



株式会社アートネイチャー

2022年3月期決算説明会

2022年5月17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 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 17 日		
[ページ数]	36		
[時間]	16:00 – 16:45 (合計：45 分、登壇：31 分、質疑応答：14 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		
	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)

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

アリガ：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。

代表取締役会長兼社長、五十嵐祥剛様です。

五十嵐：アートネイチャーの五十嵐です。本日はよろしくお願いいたします。

アリガ：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す。本日はよろしくお願いいたします。

アリガ：私は司会のアリガと申します。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、最初に五十嵐会長より、当社の状況についてご説明いただき、続いて、本多上席執行役員より、決算の詳細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、決算説明に移らせていただきます。最初に五十嵐会長、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@scriptsasias.com



2022年3月期 決算実績

(単位:百万円)

	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	前期比	当初計画	修正計画	修正 計画比
売上高	39,484	35,868	40,437	+12.7%	40,363	40,219	+0.5%
営業利益	2,919	1,932	3,020	+56.3%	2,023	2,798	+7.9%

部門別売上高実績

	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	前期比
メンズ	22,369	21,322	22,660	+6.3%
レディース	15,720	13,060	16,227	+24.2%
その他	1,394	1,485	1,548	+4.3%

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

五十嵐：アートネイチャーの五十嵐です。本日は、私どもの Web 決算説明会をご視聴いただき、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。まず私から、当期決算の概況と、中期経営計画の進捗についてご説明します。

まずは、決算の概況についてご説明します。

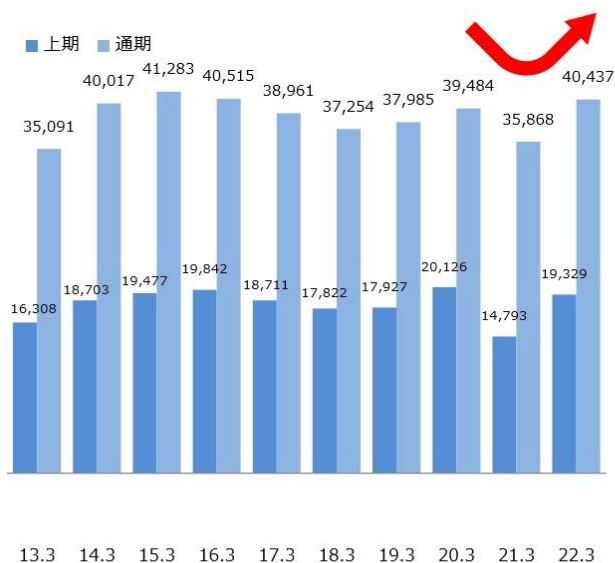
当期は、上段の表にある通り、前期比増収増益となりました。計画に対しましては、売上高は概ね修正計画通りの着地となり、営業利益は修正計画を上回りました。

下段の表は、部門別売上高の実績ですが、各部門全て、コロナ禍前の水準を超えることができました。詳細は、後ほど本多よりご説明します。

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@scriptasia.com

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まで回復しました。加えて売上高は、6 年ぶりに 400 億円超えを達成しました。この勢いを持続して、2022 年度も、業績を伸ばしてまいり所存です。

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

	2021年 4月～6月	7月～9月	10月～12月	2022年 1月～3月
政府	第3回緊急事態宣言			変異株による感染拡大 まん延防止等重点措置
当社全体	新型コロナウイルス感染症に係る基本方針を策定し対応 営業店舗（全店） 通常営業 / 生産工場（比国） 通常稼働			
	・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ため、レディース部門を 中心に外出自粛やイベント中止などの影響を受ける		・レディース新商品「フィーリン」が大ヒット 当社史上最高の月間問い合わせ数を獲得 ・緊急事態宣言明けに伴い百貨店や商業施設における イベント開催数が増加	
PR情報 (商品他)	21.07 新形態店舗（そごう大宮サロン）を出店 21.09 メンズ増毛商品「マープワンダー」発売 21.09 レディースウィッグ「フィーリン」発売		22.03 メンズ増毛商品「マーププライム」発売 22.03 レディースウィッグ「フィーリン2」発売 22.03 新形態店舗（そごう広島サロン）を出店	
PR情報 (その他)	海外市場に当社増毛商品の提供を開始 21.05 中国最大級のヘッドスパサロン ヘアオロジー社に増毛部材を供給開始		最新技術や独創的な技術を積極活用 21.10 AI自動応答システム導入 22.01 ポータブル3Dスキャナ導入（業界初） 22.03 ウィッグ自動植毛機の開発発表（世界初※1） ※1 通常手作業によって生産されるオーダーメイド仕様のシングル種毛製品 （部分ウィッグ）の全種毛工程を自動化	

続きまして、当期の運営状況について説明します。

青の矢印で示しているのは、新型コロナウイルス感染症に関わる当社の状況になります。上期は、緊急事態宣言の影響を受けました。下期は、9月に投入したレディース新商品、フィーリンが大ヒットとなり、また展示試着会開催の増加も相まって、通期売上計画の達成に、大きく貢献をしました。

緑の矢印は、商品・サービスなどのPR情報を記載しております。定期的な新商品の投入を行うだけでなく、上期には当社、増毛商品の海外市場への提供を開始しました。下期には、業界で初めて、ポータブル3Dスキャナーを導入し、さらに世界初となるウィッグ自動植毛機を開発するなど、最新の技術や、独創的な技術を積極的に活用しました。

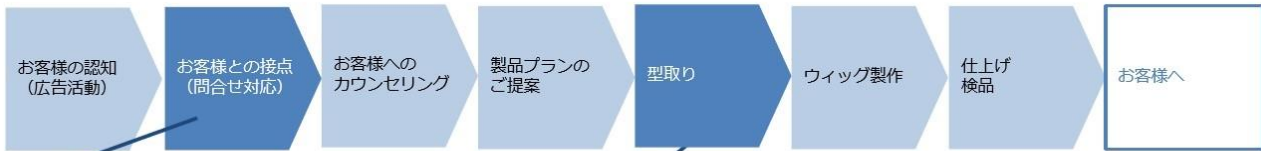
サポート

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@scriptasia.com

(参考) 最新技術の活用について

お客様とのコンタクトから商品提供に至る過程を、より効率的に機能させるべく最新の技術を導入

お問合せ～オーダーメイドウィッグの作成までのフロー

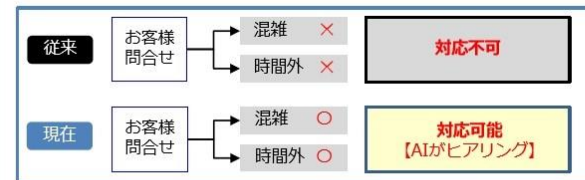


AI自動応答システム導入 (2021年10月開始)

各種カタログ請求やご希望の相談・来店日時のご予約、その他お問い合わせの電話にAIの自動音声に対応する電話受付サービスを開始。

【導入によるメリット】
問合せ業務効率の向上

⇒オペレーター不在の時間帯（早朝・深夜）やオペレーター混雑時での対応が可能
⇒AIが会話内容を自動認識して対応するため、誰でも簡単に安心して利用できる



ポータブル3Dスキャナ導入 (2022年1月開始)

タブレット (iPad) を使用した頭部形状を計測するための「ポータブル3Dスキャナ」を業界初導入し、オーダーメイドウィッグを取り扱うアートネイチャー全店、全国の百貨店等で開催されるレディース展示・試着会での運用を開始。

【導入によるメリット】
型取り業務効率の向上

⇒訪問先、催事会場など場所を選ぶことなく簡単に頭部3Dデータの作成が可能
⇒地形測量を応用した新技術を採用し、これまで計測が難しいとされてきた後頭部分などウィッグをつける部位を正確にデータ化することが可能
⇒大型だった旧店舗用3Dスキャナのポータブル化により、店舗の省スペース化を実現



AI 自動応答システムや、ポータブル 3D スキャナーにつきまして、こちらのスライドでご紹介いたします。

スライド上段に業務フローを示しております。問い合わせ業務において AI 自動応答システムを、型取り業務においてポータブル 3D スキャナーを導入いたしました。

これらの最新技術の導入によって、お客様の利便性が向上し、社内においても、業務効率を向上させることができました。

引き続き、最新の技術を活用しながら、当社業務フローを改善してまいります。

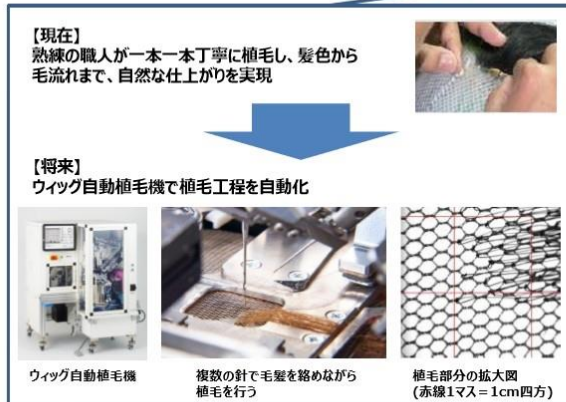
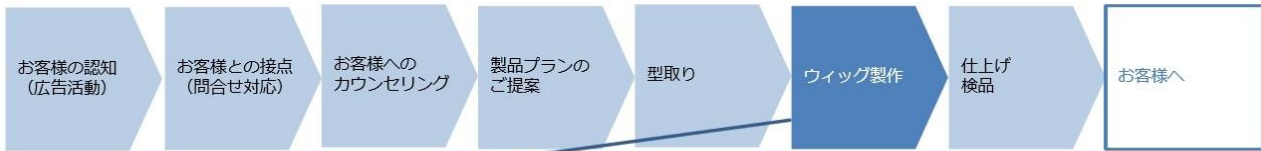
サポート

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

(参考) ウィッグ自動植毛機について

2016年より約5年の開発期間を経て、「ウィッグ自動植毛機」を開発（現在、試作品の製作および品質検証中）
今後は一部メンズウィッグの生産を目的に改良を加え、2024年の本格生産導入を目指す

お問合せ～オーダーメイドウィッグの作成までのフロー



1. 開発背景

- ① 当社主力のオーダーメイドウィッグは、フィリピンの自社工場にて全ての工程を熟練した職人による手作業によって生産している
(1枚当たり製作期間 40-50日、年間生産枚数 60,000枚以上)
- ② 現状の手作業による生産体制には様々な課題がある
(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)
- ③ 様々な課題を解消し、安定した供給を行うことで、当社の持続的成長を図ることを目的として2016年より開発に着手

2. ウィッグ自動植毛機導入によるメリット

- 事業継続力の強化
⇒ 一部作業工程の自動化による供給体制の安定化を実現
⇒ 職人技術の機械化による品質の安定化を実現

ウィッグ自動植毛機の概要につきまして、こちらのスライドでご紹介いたします。

このウィッグ自動植毛機開発の狙いは、上段の業務フローにおける潜在的なリスクの払拭です。つまり、当社の主力商品である、オーダーメイドウィッグの制作業務には、植毛職人の雇用リスクや、自然災害リスク、カントリーリスクなど、様々なリスクが存在しています。

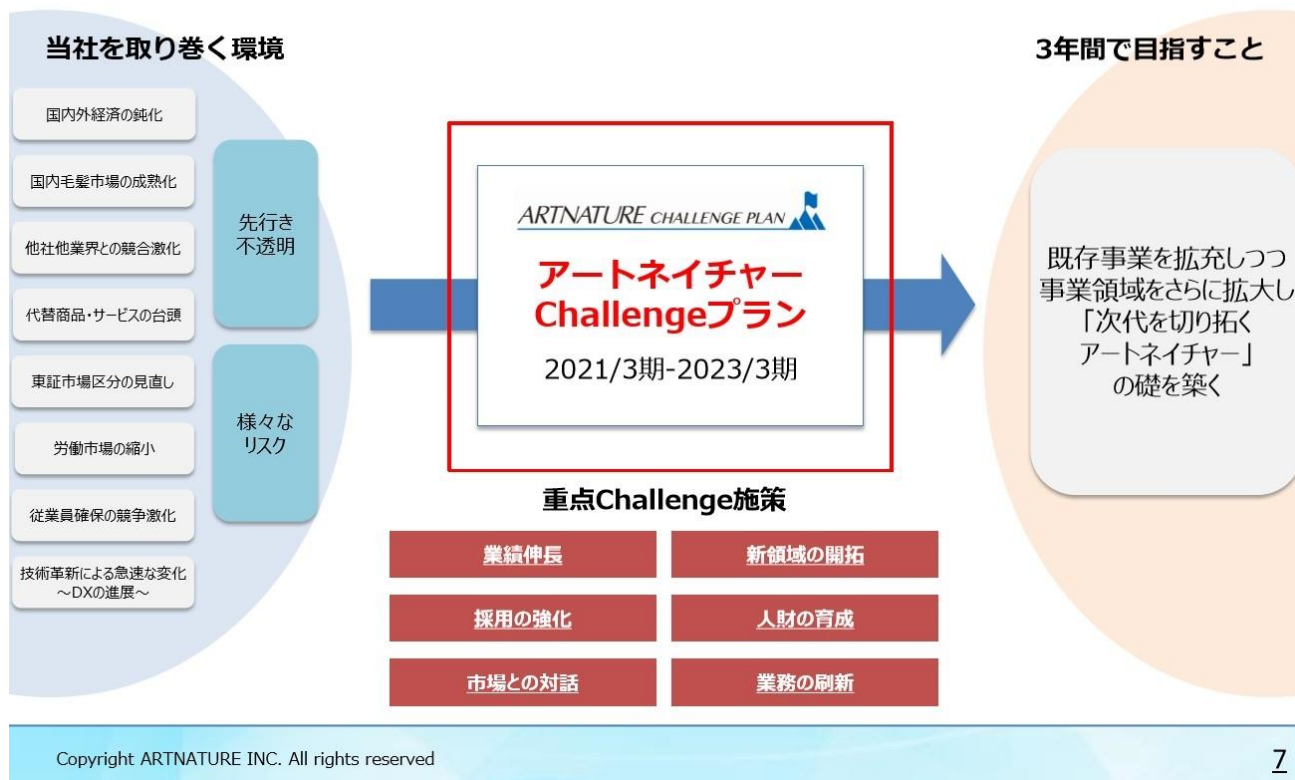
これらのリスクを払拭することで、オーダーメイドウィッグの供給や品質を、安定させることができると考えております。

このウィッグ自動植毛機は、当社の持続的成長を目的として、2016年より開発を進め、同業他社に先駆け、世界で初めて試作品を完成させることができました。

現在は、品質検証の段階ではありますが、2024年度には一部メンズウィッグの生産への導入を目指し、開発中であります。今後の動向に、ぜひ注目していただければと思っています。

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



こちらは、2021年3月期を初年度とする中期経営計画、アートネイチャーChallengeプランの進捗についてご説明します。中期経営計画の概要は、スライドの通りです。

本中期経営計画では、次代を切り拓くアートネイチャーの礎を築くべく、既存事業を拡充しつつ、事業領域をさらに拡大するという目標達成に向けて、六つの重点チャレンジ施策を設定しており、役職員が一体となって取り組んでおります。

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

重点チャレンジ施策（業績伸長、新領域の開拓）の進捗



重点Challenge施策		3年間で目指すこと	
業績伸長	新領域の開拓	業績伸長	<ul style="list-style-type: none"> お客様満足の上に向けた取組み強化 既存事業間の連携を強化 技術力/接客力の強化 商品ラインアップの拡充/販路拡大 当社ブランド浸透/潜在需要の発掘
採用の強化	人材の育成		
市場との対話	業務の刷新	新領域の開拓	<ul style="list-style-type: none"> 国内外M&Aなど活用し既存事業以外の新事業に挑む

業績伸長	進捗				
	<ul style="list-style-type: none"> ・2年目の売上高は増収を達成（女性新規売上の好調が主因） ・お客様満足向上に向け様々な取組みを実施したが、リピート来店人数が男女共に前年並みの水準であった 				
	既存事業の状況 (2020年度比較)	売上高	単価	購入人数	延べ 来店人数
メンズ	新規 ○ 増収	変化なし	○ 増加	△ ※2 前年並み	
	リピート ○ 増収	変化なし	○ 増加		
レディース	新規 ◎ 大幅増収	変化なし	◎ ※1 大幅増加	△ ※2 前年並み	
	リピート ○ 増収	変化なし	○ 増加		
<ul style="list-style-type: none"> ※1 女性購入人数の大幅増 <ul style="list-style-type: none"> ①レディース新商品「フィーリング」が潜在需要を喚起した ②様々なメディアへの広告出稿やPR活動を強化 ③展示試着会開催数の増加 ※2 延べ来店人数は男女共に前年並み <ul style="list-style-type: none"> ①お客様との信頼関係構築に向けた取組みを継続実施 ②定期的な来店を促す営業施策を実施 ③接客に必要な理美容資格取得者の確保が充足できず ④動画マニュアルやリモート研修を活用して技術スキルを強化 					
新領域の開拓	進捗				
<ul style="list-style-type: none"> ・国内外M&A案件を検討するも実現せず 					

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

8

こちらは、アートネイチャーchallengeプランにおける六つの重点チャレンジ施策のうち、業績伸長、新領域の開拓の進捗について示しております。

業績伸長につきましては、前期比増収増益ですが、一方で、お客様の延べ来店人数は、男女ともに前年並みの水準にとどまっており、今後の安定拡大に向けた課題である認識です。

新領域の開拓につきましては、様々な M&A 案件を検討していますが、現状、実現したものはありません。

2022年度におきましては、既存事業を安定拡大させるべく、来店人数の増加に向けた取り組みに注力しながら、新領域の開拓に向けた取り組みを加速してまいります。

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



重点チャレンジ施策（採用の強化/人財の育成/業務の刷新）の進捗



重点Challenge施策		3年間で目指すこと	
業績伸長	新領域の開拓	採用の強化	<ul style="list-style-type: none"> 安定的な採用体制の構築 従業員の定着化（働き甲斐のある職場づくり）
採用の強化	人財の育成	人財の育成	<ul style="list-style-type: none"> 現場力の強化（お客様から信頼される人財の育成） 次代を担う本社人財の育成
市場との対話	業務の刷新	業務の刷新	<ul style="list-style-type: none"> ペーパーレス化やシステム化等による業務の刷新 全ての定例的な業務の刷新（時間の削減）

採用の強化	進捗 ・採用に関する諸施策を実施したが、採用環境の変化などにより接客に必要なスタイリスト人員数が充足できておらず、延べ来店人数の増加に繋がっていない
	<p>美容資格取得者数の推移</p>
人財の育成	進捗 ・現場力強化に向けて動画マニュアルやリモート研修を活用しながら基礎から応用までの実務力を強化中 ・本社人財の育成に向けて企画や経営管理などの基礎力向上に向けた研修を開始
	<p>延べ来店人数の推移</p>
業務の刷新	進捗 ・人事制度、システムの抜本的な業務刷新は具現化できず ・定年退職年齢を60歳から65歳へ引き上げ（定年延長）を実施 ・定例的な業務のワークフロー化を実施 ・電子帳簿保存法に対応すべく各種書類の電子化を実施

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

9

こちらは、採用の強化、人財の育成、業務の刷新の進捗について示しております。

採用の強化につきましては、採用環境の変化などにより、接客に必要なスタイリストの人員数が、十分に確保できていないことが喫緊の課題である認識です。

また、業務の刷新につきましては、定年退職年齢の60歳から65歳への引き上げや、書類の電子化など、取り組みは実施しましたが、人事制度やシステムに関する、抜本的な業務刷新には至りませんでした。

2022年度におきましては、採用強化に向けた募集条件の見直しや、募集広告の強化などに積極的に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@scriptsasias.com



重点Challenge施策		3年間で目指すこと	
業績伸長	新領域の開拓	市場との対話	<ul style="list-style-type: none"> IR情報開示内容の拡充 機関/個人投資家向けIR活動の強化 SDGs 取組方針に則った活動の推進 SDGs 重点課題に対する取組強化
採用の強化	人材の育成		
市場との対話	業務の刷新		

市場との対話	進捗											
	<ul style="list-style-type: none"> IR活動の強化として、サステナビリティ情報の拡充や企業調査レポートの導入、機関投資家向け情報発信の強化を実施 「サステナビリティを巡る取組方針」を策定し、各課題への取組を開始 											
	<p>↓サステナビリティを巡る取組方針</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>課題</th> <th>取組方針</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>気候変動などの環境問題への配慮</td> <td>TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）へ賛同の検討 TCFDに基づく11項目の開示への対応</td> </tr> <tr> <td>人権の尊重</td> <td>人毛トサビリティや製造等における人権問題の確認 「ビジネスと人権に関する指導原則」等に従って職場環境を整備</td> </tr> <tr> <td>従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇</td> <td>当社が掲げる「健康経営」推進にて対応</td> </tr> <tr> <td>取引先との公正・適正な取引</td> <td>「アートネイチャーグループの行動規範」の適切な運用</td> </tr> <tr> <td>自然災害等への危機管理</td> <td>リスクマネジメント関連諸規程の適切な運用 「事業等のリスク」に係るリスク管理の高度化対応</td> </tr> </tbody> </table>	課題	取組方針	気候変動などの環境問題への配慮	TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）へ賛同の検討 TCFDに基づく11項目の開示への対応	人権の尊重	人毛トサビリティや製造等における人権問題の確認 「ビジネスと人権に関する指導原則」等に従って職場環境を整備	従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇	当社が掲げる「健康経営」推進にて対応	取引先との公正・適正な取引	「アートネイチャーグループの行動規範」の適切な運用	自然災害等への危機管理
課題	取組方針											
気候変動などの環境問題への配慮	TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）へ賛同の検討 TCFDに基づく11項目の開示への対応											
人権の尊重	人毛トサビリティや製造等における人権問題の確認 「ビジネスと人権に関する指導原則」等に従って職場環境を整備											
従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇	当社が掲げる「健康経営」推進にて対応											
取引先との公正・適正な取引	「アートネイチャーグループの行動規範」の適切な運用											
自然災害等への危機管理	リスクマネジメント関連諸規程の適切な運用 「事業等のリスク」に係るリスク管理の高度化対応											

こちらは、市場との対話の進捗について示しております。

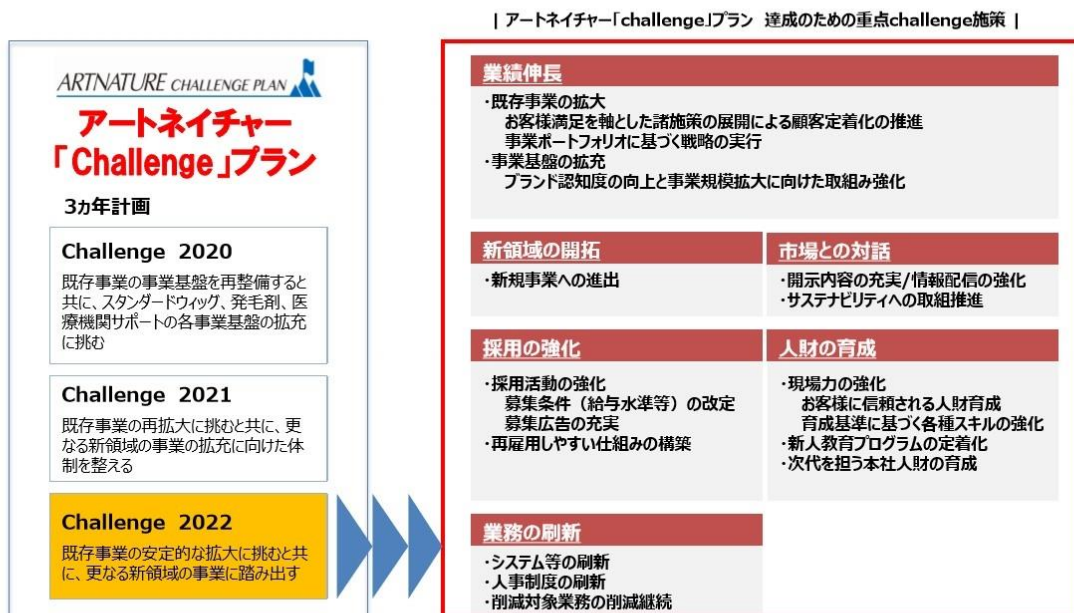
市場との対応につきましては、IR 活動の強化として、サステナビリティ情報などの開示情報の充実や、投資家向けの情報発信の強化に注力してまいりました。

また、東証の市場再編に伴い、2022年4月より、プライム市場への上場となりましたが、プライム市場の上場企業に求められる、より高い水準のガバナンス充足に向け、順次対応中です。

2022年度は引き続き、IR活動とガバナンス対応の強化を中心に、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@scriptsasias.com



これまでの進捗を踏まえ、Challenge2022 の主要施策をまとめたものです。

2022 年度は、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べく、これらの施策を着実に実践してまいります。

2022 年度より、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。

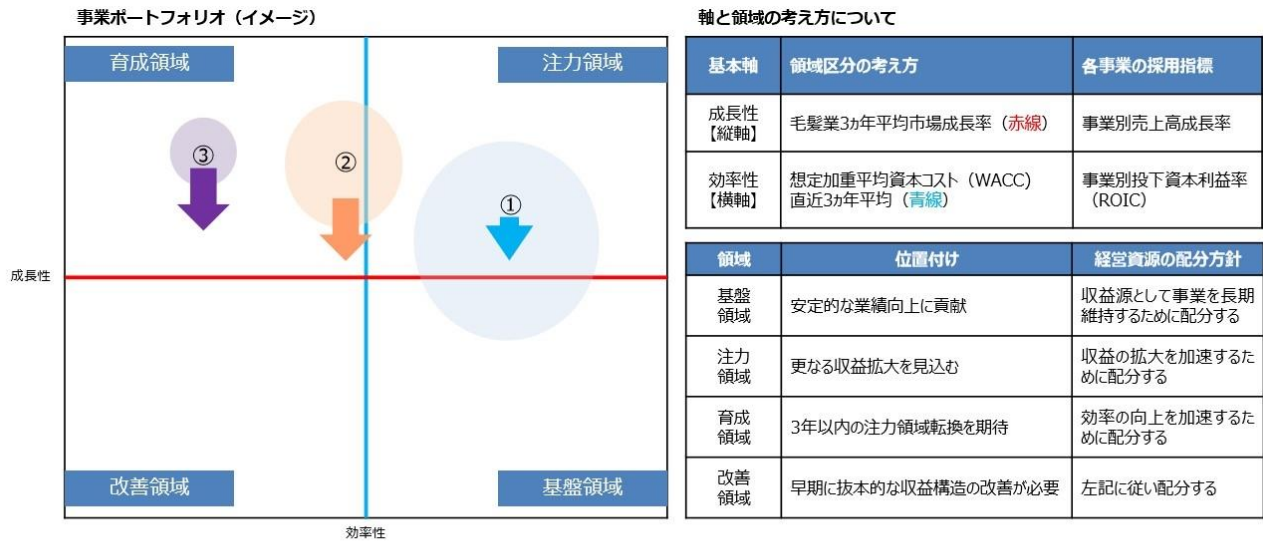
サポート

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

事業ポートフォリオに基づく戦略実行について

基本方針：経営資源を効率的に活用し、事業を成長させる
 効率性・成長性の観点から4象限の領域に分類し各領域の方針を踏まえた配分とする

開示事業：①男性向け事業 ②女性向け事業 ③女性向け既製品事業とする
 (円：2021年度実績、矢印：2022年度計画の方向性)



こちらのスライドには、事業ポートフォリオのイメージを掲載しております。

男性向け事業、女性向け事業、女性向け既製品事業の各事業を、効率性と成長性の観点から、四つの領域に配置し、それぞれの領域の方針にのっとった戦略を実行してまいります。

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

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	増減額	前期比
売上高	40,437	41,991	+1,554	+3.8%
メンズ	22,660	22,896	+235	+1.0%
レディース	16,227	17,034	+806	+5.0%
その他	1,548	2,061	+512	+33.1%
販売管理費	24,719	25,855	+1,136	+4.6%
営業利益	3,020	2,105	▲914	▲30.3%
経常利益	3,038	2,155	▲882	▲29.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	1,137	▲66	▲5.6%

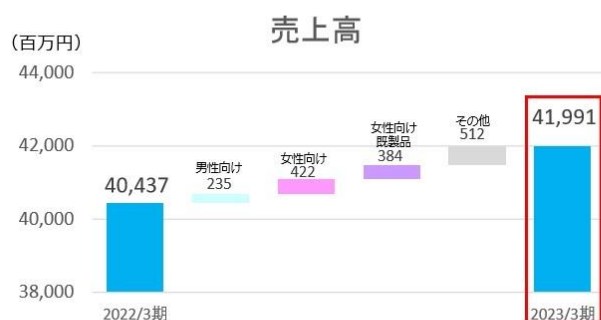
こちらは、次期業績計画です。

計画費につきましては、ご覧の通りとなっております。

売上高は、各部門において増収を計画しておりますが、利益項目においては、減益の計画となります。

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



売上高計画について

(2014年の412億円を超える過去最高の目標値)

- ・ 2021年度実績比15億円プラス
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）
- ※新領域は計画に含めず

計画改善要素

新領域への早期進出、スタイリスト人員不足の解消、お客様数の増加

営業利益について

(最終年度は減益目標値)

- ・ 2021年度実績比9億円マイナス
外部要因：当初計画時の想定環境と比べ、パンデミックの拡大やロシアのウクライナ侵攻等により海外取引先との取引コストの増加や円安の影響等が追加
内部要因：重点チャレンジ施策のうち採用強化・人材育成・業務刷新に係るコストを強化
事業ポートフォリオに基づく戦略実行により育成領域へ経営資源を集中投下

計画改善要素

売上高の増加、海外委託先への外注コスト低減、為替変動（円高）

次期計画について、もう少し説明いたします。

売上高計画につきましては、419億円と過去最高の計画です。既存事業の安定成長と、通販事業を中心に拡大成長を目指すことで、当実績に対して15億円プラスの増収計画となっております。

営業利益計画につきましては、21億円と、当期実績に対して9億円マイナスの減益計画となっております。

要因は、外部要因と内部要因に分けられます。

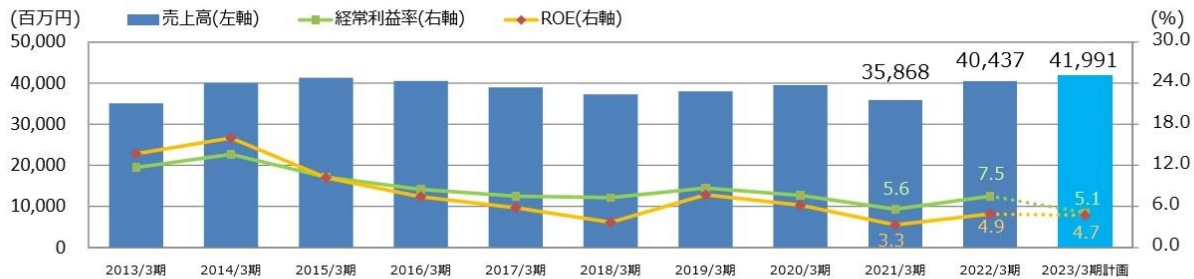
外部要因につきましては、パンデミックや海外情勢の影響に伴う、コスト増や円安の影響によるものです。内部要因につきましては、採用強化などに関するコストの増加や、事業ポートフォリオに基づく戦略実行により、育成領域へ経営資源を集中投下するためです。

これらの計画の達成に向けて、全社一丸となって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

2023年3月期目標
売上高: 419億円 経常利益率: 5.1% ROE: 4.7%



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。

最後に、中期経営計画3カ年における、主な経営指標と配当方針について説明します。

中期経営計画最終年度である、2022年度の売上高、経常利益率、ROEの目標としては、上段右端のグラフの通りです。

また配当につきましては、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に基づき、2022年度も中間配当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日でも早く、利益率やROEを二桁に乗せるべく、全社一丸となって目標達成に向け邁進してまいります。

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。

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)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	期初計画	変動要因 (前期比)
売上高	39,484	35,868	40,437	40,363	売上高 : +12.7% メンズ : +6.3% レディース : +24.2%
メンズ	22,369	21,322	22,660	22,366	
レディース	15,720	13,060	16,227	16,052	
その他	1,394	1,485	1,548	1,945	
売上原価	12,320	11,956	12,698	13,076	原価率 : ▲1.9P 商品原価率 : +0.2P スタイリスト人件費率 : ▲2.1P
売上総利益	27,163	23,911	27,739	27,286	
販管費	24,243	21,979	24,719	25,262	販管費率 : ▲0.2P 広告費率 : +1.1P 人件費率 : ▲1.1P その他率 : ▲0.1P
広告費	6,860	5,412	6,556	6,740	
人件費	5,394	5,541	5,790	6,066	
営業利益	2,919	1,932	3,020	2,023	設備投資内訳 店舗設備関係 : 817百万円 システム関連 : 161百万円
経常利益	3,006	2,005	3,038	2,088	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	840	1,204	1,045	
減価償却費	921	900	827	878	
設備投資	1,191	885	1,359	1,977	

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

17

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3月期連結損益計算書の概要です。

売上高は、2021年3月期比12.7%増の404億円。営業利益は、2021年3月期比56.3%増の30億円となり、コロナ禍前の水準まで戻すことができました。

売上原価率は、売上拡大に伴い、スタイリスト人件費率が下がったため、2021年3月期比マイナス1.9ポイントとなっています。また、営業利益は、売上高がほぼ計画通りの中、経費の節減などが奏功し、基礎計画比で大きく増加しております。

設備投資は、2021年3月期比4億円増の13億円となっています。

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



このグラフは、売上高と営業利益率の直近3年間の四半期推移を示したものです。

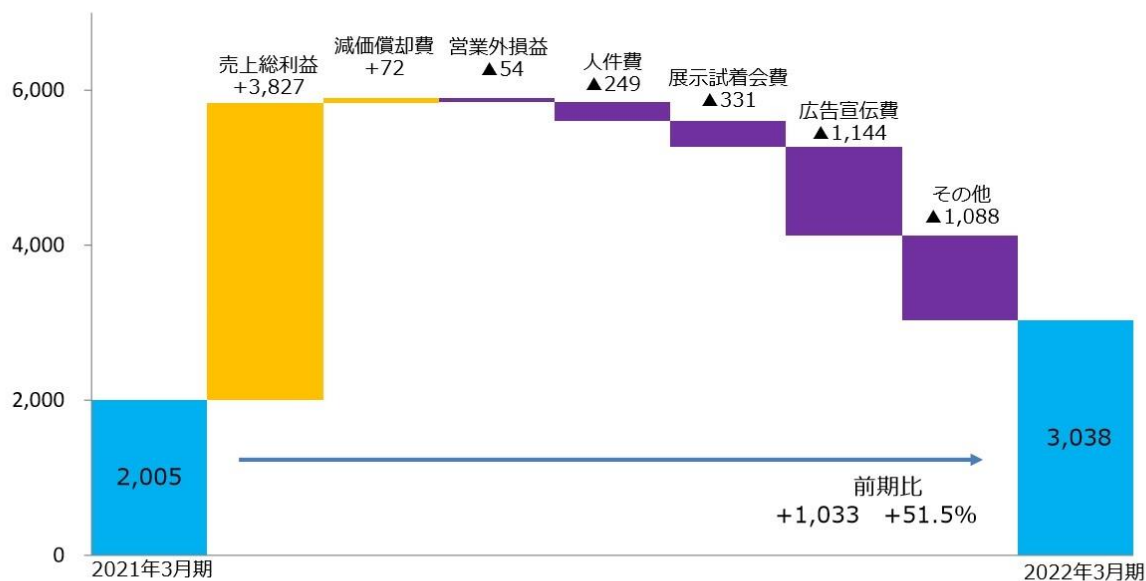
ご覧の通り、売上高と営業利益ともに、消費増税があった2020年3月期、コロナ感染第一波のあった2021年3月期に比べて、2022年3月期は安定して推移しております。

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@scriptasia.com



(単位：百万円)



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

19

こちらは、連結経常利益の2022年3月期の増減要因です。

左側のオレンジの部分、利益のプラス要因で、売上高の増加を主因として、売上総利益が2021年3月期比38億円増となっています。

紫色の部分、利益のマイナス要因で、広告費を中心として、費用項目全体で2021年3月期比28億円増となっています。

この結果、経常利益は、2021年3月期比10億円増の30億円となりました。

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



主要商品売上高

	全体	男性	女性
2020.3月期	101.6	101.1	102.4
2021.3月期	87.9	93.8	78.4
2022.3月期	113.4	108.3	123.4

主要商品 男性



主要商品 女性



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

こちらは、主要商品の月次売上の推移です。

このグラフは、毎月開示している月次売上状況から、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2022年3月期。青の線が2021年3月期。緑の線が2020年3月期を示しているので、おおよそのトレンドは、こちらでご確認ください。

2022年3月期の第1四半期は、2021年3月期の落ち込みの反動に加え、2021年3月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、ご覧の通り、主要商品全体では6月以降、コロナ感染の拡大も相まって、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 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）



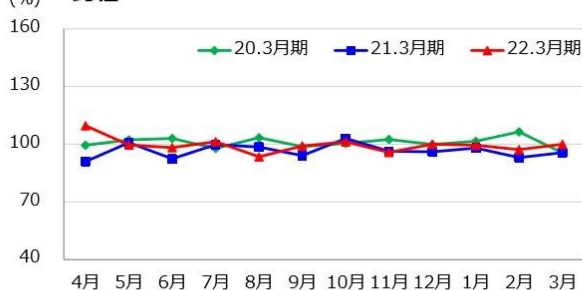
月次延べ来店顧客数 全体



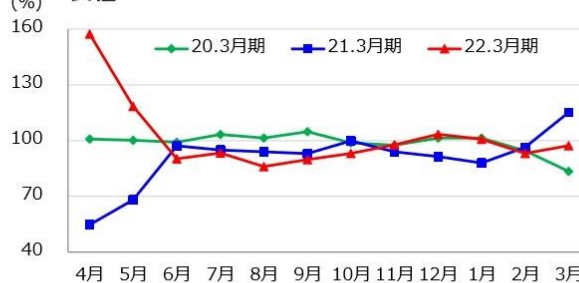
来店顧客数

	全体	男性	女性
2020.3月期	100.1	100.7	98.8
2021.3月期	94.6	96.6	90.1
2022.3月期	99.4	99.5	99.2

男性



女性



こちらは、月次延べ来店顧客数の推移です。

このグラフも全ページと同様に、毎月開示している、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。

2020年3月期は、上期が緊急事態宣言下にありましたが、年間を通してみると、男女ともに前年同月比は、ほぼ100%水準で推移いたしました。

サポート

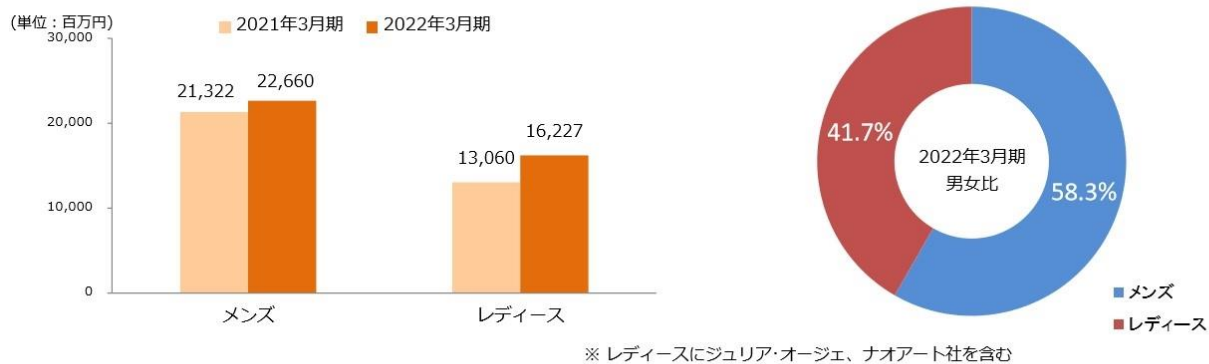
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



男女別売上動向（連結）

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	前期比	期初計画	計画比
売上高	39,484	35,868	40,437	+12.7%	40,363	+0.2%
メンズ	22,369	21,322	22,660	+6.3%	22,366	+1.3%
レディース	15,720	13,060	16,227	+24.2%	16,052	+1.1%
その他	1,394	1,485	1,548	+4.3%	1,945	▲20.4%



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

こちらは、連結の男女別売上動向です。

内訳は、ご覧の通りです。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、売上に占める男女の構成比については、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 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

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	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	3,292	2,358	4,378	+2,019	+85.6%
	リピート	17,531	16,225	16,905	+679	+4.2%
	合計	20,824	18,584	21,283	+2,699	+14.5%
増毛商品	新規	1,910	1,465	1,283	▲181	▲12.4%
	リピート	3,304	2,700	3,129	+429	+15.9%
	合計	5,215	4,165	4,413	+247	+6.0%
育毛ケア・サービス	新規	123	98	77	▲21	▲22.1%
	リピート	1,070	1,096	1,141	+44	+4.1%
	合計	1,193	1,195	1,218	+23	+1.9%
理・美容サービス		5,487	5,373	6,134	+760	+14.2%
ジュリア・オージェ		3,433	2,761	3,287	+526	+19.1%
その他商品等		2,542	2,569	2,580	+10	+0.4%
全商品・サービス	新規	5,326	3,922	5,739	+1,816	+46.3%
	リピート	28,780	26,744	28,707	+1,963	+7.3%
	ジュリア・オージェ	3,433	2,761	3,287	+526	+19.1%
	その他	1,157	1,221	1,183	▲38	▲3.1%
	合計	38,697	34,649	38,917	+4,268	+12.3%

※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、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

23

こちらは、単体の男女計の商品・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。

2020年3月期は、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。その他のセグメントには、主に通販事業の実績が計上されており、2021年3月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、2022年3月期は、テレビ通販の放映回数の減少等が響き、唯一の減少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、2021年3月期の反動と新商品のヒットなどに伴い、オーダーメイドかつらが大幅な増収となりました。

なお、売上高全体としては、概ね計画通りとなっています。

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



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	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	606	493	602	+109	+22.1%
	リピート	12,193	11,777	12,712	+935	+7.9%
	合計	12,799	12,271	13,315	+1,044	+8.5%
増毛商品	新規	1,363	1,131	1,106	▲24	▲2.2%
	リピート	2,002	1,753	2,078	+324	+18.5%
	合計	3,366	2,885	3,184	+299	+10.4%
育毛ケア・サービス	新規	110	89	68	▲21	▲23.6%
	リピート	595	575	563	▲12	▲2.1%
	合計	705	664	631	▲33	▲5.0%
理・美容サービス		4,484	4,499	4,499	▲0	▲0.0%
その他商品等		1,014	1,001	1,029	+28	+2.8%
全商品・サービス	新規	2,079	1,713	1,777	+63	+3.7%
	リピート	20,289	19,608	20,883	+1,275	+6.5%
	合計	22,369	21,322	22,660	+1,338	+6.3%

※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、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

24

こちらは、単体の男性の商品・サービス別売上高です。

メンズ事業は、コロナ禍の影響がほぼ解消し、2021年3月期受注分の納品が進捗したことで、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、凹凸ありますが、メンズ全体の売上高としては、概ね計画通りとなっています。

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



商品・サービス別売上高（単体／女性）



（単位：百万円）

売上高		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	2,686	1,864	3,775	+1,910	+102.5%
	リピート	5,338	4,447	4,192	▲255	▲5.7%
	合計	8,025	6,312	7,968	+1,655	+26.2%
増毛商品	新規	547	334	177	▲156	▲46.8%
	リピート	1,302	946	1,051	+104	+11.1%
	合計	1,849	1,280	1,228	▲51	▲4.0%
育毛ケア・サービス	新規	13	9	8	▲0	▲8.0%
	リピート	474	521	578	+57	+11.0%
	合計	488	530	587	+56	+10.6%
理・美容サービス		1,003	874	1,635	+760	+87.0%
その他商品等		3,804	3,107	3,654	+546	+17.6%
全商品・サービス	新規	3,246	2,208	3,962	+1,753	+79.4%
	リピート	8,490	7,135	7,823	+688	+9.6%
	ジュリア・オージェ	3,433	2,761	3,287	+526	+19.1%
	合計	15,170	12,105	15,073	+2,967	+24.5%

※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、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

25

こちらは、単体の女性の商品・サービス別売上高です。

レディース事業は、2021年3月期の落ち込みの反動に加え、新商品のヒットなどもあり、大幅な増収になりました。特に、新商品フィーリンが大ヒットしたことにより、オーダーメイドかつらの新規については、コロナ禍前の水準以上の実績になりました。

なお、メンズ同様に、商品・サービスごとに若干、凹凸ありますが、レディース全体の売上高としては、概ね計画通りとなっています。

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	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	40,437	41,991	+3.8%
メンズ	22,660	22,896	+1.0%
レディース	16,227	17,034	+5.0%
その他	1,548	2,061	+33.1%
売上原価	12,698	14,030	+10.5%
売上総利益	27,739	27,961	+0.8%
販管費	24,719	25,855	+4.6%
広告費	6,556	6,873	+4.8%
人件費	5,790	6,265	+8.2%
営業利益	3,020	2,105	▲30.3%
経常利益	3,038	2,155	▲29.1%
親会社株主に帰属する期純利益	1,204	1,137	▲5.6%
減価償却費	827	795	▲3.8%
設備投資	1,359	2,522	+85.5%

計画策定にあたっての前提条件

【外部環境】

・大規模な緊急事態宣言等の社会的制限は想定しない

【生産体制】

・通常操業が継続

【営業体制】

・通常営業が継続

※新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言の再発出等の大規模な社会的制限について想定・反映はしておらず、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。開示すべき重要な事項が発生した場合には、速やかに業績予想の修正をお知らせいたします。

続いて、2023年3月期の計画についてご説明します。

こちらは、通期の連結業績計画です。

2023年3月期の通期計画は、売上高が、2022年3月期比3.8%増の419億円。営業利益が、2022年3月期比30.3%減の21億円と、増収減益の計画となっています。

なお、売上原価の伸びが大きくなっていますが、商品原価の中に、パンデミックや海外情勢に伴う、外注コスト増や円安の影響、スタイリスト人件費の中に、人員補充に加え、採用強化に伴う採用増を、計画に織り込んでいます。

また、販管費につきましては、新規顧客の獲得に必要な広告費や、現場スタッフの採用強化に伴う人件費の増加の他、事業ポートフォリオに基づく戦略実行に伴う、育成領域への経営資源の増加を予定しております。

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@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期		
	通期実績	通期計画	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	21,283	21,471	+187	+0.9%
増毛商品	4,413	4,628	+215	+4.9%
育毛ケア・サービス	1,218	1,342	+124	+10.2%
理・美容サービス	6,134	6,155	+21	+0.3%
ジュリア・オージェ	3,287	3,432	+145	+4.4%
その他商品等	2,580	3,105	+525	+20.4%
合計	38,917	40,137	+1,219	+3.1%

こちらは、単体の男女計の商品・サービス別売上計画です。

ご覧の通り、全てのセグメントを安定的に成長させる計画としております。

主力のオーダーメイドかつらは、ほぼ2022年3月期と同水準です。その他商品は、通販事業を中心に、二桁の成長を計画しております。

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

売上高	2022年 3月期	2023年 3月期計画	(単位：百万円)			2023年3月期 主要施策
			増減額	増減率		
オーダーメイドかつら	13,315	13,408	+93	+0.7%	全体	「お客様満足」を軸とした営業活動を行っていくことで「アートネイチャーの真のファン」の拡大を目指す
増毛商品	3,184	2,977	▲206	▲6.5%	新規	<ul style="list-style-type: none"> 商品力訴求を強化したプロモーション戦略の実行 youtubeの継続活用による若年層への訴求強化 カウンセラー人員の増強と育成 市場環境、ニーズの変化に対応するスキル強化 本社バックアップ施策（定期DMなど）の実施
育毛ケア・サービス	631	853	+222	+35.2%		
理・美容サービス	4,499	4,648	+149	+3.3%		
その他商品等	1,029	1,007	▲22	▲2.2%	リピーター	<ul style="list-style-type: none"> お客様満足度向上を軸とした各種施策の継続 お客様から信頼され愛される人材を育成強化 若年層定着を目的としたサービスプランの投入 既存顧客の定着企画を強化 オンラインを活用した研修等の継続
合計	22,660	22,896	+235	+1.0%		

こちらは、単体の男性の商品・サービス別売上計画です。

引き続き、真のファンを増やす活動に注力し、安定的な成長を目指します。右側は、メンズの主要施策になっております。

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

売上高	2022年 3月期	2023年 3月期計画	(単位：百万円)			2023年3月期 主要施策
			増減額	増減率		
オーダーメイドかつら	7,968	8,062	+94	+1.2%	全体	「お客様満足」を軸にした営業活動を行っていくと共に既製品部門においては店舗網の更なる拡大を目指す
増毛商品	1,228	1,651	+422	+34.4%		
育毛ケア・サービス	587	489	▲97	▲16.7%	新規	<ul style="list-style-type: none"> ・メディア向けブランド戦略の強化 ・リーダーおよび新人早期戦力化に向けた育成強化 ・店舗との連携強化による新規顧客定着化の推進 ・新たな催事販路の開拓
理・美容サービス	1,635	1,506	▲128	▲7.8%		
ジュリア・オージェ	3,287	3,432	+145	+4.4%	リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・既存顧客の定着企画を強化 ・来店困難者に対するアフターケア施策の導入 ・お客様満足度向上を軸とした店舗カルチャーの改革 ・オンライン活用による会議、研修の継続実施
その他商品等	366	503	+136	+37.3%		
合計	15,073	15,646	+573	+3.8%	ジュリア・オージェ	<ul style="list-style-type: none"> ・レディースアートネイチャーとの連携強化 ・出店先施設での展示イベントの開催強化 ・スクラップ&ビルド等による店舗網の拡充やハイブリッド店舗の強化 ・研修体制の充実によるスタッフ育成強化

こちらは、単体の女性の商品・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、ほぼ2022年3月期と同水準です。

2022年3月期は、新商品フィーリングが大ヒットしました。2023年3月期は、その水準を維持しつつ、安定的な成長を目指します。

増毛商品は、2022年3月期は、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かったのですが、2023年3月期は、しっかり伸ばしていきたいと考えています。

ジュリア・オージェ事業は、緊急事態宣言も明け、商業施設への客足が戻ることを期待した計画となっております。

右側は、レディースの主要施策になります。

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。

アリガ：五十嵐会長、本多上席執行役員、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@scriptsasias.com

質疑応答

アリガ [Q]：ここからは、質疑応答に移らせていただきます。

それでは早速、最初のご質問をご紹介します。こちらです。

22年3月期が、前期比で増収増益となった要因を説明してほしい、とのご質問です。こちらは、五十嵐会長いかがでございますか。

五十嵐 [A]：はい。増収の要因は、21年3月期での新型コロナウイルス感染症拡大に伴う、生産などの影響が解消したことに加えて、21年3月期受注分の納品が進んだことや、レディース新商品フィーリングが好調だったことが挙げられます。

増益の要因は、売上高の増加が主因となり、なお、費用面に関しましては、21年3月期の抑制的運用と比べると、増加をしております。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介します。こちらです。

新型コロナウイルス感染症による22年3月期および、23年3月期への影響はどのように捉えているか、とのご質問です。五十嵐会長、こちらはいかがでしょう。

五十嵐 [A]：はい。22年3月期は、大都市を中心とした緊急事態宣言や、変異株の拡大によるまん延防止等重点措置に伴い、外出自粛やイベント中止などによる影響を受けましたが、営業店舗および、生産工場ともに、通常稼働を維持できました。

23年3月期は、大規模な緊急事態宣言等の社会的な制限は想定しておりません。また、営業店舗および生産工場ともに、通常稼働継続を前提とした計画としています。

もし開示すべき重要な事故が発生した場合には、速やかに業績予想の修正を行う予定でございます。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介します。こちらです。

22年3月期までの中期経営計画を振り返ると、どのような課題があるのでしょうか、とのご質問です。こちらはいかがでしょう。

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

五十嵐 [A]：はい。既存事業で言えば、お客様の数に課題があるという認識でございます。引き続き、新規顧客の導入、既存顧客の定着に向けた取り組みを展開しつつ、接客に必要な理美容師の十分な確保に注力していきます。

新領域の事業については、様々な M&A 案件を検討してきましたが、新領域の進出が実現できていないことが課題である認識です。これまで以上に、取り組みを加速させていきます。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

中期経営計画の最終年度、23年3月期を減益計画とした理由を説明してほしいです。あわせて達成見込み、意欲も教えて欲しい、とのご質問です。こちらはいかがでしょうか。

五十嵐 [A]：はい。減益の要因は、外部要因と内部要因に分けられます。

外部要因は、パンデミックや、海外情勢に伴う、コスト増や円安の影響によるものでございます。

具体的には、商品原価の部分に影響を受けています。ウィッグに必要な材料は、一定の在庫を保有しておりますが、直近ですと、ロシアのウクライナ侵攻に伴う国際情勢の不安による資源高や、円安などの影響を、計画的に織り込んでいます。

内部要因は、採用強化などに関するコストの増加や、事業ポートフォリオに基づく戦略実行による、育成領域へ経営資源の集中投下によるものでございます。

利益面では減益計画となりましたが、諸施策が良い方向に進めば、計画以上の達成がありうる認識でございます。

引き続き、計画達成に向け、全社一丸となって取り組んでまいり所存です。そして、次期中期経営計画に繋げていきたいと思っています。

アリガ [Q]：ありがとうございます。それでは、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

次期計画は、売上高 419 億円を目指すようですが、どこを伸ばすのか教えてください、とのご質問です。こちらはいかがでしょうか。

五十嵐 [A]：はい。既存事業の安定的な伸びに加えまして、通販事業を中心に伸ばす計画でございます。計画には含めていませんが、引き続き M&A などによる新領域への進出も検討しています。

M&A については、毛髪業に関するラインナップは、ほぼ網羅したと考えており、今後は美と健康に根ざした分野などで探していきたいと思っています。

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



アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

プライム市場の上場維持基準で不安要素はありますか、とのご質問です。こちらはいかがでしょう。

五十嵐 [A]：はい。プライム市場の上場維持基準の中では、1日当たり平均売買代金が低いことが、懸念事項であるため、現在、売買代金向上対策を社内にて検討中でございます。

その他についても引き続き、東証の定めるルールに抵触しないよう、個別に対応を進めていきます。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてはこちらのご質問をご紹介したいと思います。

過去、現在、未来と、お客様のニーズはどのように変化していると分析していますか、とのご質問です。こちらについてはいかがでしょう。

五十嵐 [A]：はい。過去は、男性顧客を中心とした、おなやみ層が大半でございました。現在は、女性顧客が増え、おしゃれ層が増加しています。

今後は、女性の働き方の変化に伴い、おしゃれ層のうち、比較的若年の方のニーズが増えてくると予想をしています。若年のおしゃれ層の傾向は、まずはお試し感覚で、低価格商品から手を出し、より良い商品に乗り換えていくと考えており、将来的には当社のお客様に迎えられと考えています。

なお、低価格商品に関しましても、スタンダードウィッグを取り扱う子会社を有しておりますので、顧客基盤を拡充していきたいと考えています。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてはこちらのご質問をご紹介したいと思います。

コスト増加分の価格転嫁についてはどのように考えておりますか、とのご質問です。こちらについてはいかがでしょう。

本多 [A]：はい。それでは、このコスト増加分の価格転嫁についてどのように考えられておりますか、というご質問に対しては、私から回答させていただきたいと思います。

現在は、先ほど内部要因としてお話をさせていただきましたように、人員の不足を、一つの課題として捉えていまして、人員を増強すべく、採用経費等々を増やしている状況でございます。

こういったものに対しまして、今回、理美容の料金の一部を若干上げさせていただく、という施策を考えており、お客様にご連絡をしていこうという状況になっております。

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



今後についても、価格転嫁についてはお客様にご迷惑にならない範囲の中で、どのようなことができるかを検討しながら考えていきたいと、考えております。以上で、ご回答申し上げます。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

想定為替レートについて教えてください、とのご質問です。こちらについてはいかがですか。

五十嵐 [A]：はい。想定の為替レートにつきましては、1 ペソ、今現在 2.35 円。1 ドル 117 円としております。いずれも 3 月の計画策定時の情報をベースとしているため、さらに円安が続くことで、業績予想との乖離が発生した場合には、速やかに業績予想の修正を行う予定でございます。

また、ウィッグに関する影響は軽微であるという認識です。ウィッグは、材料費より労務費や為替の影響を受ける認識。一方、シャンプーなどの備品に関しましては、容器や原料などの影響は相応に受ける認識です。

アリガ [Q]：ありがとうございます。では、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

通販事業の強化に向けた施策を教えてください、とのご質問です。こちらはいかがでしょうか。

本多 [A]：通販事業の強化に向けた施策については、私からご回答させていただきます。具体的なところについては、大変申し訳ございませんが、非開示とさせていただいております。細かいことについては申し上げられません。我々としましては、新商品を開発し、市場に投入していくことを検討させていただいております。また、お客様の数をいかに増やしていくかで、お客様の利便性や、それを向上するための施策についても、考えています。

以上で、ご回答申し上げます。

アリガ [Q]：ありがとうございます。それでは、続いてのご質問はこちらをご紹介したいと思います。

今期計画は、費用増加による減益です。来期以降の費用増加について、どのように考えておけばいいですか、とのご質問です。こちらはいかがでしょうか。

本多 [A]：はい。今期計画は、費用増加による減益であると、先ほどご説明させていただいております。来期以降の費用の増加については、どのように考えておけばよいかということですが、

先ほど、外部要因、内部要因という形でお話させていただきましたように、原材料のアップ、円安の影響と、こういったものが外部要因としては考えられます。

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



アリガ [M]：はい、ありがとうございます。それではご質問はよろしいようですので、これをもちまして質疑応答を終了とさせていただきます。

なお今後のお問い合わせにつきましては、経営企画部 IR 室、千光士様までお願いいたします。

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]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@scriptasia.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

