



株式会社アートネイチャー

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月1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 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 1 日
[ページ数]	31
[時間]	16:00 – 16:40 (合計：40 分、登壇：21 分、質疑応答：19 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 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

ノシタ：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第2四半期決算説明会をお送りさせていただきます。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、本日の出席者のご紹介です。

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。本日はよろしくお願いいたします。

ノシタ：上席執行役員、経営企画部部長、本多敏男様です。

本多：アートネイチャーの本多です。本日はよろしくお願いいたします。

ノシタ：私は司会のノシタと申します。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、2023年3月期上期決算概況と下期計画についてご説明いただき、続いて本多部長より、2023年3月期第2四半期決算実績および通期見通しについてご説明いただきます。その後、質疑応答に移らせていただきます。忌憚のないコメントも頂戴できればと思います。

それでは、これより決算説明へ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 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 上期 決算実績

(単位:百万円)

	22/3上期実績	23/3上期実績	前年同期比	期初計画	進捗率
売上高	19,329	21,288	+10.1%	41,991	50.7%
メンズ	11,078	11,556	+4.3%	22,896	50.5%
レディース	7,485	8,833	+18.0%	17,034	51.9%
その他	766	898	+17.3%	2,061	43.6%
営業利益	1,561	2,372	+51.9%	2,105	112.7%

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

売上高と営業利益率の推移 (各四半期)



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、説明に入らせていただきます。まず、私から、上期決算の概況と下期の概要についてご説明をいたします。

2 ページ目のスライドですが、まず上期決算のポイントについてご説明をいたします。

上段の表です。上期の決算につきましましては、左から 2 列目にありますとおりの実績となりました。前年同期と比べまして増収増益の結果となっております。また、営業利益に関しましては、年間の計画値を上回る進捗となりました。

下段のグラフですけれども、売上高と営業利益率の四半期ごとの推移をお示ししています。今年度の第 1 四半期に関しましては、レディースのオーダーメイドウィッグ、フィーリングが大変好調であったということ、それから例年以上に納品が進んだということを受けまして、売上高は前年と比べまして、大幅に増収となりました。また、営業利益に関しましても、売上高の増加を主因といたしまして増益、営業利益率は 11.8% 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

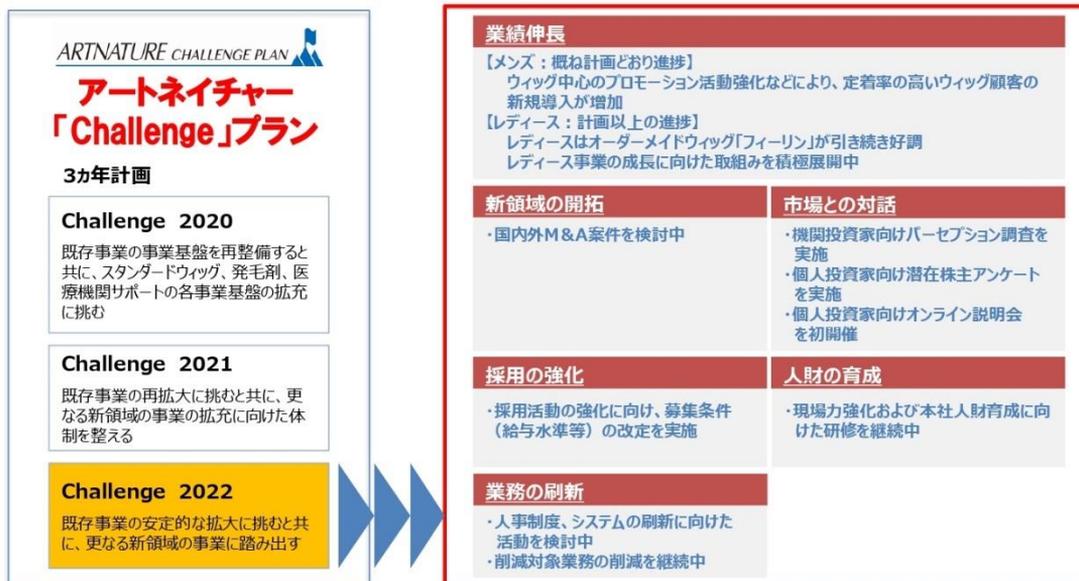
第2四半期ですけれども、引き続き好調な受注に支えられまして、前年同期と比べまして増収増益、利益率に関しましても10.5%を確保することができました。

詳細は、後ほど本多からご説明をさせていただきます。

2023年3月期 「Challenge 2022」 進捗

ART ナチュラル

「アートネイチャー」Challengeプラン 達成のための重点Challenge施策 |



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

3

続きまして3ページ目ですが、今年度の上期の主要施策をまとめた表です。

今期に関しましては、中期経営計画、アートネイチャー「Challenge」プランの最終年度という位置付けです。

スライドの左下にございますとおり、「Challenge 2022」におきましては、既存事業の安定的な拡大に挑むとともに、さらなる新領域の事業に踏み出すということを掲げてまいりました。

上期の進捗ですが、残念ながら新領域の開拓ということで、新領域の事業に関しましては、具体的な形でお示しできるものはございませんが、既存事業に関しましては、メンズ、レディースともに、安定的な成長をさせることができたかと総括しております。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

メンズ部門

受注・売上高は共に概ね計画通りに進捗。定着率の高いウィッグ顧客の新規導入が増加

2023年3月期 上期トピックス	
広告・販売	<p>プロモーション～販売活動強化が奏功 ウィッグCMを地上波のみでなく、BS、YouTubeなど様々な媒体へ投下</p> <p>現場スキル強化とプロモーション強化の効果が相まって、ウィッグ顧客の新規導入数が増加</p>
商品	<p>他社にない技術を追求めた新商品を投入 3月に、自然さを徹底追求した増毛商品「マーププライム」を発売</p> <p>6月に、自毛を活かせるオーダーメイドウィッグ「ネイチャーワン」を発売</p>



(3月新商品『マーププライム』特長)
増毛の結び目を「ウェットプラスト加工」を駆使して細く削り、太さはわずか0.049mmというアートネイチャー史上、最高の自然さを徹底的に追求した商品



(6月新商品『ネイチャーワン』特長)
自毛を活かし、より手軽な着け心地とナチュラルな見た目が特長のウィッグ。まるで着けていることを忘れてしまうような薄さ・軽さ・通気性のよさを実現

4 ページ目です。メンズ事業について振り返ってみます。

総括といたしましては、最上段にございますが、受注、売上高ともに、おおむね計画どおりの着地となったというところでした。

メンズ事業に関しましては、これまで新規のお客様を獲得するというには苦戦を強いられてきたところがございますが、この上期に関しましては、魅力的な新商品でありますとか、ウィッグを中心としたプロモーション、それから現場スタッフの提案、こういったことが功を奏しまして、ウィッグのお客様を増やすことができたことが特筆すべきことかと考えております。

この新規のお客様が増加したということは、来年以降のメンズ事業の、いわばリピートの売上につながり得るものということで、私どもとしても期待をしているところです。

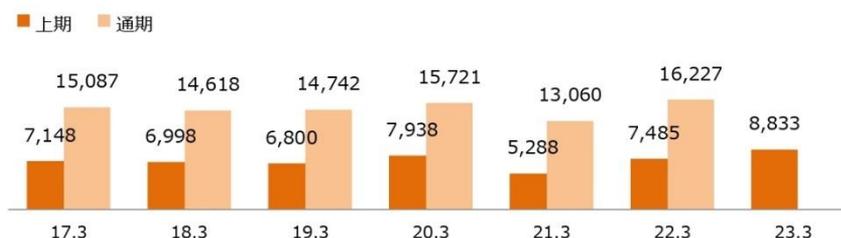
サポート

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@scriptsasias.com

レディース部門

上場以来、過去最高の上期レディース売上高を達成

レディース事業の業績推移（単位：百万円）



フィーリンの発売により、従来のウィッグ装着における課題であった、「ピン装着の難しさ」や「長時間の使用への懸念」が解消されたことが需要喚起に繋がった

続きまして、レディース部門の上期を振り返ってまいります。

上段のグラフですが、直近の7年間の売上高をお示ししています。この上期に関しましては、上場以来、最高のレディース売上高を記録することができました。

昨年に発売いたしました、オーダーメイドウィッグのフィーリンの販売が引き続き好調であったことが主因です。フィーリンといいますのは、ピンを使わないウィッグということで、このピンを使わないという装着方法が、お客様から大変高い評価をいただいたものとわれわれは考えています。

ウィッグを実際に手に取るまでは、ウィッグの装着は難しいのではないかなとお考えになられていた、そういったお客様の不安を解消することができたことが、この需要の喚起につながったのではないかなと考えております。

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

レディース事業の成長に向けた取組みを積極展開中

2023年3月期 上期トピックス	
店舗	「レディースアートネイチャー銀座プラチナガーデン」オープン 世界の人気ブランドの旗艦店が立ち並ぶ銀座に、オーダーメイドウィッグのみならず、ジュリア・オージェで取り扱う既製品ウィッグや、サロン品質のヘアケアアイテムなど幅広い商品・サービスを取り揃えた店舗を出店
広告・販売	当社ブランドの垣根を越えた広告・販売戦略を展開 レディースアートネイチャーのCMキャラクター 森山良子さん・清水ミチコさんを既製品ブランド「ジュリア・オージェ」アンバサダーに起用 ブランド間の顧客送客施策を新規相談や催事イベントにて展開 機会損失の解消などのシナジー効果の実現を図る
商品	「ピンでとめない」技術を駆使した既製品ウィッグを発売 既製品ブランド「ジュリア・オージェ」から“ピンでとめないウィッグ”「レフィア ピュアボーテ」を9月に発売



続きまして、6 ページのスライドですけれども、レディース部門の新商品以外の取り組みということでもまとめさせていただいています。

一番上の店舗のところですが、世界の人気ブランドが並ぶ銀座という地に、オーダーメイドウィッグ、それから既製品のウィッグ、さまざまなヘアケアアイテムなどを取り揃えた新しい店舗を出店することができたというところですよ。

また、そのアートネイチャーのウィッグという認知をさらに高めるということで、既製品ウィッグのブランドでございますジュリア・オージェに関しましても、レディースアートネイチャーのCMキャラクターを採用いたしまして、キャラクターの統一を図りました。

その他も、スライドに記載のとおり、レディース事業のさらなる発展に向けて、さまざまな取り組みを行っています。

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@scriptsasias.com

売上高



営業利益



計画策定の前提条件

通期修正計画は、以下の前提条件をベースに策定

- 【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】
 - ・通常操業を継続
- 【営業体制】
 - ・通常営業を継続

下期計画について

下期は、概ね当初どおりの運用を予定

- 【売上高】
 - ・男性向け/女性向け/女性向け既製品事業：安定成長
 - ・その他事業：2桁成長（通販事業中心に拡大成長を目指す）
- 【経費】
 - ・取引コストの増加や為替影響を考慮
 - ・採用強化や、育成領域への経営資源の集中投下を考慮
- 【投資】
 - ・選択と集中による経営資源投下を考慮

7 ページで、通期計画について少し触れさせていただきます。

10月28日の決算発表の際に、同時に通期の業績見込みの修正を発表させていただきました。

上段のグラフですけれども、売上高が左、営業利益が右ですが、上期は実績値、下期は修正の通期の計画値から上期の実績を引いたものを赤枠でお示ししています。

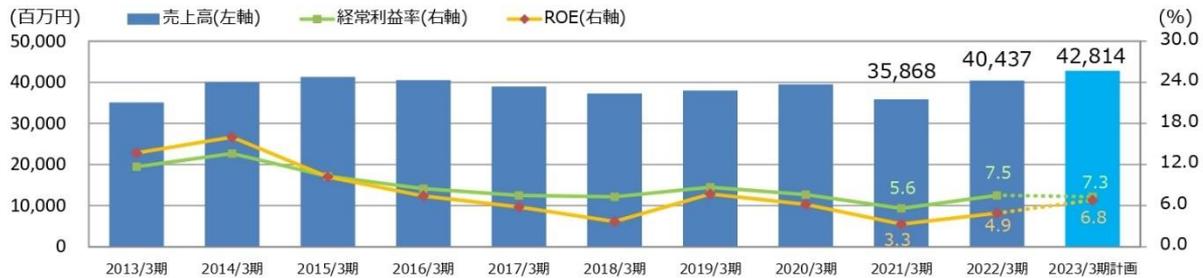
左側の売上高ですけれども、下期の売上高に関しましては、上期に比べまして増収、また前年に比べましても増収を計画しています。

一方、右側の営業利益に関しましては、やや伸びが鈍るということで計画をしています。下期の営業利益が減少する理由といたしましては、為替の影響などの外部要因でありますとか、あるいは経営資源を集中的に投下するというような内部要因、こういったものを計画のほうに織り込んだ結果です。

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

2023年3月期目標
売上高: 428億円 経常利益率: 7.3% ROE: 6.8%



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。

最後の 8 ページ目が私の最後の説明になりますが、ここで中期経営計画におけます主な経営指標、それから配当方針についてご説明をさせていただきます。

中期経営計画の最終年度であります 2023 年 3 月期の売上高、経常利益率、ROE に関しましては、上段のグラフの一番右端にあるとおりです。

ここの棒グラフ、折れ線グラフともに、修正計画を反映したものとなっております。経常利益率に関しましては、修正前が 5.1% だったものを 7.3% に上方修正いたしまして、ROE に関しましては、4.7% から 6.8% に上方修正をさせていただきます。

また、配当ですけれども、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きまして、今期も中間配当 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てまい進してまいります。

以上で、私からの説明を終わりにさせていただきます。

続きまして、経営企画部の本多より、決算の詳細についてご説明いたします。

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

(単位：百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	修正計画	変動要因
売上高	19,329	21,288	42,814	売上高： +10.1% メンズ： +4.3% レディース： +18.0%
メンズ	11,078	11,556	23,168	
レディース	7,485	8,833	17,650	
その他	766	898	1,994	
売上原価	6,310	6,792	13,912	原価率：▲0.7P (商品原価率：+0.8P) (スタイリスト人件費率：▲1.6P)
売上総利益	13,019	14,496	28,901	
販管費	11,457	12,123	25,774	販管費：+5.8% 広告費：+2.3% 人件費：+4.3% その他の販管費：+8.4%
広告費	2,884	2,950	6,873	
人件費	2,926	3,052	6,214	
営業利益	1,561	2,372	3,126	
経常利益	1,492	2,374	3,106	
親会社株主に帰属する 当期純利益	857	1,463	1,698	設備投資内訳 店舗設備関係：226百万円 システム関連：325百万円
減価償却費	402	389	795	
設備投資	608	697	2,522	

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、説明させていただきます。

10 ページ目は、2023年3月期第2四半期、連結損益計算書の概要になります。

今期第2四半期は、ご覧のとおり、増収増益でした。売上高は、前年同期比10.1%増の212億円、営業利益は、前年同期比51.9%増の23億円、営業利益率は11.1%となりました。売上原価は、売上拡大に伴い、原価率が0.7ポイント下がり67億円となりました。

スタイリスト人件費は固定費的な要素が強く、売上拡大に伴い、スタイリスト人件費率が1.6ポイント減となり、円安、物価高に伴い、商品原価率が0.8ポイント増となりましたが、差し引きで原価率は低下しました。

販管費は121億円、ほぼ全ての費用項目で前年同期を上回りました。また、人員数の強化に伴い、人件費は4.3%増となりました。

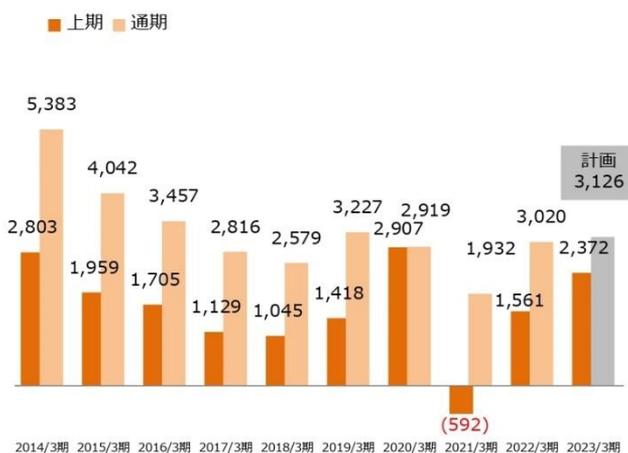
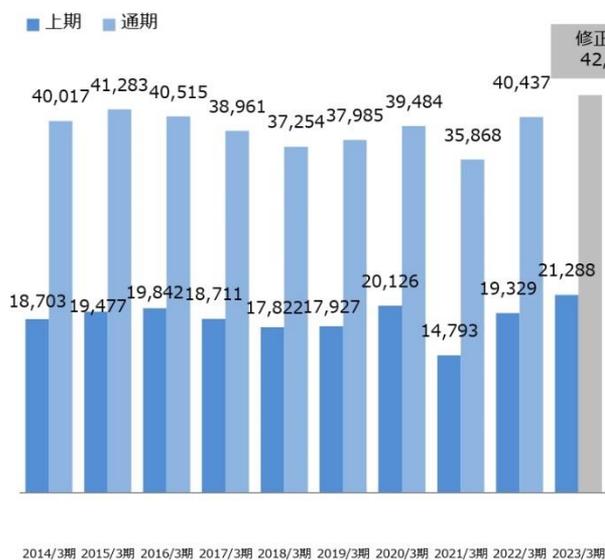
最下段の設備投資、これは前年同期比0.9億円増の6.9億円となりました。

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

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・通期業績の推移です。

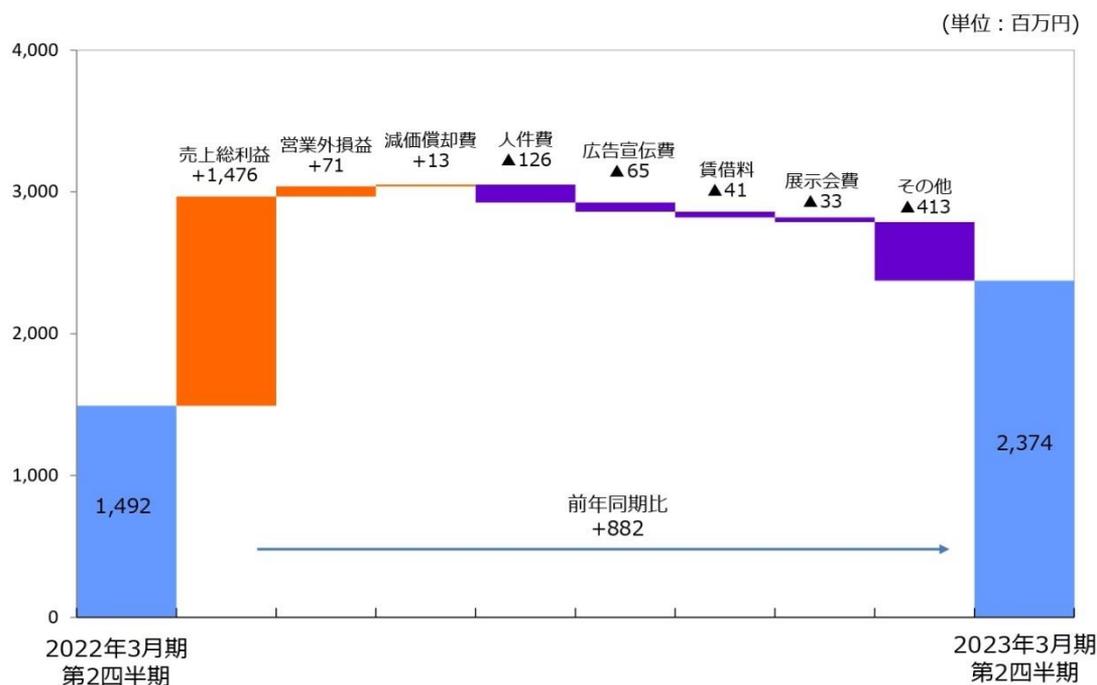
ご覧のとおり、売上高、営業利益ともにコロナ禍以降、着実に回復してきております。

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



● 連結経常利益増減要因



12 ページは、2023 年 3 月期第 2 四半期、連結経常利益の増減要因となります。

左側のオレンジの部分、これが利益のプラス要因になります。右側の紫色の部分、これが利益のマイナス要因となります。

売上高の増加を主因として、売上総利益が前年同期比 14 億円増、費用が全体で前年同期比 7 億円増となり、その結果、経常利益は前年同期比 8 億円増の 23 億円となりました。

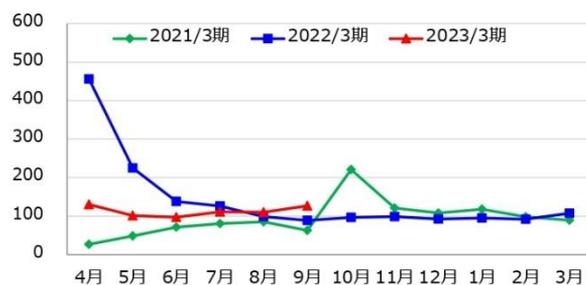
サポート

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 全体

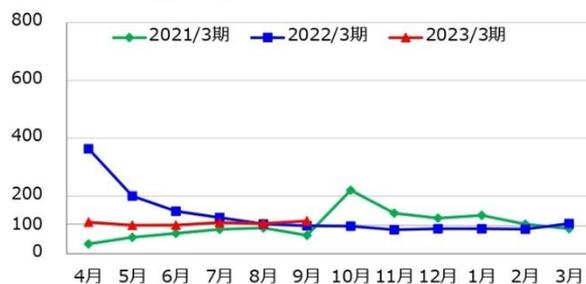


上期平均：主要商品売上高

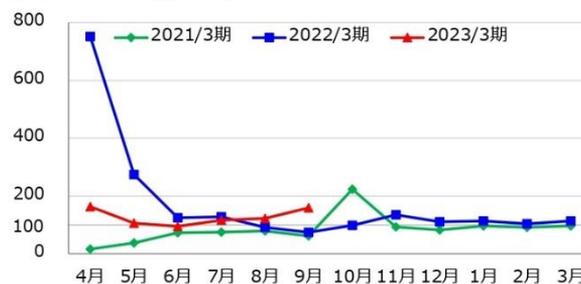
(単位：%)

	全体	男性	女性
2021年3月期	64.8	68.3	59.4
2022年3月期	138.6	138.0	139.6
2023年3月期	112.6	105.4	125.3

(%) 主要商品 男性



(%) 主要商品 女性



13 ページは、主要商品の月次売上推移になります。

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期比をピックアップしたものです。赤の線が今期、青の線が前期、緑の線が前々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ください。

右上の上期平均、主要商品売上高の表のとおり、今期は男性が105.4%、女性が125.3%となりました。女性の増加は、フィーリンシリーズの販売好調によるものです。

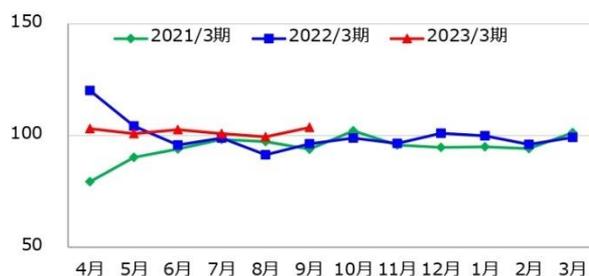
サポート

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



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

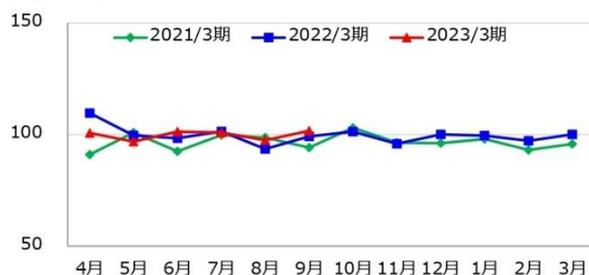


上期平均：来店顧客数

(単位：%)

	全体	男性	女性
2021年3月期	92.2	96.1	83.6
2022年3月期	100.4	100.0	101.1
2023年3月期	101.7	99.7	106.5

(%) 男性



(%) 女性



14 ページは、月次延べ来店顧客数の推移になります。

毎月開示しております、延べ来店顧客数から直近3年間の推移をピックアップしたものです。グラフの見方は前ページと同様です。

右上の上期平均、来店顧客数の表のとおり、今期は男性が99.7%、女性が106.5%となりました。女性の増加は、今期は緊急事態宣言がなく、社会全体に外出抑制ムードが後退したためと考えております。

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

男女別売上動向（連結）

(単位：百万円)

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	修正計画	第2四半期までの 進捗率
売上高	19,329	21,288	+10.1%	42,814	49.7%
メンズ	11,078	11,556	+4.3%	23,168	49.9%
レディース	7,485	8,833	+18.0%	17,650	50.0%
その他	766	898	+17.3%	1,994	45.0%



15 ページは、連結の男女別売上動向になります。

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します。

上の表のとおり、フィーリンシリーズの好調に伴い、レディースは前年同期比 18.0%増となりました。

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

(単位：百万円)

売上高		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,661	2,579	+918	+55.3%
	リピート	8,375	9,037	+662	+7.9%
	合計	10,036	11,617	+1,581	+15.8%
増毛商品	新規	578	536	▲41	▲7.2%
	リピート	1,752	1,651	▲100	▲5.8%
	合計	2,331	2,188	▲142	▲6.1%
育毛ケア・サービス	新規	41	31	▲9	▲23.1%
	リピート	579	551	▲28	▲4.9%
	合計	621	583	▲37	▲6.1%
アフターサービス		3,065	3,195	+129	+4.2%
ジュリア・オージェ		1,310	1,588	+278	+21.2%
その他商品等		1,281	1,440	+158	+12.4%
全商品・サービス	新規	2,281	3,148	+867	+38.0%
	リピート	14,480	15,157	+677	+4.7%
	ジュリア・オージェ	1,310	1,588	+278	+21.2%
	その他	575	720	+144	+25.1%
	合計	18,647	20,614	+1,967	+10.5%

※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、「アフターサービス」、「その他商品等」の一部です。

16 ページは、商品・サービス別売上高の単体/男女計となります。

最下段の全商品サービスは、全てのセグメントで増収となり、当初計画を上回る実績を上げることができました。

上段の商品サービス別のセグメントでは、当社の主力商品である、オーダーメイドウィッグの新規が55.3%増と大幅増加となりました。

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

(単位：百万円)

売上高		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減	
				増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	259	369	+110	+42.6%
	リピート	6,166	6,519	+353	+5.7%
	合計	6,425	6,889	+463	+7.2%
増毛商品	新規	487	489	+2	+0.5%
	リピート	1,050	1,050	+0	+0.1%
	合計	1,537	1,540	+2	+0.2%
育毛ケア・サービス	新規	36	28	▲7	▲20.6%
	リピート	285	284	▲1	▲0.6%
	合計	321	312	▲9	▲2.9%
アフターサービス		2,272	2,287	+15	+0.7%
その他商品等		521	526	+5	+1.1%
全商品・サービス	新規	782	887	+105	+13.5%
	リピート	10,296	10,669	+373	+3.6%
	合計	11,078	11,556	+478	+4.3%

※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、「アフターサービス」、「その他商品等」の一部です。

17 ページは、商品・サービス別売上高の単体/男性となります。

ご覧のとおり、オーダーメイドウィッグの新規が42.6%増と大幅増加となりました。

最下段の全商品サービスの合計は、4.3%増の115億円となりました。

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

(単位：百万円)

売上高		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,402	2,210	+808	+57.6%
	リピート	2,209	2,518	+308	+14.0%
	合計	3,611	4,728	+1,117	+30.9%
増毛商品	新規	91	47	▲44	▲48.1%
	リピート	702	600	▲101	▲14.5%
	合計	793	648	▲145	▲18.4%
育毛ケア・サービス	新規	5	3	▲2	▲40.0%
	リピート	294	267	▲26	▲9.0%
	合計	299	270	▲28	▲9.5%
アフターサービス		793	907	+114	+14.4%
その他商品等		1,496	1,782	+286	+19.2%
全商品・サービス	新規	1,499	2,261	+761	+50.8%
	リピート	4,184	4,488	+304	+7.3%
	ジュリア・オージェ	1,310	1,588	+278	+21.2%
	合計	6,993	8,337	+1,344	+19.2%

※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、「アフターサービス」、「その他商品等」の一部です。

18 ページは、商品・サービス別売上高、単体の女性となります。

ご覧のとおり、前ページの単体男性同様に、オーダーメイドウィッグの新規が57.6%と大幅増加となりました。

増毛商品の新規は、48.1%減と大幅減少しておりますが、プロモーションの影響などによるものであり、新規顧客が増毛ではなくウィッグを選ぶ傾向が強かったため、当社としては良い傾向と考えております。ジュリア・オージェは、前期は緊急事態宣言等の影響を受けましたが、今期はコロナ影響が緩和されたため、21.2%増となりました。

最下段の全商品サービスの合計は、19.2%増の83億円となりました。

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

(単位：百万円)

	当初計画	修正計画	増減額	増減率
売上高	41,991	42,814	+822	+2.0%
営業利益	2,105	3,126	+1,021	+48.5%
経常利益	2,155	3,106	+950	+44.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,137	1,698	+561	+49.3%
1株当たり当期純利益	35.40	52.77	+17.37	+49.1%

上方修正の理由

売上高について、オーダーメイドウィッグ「フィーリン」の販売が好調であり、メンズ・レディース共に、当初の計画を上回る見込みとなったためです。また、利益面につきましては、売上高の増加が主因になります。

19 ページは、2023 年 3 月期通期業績予想の修正についてです。

2022 年 10 月 28 日、2023 年 3 月期通期業績予想を上方修正いたしまして、増収増益の見込みとなっております。

売上高は、過去最高であった 2016 年 3 月期の 412 億円を超える 428 億円、営業利益は、前期比 1 億円増の 31 億円の達成を目指します。内訳については、次ページ以降で説明します。

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@scriptsasias.com

(単位：百万円)

	2022年3月期		2023年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	修正計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドウィッグ	10,036	21,283	11,617	+15.8%	22,706	+6.7%	51.2%
増毛商品	2,331	4,413	2,188	▲6.1%	4,467	+1.2%	49.0%
育毛ケア・サービス	621	1,218	583	▲6.1%	1,152	▲5.4%	50.6%
アフターサービス	3,065	6,134	3,195	+4.2%	6,532	+6.5%	48.9%
ジュリア・オージェ	1,310	3,287	1,588	+21.2%	3,347	+1.8%	47.5%
その他商品等	1,281	2,580	1,440	+12.4%	3,018	+17.0%	47.7%
合計	18,647	38,917	20,614	+10.5%	41,225	+5.9%	50.0%

20 ページは、商品・サービス別売上計画の単体/男女計となります。

ご覧のとおり、合計で前期比 5.9%増の 412 億円の達成を目指します。増毛商品で巻き返しを図るとともに、オーダーメイドウィッグを中心に伸ばす計画となっています。

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

(単位：百万円)

	2022年3月期		2023年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	修正計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドウィッグ	6,425	13,315	6,889	+7.2%	13,620	+2.3%	50.6%
増毛商品	1,537	3,184	1,540	+0.2%	3,216	+1.0%	47.9%
育毛ケア・サービス	321	631	312	▲2.9%	648	+2.8%	48.2%
アフターサービス	2,272	4,499	2,287	+0.7%	4,646	+3.3%	49.2%
その他商品等	521	1,029	526	+1.1%	1,036	+0.7%	50.8%
合計	11,078	22,660	11,556	+4.3%	23,168	+2.2%	49.9%

21 ページは、商品・サービス別売上計画の単体の男性です。

ご覧のとおり、合計で前期比 2.2%増の 231 億円の達成を目指します。

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

(単位：百万円)

	2022年3月期		2023年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	修正計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドウィッグ	3,611	7,968	4,728	+30.9%	9,086	+14.0%	52.0%
増毛商品	793	1,228	648	▲18.4%	1,250	+1.8%	51.8%
育毛ケア・サービス	299	587	270	▲9.5%	503	▲14.2%	53.8%
アフターサービス	793	1,635	907	+14.4%	1,886	+15.4%	48.1%
ジュリア・オージェ	1,310	3,287	1,588	+21.2%	3,347	+1.8%	47.5%
その他商品等	185	336	194	+4.7%	375	+2.4%	51.7%
合計	6,993	15,073	8,337	+19.2%	16,450	+9.1%	50.7%

22 ページは、商品・サービス別売上計画の単体/女性です。

こちらもお覧のとおり、合計で前期比 9.1%増の 164 億円の達成を目指します。

レディースは、売上高全体で前期比 9.1%増の増収を計画しています。

ジュリア・オージェは、商業施設への客足次第であり、コロナ第 8 波の発生可能性などを踏まえまして、保守的な計量となっております。

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@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2022年3月期		2023年3月期			
	第2四半期	通期実績	第2四半期	前年同期比	修正計画	前期比
売上高	19,329	40,437	21,288	+10.1%	42,814	+5.9%
メンズ	11,078	22,660	11,556	+4.3%	23,168	+2.2%
レディース	7,485	16,227	8,833	+18.0%	17,650	+8.8%
その他	766	1,548	898	+17.3%	1,994	+28.8%
売上原価	6,310	12,698	6,792	+7.6%	13,912	+9.6%
売上総利益	13,019	27,739	14,496	+11.3%	28,901	+4.2%
販管費	11,457	24,719	12,123	+5.8%	25,774	+4.3%
広告費	2,884	6,556	2,950	+2.3%	6,873	+4.8%
人件費	2,926	5,790	3,052	+4.3%	6,214	+7.3%
営業利益	1,561	3,020	2,372	+51.9%	3,126	+3.5%
経常利益	1,492	3,038	2,374	+59.2%	3,106	+2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	857	1,204	1,463	+70.7%	1,698	+41.0%
減価償却費	402	827	389	▲3.3%	795	▲3.8%
設備投資	608	1,359	697	+14.6%	2,522	+85.5%

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

23

23 ページは、2023 年 3 月期通期連結業績計画になります。

繰り返しになりますが、2023 年 3 月期通期連結業績計画は、売上高 428 億円、営業利益 31 億円の増収増益を目指します。売上原価は内外情勢勘案、売上高以上の伸びで計量しております。

経費の内訳でございます。

販管費の内訳ですが、広告費は期初計画どおり。人件費は、販売スタッフの増員や採用活動の強化などを織り込み、その他費用は、重点チャレンジ施策を中心に、積極的な経営資源の投下を予定しております。また、設備投資計画は期初計画どおりです。

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。

ノシタ：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 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

質疑応答

ノシタ [Q]：ここからは質疑応答に移らせていただきます。

それでは、最初の質問に移ります。

売上原価計画について、当初計画と比べて悪化するようだが、その要因について教えてほしいという質問です。

ご回答をお願いいたします。

内藤 [A]：では、これに関しましては、私からご回答させていただきます。

売上原価は大きく二つの構成要素がございまして、一つが商品原価、それからもう一つが店舗でお客様に納品を担当するスタイリストの人件費と、この二つの要素がございまして。

まず商品原価に関しましては、海外情勢に伴う物価高ですとか、あるいは為替の影響、こういったものを計量して増額ということで考えています。それから、スタイリスト人件費に関しましては、スタイリストの人員の補充、それから人員を補充するにあたっての採用強化に関わる募集費等々の費用、こういったコストがかかるということで、スタイリスト人件費に関しましては、売上高以上の増加ということで見込んで、結果といたしまして、商品原価に関しましては、売上高の増加率を上回る増加率を計量したということになります。

ご回答は以上です。

ノシタ [Q]：ありがとうございます。

では、次の質問ですが、大幅かつ急速な円安が進行しているが、御社における為替の影響について教えてほしいという質問です。

こちらはいかがでしょうか。

内藤 [A]：では、こちらに関しましては、私からご説明をさせていただきます。

いくつかの商品に分解いたしますと、まず当社の主力でありますオーダーメイドウィッグに関しましては、まずそのウィッグの製造の原材料に関しまして、数年分を原材料の在庫として確保しながら運営してきているということをやっておりますので、昨今の円安が与える影響はそれほど大きなものではない、過去から蓄積されているものがあると考えております。

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



既製品のウィッグに関しましては、外部の製造委託先からドル建てで仕入れているというところですので、オーダーメイドウィッグよりは、ややインパクトがあるわけですが、既製品のウィッグに関しましても、さまざまな長さ、大きさ、あるいは色の製品を取り揃えることで在庫の量も相応にございます。従って、円安の影響も緩やかに受けると考えております。

上期決算が終了した時点で、この上期の損益における円安の影響ということで試算をいたしますと、大体経常利益ベースで1億円ぐらいの収益の圧迫というところでした。

それから、下期に修正計画を発表いたしましたわけですが、この修正計画をつくるに当たりましては、想定の為替レートの見直しを行いまして、米ドルでいきますと、当初は117円という想定レートで通期の計画を組んでいたのですが、修正に当たりましては140円という為替レートで計画のほうは見直したというところです。

ご回答は以上です。

ノシタ [Q]：ありがとうございます。

では、次の質問に入ります。原材料や人件費など、コスト高になっていると思うが、価格転嫁はできているのか。今後の価格戦略を教えてくださいという質問です。

こちらはいかがでしょうか。

内藤 [A]：こちらに関しましても、私からご回答させていただきます。

先ほどのご説明でも、スタイリストの人員を増やすということでお話し申し上げましたけれども、この人員増強に伴う人件費の増加ということに対応するために、この下期、10月からお客様のご自身の髪の毛をカットするというアフターサービス、こちらに関しまして、一部の料金の値上げを行いました。

期初4月ぐらいの早い段階でお客様への告知をしておりましたので、大きなトラブルもなく、お客様からは受け入れていただいているという印象です。その他の料金に関しましては、今のところ値上げは行っておりません。

ご回答は以上です。

ノシタ [Q]：ありがとうございます。

次の質問ですが、今回修正された通期予想、つまり下期予想は保守的と思うが、下期、足元の状況を具体的に教えてください。また、顧客の消費トレンドを教えてくださいという質問です。

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@scriptsasias.com



こちらはいかがでしょう。

内藤 [A]：では、こちらに関しましても、私からご回答させていただきます。

足元の状況、業績というところですが、まず男性に関しましては、上期に引き続きまして、安定的な成長を下期に入ってからも続けている状況です。

女性のオーダーメイドの分野ですけれども、引き続きフィーリンに支えられて順調ですが、ただ毎月お示しさせていただいております月次の売上の状況速報というのがあるんですけれども、ちょうど去年の10月以降、初代のフィーリンが生まれて、売上が相当増えたというところから、ちょうど1年一巡したという関係で、数字だけで見ますと、去年ほどの大きな数字の伸びはございませんが、着実にこちらのほうも売上を伸ばしている状況です。

既製品のジュリア・オージェに関しましても、9月に新しい商品の投入を行う。それから先ほどご説明しましたとおり、キャラクターの統一等々も図りまして、10月も良い出足でスタートしたと捉えております。

あと、消費トレンドというところですが、前々から申し上げているところですが、発毛剤とか育毛剤、こういった隣接市場との競合に関しましては、激しさを増していると言わざるを得ないところでもありますけれども、また一方で、ウィッグの良さについても見直しがされているところです。ウィッグのニーズ、増毛のニーズに関しましては、底堅いものがあるんじゃないかなと、われわれとしては捉えています。

また、昨今のトレンドでいきますと、特に女性のお客様に顕著かと思うのですが、コロナ禍で外出が抑制されていた、あるいはいろんなイベントが中止になっていた、お出掛けされる機会が失われていたというのが、ようやくこのところに解消いたしまして、お出掛けの機会が増える。あるいは旅行支援等々もいろんな形で行われるという中で、女性のお客様、お出掛けの機会が増えるということは、われわれのウィッグを着用いただく機会が増えるということですので、こういったことに関しましては、昨今われわれとしては追い風が吹いているのではないかなと考えています。

ご回答は以上です。

ノシタ [Q]：ありがとうございました。

次の質問に移らせていただきます。続いては、下期は前年同期比で増収減益になる計画かと思うが、詳細を教えてくださいという質問です。

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



ご回答をお願いいたします。

内藤 [A]：では、こちらから私からご回答させていただきます。

ご指摘のとおり、下期に関しましては、売上は増収、利益ベースでは減益ということで計量しています。先ほどの本多の説明にもございましたけれども、売上高の増加以上に売上原価、それから販売費、販管費、こちらが大きくなるということで、増収減益というところですよ。

売上原価に関しましては、売上高が4億円ぐらいの増加になるに対しまして、売上原価は7億円ぐらい増えるかなと考えております。それから販管費に関しましては、広告費、あるいは人件費等々で、3億円強増えるというところが減益計画の要因になっていると考えています。ご説明は以上です。

ノシタ [Q]：ありがとうございます。

では、次の質問です。新型コロナウイルス感染症の影響は落ち着いてきていると思うが、改めて、当期業績への影響について教えてほしい。また、来期以降で影響は残りそうかも教えてほしいという質問です。

こちらはいかがでしょう。

内藤 [A]：では、こちらから私からご説明をさせていただきます。

いくつかの要素に分解してご説明をいたしますけれども、まず生産体制のほうですけれども、今期に関しましては影響なく、フィリピンにあります製造子会社も通常稼働を継続できたというところですよ、こちらは心配しているところは今のところございません。

それから営業の体制ですけれども、こちらから日本全体で緊急事態宣言等々もなかったということで、全店通常営業が継続できたということで問題はございません。

トータル、業績面ということですよ、ご説明申し上げてきたとおり、売上高でありますとか、延べのお客様のご来店の数とも伸びたというところでしたけれども、やはり私どももコロナの、特に第7波ですね。7月、8月ぐらいには、従業員がコロナに罹患して休むとか、あるいは従業員のご家族の方が罹患されて、従業員ご本人の方も出勤できない等々ということで、特に店舗の人員が一部確保しにくくなると、こんな状況がありました。応援等々でいろいろ繰り回してはきたんですけども、こういったところが若干マイナスに働いた部分はあるのかなど。逆にこれ、なかりせばもうちょっとお客様の予約とかも入れられたのかなと考えておりますが、トータルでは先ほど申したとおりの結果になったというところですよ。

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



それから経費の面ということでいきますと、いわゆるコロナの予防ということで、各種衛生用品等々の備蓄とか仕様とかはございますが、この影響は数値的には軽微なものであったと考えております。

それから、来期以降で影響が残りそうかも教えてほしいということですが、これはまさに来期、第8波、9波がどうなるかということ次第ですけれども。そういったコロナ、あるいはパンデミックなんていうこと以外にも、昨今はいろんな資源高でありますとか、あるいは人件費が上昇トレンドにあるとか、あるいは為替の円安が止まらないとか、こういったものがございまして、こういったところが変動要因にまだ結局はなってくるのかなと思っているんですが、来期はこれから計量をしていきたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

ノシタ [Q]：ありがとうございます。

では、続いての質問です。「Challenge 2022」の方針として、新領域の事業へ踏み出すとあるが、年間通しての進捗を教えてくださいという質問です。

こちらはいかがでしょう。

内藤 [A]：では、こちらに関しましても、私から回答させていただきます。

これまでに、さまざまな内外の M&A 案件等々、検討してまいりましたけれども、ただ、今現在において、公表できるものはございません。大変残念ですけれども、今のところの進捗はこのとおりであります。

通期を通しての進捗ということで、まだ下期半年間残っていますので、何とか何か発表できないものかということで引き続き継続しているところです。これまで同様、国内外の M&A の案件、あるいは新規事業の立ち上げの模索、さまざまな角度から検討していきたいと考えております。

ご回答は以上です。

ノシタ [M]：ありがとうございます。

それでは、ご質問のほうはよろしいようですので、質疑応答は終了とさせていただきます。

以上をもちまして、株式会社アートネイチャーの第2四半期決算説明会は終了となります。

最後までご参加いただきまして、ありがとうございました。

[了]

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



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

