

# ARTNATURE INFORMATION 2024

証券コード 7823

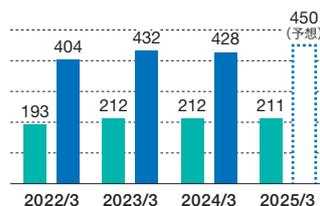


## 財務ハイライト

※単位未満切捨て

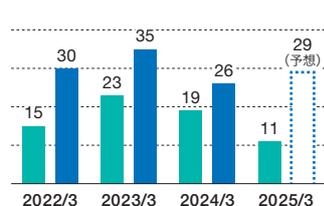
売上高(億円)

■ 上期 ■ 通期



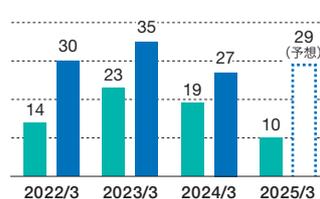
営業利益(億円)

■ 上期 ■ 通期



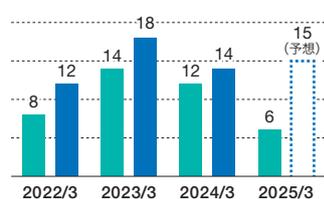
経常利益(億円)

■ 上期 ■ 通期



親会社株主に帰属する当期純利益(億円)

■ 上期 ■ 通期



# 中期経営計画2年目の今期、 新規顧客開拓への取り組みに 注力し、期初計画の達成を 目指します

株主・投資家の皆様には、日頃より温かいご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、2024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 Advance プラン」を策定し、今期は2年目を迎えております。上期は、主力であるオーダーメイドウィッグの新規販売が苦戦したこと、円安・物価高などの影響による売上原価の上昇や、人件費をはじめとする各種費用が増加したことなどから、減収減益となりました。

下期については、メンズ、レディースともに、お客様のニーズをくみ取った商品を発売するとともに、新たな潜在需要を引き出すべく、プロモーションの刷新を実施しました。また、お客様には広告以外からもより気軽に当社との接点を持っていただくべく、さまざまな取り組みを実施しており、手ごたえを感じております(詳細は特集へ)。

今期計画の達成を目指すとともに、中期経営計画最終年度である2026年3月期目標の売上高500億円の達成、経常利益率、ROEの2桁への成長、市場シェアの伸長を目指し、各施策に取り組んでまいります。



代表取締役会長兼社長

五十嵐 祥剛

## 2025年3月期 第2四半期(中間期)決算の概要

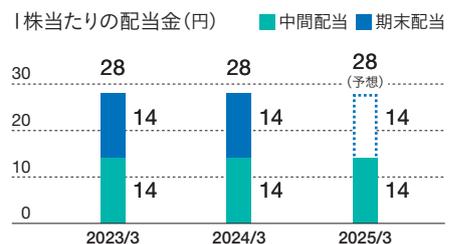
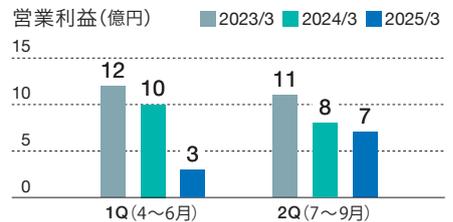
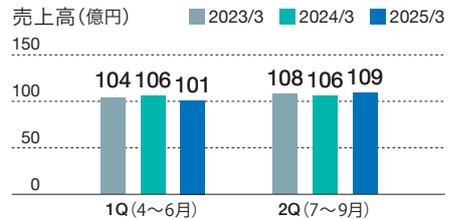
売上高については、主力のオーダーメイドウィッグのリピート販売は堅調だったものの、新規顧客獲得に苦戦したこと等により減収となりました。営業利益については、売上原価や販売費および一般管理費の増加により減益となりました。

## 通期(2025年3月期)の見通し

通期業績については、売上高450億円(前期比5.0%増)、営業利益29億円(同9.7%増)を見込んでいます。下期は、メンズ、レディースともに新商品の販売と新プロモーションの展開等に注力し、新規顧客獲得を強化して、計画の達成を目指します。

## 配当金

当社では、株主の皆様への利益還元を重要課題の一つと位置付け、安定的かつ継続的な配当を基本方針としております。また、前期に新たな配当方針を策定いたしました。方針に基づいた今期の配当は、中間配当14円、期末配当14円(1株あたり28円)を予定しております。



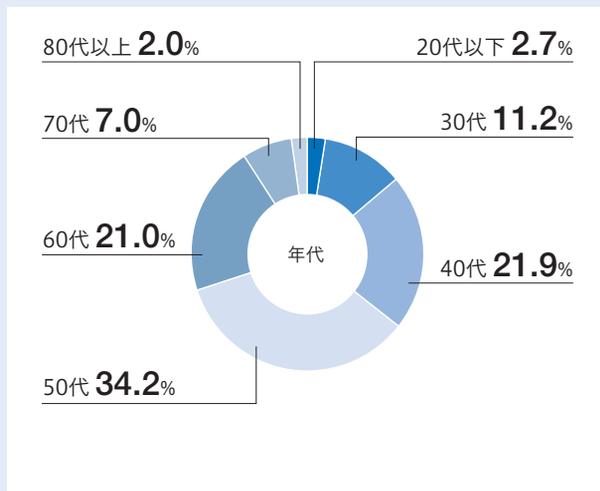
※単位未満切捨て

# 「ARTNATURE INFORMATION」株主様アンケート

2024年6月にWEBサイト上で行った株主様アンケート結果を取りまとめましたので、ご報告いたします。

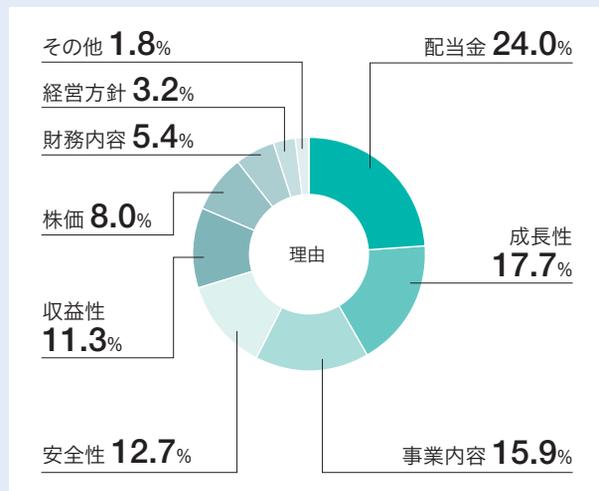
発信数:6,406件 回答数:547件 返信率:8.5% ※実施期間2024年6月21日～7月12日

## 回答者の年代



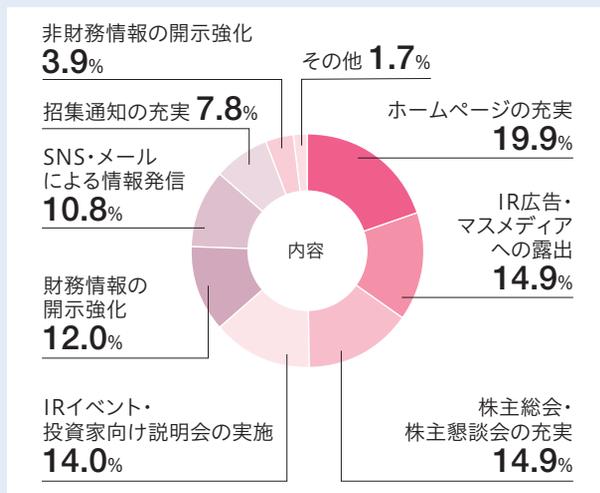
回答者は、20代～60代の現役世代で約90%であった。

## 当社の株式を購入された理由をお聞かせください



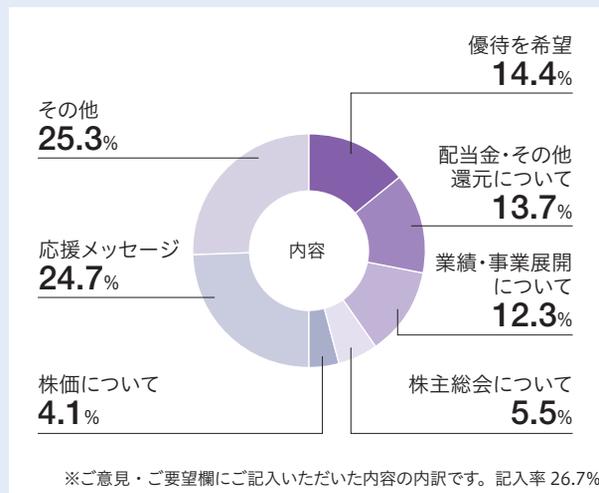
当社の株式を購入した理由は前回同様配当金が最も多かった(前回23.4%)。

## 今後の情報開示、コミュニケーション活動で望むことをお聞かせください



ホームページの充実に望む意見が前回同様最も多かった(前回19.8%)。

## ご意見・ご要望※



ご記載いただいたコメントでは、応援メッセージに次いで株主優待制度導入のご意見が多かった。

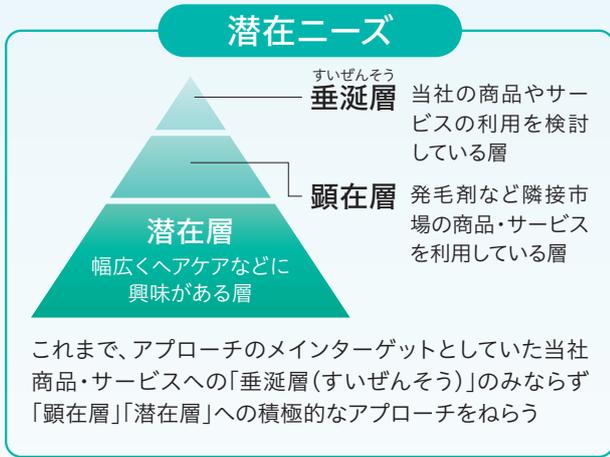
## 主なご意見・ご要望

- 株主優待をしてほしい
- 個人投資家説明会を実施してほしい
- 配当金を増やしてほしい
- 今後も業界のトップとして頑張ってください

このたびのアンケートでは、多くの株主の皆様よりご意見・ご要望、また励ましのお言葉をいただき誠にありがとうございました。株主の皆様への還元策全般についての充実は、当社方針に則り、資本政策の一環として引き続き検討してまいります。また、オンラインでの個人投資家説明会を定期的に開催しており、ホームページ内の「投資家情報」に過去の動画を掲載しております。これからも、皆様のご要望にもありましたホームページの充実に図り、財務情報、非財務情報などの情報開示の強化に努めます。

今後も、皆様のご期待にお応えできるよう、積極的な「市場との対話」に取り組んでまいります。

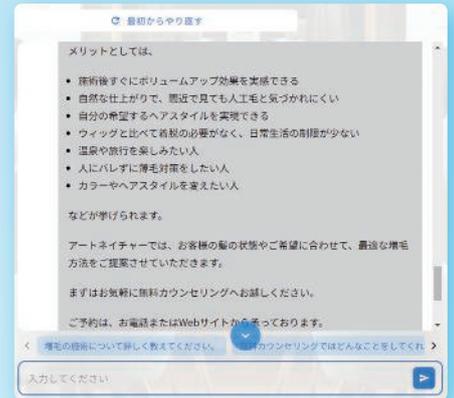
# 新たな潜在需要へアプローチし、積極的な新規顧客



## ■主な施策

### HAIRの部屋

当社メンズ公式サイトに高性能AIを搭載し、男性の毛髪に関するご相談にお応えする毛髪総合サイトを開始



#### POINT 1

当社の知見と最先端のAI技術を掛け合わせ、お悩みに対しお客様一人ひとりにパーソナライズしたご案内を実現

#### POINT 2

次に想定される会話内容をアシストすることで、スムーズな情報にたどり着くことができ、より充実した対話に

### レディースアートネイチャー ウィッグの相談窓口

新宿最大級の地下ショッピング街、新宿サブナードに、ウィッグの試着体験を中心としてさまざまな髪の悩みに応える当社初のポップアップストアを期間限定で出店



#### POINT 1

「ふらっとさわって」「ふらっとためして」をコンセプトに、気軽に予約無しでの試着が可能。新宿駅直結のショッピング街にあるので、ショッピングのついでや、お仕事帰りになどの空いた時間にウィッグを手にとることができる

#### POINT 2

ウィッグは、オーダーメイドウィッグをはじめ、既製品ウィッグもラインナップ。ふらっとためましてその日にお持ち帰りいただけるウィッグもご用意している

# 客獲得を目指す

新規販売を推進するため、  
当社との接点を増やす新たな経路の構築に取り組んでいます。

## ■担当者インタビュー

### ■生成AIの機能向上が採用の決め手に

私たちは常日頃から市場や消費動向を調査していますが、その中で、男性が髪のお悩みに対し、最初に思い浮かぶ商品がウィッグや増毛などの当社の主力商品でないことに課題を感じていました。まだ当社の商品・サービスを利用するのは早いと考えている、いわゆる顕在層・潜在層の方々にも当社と最初の接点を持っていただくにはどうすれば良いか、電話での相談に抵抗のある方がもっと気軽に相談していただくにはどうすれば良いか、それらに対する最適な仕組みの検討を重ねていました。その中で、私自身が生成AIを使用していたことで、その精度や人を介さず相談できる利便性から、お客様のお悩み相談の窓口としてもマッチするのではないかと思い至り試行を始めました。当初は想定される回答が出せないなど課題がありましたが、読み込みデータの工夫など試行錯誤し、当社の知見とAIの持つ学習機能によって高い精度の相談窓口として公開できたと考えています。

### ■ホームページの閲覧数が10倍に

「HAIRの部屋」公開後はホームページの閲覧数が約10倍に増え、これまでお問合せとしては少なかった若年層への認知の広がりなど、潜在需要へのアプローチの手ごたえを感じています。また、当社としてはご相談内容を年代ごとに把握したり、傾向を分析したりすることで、あらたなおお客様のニーズをつかむことにもつながると考えています。今後は、「HAIRの部屋」で当社を知っていただいた方にお客様となっていただけるよう、さらなる仕組みづくりに取り組んでいきます。

営業企画部 メンズ企画グループ次長 松永 博史



### POINT 3

すぐに対処したいお客様へ増毛やウィッグ商品の他、アートネイチャー・オンラインショップへのご案内など利便性を考慮

### ■新たな需要に応えるため「気軽さ」をコンセプトとした店づくり

ポップアップショップを出店するきっかけは、市場調査を実施した際、女性のお客様がウィッグに興味を持っていてもほとんどの方がウィッグショップの場所が思い浮かばない、という調査結果が出たことでした。また、興味はあるけれどウィッグがどういうものかわからない、予約無しで来店したい、という要望も高いことがわかり、当社ではこれまでにない「気軽さ」をキーワードとした店づくりをメインに、お客様の生活導線上にふらっと立ち寄れるような立地を探しました。スタートにあたっては、これまでにない営業形態の店舗であったため社内でも賛否両論があり、まずは店頭スタッフへお店のコンセプトの周知が必要でした。スタッフへは販売することではなく、お客様に気軽に相談・体験していただくことを目的とした店づくりであることをしっかりと周知したうえで期間限定でのオープンに至りました。

### ■「ウィッグの相談窓口」ならではのお客様層が多く来店

オープン後は、当初目標としていた来店数を超える来客があり、新しい需要の広がりを感じています。連日立ち寄っていただく方もいらっしや、あらためて「気軽さ」の要望が高いこともわかりました。また、生活導線上の立地に出店したことにより、通常当社に多くお問合せをいただく方の年齢層よりも低年齢層かつお勤めされている方の割合が高く、当社の商品を知っていただく年齢層を広げることができたと感じています。今回は期間限定でのオープンとしましたが、効果を検証し、今後も変化するお客様の需要にアプローチしながらさまざまな施策を実践していきます。

営業企画部 レディース企画グループ次長 馬淵 勇人



### POINT 3

ウィッグだけでなくシャンプーやトリートメント、ドライヤーなどのヘアケア商品やスカルプケア商品も豊富に取りそろえている

# WEBサイトのご案内



株主・投資家の皆様へ適時適切な情報開示を行えるよう、ホームページでもさまざまな情報を発信しています。決算説明会の動画配信など、当社への理解を深めていただくために有用な情報を掲載しています。



アートネイチャー 投資家情報

<https://corp.artnature.co.jp/ja/ir.html>



## 会社概要(2024年9月30日現在)

|       |  |
|-------|--|
| 社名    | 株式会社アートネイチャー<br>(英文社名:ARTNATURE INC.)  |
| 創業    | 1965年4月  |
| 設立    | 1967年6月  |
| 資本金   | 3,667百万円   |
| 代表者   | 代表取締役会長兼社長 五十嵐 祥剛  |
| 本社所在地 | 〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7<br>TEL:03-3379-3334  |
| 従業員数  | 3,780名 (単体)2,368名  |
| 店舗数   | アートネイチャー……………280店舗<br>ジュリア・オージェ……………88店舗<br>アックス病院内サロン……………10店舗<br>アートドラッグ……………1店舗<br>NAO-ART……………38店舗 |

## 株主メモ

|           |  |
|-----------|--|
| 上場市場      | 東京証券取引所スタンダード市場  |
| 上場日       | 2007年2月14日   |
| 証券コード     | 7823   |
| 銘柄        | 株式会社アートネイチャー   |
| 株式の売買単位   | 100株   |
| 株主名簿管理人   | 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号<br>みずほ信託銀行株式会社   |
| 同事務取扱場所   | 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号<br>みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部                                       |
| 郵便物送付先    | 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>みずほ信託銀行株式会社 証券代行部                                 |
| (電話お問合せ先) | TEL:0120-288-324(フリーダイヤル)  |
| 決算期日      | 3月31日  |
| 定時株主総会    | 毎年6月   |
| 株主確定基準日   | 期末配当3月31日 中間配当9月30日  |
| 公告掲載方法    | 電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由により、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。       |
|           | 公告掲載URL: <a href="https://www.artnature.co.jp">https://www.artnature.co.jp</a> |



J-Hair 日本毛髪工業協同組合加盟