



2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社アートネイチャー
東証スタンダード：7823

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算概況

株式会社アートネイチャー

第2四半期（中間期）決算は、前年同期比減収減益となった

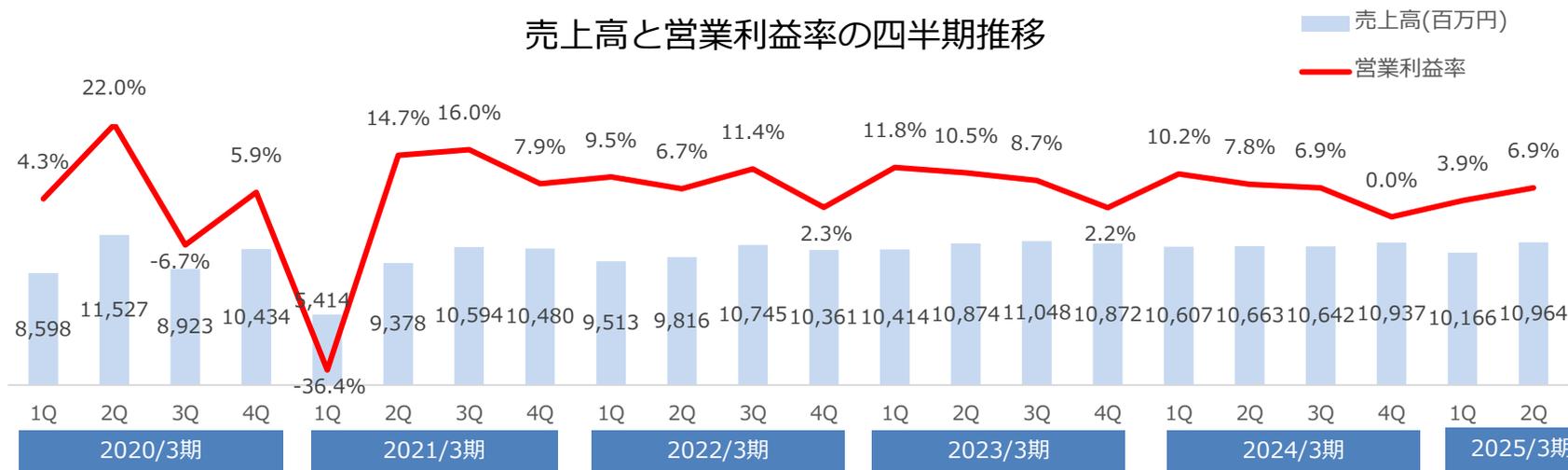
中間期決算実績

（単位：百万円）

	24/3中間期実績	25/3中間期実績	前年同期比	通期計画	進捗率（対計画）
売上高	21,270	21,131	▲0.7%	45,001	47.0%
メンズ	11,494	11,480	▲0.1%	23,235	49.4%
レディース	9,059	8,923	▲1.5%	20,154	44.3%
その他	716	726	+1.5%	1,612	45.1%
営業利益	1,914	1,146	▲40.1%	2,911	39.4%

※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四半期推移



中期経営計画の進捗

株式会社アートネイチャー

「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計画

主要テーマ

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

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

市場との対話

- 追加の株主還元策（増配、株主優待等）の検討
- 新たな情報開示の検討

進捗

価値創造

- 新規販売が苦戦の中、男性事業が回復の兆しをみせた
- 既製品ウィッグの販売は引続き堅調
- 新領域の事業は獲得できていない

サステナビリティ推進

- 持続可能な社会の実現に向けて取組み
TCFD対応やマルチステークホルダー方針の策定など
サステナビリティ情報を拡充
- 持続可能な企業価値向上に向けてDX推進を展開
（AI等の最新技術×当社データによる価値創出など）

市場との対話

- 昨年度の配当方針の新設以降、新たな施策はなし
- 昨年度より開示した資本コストを今後も算定を継続

第2四半期において、男性向け事業の新規販売が回復の兆しをみせた

新規販売の回復要因その1

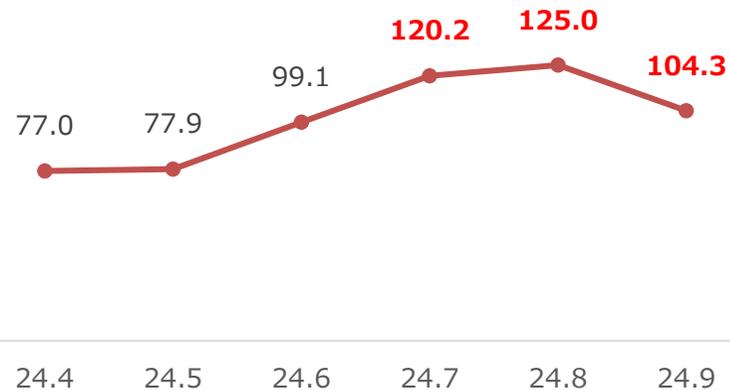
新キャラクターの投入だけでなく、若年層を意識したプロモーション戦略が奏功し、反響数が回復しはじめた

新規販売の回復要因その2

個人の課題別研修を強化したことにより、営業職の成約率・単価が前年対比上昇した

主要商品売上の推移（前年同月比）

男性新規売上が回復の兆しをみせはじめた



中間期トピックス

プロモーション戦略を積極的に展開



ちょっとプラスで自分らしく！



女性向け事業は、オーダーメイドウィッグの新規販売を中心に苦戦した

新規販売の苦戦要因その1

毎年定期的にオーダーメイドウィッグの新商品を投入しているが、2021年9月に発売した「フィーリン」級のヒット商品を投入できなかった

新規販売の苦戦要因その2

メインターゲットとなる中高齢層に向けたプロモーションや販促等の諸施策が反響数の回復につながらなかった

中間期 オーダーメイドウィッグ新規売上の推移

23年3月期以降の新規売上が伸び悩んでいる



当社女性向け事業の「オーダーメイドウィッグ新規売上」より集計
2019年度中間期（コロナ前）の売上を100とした場合の各年度伸び率を表示

中間期トピックス

中高齢層に向けた様々な諸施策を展開



女性向け既製品事業は新規販売・リピート販売共に堅調だった

新規販売の好調要因

出店先である商業施設の売上伸長・来館人数増加に伴い、既製品ウィッグの試着数が増加した

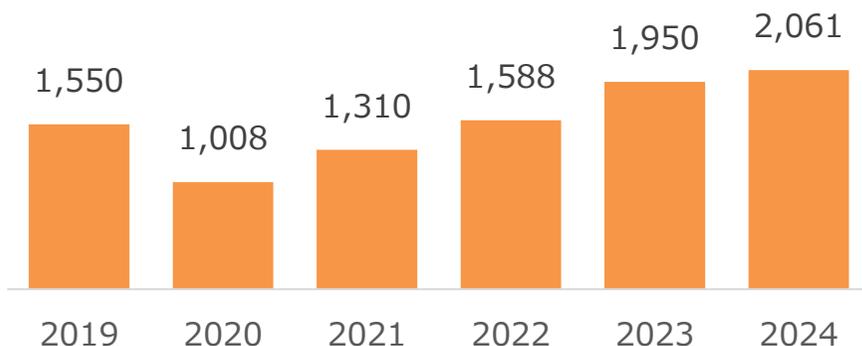
リピート販売の好調要因

女性向け既製品事業におけるリピート販売体制の強化が奏功した

（スタッフのモチベーションアップ、販売スキルの向上、店内オペレーションの見直し等）

中間期 ジュリア・オージェ売上高の推移

ジュリア・オージェ売上は引続き好調（百万円）



中間期 トピックス

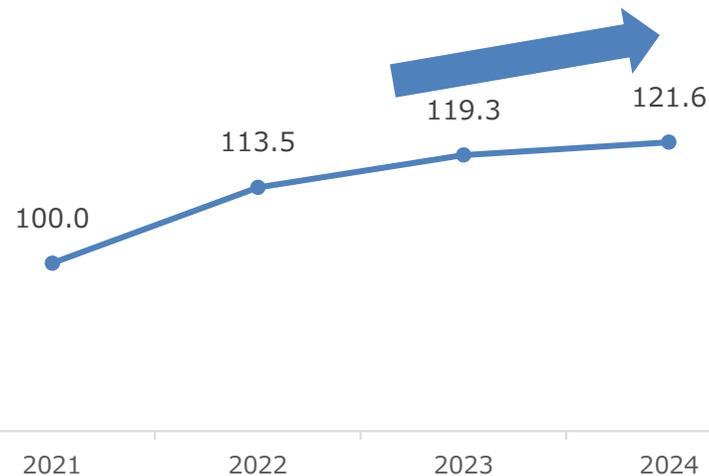
商業施設と連携した催事イベントにも注力



女性向け事業全体では売上高は伸び悩んでいるが、販売数は前年比で増加してきており、ウィッグユーザーの裾野は着実に広がってきている

中間期 レディースウィッグ新規販売数の推移

ジュリア・オージェ新規販売の好調により、ウィッグ全体の販売数は増加傾向にある



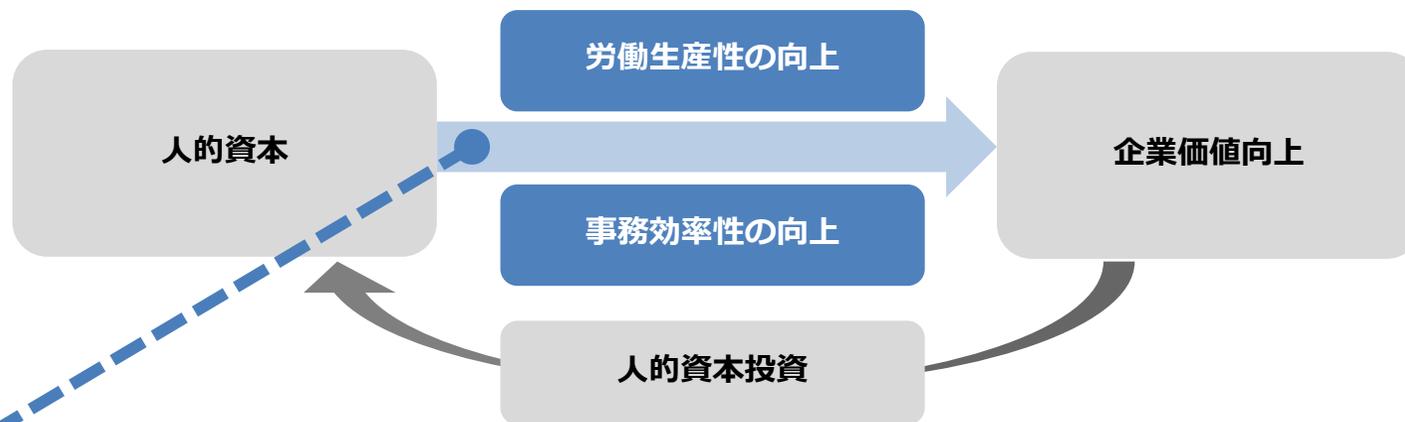
「オーダーメイド新規販売数」と「ジュリア・オージェ新規販売数」より集計
2021年度中間期を100とした場合の直近3年間の伸び率を表示

ハイブリッド店舗の展開

オーダーメイドウィッグと既製品ウィッグを取り扱う
ハイブリッド店舗の積極展開



当社では、持続的な企業価値向上を実現させるべく、攻めと守りに分けたDX推進を展開中である



持続的な企業価値向上に向けたDXの取組み

攻めのDX

①AI等の最新技術 × 当社データ
による価値創出

②周辺業務のデジタル化

守りのDX

③システム老朽・複雑化への対応

高性能AI/AR技術に自社のデータを掛け合わせることで、これまでにない新たな価値の創出を目指す



【HAIRの部屋】

毛髪が気になりだしたお客様から、今すぐ対処したいお客様まで、毛髪のお悩みや気になる疑問をお持ちのお客様それぞれのニーズに、高性能AIがワンストップでお答えするサイト。

AIヘアスタイルシミュレーションで試着

EC サイトにて購入



【AIヘアスタイルシミュレーション】

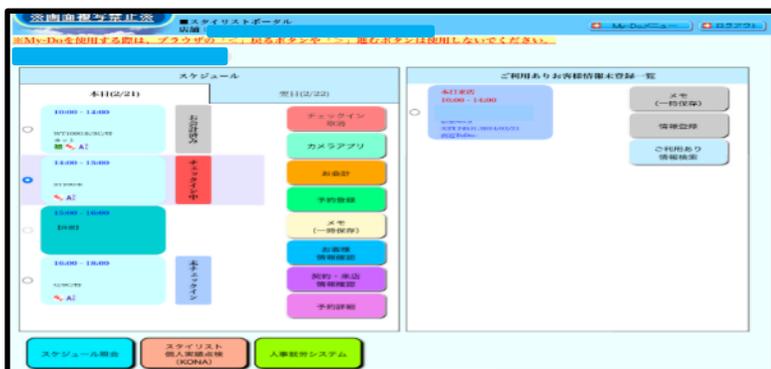
様々なヘアスタイルをパーフェクト社のAI/AR技術を介し、スマートフォンでECサイトにアクセスいただくだけで、時と場所を選ばずに無料でウィッグのAR試着をおこなうことができるシステム。

顧客との接点に係る業務を積極的にデジタル化していくことで、
お客様・従業員双方のユーザビリティの向上を目指す



【お客様アプリ】

お客様との双方向のデジタルチャネルを整備し、より
利便性を向上させるために専用のアプリを導入。
第一弾のリリース機能として店舗情報照会や予約
照会などの機能をリリース。



【スタイリストポータル】

スタイリスト専用のポータル画面を構築し、お客様のご来店～退店までに生じるスタイリスト業務と関連する様々なシステムとの連携を一画面にまとめあげ、ユーザビリティを向上。

市場との対話においては、個人投資家向けにIR情報の発信を強化した

市場との対話に関する取組みの実施状況

取組み項目	実施状況
追加的な株主還元策の検討	昨年の配当方針の設定以降、新たな施策はなし
新たな情報開示の検討	昨年度より開示した資本コストを今後も算定を継続
その他	個人投資家向けオンラインイベントを定期的を開催



2025年3月期 通期計画 他

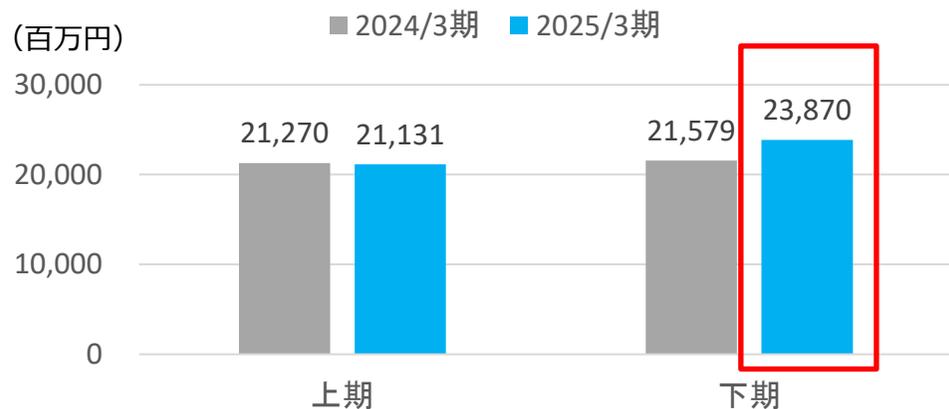
株式会社アートネイチャー

2025年3月期は、女性向け事業を中心に伸ばし増収増益を目指す

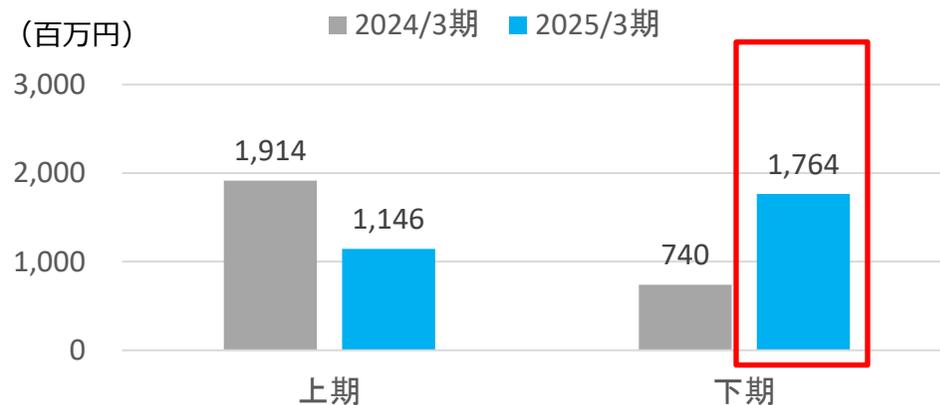
(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	42,850	45,001	+5.0%
メンズ	22,814	23,235	+1.8%
レディース	18,446	20,154	+9.3%
その他	1,589	1,612	+1.5%
売上原価	14,134	15,114	+6.9%
売上総利益	28,715	29,887	+4.1%
販管費	26,060	26,976	+3.5%
広告費	6,220	6,663	+7.1%
人件費	6,468	6,823	+5.5%
営業利益	2,654	2,911	+9.7%
経常利益	2,724	2,949	+8.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,462	1,509	+3.2%
減価償却費	1,045	1,277	+22.2%
設備投資	2,089	3,975	+90.3%

売上高



営業利益



下期取組みについて

【売上高】

- 各事業に向けて下期注力する新商品を投入すると共に新たなプロモーションを展開
- 特に女性向け事業においては、新たな販売経路の開拓や、事業間の連携強化を推進することで上期の新規販売苦戦分の挽回を目指す

下期取組みについて

【経費】

- 諸費用の抑制的運用を継続すると共に、DX推進に伴うシステム投資や、育成領域への経営資源の集中投下を継続
- システム等の刷新により経費効率を高め、経費トータルでは年間計画の範囲内に着地させる

2025年3月期の計画を達成し、中計最終年度の当初計画達成を目指す

主要指標 (業績計画)	前中計			本中計		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	358億円	404億円	432億円	428億円	450億円	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%	6.4%	6.6%	10.0%
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	5.6%	5.7%	10.3%
資本コスト	6.4%	4.3%	5.2%	3.6%		

2024年3月期より、新たな配当方針を設定。計画どおりの株主還元を目指す

配当方針

連結配当性向40%以上を基本に、現状水準(年間配当28円)を下限として、連結業績に応じた配当水準の向上(1円単位で増配)を図る。
 但し、**ROE10%超を達成する迄は、連結配当性向50%以上を基本とする**。なお、連結当期純利益が大きく変動する場合には、その影響を考慮して配当水準を決定することもある

主要指標 (株主還元)	前中計			本中計		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
1株当たり 当期純利益	25.99円	37.51円	58.00円	44.99円	46.41円	91.04円
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	5.6%	5.7%	10.3%
1株当たり 配当金	28円	28円	28円	28円	28円	28円以上
配当性向	107.7%	74.7%	48.3%	62.2%	60.3%	40%以上

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算実績および通期見通し

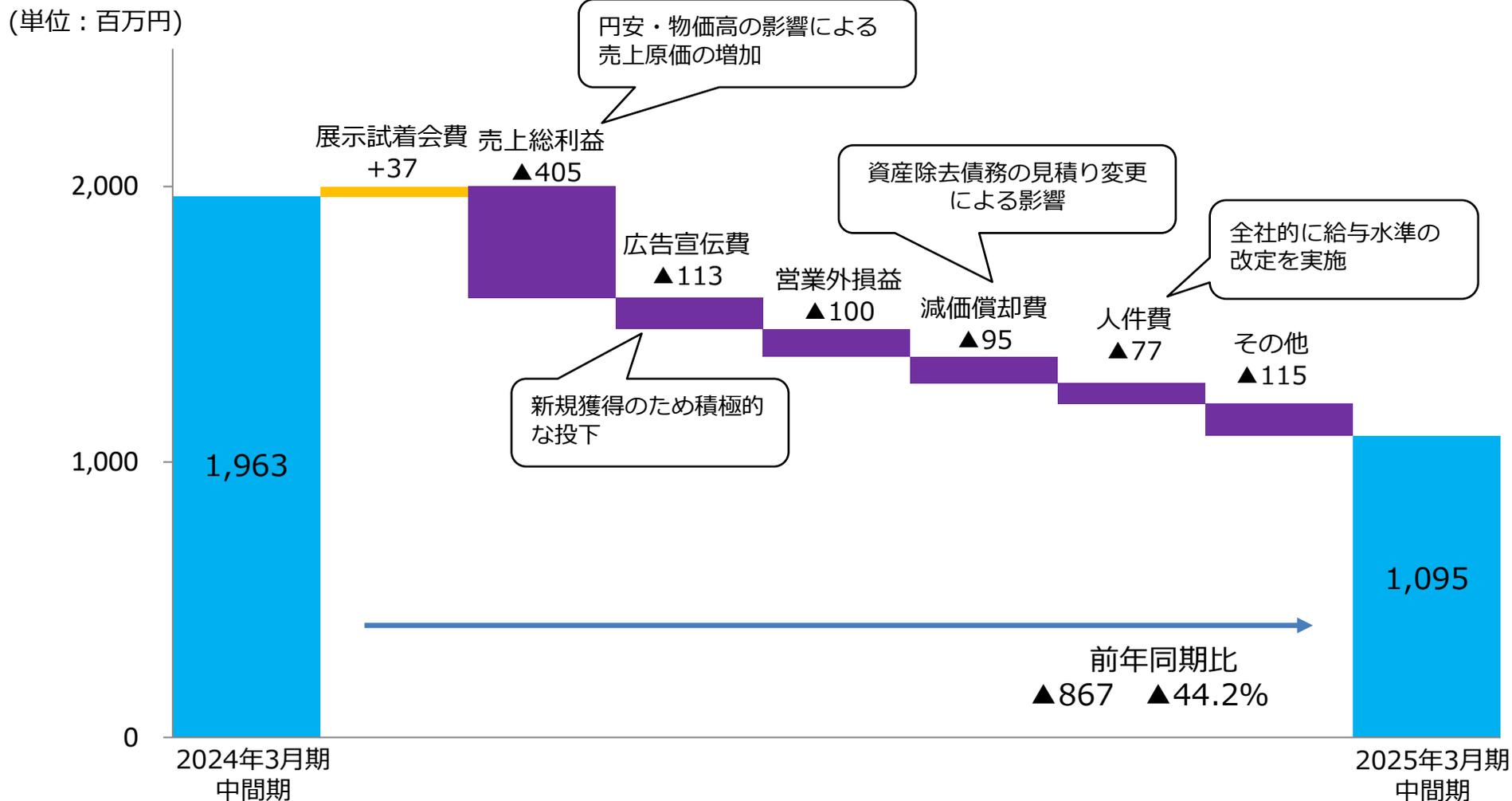
株式会社アートネイチャー

中間期決算は前年同期比減収減益であり、計画に対しやや遅れて進捗

(単位：百万円)

	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	通期計画	変動要因 (前年同期比)
売上高	21,270	21,131	45,001	売上高 : ▲0.7% メンズ : ▲0.1% レディース : ▲1.5%
メンズ	11,494	11,480	23,235	
レディース	9,059	8,923	20,154	
その他	716	726	1,612	
売上原価	6,986	7,251	15,114	原価率 : +1.5P 商品原価率 : +0.9P スタッフ人件費率 : +0.7P
売上総利益	14,284	13,879	29,887	
販管費	12,370	12,732	26,976	
広告費	2,913	3,027	6,663	販管費率 : +2.1P 広告費率 : +0.6P 人件費率 : +0.4P その他率 : +1.0P
人件費	3,206	3,284	6,823	
営業利益	1,914	1,146	2,911	
経常利益	1,963	1,095	2,949	設備投資内訳 店舗設備関係 : 307百万円 システム関連 : 302百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,208	621	1,509	
減価償却費	417	513	1,277	
設備投資	697	739	3,975	

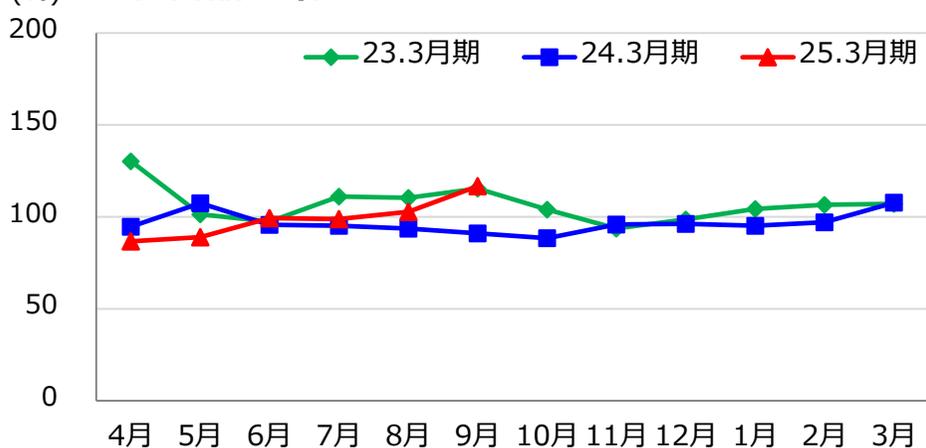
売上高はほぼ前年並みであったが、売上原価と各種費用の増加に伴い減益



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ほぼ横ばい、女性は減少

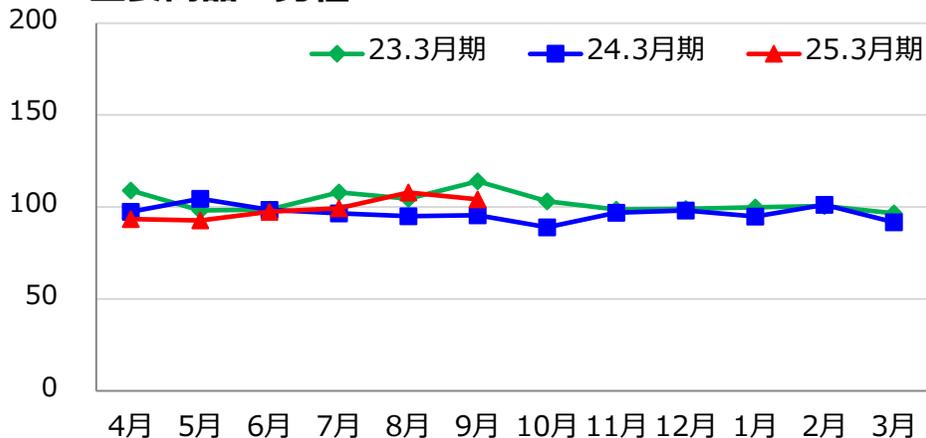
主要商品 全体



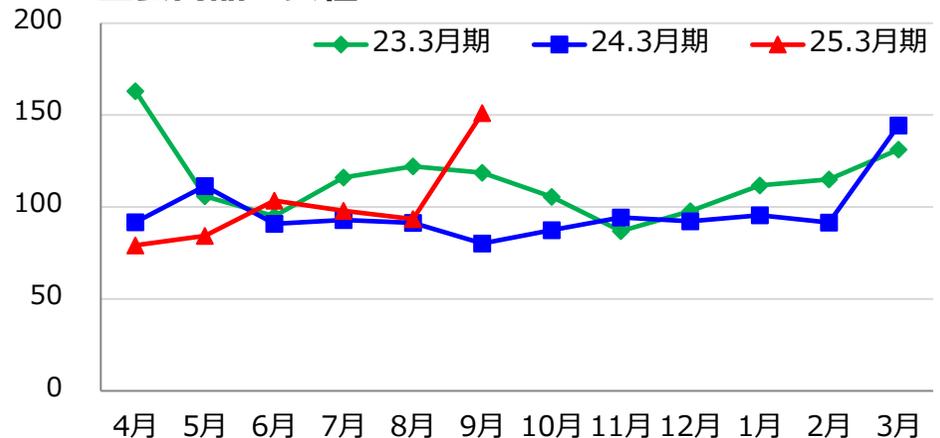
上期平均：主要商品売上高

	全体	男性	女性
2023.3月期	110.8	105.5	120.0
2024.3月期	96.1	97.7	93.6
2025.3月期	98.4	99.4	96.8

主要商品 男性

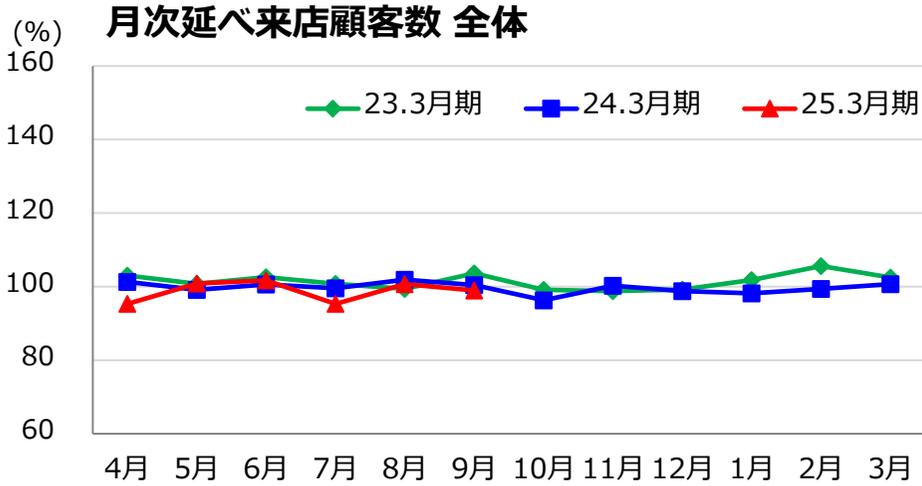


主要商品 女性



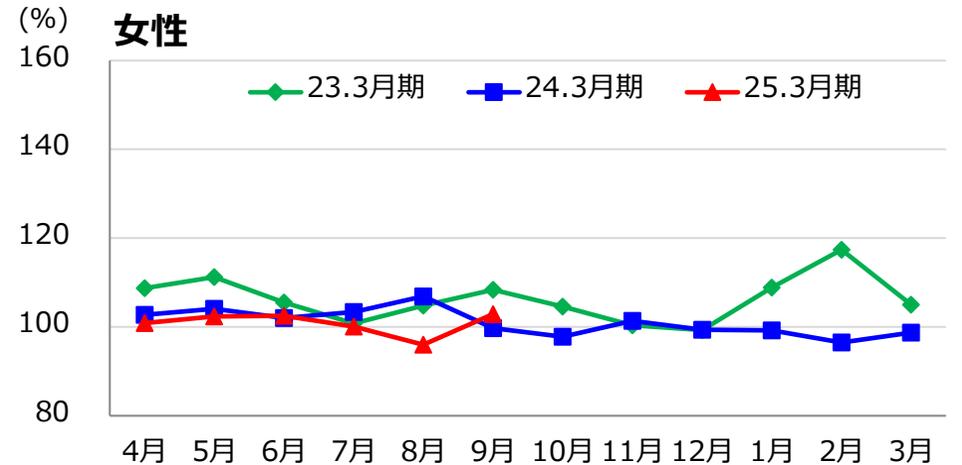
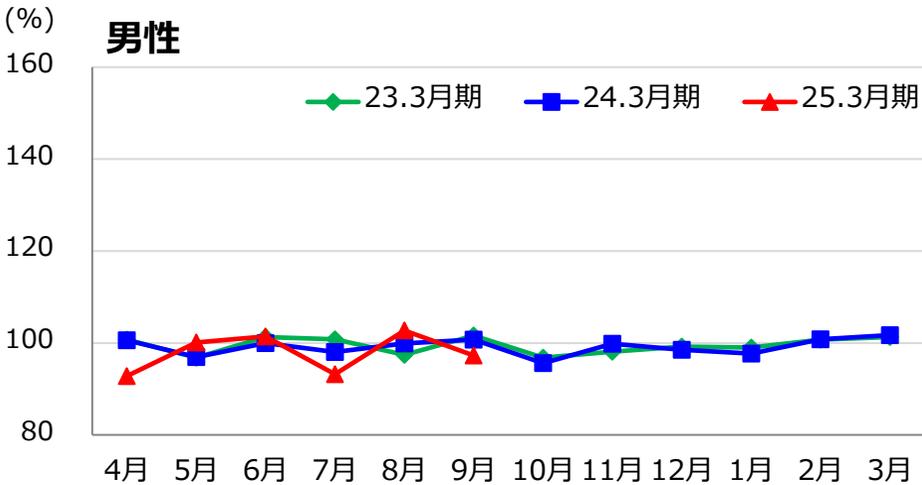
月次延べ来店顧客数（前年同月比）

来店顧客数は男性が依然漸減傾向、女性はほぼ横ばい



上期平均：来店顧客数 (%)

	全体	男性	女性
2023.3月期	101.7	99.7	106.5
2024.3月期	100.5	99.4	103.1
2025.3月期	98.8	97.8	100.8



新規売上が前期比大きく下回るも、リピート売上・既製品ウィッグ売上は堅調

(単位：百万円)

売上高		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	2,343	1,862	▲480	▲20.5%
	リピート	9,054	9,066	+11	+0.1%
	合計	11,397	10,928	▲469	▲4.1%
増毛商品	新規	357	368	+11	+3.2%
	リピート	1,525	1,552	+27	+1.8%
	合計	1,882	1,921	+38	+2.1%
育毛ケア・サービス	新規	23	16	▲6	▲28.8%
	リピート	519	508	▲11	▲2.2%
	合計	543	525	▲17	▲3.3%
アフターサービス		3,523	3,634	+111	+3.2%
ジュリア・オージェ		1,950	2,061	+110	+5.7%
その他商品等		1,221	1,233	+11	+0.9%
全商品・サービス	新規	2,723	2,247	▲476	▲17.5%
	リピート	15,385	15,547	+162	+1.1%
	ジュリア・オージェ	1,950	2,061	+110	+5.7%
	その他	460	447	▲12	▲2.8%
	合計	20,520	20,304	▲215	▲1.1%

※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。

新規・リピート、商品別で若干の凸凹はあるものの、ほぼ計画どおりの着地

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	370	355	▲15	▲4.1%
	リピート	6,517	6,495	▲21	▲0.3%
	合計	6,888	6,851	▲36	▲0.5%
増毛商品	新規	330	336	+5	+1.7%
	リピート	1,035	1,040	+4	+0.4%
	合計	1,366	1,376	+9	+0.7%
育毛ケア・サービス	新規	20	14	▲6	▲30.5%
	リピート	265	248	▲16	▲6.3%
	合計	285	262	▲22	▲8.0%
アフターサービス		2,416	2,439	+23	+1.0%
その他商品等		537	550	+12	+2.3%
全商品・サービス	新規	721	705	▲15	▲2.2%
	リピート	10,773	10,774	+1	+0.0%
	合計	11,494	11,480	▲13	▲0.1%

※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。

他社にない、魅力的な商品を訴求し差別化戦略を推進

2025年3月期 下期取組み	
商品・プロモ	<ul style="list-style-type: none"> 他社にない、魅力的な新商品の開発・投入 プロモーション戦略の積極展開 「HAIRの部屋」推進による薄毛顕在層・潜在層に向けた需要の喚起
その他	<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足向上を目的とした新ツールの導入 反響営業以外の新チャネルの構築（男性向けイベントの開催など）



オーダーメイドウィッグの新規販売が苦戦、既製品ウィッグ販売は堅調

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	増減	
				増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,972	1,506	▲465	▲23.6%
	リピート	2,537	2,570	+33	+1.3%
	合計	4,509	4,076	▲432	▲9.6%
増毛商品	新規	26	32	+6	+23.0%
	リピート	489	512	+22	+4.7%
	合計	516	545	+29	+5.6%
育毛ケア・サービス	新規	3	2	▲0	▲18.9%
	リピート	254	259	+5	+2.2%
	合計	257	262	+4	+1.9%
アフターサービス		1,106	1,194	+88	+8.0%
その他商品等		2,174	2,296	+122	+5.6%
全商品・サービス	新規	2,002	1,541	▲460	▲23.0%
	リピート	4,611	4,772	+160	+3.5%
	ジュリア・オージェ	1,950	2,061	+110	+5.7%
	合計	8,564	8,376	▲188	▲2.2%

※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。

顧客ニーズに対応した運営体制の整備を図ると共に、女性向け事業間の連携を更に強化

		2025年3月期 下期取組み
女性向け事業	商品・プロモ	<ul style="list-style-type: none"> ・他社にない、魅力ある新商品の開発・投入 ・プロモーション戦略の積極展開
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリッド店舗の運営体制の整備 ・SNSを活用した顧客誘導 ・反響営業以外の新チャネルの構築
既製品事業		<ul style="list-style-type: none"> ・リピート販売体制の強化を継続 ・商業施設と連携したイベント開催の強化 ・女性向け事業間の連携（相互送客体制）の強化



業績拡大に向けた活動を積極的に推進し、増収増益を計画

(単位：百万円)

	2024年3月期		2025年3月期			
	中間期	通期実績	中間期	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	21,270	42,850	21,131	▲0.7%	45,001	+5.0%
メンズ	11,494	22,814	11,480	▲0.1%	23,235	+1.8%
レディース	9,059	18,446	8,923	▲1.5%	20,154	+9.3%
その他	716	1,589	726	+1.5%	1,612	+1.5%
売上原価	6,986	14,134	7,251	+3.8%	15,114	+6.9%
売上総利益	14,284	28,715	13,879	▲2.8%	29,887	+4.1%
販管費	12,370	26,060	12,732	+2.9%	26,976	+3.5%
広告費	2,913	6,220	3,027	+3.9%	6,663	+7.1%
人件費	3,206	6,468	3,284	+2.4%	6,823	+5.5%
営業利益	1,914	2,654	1,146	▲40.1%	2,911	+9.7%
経常利益	1,963	2,724	1,095	▲44.2%	2,949	+8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,208	1,462	621	▲48.6%	1,509	+3.2%
減価償却費	417	1,045	513	+22.8%	1,277	+22.2%
設備投資	697	2,089	739	+6.1%	3,975	+90.3%



<https://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

【新商品】

■ メンズ、● レディース、▲ ジュリア・オージェ、◆ その他

- 3/22 増毛「ヘアユニオン」発売
- 3/31 オーダーメイドウィッグ 新ブランド「スタイリア」発売
- ▲ 4/30 ジュリア・オージェのピンでとめないウィッグ「タッチ デ ボーテプラス」発売 ※通販向け商品
- 5/1 メンズウィッグ「アートセラ ライン」発売
- ◆ 6/12 男性用発毛剤「ラボモ ヘアグロウ ミノキシ5 ネオ」発売
- 7/18 39歳以下限定「アートネイチャーの定額増毛」開始
- ▲ 7/31 コンパクトサイズのピンでとめないウィッグ「タッチ デ シュシュ」発売 ※通販向け商品

【出店・リニューアル】

- ● 4/19 「アートネイチャー旭川店」「レディースアートネイチャー旭川サロン」リニューアル
- 5/17 「レディースアートネイチャー加古川サロン」リニューアル
- ▲ 7/26 「レディースアートネイチャー 大丸京都サロン」オープン
- ▲ 8/5 ポップストア「レディースアートネイチャー ウィッグの相談窓口」期間限定オープン

【その他】

- ◆ 6/10 当社グループのNAO-ART社 生成AIによるウィッグ試着システム「AIヘアスタイルシミュレーション」導入
- 7/31 男性の毛髪に関する相談にお応えする高性能AIを搭載した毛髪総合サイト「HAIRの部屋」オープン

商品・サービス別売上高計画（単体／男女計）

(単位：百万円)

売上高		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	5,168	4,427	-	-	-
	リピート	17,895	17,731	-	-	-
	合計	23,063	22,159	22,564	+406	+1.8%
増毛商品	新規	1,077	732	-	-	-
	リピート	3,092	3,103	-	-	-
	合計	4,169	3,836	4,101	+266	+6.9%
育毛ケア・サービス	新規	61	44	-	-	-
	リピート	1,072	1,041	-	-	-
	合計	1,133	1,085	1,136	+50	+4.6%
アフターサービス		6,406	7,001	7,223	+223	+3.2%
ジュリア・オージェ		3,982	4,467	5,271	+803	+18.0%
その他商品等		2,834	2,508	2,701	+193	+7.7%
全商品・サービス	新規	6,307	5,204	-	-	-
	リピート	29,953	30,397	-	-	-
	ジュリア・オージェ	3,982	4,467	-	-	-
	その他	1,347	989	-	-	-
	合計	41,590	41,059	42,999	+1,940	+4.7%

※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・サービス別売上高計画（単体／男性）

(単位：百万円)

売上高		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期計画	増減	
					増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	746	723	-	-	-
	リピート	13,205	12,962	-	-	-
	合計	13,951	13,685	13,911	+226	+1.7%
増毛商品	新規	962	666	-	-	-
	リピート	2,024	2,038	-	-	-
	合計	2,986	2,704	2,848	+144	+5.3%
育毛ケア・サービス	新規	54	37	-	-	-
	リピート	550	516	-	-	-
	合計	605	553	627	+74	+13.4%
アフターサービス		4,627	4,805	4,822	+16	+0.3%
その他商品等		1,066	1,063	1,025	▲37	▲3.6%
全商品・サービス	新規	1,763	1,427	-	-	-
	リピート	21,474	21,386	-	-	-
	合計	23,237	22,814	23,235	+420	+1.8%

※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。

商品・サービス別売上高計画（単体／女性）

（単位：百万円）

売上高		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	4,421	3,704	-	-	-
	リピート	4,690	4,769	-	-	-
	合計	9,111	8,473	8,653	+180	+2.1%
増毛商品	新規	115	65	-	-	-
	リピート	1,067	1,065	-	-	-
	合計	1,182	1,131	1,253	+122	+10.8%
育毛ケア・サービス	新規	7	6	-	-	-
	リピート	521	525	-	-	-
	合計	528	532	508	▲23	▲4.5%
アフターサービス		1,779	2,195	2,401	+206	+9.4%
その他商品等		4,403	4,922	5,884	+962	+19.5%
全商品・サービス	新規	4,543	3,777	-	-	-
	リピート	8,479	9,011	-	-	-
	ジュリア・オージェ	3,982	4,467	-	-	-
	合計	17,005	17,255	18,701	+1,445	+8.4%

※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。

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

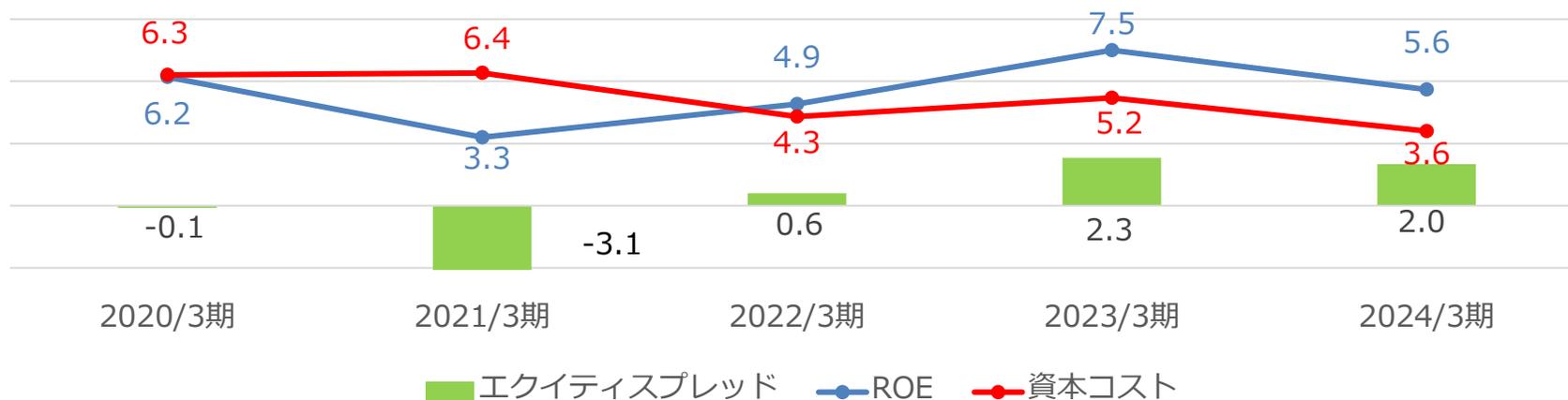
	2024年3月期末		2025年3月期 中間期末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	28,838	57.8%	28,013	56.8%	▲2.9%	流動資産 ▲825 ・ 売掛金 ▲585 ・ 現預金 ▲392 ・ 棚卸資産 ▲57 固定資産 +257 ・ 有形固定資産 ▲71 ・ 無形固定資産 +221 流動負債 ▲857 ・ 未払金 ▲1,145 ・ 未払法人税等 +313 ・ 前受金 ▲73 純資産 +214 ・ 利益剰余金 +165 (純利益 +621) (配当金支払 ▲455)
現預金	19,317	38.8%	18,925	38.4%	▲2.0%	
固定資産	21,012	42.2%	21,270	43.2%	+1.2%	
有形固定資産	9,732	19.5%	9,661	19.6%	▲0.7%	
資産合計	49,851	100.0%	49,283	100.0%	▲1.1%	
流動負債	13,758	27.6%	12,901	26.2%	▲6.2%	
前受金	6,036	12.1%	5,962	12.1%	▲1.2%	
固定負債	9,222	18.5%	9,297	18.9%	+0.8%	
負債合計	22,981	46.1%	22,198	45.0%	▲3.4%	
純資産	26,870	53.9%	27,084	55.0%	+0.8%	
利益剰余金	19,831	39.8%	19,997	40.6%	+0.8%	
負債及び純資産合計	49,851	100.0%	49,283	100.0%	▲1.1%	

(単位：百万円)

		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	発生要因
	営業キャッシュフロー	1,272	1,007	営業C F ・調整前純利益 +1,080 ・減価償却費 +563 ・法人税及び住民税 ▲157
	投資キャッシュフロー	▲ 850	▲ 996	
	フリー・キャッシュフロー	422	10	
	財務キャッシュフロー	▲ 461	▲ 455	投資C F ・有形固定資産取得 ▲457 ・無形固定資産取得 ▲361
	現金及び現金同等物 期首残高	20,082	19,208	財務C F ・配当金支払 ▲455
	現金及び現金同等物 期末残高	20,114	18,780	
	現金及び現金同等物 増減額	32	▲ 428	

ROEと資本コストの差分であるエクイティスプレッドは、コロナ禍突入時にマイナスとなったが現在はプラスを維持

資本コストとROEの過年度推移（2020/3期～2024/3期、単位：％）



資本コストの算定式（2024/3期推定値。負債は0のため、株主資本コストのみ算定）

株主資本コスト CAPM	=	リスクフリーレート	+	リスクプレミアム	×	β値
3.61%		0.73%		6.00%		0.48%

資本資産評価モデル（CAPM）によるコストの推定を採用

長期国債（10年）利回りをベースに設定

株式市場リターンをベースに設定

株価情報データをベースに設定（対TOPIX180日）