、かなり今、90 店舗ございますけど、出店数を増やすとともに、いわゆるリピート顧客様、既存顧客に対しては販売戦略を強化することで売上を伸ばしていくと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。

事前の質問は、これで終了させていただきまして、ここからは、お待たせしました。ご来場の皆様からご質問を承りたいと思います。係の者がマイクを持ちますので、ご質問の方は手を挙げてお知らせください。ご質問のほうはいかがでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



前方の女性の方、今、マイクをお持ちいたします。すみません。会社名とお名前をいただければと思います。どうぞよろしく願いいたします。

質問者[Q]：ご説明ありがとうございました。私からは確認が1点と、質問が二つございます。

まず確認なんですけれども、この資料10ページにあります、22年度における御社の毛髪業市場におけるシェアなんですけれども、22年度、こちらは何パーセントで着地なされたのか。ここをどちらか資料に掲載があるか、ちょっとここを確認させてください。

一問一答ですか。

本多 [M]：いや、どうぞ。三ついただければと思います。

質問者[Q]：かしこまりました。

次は質問の1点目です。中計の振り返りのところ、資料の8ページでしょうかね。前の中計で課題が残ったところの一つとして業務の刷新がございました。どのような状況になったら課題がクリアになるのか。恐らく効率的にするためにシステム化を進めようとする、相当なシステム投資もかかると思うんですけれども、システム投資、この新中計の中でどのぐらいを盛り込んでいらっしゃるのか。また、今期の業績計画の中にどのぐらい織り込んでいらっしゃるのか。こちらを教えてください。

それから、質問の2点目です。やはり今後の御社の取り組みのところなんですけれども、市場との対話のところ。株主還元について追加的にご検討するということでした。既にもう具体的な検討が始まっているのか。検討することを、まだ検討していらっしゃる段階なのか。このあたりの進捗状況を教えてください。

例えば株主還元を強化する企業の中には、優待を止めて、配当に一本化する企業もございます。御社としては、こういった方向を検討のテーブルの上に置いて考えていらっしゃるのか。差し支えない範囲で構いませんので、教えてください。以上でございます。

本多 [A]：では、私からお答えさせていただければと思います。

まず、確認事項のページで言いますと、10ページのシェアですが、ちょっとすみません。ここに記載がなくて、大変申し訳ないのですが、矢野経済研究所さんのデータを転用させて、使わせていただいております。毎年、大体11月から12月ぐらいのところでデータが出てまいりますね。

サポート

日本 050-5212-7790 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



今、出てきている最新のデータがこの2021年度になっておりまして、22年度のデータは現時点ではまだ、すみませんが、分かりません。全体のパイの大きさが分からないと、要はシェアの大きさがやはり分からないということで、そこについては、そのようにご理解いただければと思います。中間のところでも、大体いつも間に合わない状態なので、来年にならないと、どれぐらいになったかはちょっとお伝えすることができないかなと思っております。

では、続いて8ページですかね。8ページのところの業務の刷新についてのご質問と承りました。システム投資については、この中計の中で織り込んであるのかということだと思うのですが、システム投資については、前中計の中でどのようなことをするかということを決めて、今中計の中で投資額については織り込みをしております。

なので、先ほど計数の中で、販管費等々の中には売上高と同じだけの伸び率で計量させていただいておりますという中に入っております、中でばらつきがあると申し上げているように、圧縮すべきことは圧縮しているんですけども、伸ばす部分については伸びているという状態でお考えいただければよろしいかなと思います。ただ中身、幾らということについては、ちょっと申し上げておりませんので、そこはご勘弁いただければと思います。

では最後ですが、市場との対話ということで、多分、同じページのところだと思いますが、株主還元について、今、検討についてどのような状況なのかということなんですが、検討については開始を内々ではさせていただいております。ただ、さまざまな状況を、当社を取り巻く環境の中で考えないといけないと考えておりますので、先ほど申し上げているように、検討は始めているものの、まだ検討中の段階にあるというのが現状です。

はっきりしたことは、ちょっと今は申し上げられない。申し訳ないんですけども、さまざまなやはり取り巻く環境を考えて、どうするかを決めようということで、本年度については、先ほど申し上げましたように、28円ということで予定をさせていただいております、今後については引き続き、検討しようということが申し上げたとおりかなと考えております。

以上、ご説明をいたしました。

質問者[M]：ありがとうございます。

司会 [M]：どうもご質問ありがとうございました。

続きまして、ご質問がありましたらお手を挙げてお知らせください。いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。お時間も十分ございますが。もしないようでしたら、一旦こちらでご質問は終了させていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それでは、以上をもちまして、本日の決算説明会を終了させていただきます。本日はご来場いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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 050-5212-7790 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

