



株式会社アートネイチャー  
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7  
TEL.03-3379-3334  
www.artnature.co.jp

 JHair 日本毛髪工業協同組合加盟

証券コード:7823



Corporate Profile

ふやしたいのは、笑顔です。

# ふやしたいのは、笑顔です。

アートネイチャーは、「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、お客様はもちろん、アートネイチャーに関わる全てのステークホルダーの笑顔をふやし続けています。

## お客様



ポジティブな  
生き方を提案  
▶ p.7

## 株主・投資家



継続的な対話の実施  
▶ p.19

さらなる笑顔を  
生み出すために

## 社員



イキイキと働ける  
職場の提供  
▶ p.15

## 地域・社会



次の世代に  
明るい未来をつなぐ  
▶ p.17

アートネイチャーの軌跡 ..... p. 3  
ステークホルダーの  
さらなる笑顔をふやすために ..... p. 5  
コーポレート・ガバナンス ..... p.20  
企業情報 ..... p.21

ごあいさつ

### 皆さまの よりポジティブな生き方を 提案していきます。

当社は1967年の会社設立以来、わが国初の総合毛髪企業として常に業界をリードしてきました。これもひとえに、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様の支えのおかげであり、改めて深く御礼申し上げます。

55年以上にわたり当社は、髪にまつわるさまざまな課題に対し、よりポジティブな毎日を送れるよう、これまでにない技術や商品を次々と開発し、発売してきました。お客様のあらゆるニーズに対して、最高品質のオーダーメイドウィッグをはじめとした、幅広い商品・サービスを取り揃え、提供しています。

当社はこれからも、「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、長年培ってきた「商品開発力」「技術力」「接客力」という3つの強みを活かし、全社一丸となってわが国の毛髪文化の創造に取り組んでまいります。

また今般、2023年度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」を策定しました。業績の伸長と毛髪業界でのシェアを拡大させ、国内マーケットリーダーとしてのポジションを確立するとともに、新領域の事業の獲得と、その拡充を行ってまいります。

皆様には、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長兼社長

## 五十嵐 祥剛

# 次代へと続く革新を通じて笑顔を生み出してきました

髪にまつわるさまざまなソリューションを通して、よりポジティブな生き方を提案したい。  
その想いを原動力に、創業以来55年以上にわたり、総合毛髪企業として革新的な技術や商品を生み出し続けてきました。

ウィッグ 増毛 医薬品販売/医療機関サポート アフターサービス ヘアケア商品/健康食品 その他

**経営理念**

- 毛髪コンサルタントを使命とし、お客様に満足頂ける毛髪文化を創造します。
- よりポジティブな生き方、より美しく輝きのあるライフスタイルを提唱します。
- グローバル・ネットワークで、最高の品質と最良のサービスを提供します。
- 広く社会から信頼される経営を通して、常に豊かで潤いのある未来を築いていきます。

**1967年** 総合毛髪企業のパイオニアとして誕生

**1987年** レディース分野への挑戦

**2008年** 既製品市場への進出

**2019年** さらになる成長へ新領域事業の拡大

**2023年** 「次代を切り拓くアートネイチャー」の飛躍

**1973年** 段階的に毛量を増やす「トリプル増毛法」を開発

**1984年** ベースのない画期的な増毛法「マーブ」発売

**1969年** カウンセリングから製作・アフターサービスまでの一貫体制が整う

**2001年** 女性専用サロン1号店を銀座に開設

**1987年** レディース分野への本格進出として「レディースアートネイチャー」を発表

**1989年** 増毛法「レディース・マーブ」を発売

**2003年** 自然な生え際と装着感を実現した増毛商品「ヘア・フォーライフ」発売

**2005年** 女性向けオーダーメイドウィッグ「セレア」を発売

**2006年** 業界初の3D型取りシステム導入

**2008年** 女性向け既製品ウィッグブランド「ジュリア・オージェ」展開開始

**2009年** 医療用ウィッグ「アックス」発売

**2011年** 新規増毛「マーブナチュレ」発売

**2011年** 自社通販サイト「アートネイチャー・オンラインショップ」開設

**2016年** 女性用増毛「ビューティアップ」発売

**2019年** 発毛剤「LABOMO ヘアグロウミノキシ5」発売

**2019年** 女性用ウィッグ販売会社「NAO-ART(株)」を子会社化

**2020年** 医療機関からの業務受託を目的に「(株)アートメディカルサービス」設立

**2021年** ピンでとめないウィッグ「フィーリン」発売

**1965年** オーダーメイド専門の男性用かつら事業を開始

**1967年** 株式会社アートネイチャー設立

**1970年** 特殊人工皮膚を独自に開発

**1980年** 全国販社体制を確立  
地域に根差した販売網を構築

**1983年** 人工毛「アートロン」を開発

**1990年** 本社社屋を新設・移転

**2002年** 全国の販売会社を合併・統合  
ユーロテック社・フィリピン工場を子会社化

**2007年** ジャスダック市場に株式を上場

**2008年** フィリピンに第2の製造子会社を設立

**2013年** 東証一部に市場変更

**2011年** 中国現地法人設立

**2012年** シンガポール現地法人設立

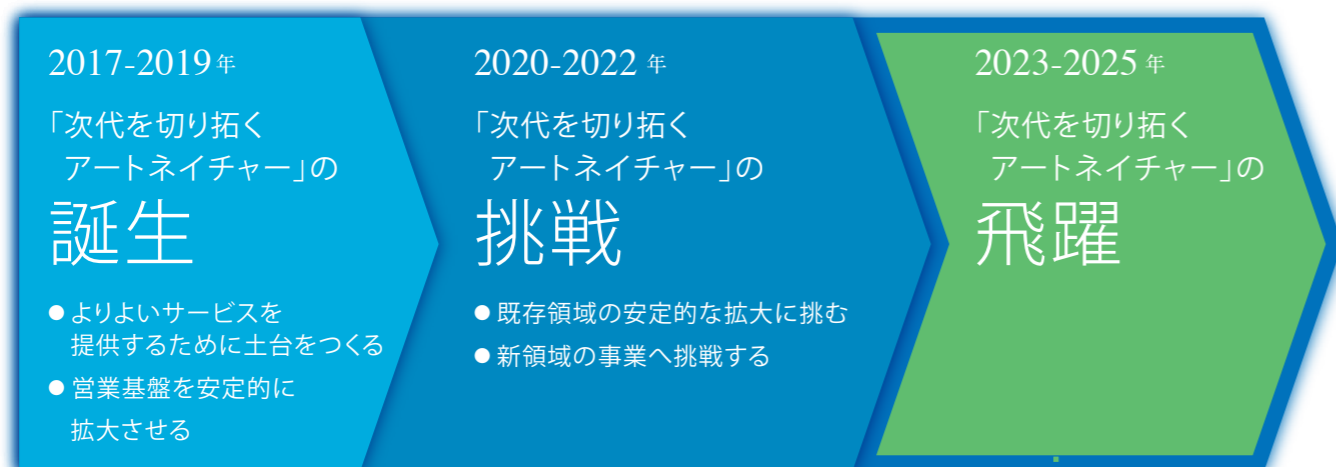
**2014年** マレーシア現地法人設立  
芸能用かつら製造・販売会社「(株)アート三川屋」設立

**2022年** 東証プライム市場に市場変更

## ステークホルダーのさらなる笑顔をふやすために

私たちに関わる全てのステークホルダーのみなさまのさらなる笑顔をふやすために、長期ビジョン・中期経営計画を策定し、実践しています。

新しい未来を切り開く10年、  
Open the Future



## ARTNATURE *Advance plan*

毛髪業界におけるトップブランドの位置付けを確固たるものにするとともに、「美と健康」に関わる新領域の事業に事業領域を拡充し、「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ます。

## 飛躍を遂げるために

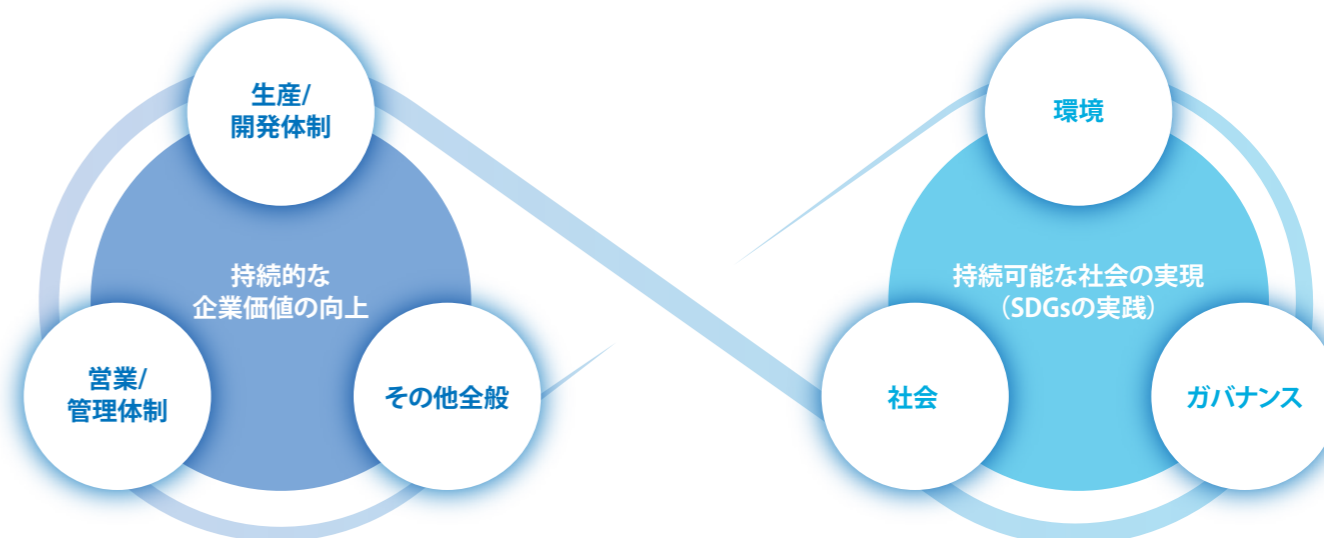
### 「既存事業」の拡大と「新領域の事業」の開拓・拡充でお客様のニーズに応えます

既存事業においては、メンズ事業を安定的に拡大させ、メンズ事業で得た利益をレディース事業に投入することで、グループのレディース事業全体の売上高の拡大を目指します。  
また、既存事業で得た利益を「美と健康」に関わる新領域の事業へ投入することで、売上高の積み上げを図り、グループ全体の業績目標の達成を図ります。



### 長期的な視点に立った施策を実践して持続的な成長を目指します

「持続的な企業価値の向上」と「持続可能な社会の実現」を推進すべく、必要な施策を実践していきます。





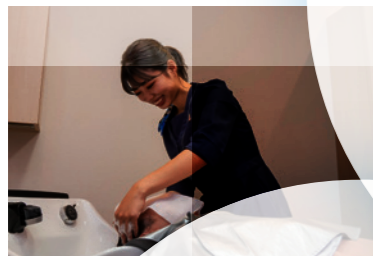
お客様に向けた商品・サービス

## ポジティブな生き方を提供するために

お客様の髪にまつわるお悩みやニーズに寄り添いながら幅広い商品・サービスを提供し、笑顔あふれる生活を実現しています。

### 商品開発力

海外の生産工場にも開発部門を有しているため、本社の開発部門との連携によりスピーディーな商品開発、検証が可能となっています。



### 接客力

くつろぎと安らぎを感じていただける空間づくりと、心を込めたおもてなしにこだわった接客を心掛けており、スタッフ全員が笑顔でお客様をお出迎えます。



### 技術力

当社スタッフには、毛髪のプロとしての技術やスキル、ノウハウ等を磨くため、それぞれの職種、階層に応じたさまざまな研修を実施しています。

## サービス提供までのステップ

### STEP 1

アートネイチャーを知ってもらう



スマートフォン向け  
Webサイト



パソコン向け  
Webサイト



テレビコマーシャル



新聞・チラシ広告

### STEP 2

サービスを知ってもらう



全国約360店の  
サロンネットワーク



幅広い年代層に向けた  
Web・通信販売



より多くの方々に  
サービスを紹介する  
イベント

### STEP 3

ニーズにあわせたサービスを提供する

お客様のニーズ

提供サービス

髪を  
増やしたい

ウィッグ ▶p9

増毛 ▶p11

髪を  
育てたい

医薬品販売/  
医療機関サポート ▶p12

育毛ケアサービス ▶p13

髪を  
ととのえたい

アフターサービス ▶p13

美しく  
健康でありたい

ヘアケア商品/  
健康食品 ▶p14



## ウィッグ

創業当初から手掛けており、当社を代表する商品がウィッグです。  
お客様それぞれのニーズにお応えするため、オーダーメイドから既製品まで幅広く取り扱っています。

### ●オーダーメイドウィッグ

創業以来、商品ラインナップの中心であるオーダーメイドウィッグは、お客様一人ひとりのご要望、毛髪の状態にあわせ、最適な製品をハンドメイドでお作りしています。製作にあたっては、スタッフがご要望をしっかりとつかうが、最新の「3D型取りシステム」でお客様の頭部の形状を計測し、その他のさまざまなオーダーとともに工場にデータを送信します。

工場では、そのデータを基に熟練した技術者がすべて手作業で仕上げています。お客様のお手元に届くまでには一定の時間を必要としますが、ご自身の髪のような自然な仕上がりや、抜群のフィット感を実現できるのは、オーダーメイドウィッグならではの長特です。

### オーダーメイドウィッグの作成フロー



### In Focus

#### 型取り

業界初「3D型取りシステム」で快適なつけ心地を実現します

フィットするベースネットをつくるためには型取りが最も重要です。当社では2006年より「3D型取りシステム」を導入して、素早く高精度な測定を行っています。これにご希望のスタイル、カラーなどのあらゆるオーダーを加えてデータ化しています。

専用の機器で頭部の3Dデータを作成



#### ウィッグ製作

熟練の職人が手作業でつくっています

フィリピンの自社工場で、専門の職人が1本1本丁寧に植毛し、髪色から毛流れまで、自然な仕上がりを実現しています。

フィリピンの生産拠点  
ARTNATURE PHILIPPINES INC.  
ARTNATURE MANUFACTURING  
PHILIPPINES INC.にて製作



### ●既製品ウィッグ

オーダーメイドウィッグで培ってきた高い商品開発力を活かし、既製品ウィッグを提供しています。お客様がもっと気軽にヘアスタイルを楽しみ、

輝きのある毎日を送っていただくために、あらゆるニーズにお応えできるブランドを展開しています。

#### エムジェイオー MJO

MJOは、オーダーメイドウィッグで培った技術を活かし、良質な商品をお求めやすく提供している男性向け既製品ウィッグブランドで、首都圏のターミナル駅近くに店舗を展開しています。お客様のご要望に合わせて、髪色や大きさの異なる既製品ウィッグを豊富に取り揃えているだけでなく、サイズや毛量などがパターン化されたパーツを組み合わせてお作りするセレクトオーダーウィッグなど、幅広いウィッグを取り扱っています。



#### ジュリア・オージェ Julia Olger

Julia Olgerは、高い技術力をベースに、気軽に髪のおしゃれを楽しんでいただきたいとの思いから誕生した女性向け既製品ウィッグブランドです。2008年のブランド誕生以来、全国の百貨店やショッピングモールを中心に87店舗\*展開しています。さまざまなスタイルの質の高いウィッグを、取り揃えています。また、同ブランドでは素肌に優しい素材を採用し、毛量やサイズ調整も可能な医療用ウィッグ「アックス」もご用意しています。



#### ナオアート NAO-ART

NAO-ARTは、2019年10月よりアートネイチャーグループに新たに加わった女性向け既製品ウィッグブランドです。「お客様に幸せをプレゼントする」を企業理念に、2001年に設立されました。首都圏をはじめ、東北・東海・関西・中国エリアなどの主要都市にある総合スーパーを中心に38店舗\*を展開しています。比較のお求めやすい価格帯のウィッグを取り扱っており、ウィッグが初めての方でも手軽にご購入いただけます。



\*2023年3月31日現在

### 担当者から

#### 新しい価値を生み出すため、アイデアを議論することを重視しています

商品開発にあたり大切にしていることは、今以上の商品を生み出すために、世の中に求められている新しい価値は何なのかを常に考えることだと思っています。そのために、サロンのスタッフやお客様からの声を拾い上げ、アイデアが開発者目線になりすぎているかを徹底的に議論することを重視しています。素材やパーツについても、より自然に見せたい、より簡単に装着したいといったご要望に応えるためにあらゆる試作を検証し、一から開発を行うことも多々あります。お客様の真のニーズをつかむこと、それを実現する素材へのこだわりといった姿勢はそのままに、今後は環境に配慮した毛髪など、新しい開発にも取り組んでいきます。



商品開発部 部長  
福田 麻理子

### Topics

#### 「レディースアートネイチャーのすべてがここに」をテーマとしたサロンをオープン

2022年9月より、女性向けオーダーメイドウィッグをはじめ、各種ヘアケアアイテムなどを多彩に取り揃えた「レディースアートネイチャー 銀座プラチナガーデン」をオープン。また、同店には既製品ウィッグショップの「ジュリア・オージェ すずらん通り店」を併設しており、これまで以上にきめ細かにお客様のご要望にお応えできる体制を充実させています。





## 増毛

自毛に人工毛を結着させて自然に少しずつ増やす増毛法を採用しています。つむじや分け目の調整、気になる部分を増やす集中増毛、段階的に髪を増やすプランなどにより、お客様の「なりたい自分」を実現します。

### 担当者から

手軽に始められるという商品の特長が、お客様のニーズをとらえています

当社の増毛事業では、1984年のマープ増毛法の発売以来、長年にわたり継続した人気を得ており、「好きなところに好きな分だけ毛量を増やせて、手軽に始められる」という特長を活かしたサービスを提供しています。髪の毛に悩みはあるもののウィッグには少し抵抗がある方のニーズに応えるために、自毛に人工毛を結着させるシンプルな構造の中でも、結び目を小さくするなど見た目の自然さを追求。また、サロンで施術をするスタイリストの取り付け検定の実施など、より多くのお客様に当社サービスの良さを伝えるために、商品力・技術力を日々研鑽しています。



営業企画部 課長代理  
金子 純

当社の増毛は、専門技術を習得しているアートネイチャーのスタイリストが、自毛の根元に数本の人工毛を結びつけるという方法で行います。本数単位で増やしたい部分に少しずつ増やすことが可能なため、お好みのボリュームに調整しながら、違和感なく髪の毛を増やすことができます。また、汗や雨に濡れても形状が安定し、手ぐしでも自毛のように整えられ

る実感を得られることもこの増毛法の魅力。日本で初めて増毛を開発したアートネイチャーならではの技術とノウハウで、理想のヘアスタイルを実現します。発売以来常に進化を続け、1度に結び付ける本数や結び目、人工毛の太さなど、細部にこだわった豊富なラインナップをご用意することで、お客様のご要望に幅広くお応えしています。



### In Focus

独自の新技术によりさらに自然な毛髪をプロデュースします

増毛の結び目のみを極細に加工する最新技術「ウェットプラス加工」により、自毛との結び目が小さくなり、従来の製品と比べて

はるかに目立ちにくくなりました。加えて、太さの異なる毛髪を取り混ぜて加工することで、より自然な仕上がりを実現しています。

増毛イメージ



新技术により、結び目を小さく取り付けることで、自然な仕上がりを実現

## 医薬品販売/医療機関サポート

2019年より、アートネイチャーは新たに医薬品販売や医療機関サポートの分野へ進出しました。今後も総合毛髪企業として髪にまつわる新たな商品・サービスを拡充することで、より多くのニーズに応え、お悩みを解決していきます。

### ● 医薬品販売(発毛剤)

髪にまつわる商品ラインナップを充実させ、お客様のニーズにこれまで以上にお応えできるよう、発毛の有効成分である「ミノキシジル」を配合した発毛剤(第1類医薬品)を販売しています。「ミノキシジル」は、毛包に直接作用して、細胞の増殖やタンパク質の合成を促進することで、発毛および毛髪の成長を促します。

当社では、2019年に男性用発毛剤「LABOMO ヘアグロウ ミノキシ5」、2020年に女性用発毛剤「LABOMO ヘアグロウ ハナミノキ」を発売し、主に自社通販サイトで販売しています。



「LABOMO ヘアグロウ ミノキシ5」



「LABOMO ヘアグロウ ハナミノキ」

### 担当者から

総合毛髪企業として、お客様の選択肢の広がりを感じています

医薬品である発毛剤の販売開始以降、当社のお客様からは、ウィッグや増毛サービスと発毛剤を併用されているといった声を聞く機会が増えました。医薬品の取り扱いをスタートさせたことで、総合毛髪企業としてのお客様の選択肢の広がりを感じています。また、女性用発毛剤は、当社が想定していた以上の販売実績となり、潜在需要の広がりを認識するとともに、新たなお客様の掘り起こしにもつながりました。今後は、発毛剤というカテゴリーの中でのバリエーション展開や、自社での取り扱いのみならず医療機関への卸売り販売など、さらにお客様のお悩みに寄り添うべく、これまで以上に積極的に展開していきたいと考えています。

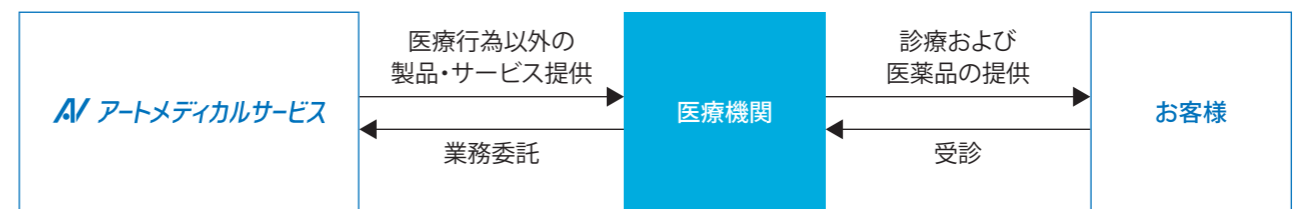


生産企画部 部長  
石木 淳夫

### ● 医療機関へのサポート

医療機関に対して医薬品販売や業務受託を展開することを目的として、2020年1月、株式会社アートメディカルサービスを設立しました。アートネイチャーが持つ毛髪への知見を活かし、あらゆる人の笑顔にコミットできる商品・サービスを提供していきます。

運用の流れ





## 育毛ケアサービス

頭皮や毛髪のケアを継続的に行うことでヘアサイクルの正常化を促し、豊かな髪を育む環境を保ちます。毛髪のプロである当社のスタッフが頭皮と髪の状態を確認し、最適なコースを提案します。

### ●サロンで

頭皮・髪の状態などを詳しく知るため、ヒアリングやモニターチェックを実施し、プロの経験とデータに基づいた最善のアドバイスと最適なヘアケアを提案します。

### In Focus

的確なアドバイスとヘアケアで、本来のヘアサイクルへ導きます

生活習慣に起因する頭皮のダメージやヘアサイクルの乱れなどが、抜け毛や細毛の原因となります。そのような抜け毛や細毛の原因を発見し抑制することで、再び豊かな髪を育む環境を取り戻します。



#### ①ヘアサイクルの正常化

髪が抜けて生え変わるまでの流れの中でトラブルを探し、改善していきます

#### ②頭皮環境の整備

クレンジングや育毛剤により血行を促し、頭皮環境を整えます

### ●ご自宅で

アートネイチャーでは、育毛シャンプーやスカルプーションから、電動式頭皮マッサージャーといったヘッドスパ関連用品まで、自宅用のヘアケア製品を豊富なラインナップで揃えています。これらの製品をプロのサロンケアとあわせてご利用いただくことで、より継続的で効果的な頭皮ケアを実現します。

## アフターサービス

商品をご購入いただいた方に未永くお付き合いいただけるよう、ウィッグのメンテナンスをはじめとする充実したアフターサービスをご用意しています。

### ●サロンで

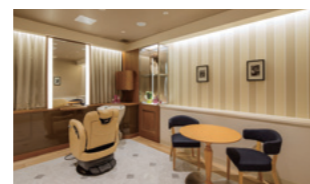
商品をご購入いただいたお客様の自毛カットや毛染めなどの施術を店舗で行っています。サロンではお客様一人ひとりに理・美容師の資格を有する担当スタイリストが付き、コミュニケーションを通じてニーズを汲み取り施術することで、良好な関係を構築していきます。

### ●ご自宅で

さまざまな事情でサロンへ通うことのできないお客様のために、宅配を利用したメンテナンスサービスを提供しています。ご購入いただいたオーダーメイドウィッグを宅配サービスにて送付していただければ、メンテナンスした製品を滞在先やご自宅にお届けします。

### ●イベントで

アートネイチャーのウィッグを使用しているお客様向けに、不定期でイベントを開催しています。イベントでは、ウィッグの使い方やメンテナンス方法を当社スタッフがご案内するなど、よりウィッグを楽しくご利用いただくための活動に取り組んでいます。



サロン個室



イベント会場

## ヘアケア商品/健康食品

アートネイチャーでは、こだわりのヘアケア商品や健康食品など、お客様の「美と健康」をお手伝いするためのさまざまな商品を、自社通販サイトや主要通販サイトにて取り扱っています。

### ●製品紹介

お客様からのニーズが高い白髪ケアアイテムでは、トリートメントしながら白髪ケアができる「ラボモ スカルプアロマ ヘアカラートリートメント」シリーズが累計販売本数230万本を突破しました。また、2022年12月にはシャンプーとコンディショナーで白髪が染められる「iiRo 白髪を染めるカラーシャンプー」「iiRo 白髪を染めるカラーコンディショナー」を発売しました。通信販売ならではのお求めやすさと、高品質なアイテムを気軽にご自宅でお試しいただけることから、多くのお客様の好評を得ています。



ラボモ スカルプアロマヘアカラートリートメント アクア



iiRo(イーロ)白髪を染めるカラーシャンプー カラーコンディショナー

### ●オンライン販売

自社通販サイト「アートネイチャー・オンラインショップ」では、髪と頭皮をすこやかに保つこだわりのシャンプー・コンディショナーなど、ヘアケアに関するアイテムのほか、健康食品なども販売しています。アートネイチャーのサロンへご来店いただく機会のない方でも、ご自宅にしながら高品質な商品をお手軽にご購入いただけます。また、お得で安心な定期コースやサイト会員限定クーポン、メールマガジンなどの特典や便利な機能もご利用可能です。同サイトで取り扱う商品は「楽天」や「Amazon」などのECサイトでも取り扱っています。



アートネイチャー・オンラインショップ  
▶ <https://ec.artnature.co.jp/shop>

### ●テレビショッピング

テレビショッピング専門チャンネルにおいて、当社の商品を紹介し、販売しています。人気の白髪隠しファンデーション「アートミクロンブラビ」や、白髪染めトリートメントを同時に叶える「ヘアカラートリートメント」などを番組内で実演しながら販売することで、使い方や効果をわかりやすくお伝えしています。

### ●店頭・カタログ通販

アートネイチャーサロンで使用しているこだわりのヘアケア商品を、ご自宅でもご利用いただけるよう、全国のサロンでも販売しています。また、広くお客様にご利用いただいているカタログ総合通販各社においても、各種商品を販売しています。今後もより身近に当社の商品にふれていただく機会を増やしていくために、販路の拡大に取り組んでいます。

### 担当者から

#### 商品の良さや使用後の変化が分かりやすく伝わるよう工夫しています

オンラインでの販売は、サロンでの販売のように、直接お客様に商品をお見せしながらご説明することができないため、Web画面からでも使用方法の簡単さが伝わりやすいこと、使用後の変化がイメージしやすいことを意識して、商品開発に取り組んでいます。お客様への訴求方法については、その商品の想定される購買層に合わせて、SNSでの広告に注力したり、雑誌への掲載・チラシの配布をしたりするなど、広告の方向性などを変化させています。また、テレビショッピングでの販売では、商品の良さが分かりやすく伝わるようデモンストレーションを積極的に取り入れて、短い言葉での説明を意識し、楽しい気持ちになっていただけるよう心がけています。



営業企画部 次長  
矢島 和子





社員に向けての取り組み

## イキイキと働ける環境を提供

アートネイチャーの社員がイキイキと笑顔で働けるよう、さまざまな取り組みを実施しています。

### ワークライフバランスを重視した取り組み

心身ともに安心して働き続けられる職場環境の充実に取り組んでいます。また、男性の育児休業の取得推進強化を図るなど、仕事と家庭の両立支援のための仕組みづくりを推進しています。

#### ●活動例

- 健康経営の推進 喫煙ゼロ宣言
- がん対策推進企業アクションへの参画
- 育児休業取得率向上への取り組み など



「健康経営優良法人2023 (大規模法人部門)」に認定



「子育てサポート企業」として「くるみん」認定を取得

#### 経験者から

#### ワークライフバランスを意識した働き方を考えるきっかけになりました

第一子誕生後、妻が退院するタイミングで育児休業を取得しました。取得にあたっては、妻が産休に入っている段階で人事部から育児休業について説明をしてもらいました。そして、いざ私が育児休業に入るときには、直属の上司や先輩が快く送り出してくれたため、後ろめたい気持ちを感じることなく取得することができました。会社全体が育児休業の取得に積極的で温かい雰囲気だったことがとても印象深いです。子育ては想像以上に大変なことが多いため、ワークライフバランスをより意識した働き方を考えるきっかけになりましたし、妻への感謝の気持ちと、家族の大切さをあらためて強く感じることができました。



広報部 主任  
檜木 一成

### 多様性のある職場環境

当社では、大学院や大学、専門学校の新卒といった若い世代の人材を定期的に採用しています。一方で、中途採用や定年延長、障がいのある方の積極採用にも継続的に取り組んでいます。また、女性社員の重要なポストへの登用や、海外子会社在籍の外国人スタッフを日本へ出向させることにより、技術や文化の交流を図るなど、さまざまな形でダイバーシティ・マネジメントを実践しています。



女性活躍推進法に基づく優良企業「えるほし」認定を取得



「ホワイト企業アワード」最優秀賞受賞

### 充実した各種制度

当社スタッフには、毛髪のプロとして自毛とウィッグをセットする技術力のほか、接客力、商品提案力が重要となります。このようなスキルを磨くため、職種、階層に応じた研修メニューを充実させ、有効性を

高めています。また、スタッフがいきいきと働けるよう、福利厚生の充実はもとより、各種資格取得の支援や表彰制度の運用など、スタッフのモチベーションアップも図っています。

#### 主な研修

- 職種別研修…スタイリスト技術研修/新任店長研修/各技能スキル勉強会・セミナー ほか
- 階層別研修…新卒・中途新人研修/本社CDPプログラム/アセスメント研修 ほか
- その他…社内語学研修、グローバル人財育成研修(海外研修) ほか

#### 主な福利厚生と支援制度

- 各種社会保険制度
- 福利厚生…確定拠出年金制度/社員持株会制度/社員会制度/退職金制度/住宅手当/転居支援手当
- 両立支援制度…産前産後休暇/育児休業/育児短時間勤務制度/介護休業・休暇
- その他支援制度…資格取得支援制度/表彰制度/アイデア提案制度

### Topics

#### きめ細かい技術指導やフォロー体制でスタッフの活躍を支援

##### ●テクニカルアドバイザー制度

テクニカルアドバイザーとは、全てのスタイリストの技術水準向上のための技術指導の第一人者と定義されています。本制度の認定試験に合格した後、自身の技術スキルの研鑽やスタイリストの教育・指導を行います。

##### ●人員定着化の取り組み

入社後間もない社員に、毎月のアンケートを通してフォローを行う活躍支援ツールを導入しています。全国の店舗に配属された後も、本社の社員が新入社員のコンディションをきめ細かくフォローすることで、入社後の活躍と成長を推進します。

### 技術向上への取り組み・技術大会

創立55周年を記念し、「テクニカル・コンペティション2022」(2022年全国技術大会)を開催しました。全国のプロック大会での優勝者が出場するグランドファイナル大会が当社で行われ、メンズ、レディース、ジュリア・オーージュの各部門で、技術力やデザイン力を競い合いました。本大会などの活動を通して、お客様に提供する技術力の向上のみならず、スタッフ同士のつながりを深め、お客様への「おもてなし」の心の再確認や働き甲斐の醸成に取り組んでいます。





地域・社会に向けての取り組み

# 次の世代に明るい未来をつなぐ

将来にわたって「笑顔」をふやし続け、  
明るい未来を次の世代につなげるための取り組みを実施しています。

## 持続的な企業価値の向上

### サステナビリティ基本方針

私たちアートネイチャーグループは、「ふやしたいのは、笑顔です。」をモットーに、「アートネイチャーグループの行動規範」に基づき、「持続可能な社会の実現」と「持続的な企業価値の向上」を目指してまいります。なお、その取り組みにあたっては、地球環境への配慮や人権の尊重などサステナビリティを巡る課題に対して、環境、社会、ガバナンスの全ての面で検討を重ね、ステークホルダーの皆さまとともに、積極的に推進してまいります。

#### ●生産・開発体制

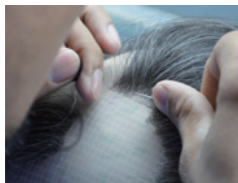
持続的な企業価値向上を目指すべく、生産体制については、生産拠点の分散を検討するとともに、世界初のウィッグ自動植毛機による製造を開始するなど、オートメーション化を推進していきます。開発体制については、「当社ならではの」独創的な商品を定期的に開発できる体制を整備するとともに、環境に配慮した次世代新毛髪の開発・検証を行っていきます。

#### ●営業・管理体制

営業体制については、最新技術の活用やシステム投資による業務効率化により、付加価値の高い業務への集中を推進することで、1人あたり売上高などの労働生産性を向上させていきます。管理体制については、システムや各種制度の刷新、職場環境の整備により、事務効率を向上させていきます。

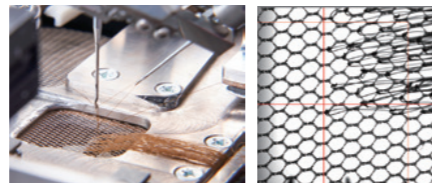
#### 自動植毛機の導入

現在



熟練職人が一本一本丁寧に植毛

将来



ウィッグ自動植毛機で植毛工程を自動化

#### ●その他の取り組み

課題	取り組み
コーポレートガバナンス・コードへの対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>●気候変動や人権尊重、人的資本経営などの推進</li> <li>●リスク管理体制の高度化への対応</li> </ul>
主要ポストにおける後継者育成の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>●主要ポストの選定</li> <li>●後継者候補の選定および育成</li> </ul>

## 持続可能な社会の実現 (SDGsの実践)

#### ●環境への取り組み



#### 省エネルギー対応

各店舗、本社施設における照明のLED化を進めています。また、ウォームビズ、クールビズに取り組み、エネルギー使用量の削減に努めています。

#### プラスチックの削減

ヘアケア商品のボトル容器などにおいて、再生プラスチックやバイオPETなどの使用を実施し、環境に対応した素材への切り替えなどを積極的に推進しています。

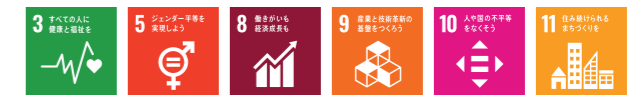


#### 各資源への取り組み

全国のサロンにて、節水シャワーヘッドを順次導入しています。また、サロンにおける帳票の電子化などペーパーレス化を進めるとともに、印刷物の内製化による紙資源廃棄の削減につなげています。



#### ●社会への取り組み



#### ピンクリボン運動

2008年より、乳がんの早期発見・早期診断・早期治療の大切さを伝えるピンクリボン運動を推進しています。当社には、認定NPO法人乳房健康研究会が主催するピンクリボンアドバイザー認定資格取得を推進しており、企業として認定資格取得者数が全国No.1となっています。(2023年2月1日現在)



#### 女性活躍の推進

社員の半数以上が女性である当社は、女性の活躍がなくてはなりません。育児を理由とする時短勤務を小学校卒業まで認める制度を導入しているほかに、1時間単位での有給取得制度、男性の育児休業取得の推進などに取り組んでいます。

#### がん罹患者の活躍推進

がん罹患者の社会活躍を推進すべく、医療用ウィッグや医療用サポート商品の販売によるがん罹患者のQOL向上に向けたサービスを、全国のサロンやジュリア・オージェ店舗、アンクス病院内サロンなどで実践しています。





### 株主・投資家に向けての取り組み

## 継続的な対話を行うために

株主・投資家のみなさまにより深く私たちのことを知っていただくために、さまざまな取り組みを行っています。

#### ● 透明性のある情報開示

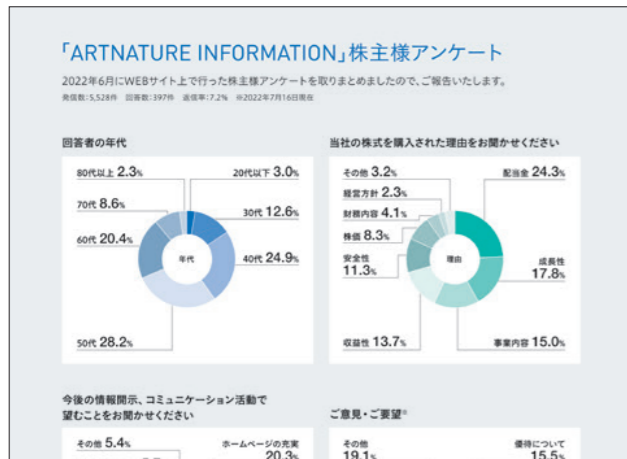
上場企業として、適時・適切かつ透明性のある情報の開示に取り組んでいます。当社Webサイトに投資家向け情報のページを設置し、ニュースリリースや決算資料、説明会資料などをタイムリーに公開しています。また、より当社に対する理解を深めていただくため、ビジネスモデル、業績推移、成長戦略などをアナリスト目線でわかりやすく説明したスポンサードリサーチレポートを公開しています。



「投資家情報」ページ

#### ● コミュニケーションの充実

当社は株主・投資家の皆様との意見交換の場を大切にしています。Webなどを利用した株主様へのアンケートを定期的実施し、コミュニケーションの充実にも努めています。いただいた貴重なご意見や励ましのお言葉は、その後の事業運営に役立てています。



いただいたアンケートの結果は、「ARTNATURE INFORMATION」(株主通信)や、当社Webサイトで報告しています。

#### ● 投資家向け説明会の実施

##### 機関投資家・アナリストに向けて

半期に一度、機関投資家・アナリストの方を対象とした決算説明会を実施しています。決算説明会では、経営トップをはじめとする経営層による決算概要や中期経営計画の進捗などの説明を行い、質疑応答を実施しています。また、説明会の内容は動画および書き起こしにて当社Webサイトへ掲載し、市場との対話に取り組んでいます。



決算説明会の動画配信

##### 個人投資家に向けて

個人投資家の皆様には、株主として長く当社のファンになっていただくために、オンラインを活用したセミナーを随時開催しています。オンラインセミナーでは、決算情報などタイムリーな情報のほか、商品・サービス情報やライブによる質疑応答を含め、当社への理解を促進しています。また、開催の内容はアーカイブ動画として公開するなど、継続的な対話に取り組んでいます。



STOCK VOICE「内藤証券7110マーケットTODAY」での事業紹介

## コーポレート・ガバナンス

ステークホルダーのみなさまの笑顔をふやすために、信頼性の高い企業を目指しています。

#### ● 健全なマネジメント

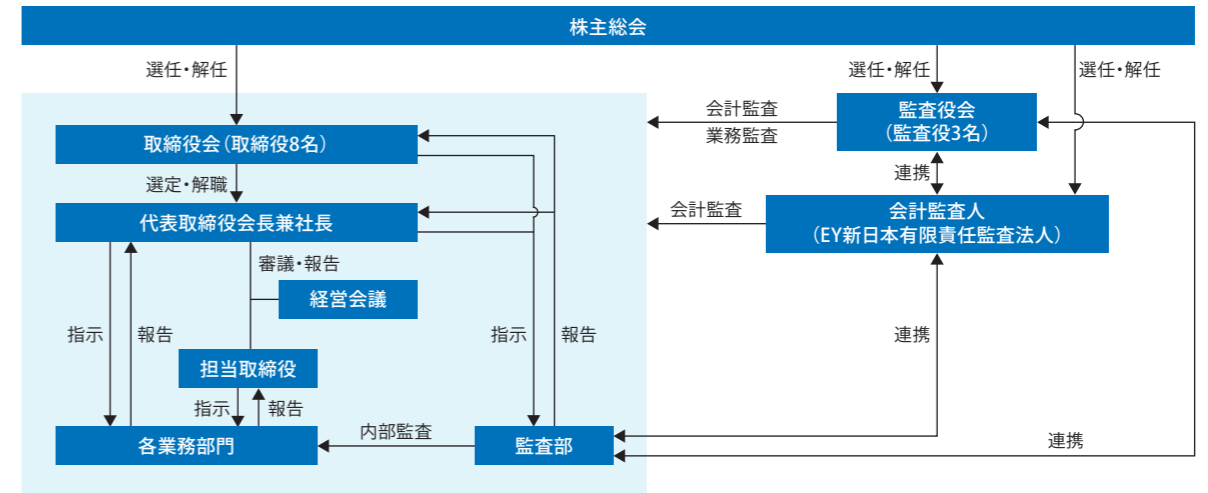
当社では、取締役会を月1回以上開催するほか、経営会議や役員報告会を定期的に開催し、経営方針の決定や情報の共有化を図っています。また、監査役会制度を採用するとともに、2014年度より社外取締役を選出し、コーポレート・ガバナンスを強化しています。そのほか、内部統制システムの基本方針を策定し、情報管理、リスク管理、職務

効率性の確保などに対する運用・評価のできる体制を確立しています。

##### 体制を支えるさまざまな委員会

- コンプライアンス委員会
- リスクマネジメント委員会
- IT委員会・品質向上委員会 ほか

#### コーポレート・ガバナンス体制図



※2023年6月30日現在

#### ● アートネイチャー精神の醸成

全社員を対象に、「アートネイチャー クレド」や「アートネイチャーグループの行動規範」を配布し、コンプライアンスに関連する意識の向上、啓発に努めています。また定期的に個人情報保護やインサイダー取引規制などの社内研修を実施し、コンプライアンスについての理解を深めています。



アートネイチャーグループの行動規範

#### ● 専任部署と「ほっとライン」の設置

当社におけるコンプライアンスとは、ただ法令を遵守するだけでなく、社内の諸規則を守り、変わりゆく社会からの要請を常にとらえながら、社会への貢献を目指すことです。このコンプライアンス体制を維持・推進していくうえでの専任部署(コンプライアンス統括室)を設置し、法令違反行為などを未然に防ぐとともに、内部通報制度の社内外相談窓口として「ほっとライン」を導入しています。法令に違反する行為を牽制するだけでなく、働きやすく風通しの良い職場づくりに取り組んでいます。

# 企業情報

## 会社概要 (2023年3月31日現在)

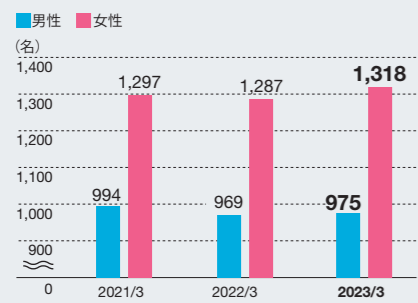
社名 株式会社アートネイチャー  
(英文社名:ARTNATURE INC.)  
 本社所在地 〒151-0053  
 東京都渋谷区代々木3-40-7  
 TEL.03-3379-3334  
 創業 1965年4月  
 設立 1967年6月  
 資本金 36億6,724万円  
 従業員数 3,891名(単体:2,293名)  
 連結子会社 国内5社/海外7社

## 取締役及び監査役 (2023年6月30日現在)

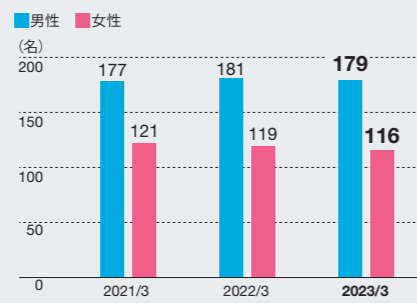
代表取締役会長兼社長 五十嵐 祥剛  
 専務取締役 森安 寿一  
 常務取締役 五十嵐 啓介  
 常務取締役 内藤 功  
 取締役 川添 久幸  
 社外取締役 中山 マヤ  
 社外取締役 清永 敬文  
 社外取締役 松岡 幸子  
 常勤監査役 松島 俊一  
 社外監査役 長谷川 裕昭  
 社外監査役 檜山 聡

## 企業データ (2023年3月31日現在)

### 男女別正社員数

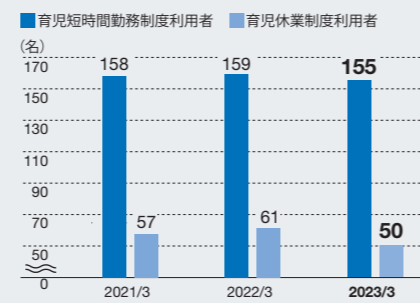


### 男女別店長数\*



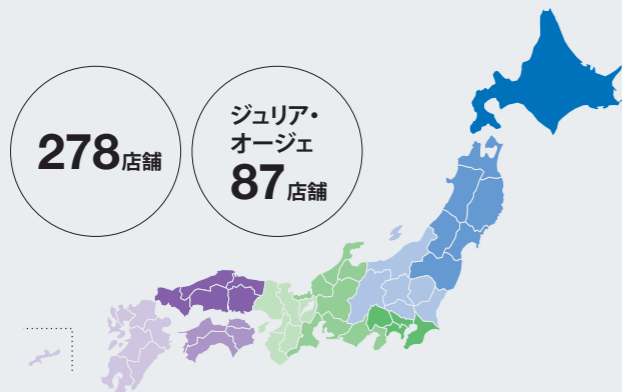
\*ジュリア・オージェ(既製品ウィッグ)店舗を含む

### 育児短時間勤務制度利用者/ 育児休業制度利用者



## 店舗ネットワーク (2023年3月31日現在)

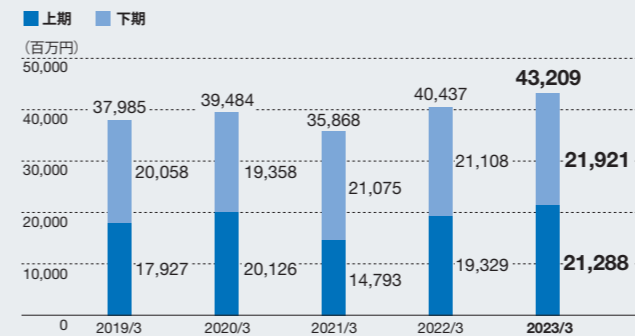
国内店舗	北海道地区	8店舗	安クス 病院内サロン	1店舗					
東北地区	24店舗	ジュリア・オージェ	3店舗	安クス 病院内サロン	1店舗	NAO-ART	1店舗		
関東信越地区	33店舗	ジュリア・オージェ	9店舗	NAO-ART	6店舗				
首都圏地区	59店舗	ジュリア・オージェ	23店舗	安クス 病院内サロン	3店舗	NAO-ART	24店舗		
中部地区	45店舗	ジュリア・オージェ	12店舗	NAO-ART	2店舗				
関西地区	49店舗	ジュリア・オージェ	16店舗	安クス 病院内サロン	4店舗	アートドラッグ	1店舗	NAO-ART	2店舗
中国地区	19店舗	ジュリア・オージェ	7店舗	NAO-ART	1店舗				
四国地区	10店舗	ジュリア・オージェ	4店舗	安クス 病院内サロン	1店舗				
九州・沖縄地区	31店舗	ジュリア・オージェ	13店舗	NAO-ART	2店舗				



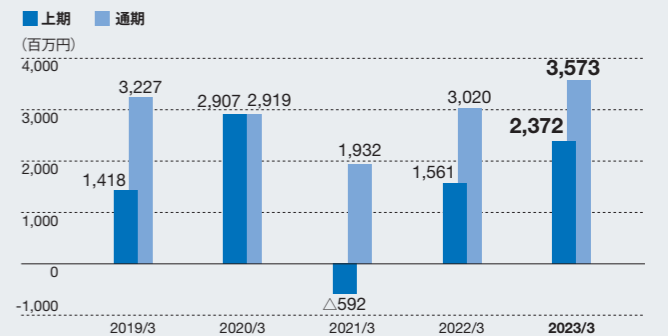
### 海外販売拠点



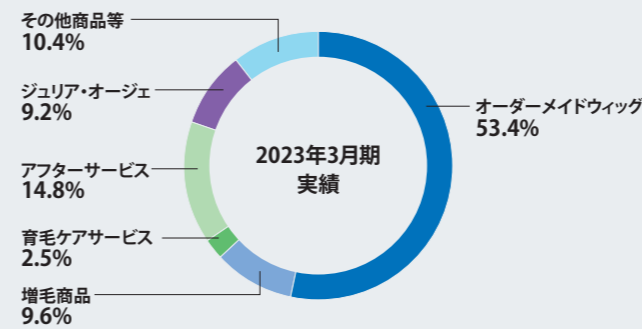
## 売上高(連結)



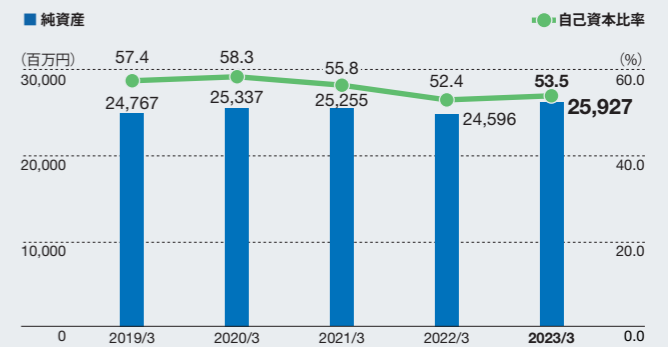
## 営業利益(連結)



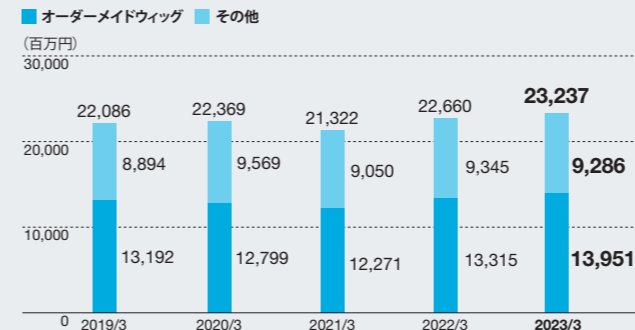
## 商品・サービス別売上高割合 (連結/男女計)



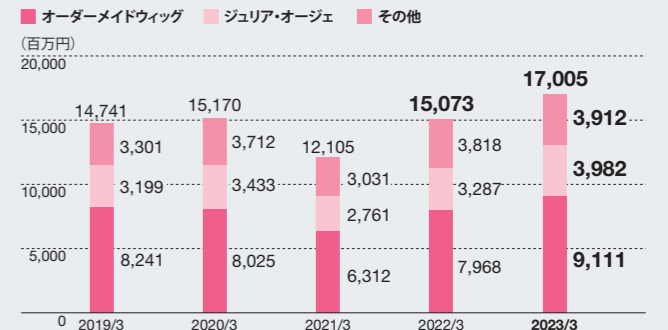
## 純資産/自己資本比率



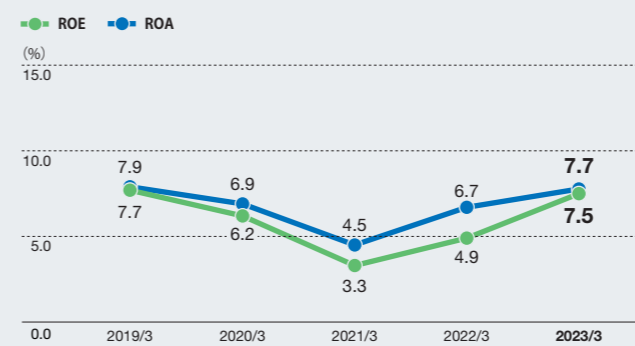
## メンズ部門売上高(単体)



## レディース部門売上高(単体)



## ROE/ROA\*



\*ROA = (営業利益 + 受取利息 + 受取配当金) / 総資産(期中平均)

## 配当金/配当性向

