



2019年3月期 決算説明資料

株式会社アートネイチャー
東証1部：7823

決算概況と取り組み

株式会社アートネイチャー

2019年3月期 決算実績

(単位:百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比	2019年3月期 計画	計画比
売上高	37,254	37,985	+2.0%	38,000	▲0.0%
営業利益	2,579	3,227	+25.1%	2,796	+15.4%

部門別売上高実績

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比	2019年3月期 計画	計画比
メンズ	21,573	22,086	+2.4%	21,907	+0.8%
レディース	14,617	14,741	+0.8%	14,924	▲1.2%
その他	1,063	1,157	+8.8%	1,169	▲1.0%

※ レディースにジュリア・オージェを含む

【新商品投入】

- メンズ・レディース 毎年春、秋に新商品を発売（オーダーメイドかつら、増毛商品）
直近の春は次のとおり
2019年3月に男性向け増毛商品「マープ アドバンス」を発売
2019年3月に女性向けウィッグ「パフィール モアリッチ」を発売
- ジュリア・オージェ 毎年秋に新作ウィッグを発売
2018年10月より新作ウィッグ「さらら(SARARA)」を発売

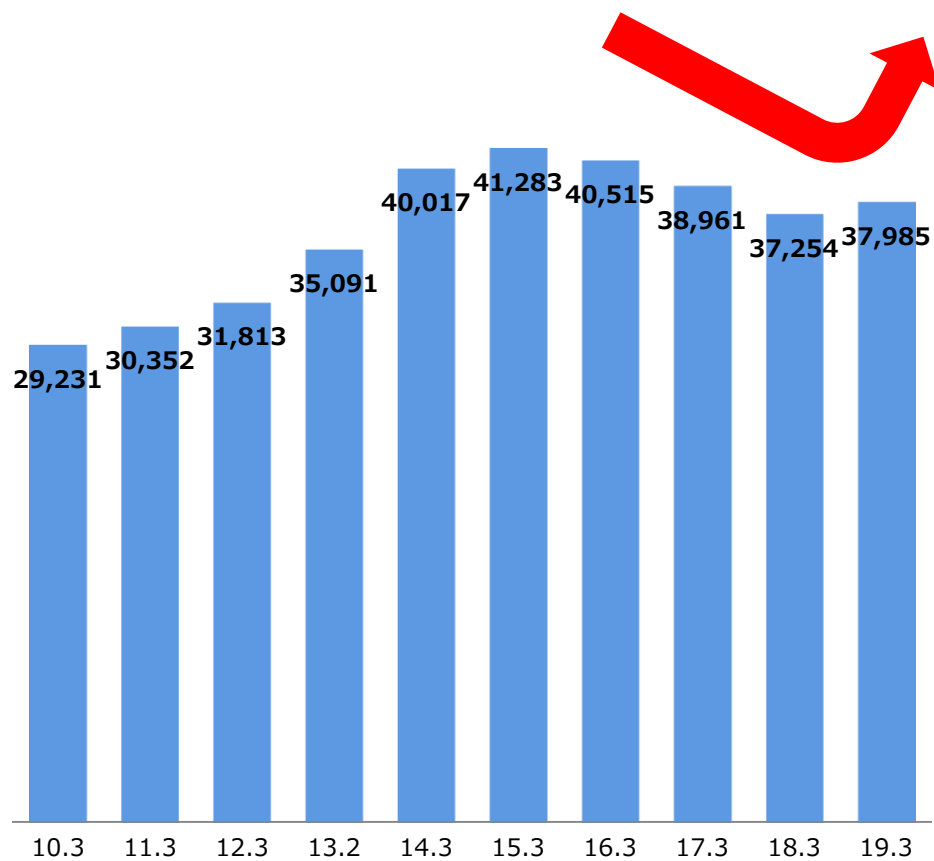
【主な設備等について】

- メンズ・レディース 成長著しいエリアへの新規出店や、移転リニューアル等による受け入れ体制の強化を実施
2017/3期末 268店舗 2018/3期末 269店舗 2019/3期末 272店舗
- ジュリア・オージェ 効率重視の出退店を実施（ジュリア・オージェとマリー・ボーテ合わせて）
2017/3期末 83店舗 2018/3期末 81店舗 2019/3期末 82店舗
病院内サロン 2店舗オープン（2019年3月末時点で3店舗）

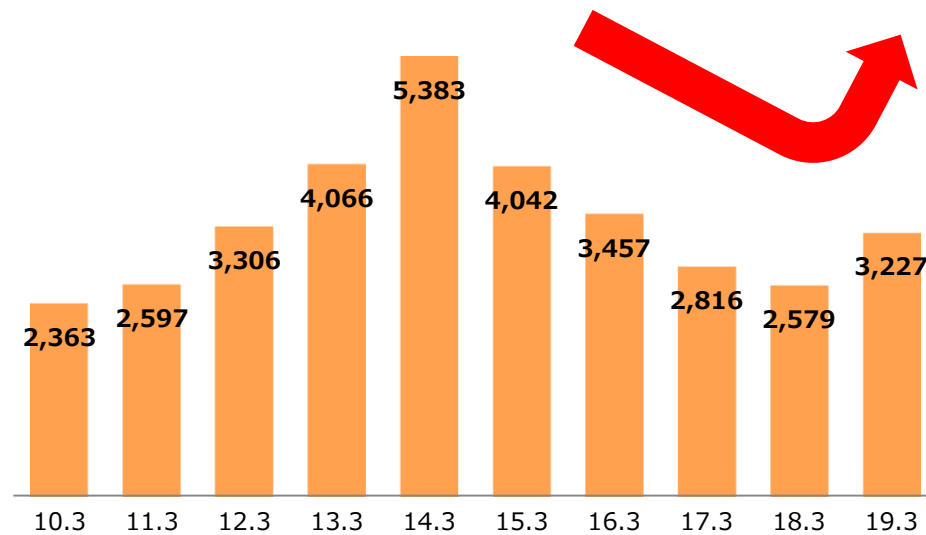
【その他】

- 「ジュリア・オージェ営業本部」と「営業本部」を統合

売上高推移 (百万円)



営業利益推移 (百万円)



アートネイチャーREBORNプランとは

「お客様満足」「体制革新」「人財育成」「従業員満足」を中心に取組み、お客様の数を安定的に拡大させていくことで売上高を安定的に確保し、より筋肉質なコスト構造に切り替えていくことで、事業領域の拡大に耐える収益体質とし、2020年4月以降の安定的な成長を目指します

1年目 2018年3月期	2年目 2019年3月期	3年目 2020年3月期
業績回復への土台づくり	増収増益への転換	業績を回復基調へ
<p>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>(振り返り)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業基盤の整備など主要施策に課題が残ってはいるが業績計画は概ね達成 ・ 生産子会社であるカンボジア工場を売却 	<p>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>(振り返り)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業基盤の拡大は期待値には及ばないが一定の成果を挙げる ・ 5年ぶりに増収増益を達成 ・ 営業本部の統合による女性向けウィッグの営業体制を一本化 	<p>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> <p>(方針)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業基盤の更なる拡大に向けた諸施策を実践 ・ 本社・店舗の生産性向上に注力 ・ 新領域の事業に踏み出す

2019年3月期の主要施策

営業基盤の整備・強化

- ・初年度の取組みを更に前進させ、お客様満足を向上させることで、お客様の定着化が進展

更なる収益重視体制の実現

- ・女性向けウィッグの営業体制を一本化することで営業の活性化と効率化を図った

現場力の強化/計画的な人財育成

- ・基礎スキルの引上げや、処遇制度の見直し等を実践することで人財育成を活性化させた

新領域へ踏み出す体制整備

- ・新領域の展開を目指すべく、役員や従業員向けに各種研修を実施するなどの体制整備を実施



2020年3月期の主要施策

営業基盤の整備・強化

- ・初年度、2年目に完遂出来なかった課題をやり遂げアートネイチャーの真のファンを増やしていく

更なる収益重視体制の確立

- ・各部門および部門間の業務合理化に注力し、より筋肉質な収益構造にする

現場力の強化/計画的な人財育成

- ・人財の育成を活性化させ、更なるスキル向上を図る

新領域の事業へ踏み出す

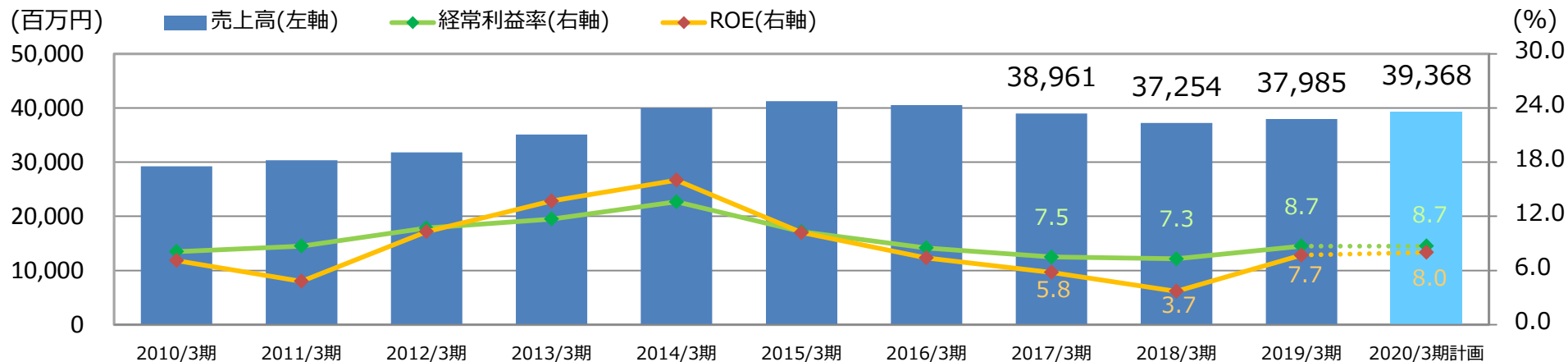
- ・これまでに整備した体制（人財育成等）に基づき新領域の事業に踏み出す

(単位：百万円)

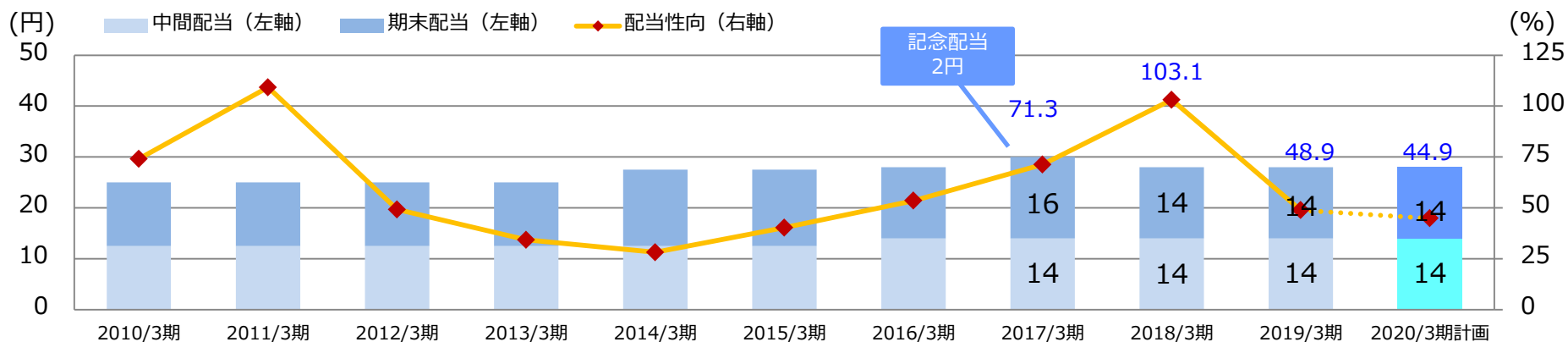
	2019年3月期実績	2020年3月期計画	増減額	前期比
売上高	37,985	39,368	+1,382	+3.6%
メンズ	22,086	22,387	+300	+1.4%
レディース	14,741	14,977	+236	+1.6%
その他	1,157	2,003	+846	+73.1%
販売管理費	23,001	23,915	+913	+4.0%
営業利益	3,227	3,377	+150	+4.7%
経常利益	3,308	3,425	+117	+3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,864	2,031	+167	+9.0%

2020年3月期目標（当初目標）

売上高: 393億円 (409億円) 経常利益率: 8.7% (6.8%) ROE: 8.0% (6.5%)



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。

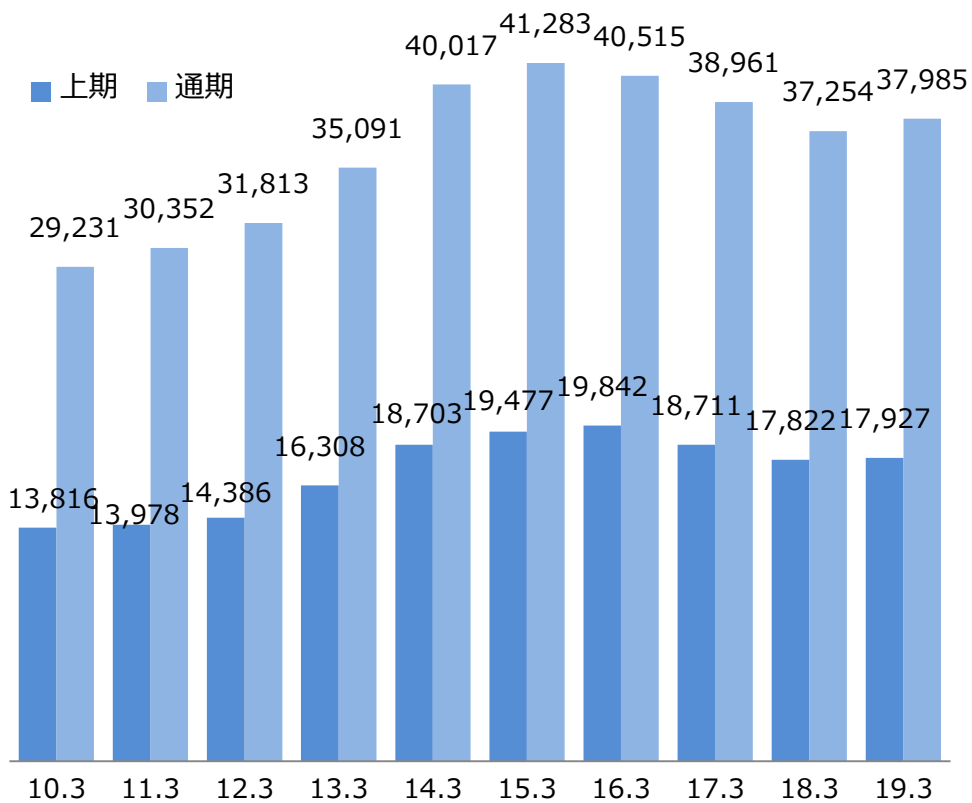
2019年3月期 決算実績

株式会社アートネイチャー

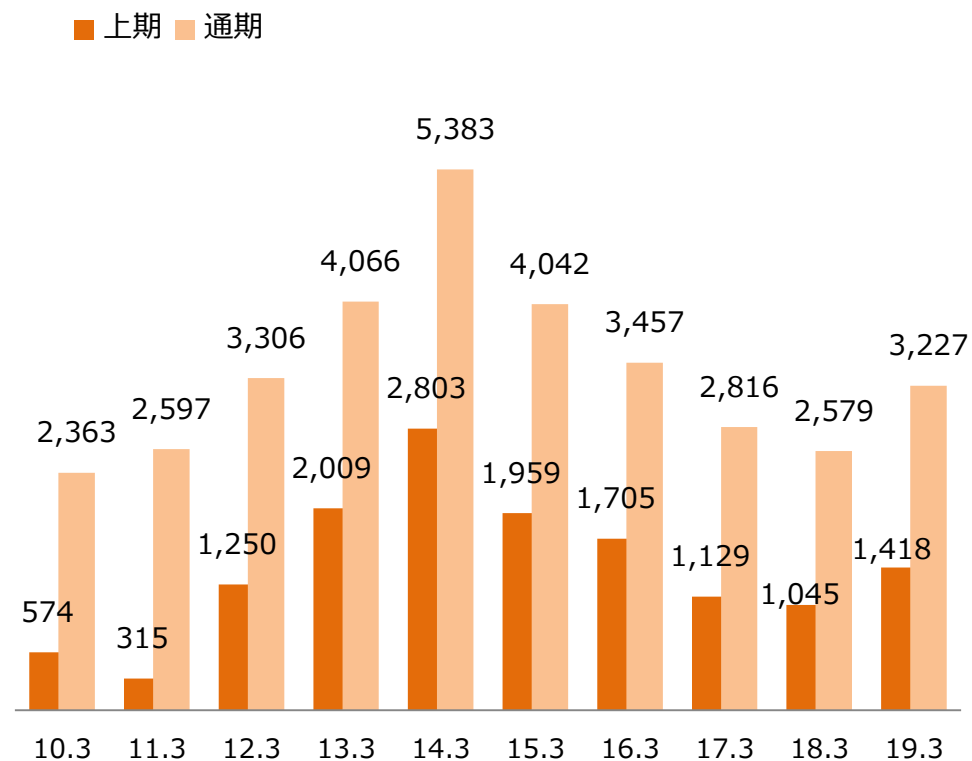
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	通期計画	変動要因 (前期比)
売上高	37,254	37,985	38,000	
メンズ	21,573	22,086	21,907	
レディース	14,617	14,741	14,924	
その他	1,063	1,157	1,169	
売上原価	11,594	11,756	12,024	売上高 : +2.0% メンズ : +2.4% レディース : +0.8%
売上総利益	25,659	26,228	25,976	原価率 : ▲0.1P 商品原価率 : ▲0.9P ｽﾀｲﾘｽﾄ人件費率 : +0.6P
販管費	23,080	23,001	23,179	販管費率 : ▲1.4P 広告費率 : +0.2P 人件費率 : ▲1.9P その他率 : +0.3P
広告費	6,335	6,531	6,339	
人件費	5,480	4,873	5,179	
営業利益	2,579	3,227	2,796	
経常利益	2,707	3,308	2,813	
親会社株主に帰属する 当期純利益	897	1,864	1,517	設備投資内訳 店舗設備関係 : 913百万円 システム関連 : 105百万円
減価償却費	1,077	933	1,001	
設備投資	1,359	1,390	2,013	

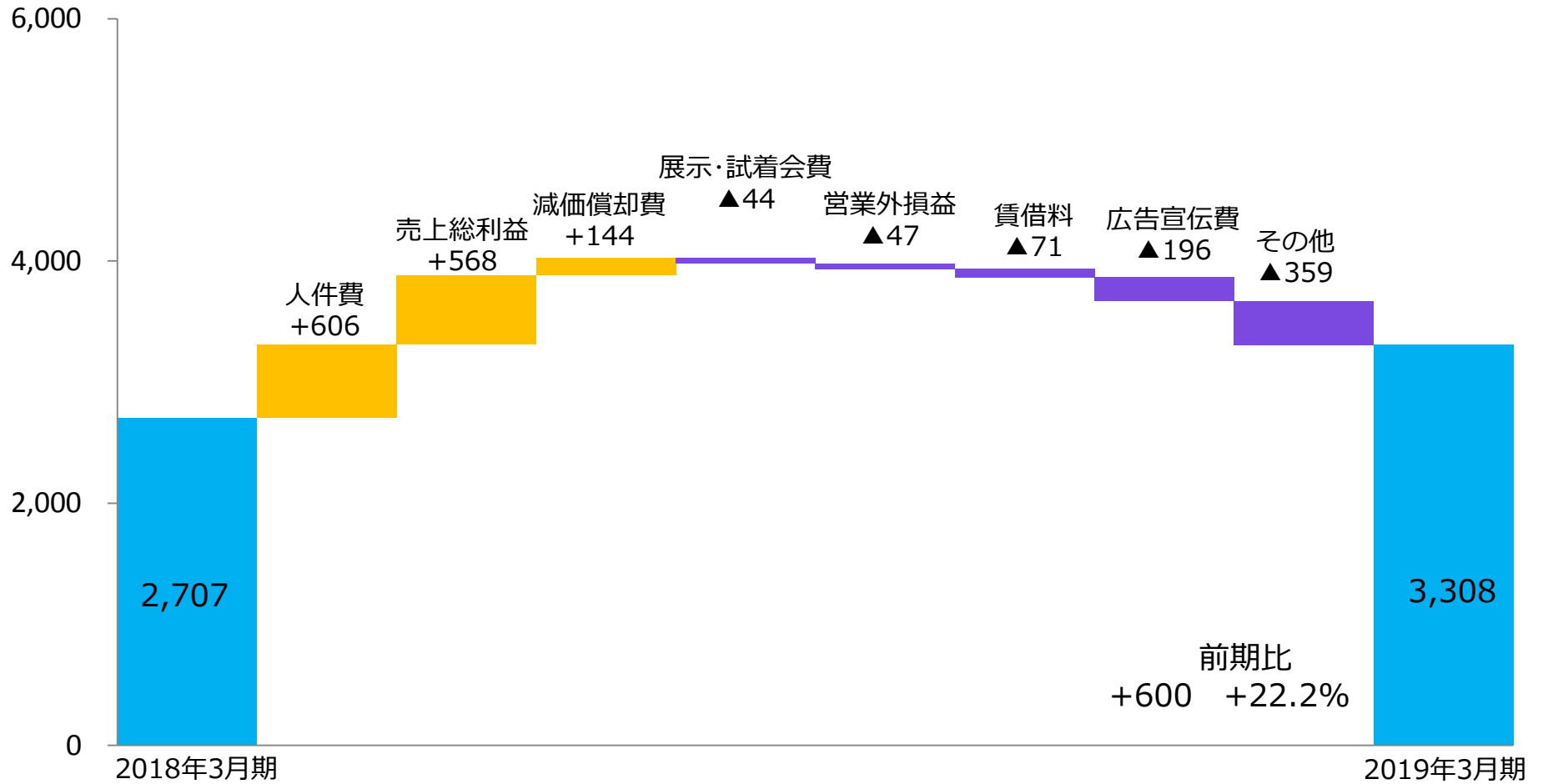
売上高の推移（百万円）



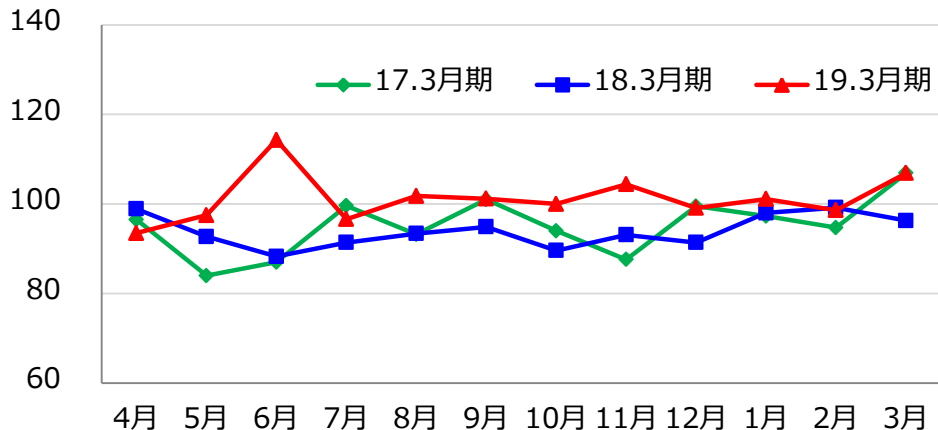
営業利益の推移（百万円）



(単位：百万円)



主要商品 全体

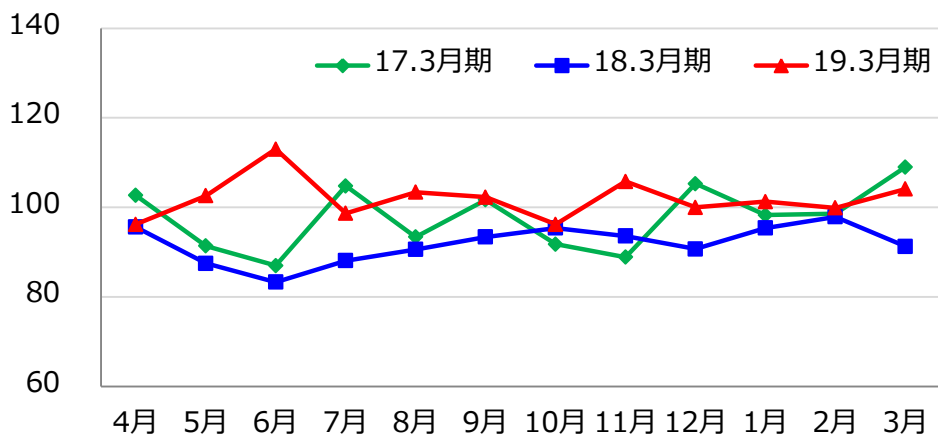


主要商品売上高

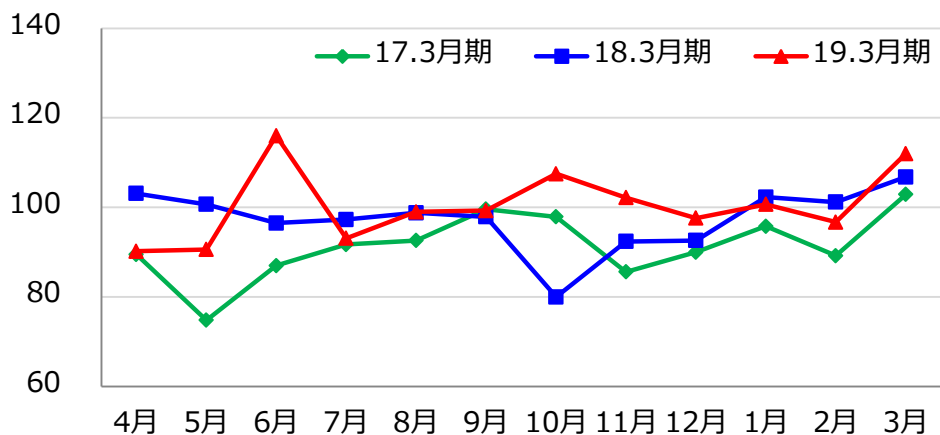
(%)

	全体	男性	女性
2017.3月期	95.4	98.1	91.0
2018.3月期	93.9	91.8	97.7
2019.3月期	101.4	102.0	100.4

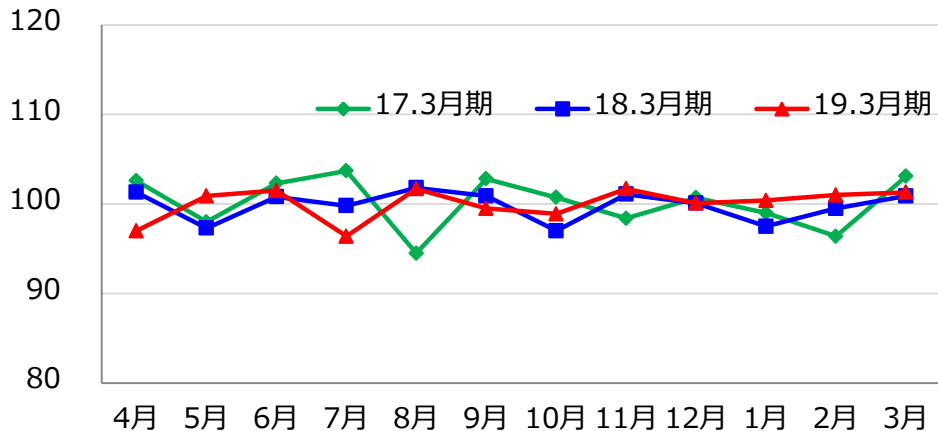
主要商品 男性



主要商品 女性



月次延べ来店顧客数 全体

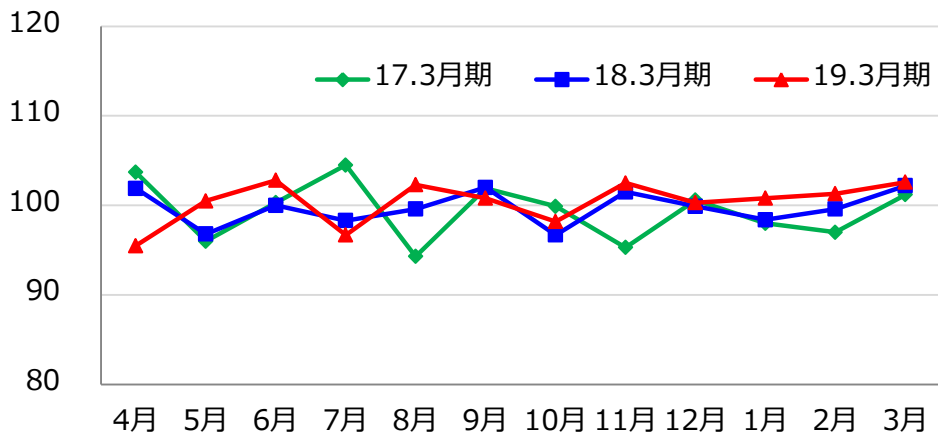


来店顧客数

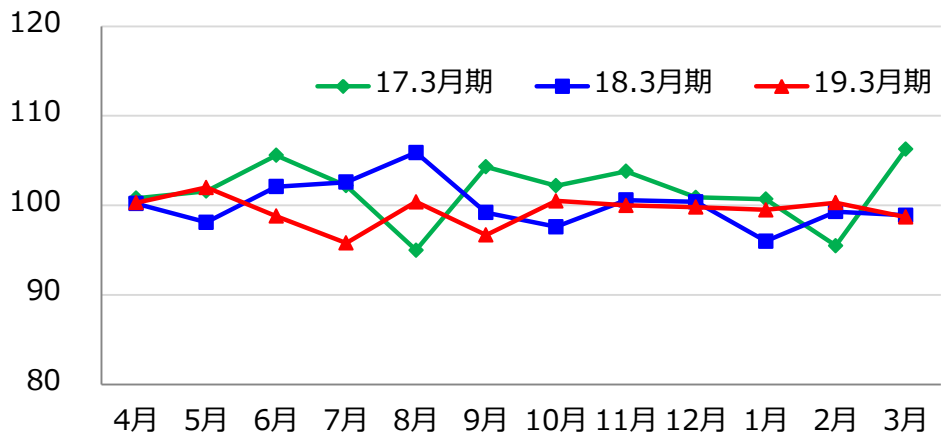
(%)

	全体	男性	女性
2017.3月期	100.2	99.4	101.6
2018.3月期	99.8	99.7	100.0
2019.3月期	100.0	100.3	99.4

男性



女性

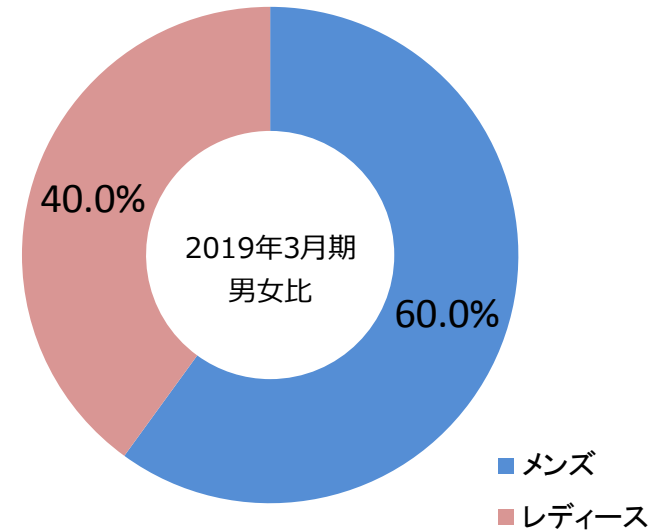
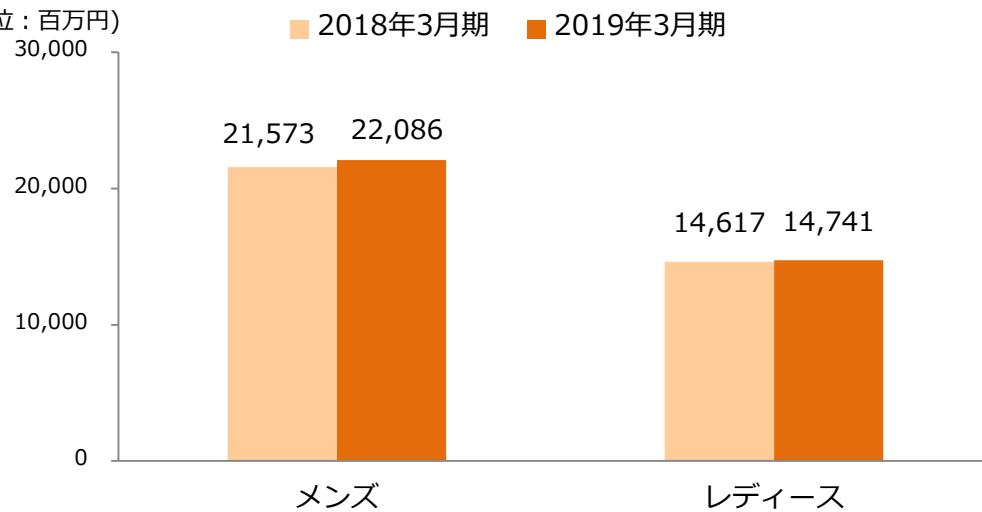


男女別売上動向（連結）

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前期比	通期計画	計画比
売上高	37,254	37,985	+2.0%	38,000	▲0.0%
メンズ	21,573	22,086	+2.4%	21,907	+0.8%
レディース	14,617	14,741	+0.8%	14,924	▲1.2%
その他	1,063	1,157	+8.8%	1,169	▲1.0%

(単位：百万円)



※ レディースにジュリア・オージェを含む

商品・サービス別売上高（単体／男女計）

（単位：百万円）

売上高		2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	3,309	3,292	▲16	▲0.5%
	リピート	17,847	18,141	+294	+1.7%
	合計	21,156	21,434	+277	+1.3%
増毛商品	新規	1,633	1,572	▲60	▲3.7%
	リピート	2,590	2,713	+123	+4.8%
	合計	4,223	4,286	+62	+1.5%
育毛ケア・サービス	新規	128	115	▲12	▲9.8%
	リピート	929	963	+33	+3.6%
	合計	1,057	1,079	+21	+2.0%
理・美容サービス		5,291	5,434	+143	+2.7%
ジュリア・オージェ		3,102	3,199	+97	+3.1%
その他商品等		2,215	2,326	+110	+5.0%
全商品・サービス	新規	5,070	4,980	▲90	▲1.8%
	リピート	28,017	28,647	+630	+2.2%
	ジュリア・オージェ	3,102	3,199	+97	+3.1%
	その他	856	932	+75	+8.8%
	合計	37,047	37,760	+712	+1.9%

※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。

商品・サービス別売上高（単体／男性）

（単位：百万円）

売上高		2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	795	706	▲89	▲11.2%
	リピート	12,195	12,486	+291	+2.4%
	合計	12,990	13,192	+201	+1.6%
増毛商品	新規	1,079	1,163	+83	+7.8%
	リピート	1,562	1,621	+59	+3.8%
	合計	2,642	2,785	+142	+5.4%
育毛ケア・サービス	新規	114	105	▲9	▲8.6%
	リピート	611	600	▲10	▲1.7%
	合計	725	705	▲20	▲2.8%
理・美容サービス		4,247	4,393	+145	+3.4%
その他商品等		966	1,009	+43	+4.5%
全商品・サービス	新規	1,990	1,974	▲15	▲0.8%
	リピート	19,582	20,111	+528	+2.7%
	合計	21,573	22,086	+513	+2.4%

※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。

メンズ部門

営業基盤を着実に拡大、安定したリピート売上を実現

2019年3月期 振り返り	
新規	<ul style="list-style-type: none"> 増毛商品に育毛・サービス等の付加価値をつけた結果、効果的な反響を獲得 カウンセラーとスタイリストとの連携強化により新規のお客様の定着率が向上
リピート	<ul style="list-style-type: none"> シニア層向けの対策等が奏功し、過去最高水準のお客様定着率を達成 季節に応じた新備品を投入し、商品ラインナップを拡充させ、お客様ニーズを充足



商品・サービス別売上高（単体／女性）

（単位：百万円）

売上高		2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	2,513	2,586	+72	+2.9%
	リピート	5,652	5,655	+3	+0.1%
	合計	8,165	8,241	+75	+0.9%
増毛商品	新規	553	409	▲144	▲26.1%
	リピート	1,027	1,091	+64	+6.3%
	合計	1,581	1,501	▲79	▲5.1%
育毛ケア・サービス	新規	13	10	▲2	▲19.4%
	リピート	318	362	+44	+13.8%
	合計	332	373	+41	+12.5%
理・美容サービス		1,043	1,041	▲1	▲0.2%
その他商品等		3,495	3,584	+88	+2.5%
全商品・サービス	新規	3,080	3,005	▲74	▲2.4%
	リピート	8,434	8,536	+101	+1.2%
	ジュリア・オージェ	3,102	3,199	+97	+3.1%
	合計	14,617	14,741	+123	+0.8%

※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。

レディース部門

営業体制一本化による総合力の向上で増収へ

2019年3月期 振り返り	
新規	<ul style="list-style-type: none"> ・WEBからの問合せに対するスピーディーな対応に課題を残す ・百貨店の展示・試着会が好調に推移
リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・トータルビューティーをテーマとした各種イベントを実施 ・お客様との関係構築による来店増を目指す、延べ来店人数は前年比微減
ジュリア・オージェ	<ul style="list-style-type: none"> ・上期は猛暑や豪雨や地震などの自然災害により集客に苦戦 ・下期はブランド誕生10周年の記念施策が奏功し、通期売上の増収に貢献



2020年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	37,985	39,368	+3.6%
メンズ	22,086	22,387	+1.4%
レディース	14,741	14,977	+1.6%
その他	1,157	2,003	+73.1%
売上原価	11,756	12,076	+2.7%
売上総利益	26,228	27,292	+4.1%
販管費	23,001	23,915	+4.0%
広告費	6,531	6,791	+4.0%
人件費	4,873	5,086	+4.4%
営業利益	3,227	3,377	+4.7%
経常利益	3,308	3,425	+3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,864	2,031	+9.0%
減価償却費	933	932	▲0.0%
設備投資	1,390	2,115	+52.1%

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期計画	
	通期	通期	前期比
オーダーメイドかつら	21,434	21,475	+0.2%
増毛商品	4,286	4,247	▲0.9%
育毛ケア・サービス	1,079	1,250	+15.9%
理・美容サービス	5,434	5,532	+1.8%
ジュリア・オージェ	3,199	3,378	+5.6%
その他商品等	2,326	3,163	+36.0%
合計	37,760	39,047	+3.4%

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期計画	
	通期	通期	前期比
オーダーメイドかつら	13,192	13,209	+0.1%
増毛商品	2,785	2,807	+0.8%
育毛ケア・サービス	705	895	+26.9%
理・美容サービス	4,393	4,465	+1.6%
その他商品等	1,009	1,009	+0.0%
合計	22,086	22,387	+1.4%

メンズ部門

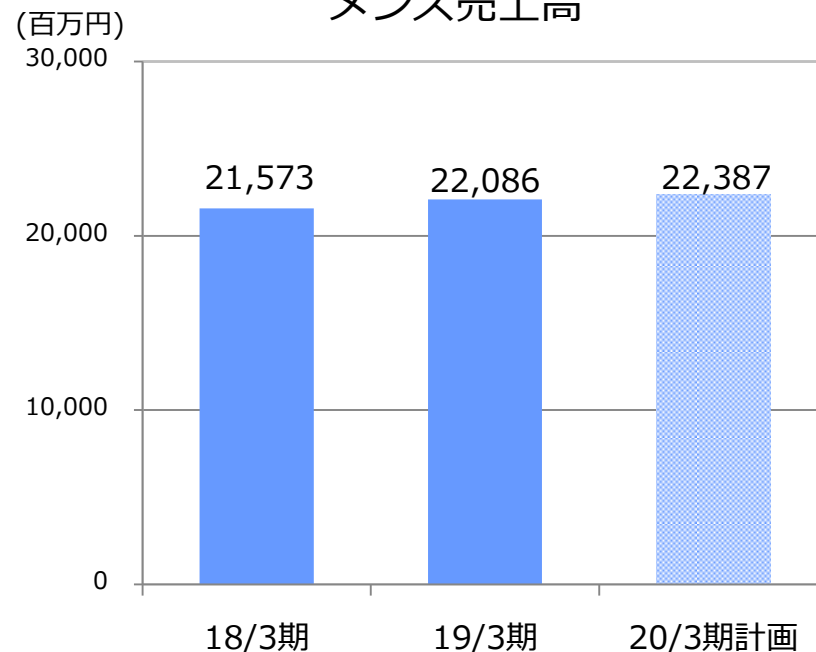
新規

- ・若年層向けにネット媒体による訴求を積極展開
(AbemaTVやYoutubeなどを活用)
- ・WEB環境の整備等による商談数向上の取組みをスタート
- ・カウンセラーとスタイリストとの更なる連携による
新規のお客様の定着率向上

リピート

- ・シニア層のみならず若年層に向けたお客様の定着施策の投入
- ・適切な販売サイクルによる商品提案の継続
- ・お客様ニーズにお応えする新備品の投入による
更なる売上拡大

メンズ売上高



(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期計画	
	通期	通期	前期比
オーダーメイドかつら	8,241	8,265	+0.3%
増毛商品	1,501	1,440	▲4.1%
育毛ケア・サービス	373	355	▲4.8%
理・美容サービス	1,041	1,067	+2.5%
ジュリア・オージェ	3,199	3,378	+5.6%
その他商品等	384	471	+22.6%
合計	14,741	14,977	+1.6%

レディース部門

新規・展示会

- ・お客様ニーズにスピーディーに対応する体制づくり
(WEB業務の効率化に向け、AIの活用などを検討)
- ・展示・試着会の効率的かつ効果的な開催を継続
(開催時期、イベント内容を工夫し集客力を強化)

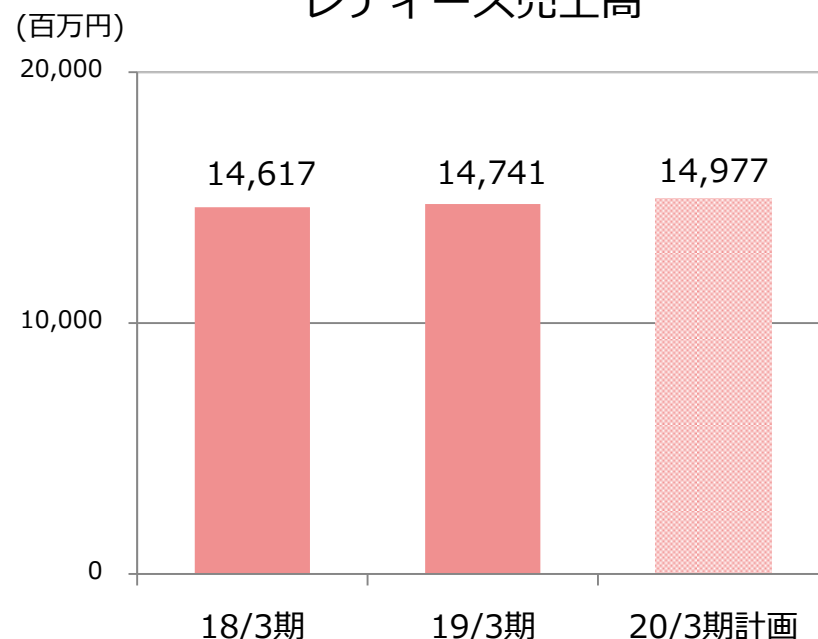
リピート

- ・お客様の定着強化に向け、新たなサービス、イベント、制度の拡充などの取組みをスタートさせ、お客様との長期的な繋がりを持てる体制を構築

ジュリア・オージェ

- ・店舗や地域に合わせた販促策や感謝デーの設定等による集客力の強化
- ・新たな店舗運営体制「ユニット制度」の導入による様々な店舗課題の迅速かつ効率的な対応

レディース売上高



 **アートネイチャー**

<http://www.artnature.co.jp>

本資料に掲載されている計画数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成した将来の業績に関する見通しです。実際の業績は、今後様々な不確定要素により、計画数値と異なる結果になり得ることをご了承下さい。また、本資料記載の金額は、表示単位未満切捨て、比率は少数第一位未満を四捨五入で表示しております。

株式会社アートネイチャー 経営企画部 IR室
T E L : 03-3379-2405 F A X : 03-3379-3518
E - m a i l ir@artnature.co.jp
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7

參考資料

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	2018年3月期末		2019年3月期末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	23,426	57.3%	25,206	58.7%	+7.6%	流動資産 +1,780
現預金	16,530	40.4%	18,275	42.5%	+10.6%	・現預金 +1,744
固定資産	17,462	42.7%	17,764	41.3%	+1.7%	・売掛金 +213
有形固定資産	9,167	22.4%	9,282	21.6%	+1.3%	・有価証券 ▲97
資産合計	40,888	100.0%	42,971	100.0%	+5.1%	・棚卸資産 ▲116
流動負債	9,788	23.9%	11,213	26.1%	+14.6%	固定資産 +302
前受金	4,576	11.2%	4,770	11.1%	+4.2%	・有形固定資産 +115
固定負債	7,077	17.3%	6,989	16.3%	▲1.2%	・無形固定資産 ▲102
負債合計	16,866	41.2%	18,203	42.4%	+7.9%	・投資その他の資産 +289
純資産	24,021	58.8%	24,767	57.6%	+3.1%	流動負債 +1,424
利益剰余金	17,560	42.9%	18,510	43.1%	+5.4%	・前受金 +194
負債及び純資産合計	40,888	100.0%	42,971	100.0%	+5.1%	・賞与引当金 +32
						・未払法人税等 +1,036
						・その他 +130
						純資産 +746
						・利益剰余金 +950
						(純利益 +1,864)
						(配当金支払 ▲913)

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	変動要因
営業：キャッシュフロー	3,686	4,449	営業 C F ・ 調整前純利益 +1,657 ・ 前受金 +147 ・ 売上債権 ▲79 ・ 棚卸資産 ▲375 投資 C F ・ 固定資産取得 ▲237 ・ 無形固定資産取得 +172 財務 C F ・ 配当金 +79 ・ 自己株式取得 +183
投資：キャッシュフロー	▲1,000	▲1,333	
フリー・キャッシュフロー	2,685	3,116	
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,756	▲1,481	
現金及び現金同等物 期首残高	15,515	16,401	
現金及び現金同等物 期末残高	16,401	17,986	
現金及び現金同等物 増減額	885	1,585	