



**株式会社アートネイチャー**

2020年3月期決算説明

2020年5月29日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社アートネイチャー		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020年3月期決算説明		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2020年5月29日		
[ページ数]	22		
[時間]	15:00 – 15:18 (合計：18分、登壇：18分)		
[開催場所]	103-8011 東京都中央区日本橋 1-9-1		
[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)
	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

内藤：アートネイチャーの内藤です。

まず初めに、このたびの新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々にお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に心よりお見舞い申し上げます。

当社では全てのお客様、お取引先様、従業員の安全確保を第一に、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止に向けた対応を引き続き徹底してまいります。

通常であれば、決算説明会として対面にてご説明するところですが、ご参加される皆様および関係者の安全面を考慮して、今回は動画配信にて当社の状況をご説明いたします。

### 新型コロナウイルス感染症による当社への影響（5月15日時点）



	項目	内容
売上高	主要商品メンズ	・4月売上高前年同月比：33.8% ・通常営業 / 緊急事態宣言の地域については営業時間を短縮中
	主要商品レディース	・4月売上高前年同月比：15.8% ・通常営業 / 緊急事態宣言の地域については営業時間を短縮中
	ジュリア・オージェ	・4月売上高前年同月比：42.3% ・商業施設の要請等に応じて対応中
延べ来店顧客数	メンズ	・4月来店顧客数前年同月比：91.0%
	レディース	・4月来店顧客数前年同月比：55.2%
子会社他	国内	・（ナオアート社）商業施設の要請等に応じて対応中 ・（アート三川屋社）舞台公演の中止等の影響により臨時休業中
	海外（生産）	・（フィリピン）製造子会社2社が部分操業を再開 ※外部の製造委託先については一部を除いて稼働中
	海外（販売）	・（中国）3月より順次営業再開 ・（東南アジア）シンガポールは臨時休業中
その他		・新規/リピート共に商談の延期・キャンセルが発生 ・商品の納期遅延に伴うキャンセルが発生 ・催事イベント延期・キャンセルが発生 ・従業員のウイルス罹患者は0人

初めに、新型コロナウイルス感染症の当社への影響について説明します。

### 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



こちらのスライドは5月15日時点の当社への影響をまとめたものです。レディース事業を中心に売上高、来店客数の落ち込みが激しく、業績は大変厳しい状況ではありますが、おかげ様で現段階において国内、海外含めて社員の中で新型コロナウイルスの感染者は発生しておりません。

## 新型コロナウイルス感染症における当社の対策（5月15日時点）



### 新型コロナウイルス感染症に係る基本方針

- 1 お客様、当社役職員（同居家族含む）及び取引先等の生命・安全を最優先する
- 2 お客様から求められるサービスの継続的な提供に最善を尽くす
- 3 社会への影響に配慮し、感染拡大の防止に最善を尽くす
- 4 社員の雇用を維持するため、事業の継続に努める

項目		内容
お客様	通常勤務・サービスの継続	<ul style="list-style-type: none"> <li>・緊急事態宣言の地域については、営業時間を短縮して営業</li> <li>・商業施設に出店している店舗は、館の方針に合わせて対応</li> </ul>
	感染拡大の防止	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様の来店前に検温・体調の確認を徹底</li> <li>・お客様の自宅への訪問を禁止</li> </ul>
従業員	徹底した衛生管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・毎朝のスタッフの検温、手洗い・うがいの励行、マスクの着用</li> <li>・施術室の消毒、国内外出張の原則禁止などを実践中</li> </ul>
	勤務体制の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本社機能の従事者を中心に在宅勤務を導入</li> <li>・本人や家族の状態によって時差出勤やマイカー通勤を承認</li> </ul>
その他	取引先対応について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・百貨店や商業施設での催事イベントの開催は館の方針に合わせて対応</li> <li>・新規取引先への訪問は原則禁止、既存取引先へは要請がある場合のみ対応</li> </ul>
	当社サービスについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社無料アフターサービス（ウィッグのセットや自毛サービスなど）におけるサービス期間の延長対応</li> </ul>

2 ページのスライドは、新型コロナウイルス感染症に係る当社の対応について説明したものです。

当社は新型コロナウイルス感染症の感染拡大を防止すべく、お客様、役職員、およびお取引先様の生命、安全を最優先する等の基本方針を策定し、スライドに記載のとおり、全社で様々な対策を実践しています。

今後も感染拡大の防止に向けて、これら基本方針ならびに各種施策の徹底に努めてまいります。

## 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



## 2020年3月期 決算実績

(単位:百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	37,985	39,368	39,484	+3.9%	+0.3%
営業利益	3,227	3,377	2,919	▲9.5%	▲13.5%

## 部門別売上高実績

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	前期比	計画比
メンズ	22,086	22,387	22,369	+1.3%	▲0.1%
レディース	14,741	14,977	15,720	+6.6%	+5.0%
その他	1,157	2,003	1,394	+20.4%	▲30.4%

※ レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

それでは本題に戻りまして、2020年3月期決算の概要と新しい中期経営計画の内容について説明いたします。

まず2020年3月期の決算概況について説明いたします。

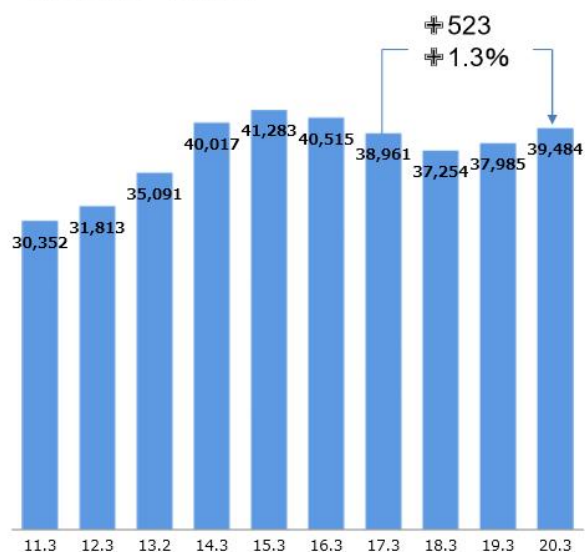
2020年3月期は業績を回復基調へ乗せることを目標に取り組みました。その結果、営業利益は前期比減益かつ計画未達となりましたが、売上高は前期に続き増収となり、また計画値も達成できました。

部門別の内訳はスライド下側にあるとおりであります。詳細は後ほど、本多よりお話しいたします。

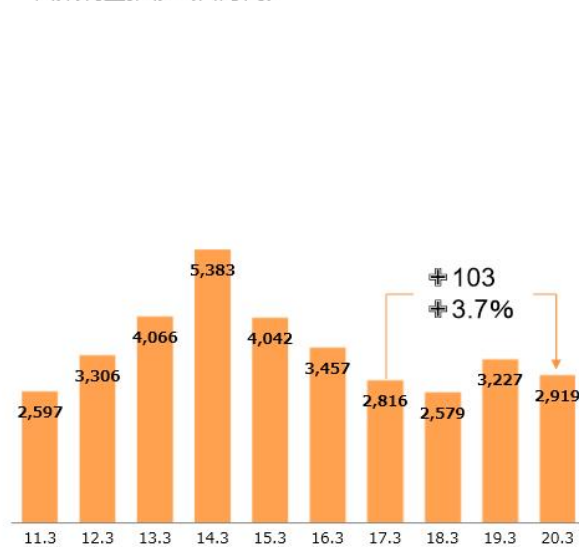
## サポート

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

売上高推移（百万円）



営業利益推移（百万円）



スライド 5 ページ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。

2020 年 3 月期は前期比で増収減益でしたが、中期経営計画をスタートする前の年度である 2017 年 3 月期の業績水準は、ともに上回る事ができました。

## 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

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
方針	<p><b>業績回復への土台づくり</b> 適正な業績水準を見極めると共にこれまでの営業基盤や体制を整備</p>	<p><b>増収増益への転換</b> 営業基盤を安定的に拡大させると共に新領域へ踏み出す体制を整備</p>	<p><b>業績を回復基調へ</b> 営業基盤を継続的に拡大させると共に新領域へ踏み出す</p>
振り返り	<ul style="list-style-type: none"> <li>業績計画は概ね達成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5年振りに増収増益</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2期連続の増収</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産子会社であるカンボジア工場を売却し、当社グループのコスト構造を改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジュリア・オージェ営業本部と営業本部を統合し、女性向けウィッグの営業体制を一本化すると共に、営業の効率化と活性化を実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新領域の事業に進出し、総合毛髪事業としての事業体制を整備</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然な髪のボリューム感を演出し、手ぐしで簡単にスタイルが決まる女性向けオーダーメイドウィッグの新商品「パフィール」が好調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社初の新素材である和紙繊維を導入した女性向け既製品ウィッグ新商品「さらら」が好調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の独自技術である「ウェットブラスト加工」により、近くから見ても自然な仕上がりを実現した新增毛「マーブゼロワン」が好調</li> </ul>

続きまして、前中期経営計画の振り返りについて説明いたします。

主なトピックスはスライドに記載のとおりですが、総括すれば各年度ごとに掲げた方針についてはおおむね成し遂げることができたと考えております。

## 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



7 ページのスライドは 2021 年 3 月期を初年度とする新しい中期経営計画「アートネイチャー Challenge プラン」の概要です。

当社を取り巻く環境はスライドの左側に記載のとおり、先行きの見通しが難しく、様々なリスクをはらんだ状況にあると考えております。

このような環境の中で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、事業領域をさらに拡大するという目標に挑みます。そして、この挑むという気持ちを込めて、新しい中期経営計画を「アートネイチャーChallenge プラン」と呼ぶことといたしました。

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



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



<b>業績伸長</b>	
・既存事業の拡大 ・発毛剤事業の拡充	・スタンダードウィッグ事業の拡充 ・医療機関サポート事業の拡充
<b>新領域の開拓</b>	
・国内外のM & A ・新規事業	・オープンイノベーション
<b>採用の強化</b>	
・人材採用の強化	・従業員の定着化
<b>人財の育成</b>	
・現場力の強化	・本社人財の強化
<b>市場との対話</b>	
・SDGsの実践 ・コーポレートガバナンス強化	・IR活動の強化
<b>業務の刷新</b>	
・各種制度の見直し	・本社業務の刷新

「アートネイチャーChallengeプラン」では、業績伸長、新領域の開拓、採用の強化、人財の育成、市場との対話、業務の刷新という六つの重点 Challenge 施策を設定しております。この重点 Challenge 施策を役職員が一体となって取り組み、今期を含めた3年間で必ずや次代を切り拓くアートネイチャーの礎を築いてまいります。

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

(単位：百万円)

	2020年3月期実績	2021年3月期計画
売上高	39,484	—
メンズ	22,369	—
レディース	15,720	—
その他	1,394	—
営業利益	2,919	—
経常利益	3,006	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	—

新型コロナウイルス感染症が世界中に広がり、私たちの生活に大きな影響をもたらしており、現時点で業績予想の合理的な算定が困難であることから、2021年3月期計画につきましては未定といたします。今後、業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします。また、2021年3月期の配当予想につきましても、現時点では未定といたします。

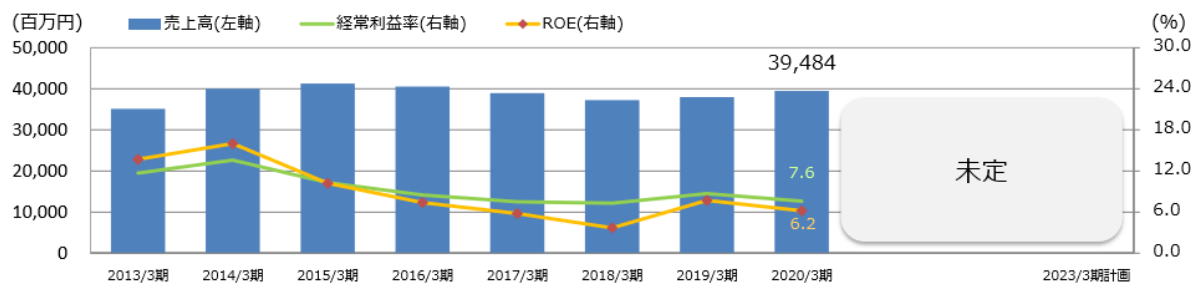
続きまして 2021 年 3 月期の業績計画です。

冒頭にお話しした新型コロナウイルス感染症の影響で、現時点におきましては業績予想の合理的な算定が困難でありますことから、未定といたします。今後、業績予想の算定が可能となった段階で、速やかに公表いたします。

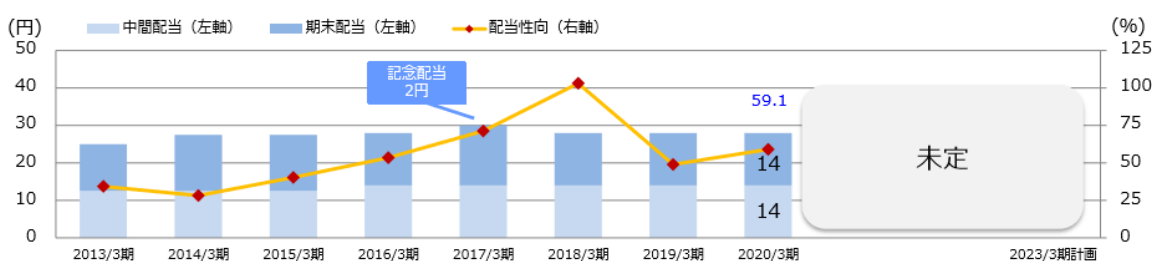
## サポート

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@scriptsasias.com

2023年3月期目標  
売上高：-億円 経常利益率：-% ROE：-%



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、中期経営計画における業績目標と配当方針について説明いたします。

まず、中期経営計画の最終年度である2023年3月期の業績目標ですが、現段階においては今期業績予想と同様に未定といたします。この業績目標につきましても、算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

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ことを基本方針としておりますが、具体的な配当予想につきましては現段階においては未定といたします。

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 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)

	2019年3月期	2020年3月期	通期計画	変動要因 (前期比)
売上高	37,985	39,484	39,368	
メンズ	22,086	22,369	22,387	
レディース	14,741	15,720	14,977	
その他	1,157	1,394	2,003	
売上原価	11,756	12,320	12,076	売上高 : +3.9% メンズ : +1.3% レディース : +6.6%
売上総利益	26,228	27,163	27,292	
販管費	23,001	24,243	23,915	原価率 : +0.2P 商品原価率 : +0.5P スタイリスト人件費率 : ▲0.2P
広告費	6,531	6,860	6,791	
人件費	4,873	5,394	5,086	販管費率 : +0.8P 広告費率 : +0.2P 人件費率 : +0.9P その他率 : ▲0.1P
営業利益	3,227	2,919	3,377	
経常利益	3,308	3,006	3,425	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,864	1,542	2,031	設備投資内訳 店舗設備関係 : 745百万円 システム関連 : 154百万円
減価償却費	933	921	932	
設備投資	1,390	1,191	2,115	

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

12

**本多：**アートネイチャーの本多です。私からは当期決算の計数面を中心にご説明いたします。

12 ページをご覧ください。2020年3月期、連結損益計算書の概要になります。

売上高は前期比プラス 3.9%の 394 億 8,400 万円、おおむね計画どおりでございました。売上総利益が前期比プラスの 3.6%の 271 億 6,300 万円。

原価率でございますが、売上構成の変化などによりまして商品原価率が前期比プラスの 0.5 ポイント。給与改定の原資増によりまして、スタイリスト人件費率のほう前期比マイナスの 0.2 ポイントとなっております。合わせまして原価率は前期比プラスの 0.2 ポイントとなっております。

販管費でございますが、前期比プラスの 5.4%の 242 億 4,300 万円、販管費率は前期比プラスの 0.8 ポイントとなっております。

続いて利益項目になります。営業利益は前期比マイナスの 9.5%の 29 億 1,900 万円、経常利益は前期比マイナスの 9.1%の 30 億 600 万円。当期純利益は前期比マイナスの 17.3%の 15 億 4,200 万円となりました。

## サポート

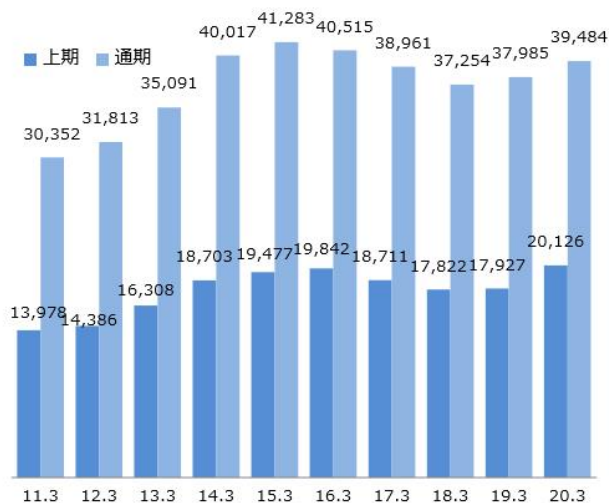
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

設備投資合計は前期比マイナスの14.3%の11億9,100万円で、主な内訳は変動要因欄に記載のとおりでございます。

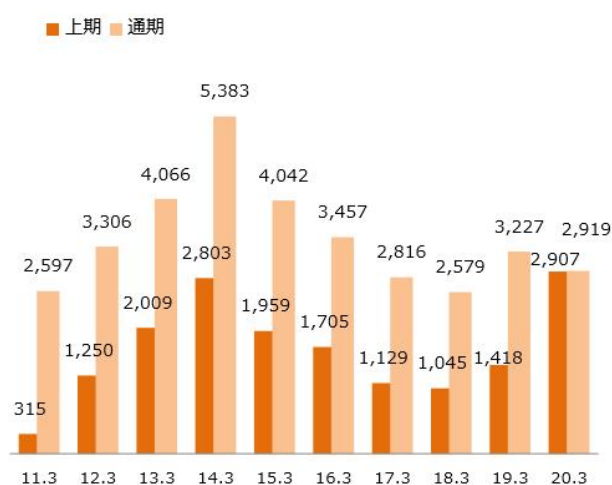
## 上期・通期業績推移（連結）



売上高の推移（百万円）



営業利益の推移（百万円）



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

13

13 ページをご覧ください。業績推移のグラフとなっております。このグラフは上期と通期の売上高と営業利益の10年間の推移を示したものとなっております。

左側の売上高の推移でございますが、上期から下期へと徐々に売上高が拡大していく傾向は、例年同様でございます。今年度はご覧のとおり上期と通期ともに前期比増収となり、2期連続の増収となりました。

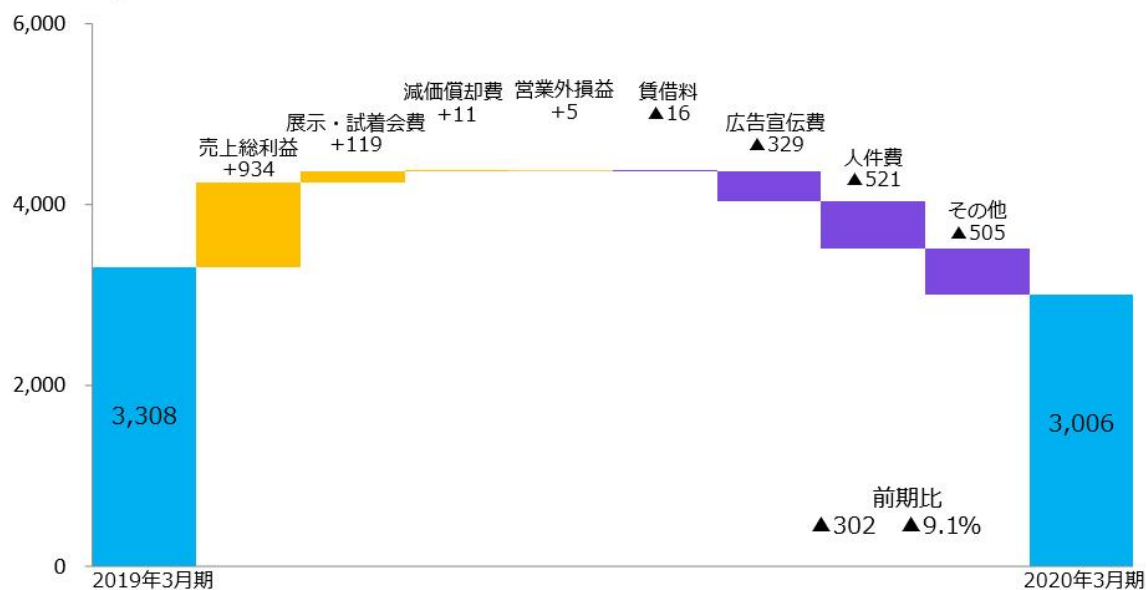
右側の営業利益でございます。上期は駆け込み需要もあり、大幅な増益となりました。しかしながら下期は上期の反動に加えまして、新領域への進出に伴う費用がかさんだことなどを主因として伸び悩みまして、通期では前期比減益となりました。

### 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



(単位：百万円)



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

14

14 ページです。経常利益の前期比増減要因になります。

左側のオレンジ部分が利益のプラス要因となっておりますが、売上総利益の増加に加えまして展示・試着会費の減少などによりプラスの10億円となっております。

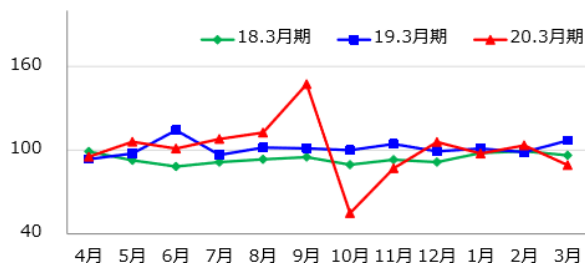
右の紫の部分が利益のマイナス要因になります。広告費や人件費に加え新事業への積極的投下などによりまして、マイナスの13億円。

以上の結果、経常利益は前期比マイナス3億円の30億円となっております。

## 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

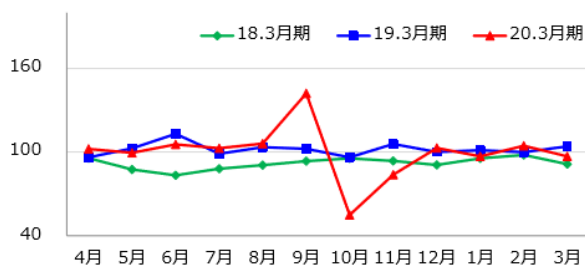
主要商品 全体



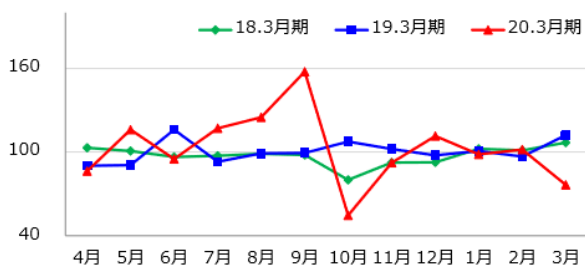
主要商品売上高

	全体	男性	女性
2018.3月期	93.9	91.8	97.7
2019.3月期	101.4	102.0	100.4
2020.3月期	101.6	101.1	102.4

主要商品 男性



主要商品 女性



15 ページをご覧ください。主要商品の月次売上高の推移となっております。

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対比増減率をピックアップしたのになっております。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。おおよそのトレンドを、こちらでまずご確認いただければと思います。

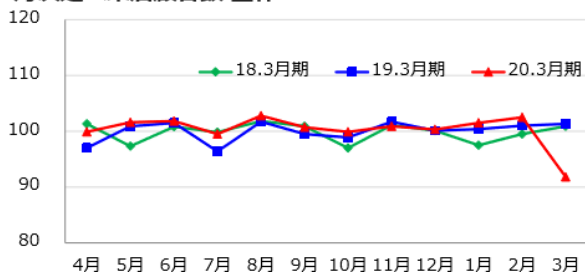
今期は9月と10月がほかの月と比べて飛び抜けた状態になっておりますが、これは駆け込み需要とその反動が生じたためと認識しております。

年間累計でございますが、右上の表にありますとおり、全体が101.6、男性が101.1、女性が102.4と、男女ともに増収となりました。

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

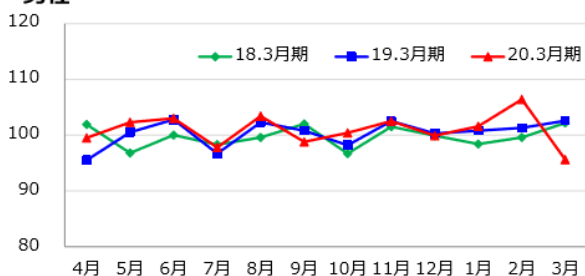
月次延べ来店顧客数 全体



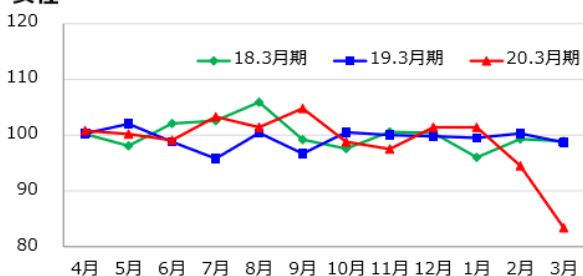
来店顧客数

	全体	男性	女性
2018.3月期	99.8	99.7	100.0
2019.3月期	100.0	100.3	99.4
2020.3月期	100.1	100.7	98.8

男性



女性



16 ページです。月次延べ来店顧客数の推移になります。

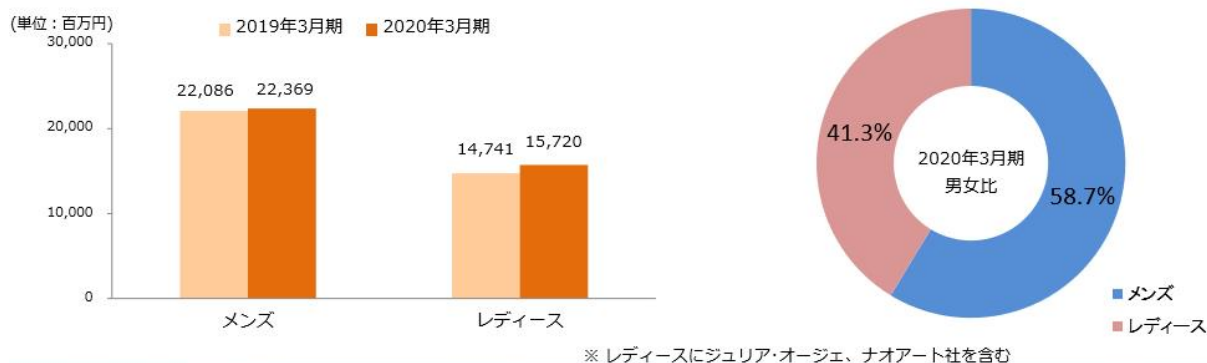
このグラフも、毎月開示しております延べ来店顧客数の推移を同様にピックアップしたのになっております。色は前のページと同じです。

年間累計は右上の表にございますように、男性が 100.7、女性が 98.8 と、前年比でほぼ横ばいに推移しております。しかしながら、今期は新型コロナウイルス感染症の影響等で、男性は 3 月、女性は 2 月、3 月の来店顧客数が大きく減少しており、特に女性の減少幅が大きかったのが特徴になっております。



(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	前期比	通期計画	計画比
売上高	37,985	39,484	+3.9%	39,368	+0.3%
メンズ	22,086	22,369	+1.3%	22,387	▲0.1%
レディース	14,741	15,720	+6.6%	14,977	+5.0%
その他	1,157	1,394	+20.4%	2,003	▲30.4%



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

17

17 ページです。男女別の売上動向の表になっております。

メンズ売上高は前期比プラスの 1.3%、ほぼ計画どおりの 223 億 6,900 万円となりました。レディース売上高は前期比プラスの 6.6%、計画比でプラスの 5.0%の 157 億 2,000 万円となっております。その他の売上高は前期比プラスの 20.4%、計画比マイナスの 30.4%の 13 億 9,400 円となりました。

いずれの部門も、前期比はプラスとなっております。

右下の円グラフは、売上に占める男女の構成比をお示ししております。女性比率が前期比でプラスの 1.3 ポイントと上昇しております。

## 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

## 商品・サービス別売上高（単体／男女計）



（単位：百万円）

売上高		2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	3,292	3,292	+0	+0.0%
	リピート	18,141	17,531	▲609	▲3.4%
	合計	21,434	20,824	▲609	▲2.8%
増毛商品	新規	1,572	1,910	+338	+21.5%
	リピート	2,713	3,304	+591	+21.8%
	合計	4,286	5,215	+929	+21.7%
育毛ケア・サービス	新規	115	123	+7	+6.6%
	リピート	963	1,070	+107	+11.1%
	合計	1,079	1,193	+114	+10.6%
理・美容サービス		5,434	5,487	+53	+1.0%
ジュリア・オージェ		3,199	3,433	+233	+7.3%
その他商品等		2,326	2,542	+216	+9.3%
全商品・サービス	新規	4,980	5,326	+346	+7.0%
	リピート	28,647	28,780	+132	+0.5%
	ジュリア・オージェ	3,199	3,433	+233	+7.3%
	その他	932	1,157	+224	+24.1%
	合計	37,760	38,697	+937	+2.5%

※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

18

18 ページです。商品・サービス別売上高、単体の男女の合計になっております。

最下段の全商品・サービスの合計値ですが、新規、リピート、ジュリア・オージェ、その他の項目全てが増収となっております。

商品別では、主力のオーダーメイドかつらがリピートで前期比マイナスとなり、合計は前期比でマイナスの 2.8%となりました。社内計画比でもマイナスの着地でございます。

増毛商品は新商品効果もあり、新規、リピート、ともに好調に推移いたしまして、合計は前期比プラスの 21.7%となり、売上比率も前期比プラスの 2.2 ポイントと上昇いたしました。

理・美容サービスは、来店客数が横ばいの中、前期比プラスの 1.0%と健闘しております。

その他の商品は、理容備品、修理、外販ほかの合計でございますけれども、25 億 4,200 万円と前期比プラスの 9.3%となっております。

### 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



## 商品・サービス別売上高（単体／男性）



（単位：百万円）

売上高		2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	706	606	▲100	▲14.2%
	リピート	12,486	12,193	▲293	▲2.3%
	合計	13,192	12,799	▲393	▲3.0%
増毛商品	新規	1,163	1,363	+200	+17.2%
	リピート	1,621	2,002	+380	+23.5%
	合計	2,785	3,366	+580	+20.8%
育毛ケア・サービス	新規	105	110	+5	+4.8%
	リピート	600	595	▲4	▲0.8%
	合計	705	705	+0	+0.0%
理・美容サービス		4,393	4,484	+91	+2.1%
その他商品等		1,009	1,014	+4	+0.4%
全商品・サービス	新規	1,974	2,079	+105	+5.3%
	リピート	20,111	20,289	+177	+0.9%
	合計	22,086	22,369	+283	+1.3%

※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

19

次に 19 ページ、男性部門の商品・サービス別売上実績になります。最下段の全商品・サービスの合計値ですが、新規が前期比プラスの 5.3%、リピートがプラスの 0.9%、合計がプラスの 1.3%となっております。

商品別に見てまいりますと、主力のオーダーメイドかつらは前期比マイナスの 3.0%となりまして、社内計画比でもマイナスとなっております。

増毛商品は新商品効果で反響が好調でございまして、前期比プラスの 20.8%となり、社内計画比でもプラスで推移しました。

理・美容サービスは前期比プラスの 2.1%となり、お客様数は伸びなかったものの定着率が向上しまして、微増となっております。

男性の全体感といたしましては増毛商品の新商品が好調でございまして、売上に貢献いたしました。加えてお客様の定着率向上で安定したリピート売上を獲得した結果、男性合計は前期比プラスの 1.3%での着地となりました。

### 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@scriptsasias.com



(単位：百万円)

売上高		2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	2,586	2,686	+100	+3.9%
	リピート	5,655	5,338	▲316	▲5.6%
	合計	8,241	8,025	▲216	▲2.6%
増毛商品	新規	409	547	+137	+33.7%
	リピート	1,091	1,302	+210	+19.3%
	合計	1,501	1,849	+348	+23.2%
育毛ケア・サービス	新規	10	13	+2	+24.5%
	リピート	362	474	+111	+30.8%
	合計	373	488	+114	+30.7%
理・美容サービス		1,041	1,003	▲37	▲3.6%
その他商品等		3,584	3,804	+220	+6.1%
全商品・サービス	新規	3,005	3,246	+241	+8.0%
	リピート	8,536	8,490	▲45	▲0.5%
	ジュリア・オージェ	3,199	3,433	+233	+7.3%
	合計	14,741	15,170	+429	+2.9%

※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。

続いて 20 ページになります。女性部門の商品・サービス別売上実績になります。

最下段の全商品・サービスの合計値ですが、新規が前期比プラスの 8.0%、リピートがマイナスの 0.5%、ジュリア・オージェがプラスの 7.3%、合計がプラスの 2.9%となりました。

オーダーメイドかつらは前期比マイナスの 2.6%でしたが、社内計画比でもマイナスとなっております。

増毛商品はメンズ同様に新商品効果で反響が好調となりまして、前期比プラスの 23.2%となり、社内計画比もプラスで推移いたしました。

理・美容サービスは延べ来店数の減少などから、前期比マイナスの 3.6%。

ジュリア・オージェは店舗網の拡充などに伴いまして、前期比プラスの 7.3%となっております。

女性の全体感といたしましてはメンズ同様に新商品が好調でございまして、売上に貢献いたしました。しかしながら新型コロナウイルス感染症の影響によりまして、期末月にかけて延べ来店数が減少しましたが、最終女性合計では前期比プラスの 2.9%で着地するかたちとなりました。

以上で私からのご説明を終わらせていただきます。ご清聴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

[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

---

## 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

## 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わないものとします。

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	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