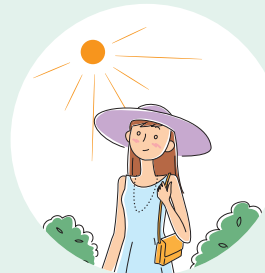


# 髪のあれこれ



## 18

### 【シリーズ】 髪のダメージを予防しよう

髪のダメージによるトラブルにお悩みではありませんか？ ダメージを受けた髪をトリートメントなどで補修することも大事ですが、日々髪の毛をいたわり、ダメージを予防することが大切です。

#### ダメージの原因

カラーリングやパーマ、紫外線、ドライヤーの熱、ブラッシングによる摩擦など、髪のダメージの原因はさまざまです。これらの刺激によって、髪の表面を覆っているキューティクルが傷つき剥がれ、タンパク質や水分が流れてしまうと、髪は脆くなり、パサつき、うねり、枝毛・切れ毛、色褪せなどのトラブルを引き起こしてしまいます。

#### ダメージを防ぐためにできること

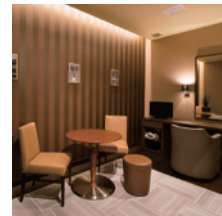
毎日の洗髪後にドライヤーを使う場合は、しっかりとタオルドライをして水気を取っておき、乾きにくい髪の根元から乾かしましょう。ブラッシングは目の粗いブラシで、絡みやすい毛先からやさしく丁寧にとかします。また外出するときは帽子を被る、髪対応の日焼け止めを使用するなどして紫外線から髪を守りましょう。

次回、シリーズ19では「頭皮のべたつき・乾燥ケア」についてご紹介します。

〒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



## ARTNATURE INFORMATION

2018 Spring / Summer

証券コード：7823



ARTNATURE

## 中期経営計画の実現へ向け、邁進しています。

当社は、2017年度を初年度とする中期経営計画「アートネイチャー<sup>リボーン</sup>REBORNプラン」の実現に向けて、さまざまな施策を実施し、継続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

代表取締役会長兼社長

五十嵐 祥剛

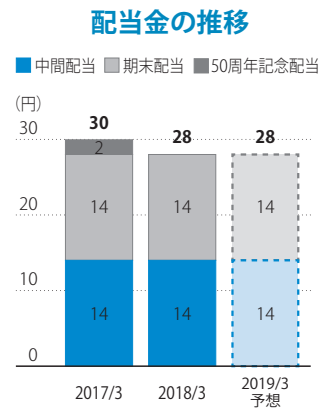


## ■ 当期(2018年3月期)の振り返り

当期は、3カ年の中期経営計画「アートネイチャー<sup>リボーン</sup>REBORNプラン」の初年度として、「お客様満足」「体制革新」「人財育成」「従業員満足」といった4つのこだわりに基づく諸施策を実施し、業績回復への土台作りに邁進いたしました。その結果、売上高372億円(前期比4.4%減)、営業利益25億円(前期比8.4%減)と減収減益となりましたが、中期経営計画の実現に着実な手ごたえを感じております。今期は、営業基盤を安定的に拡大させるとともに、新領域へ踏み出す体制を整備すべく、引き続きさまざまな取り組みを実施してまいります。

## ■ 配当方針について

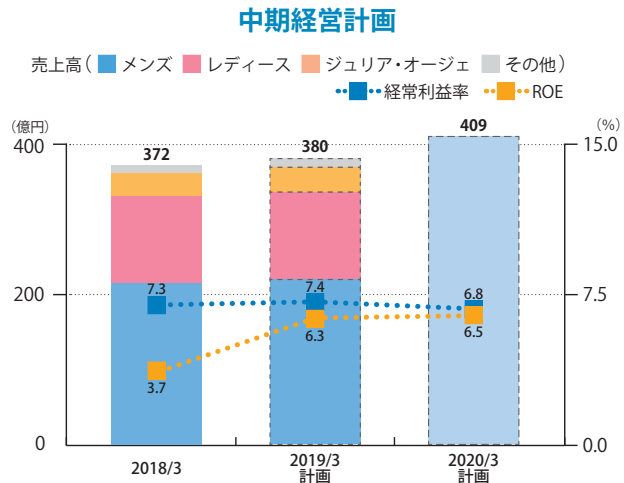
当社では、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を基本方針としております。今期につきましては、中間配当、期末配当ともに1株当たり14円とし、1株当たりの年間配当金28円を予定しております。



## ■ 今期(2019年3月期)の方針について

中期経営計画2年目を迎える今期は、「4つのこだわり」を必ず実現させるべく「4つの実現」に進化させ、各施策を実施していきます。「お客様満足」では、新規のお客様を取り込み既存のお客様を定着させることでお客様を増やし、「体制革新」ではさらに筋肉質な収益構造へ転換させます。また、「人財育成」ではそれぞれの分野のエキスパートを育成し、「従業員満足」では従業員の一体感と働きがいを増やしていきます。これらを着実に実践することで、中期経営計画の実現に向けて邁進いたします。

また、当社グループのさらなる成長を見据え、新領域へ踏み出すための体制の整備をしていきます。



## Men's メンズ

### お客様を増やすことに注力します

今期も営業基盤の整備・強化を継続して実践し、当社の真のファンを増やし、お客様を増やすことを重点的に取り組みます。新規のお客様へは、カウンセラーとスタイリストが協働して定期的にお客様の満足度をうかがうなど、よりきめ細かいアフターフォローを徹底することで、当社との永続的な関係強化を図ります。また、既存のお客様へは、それぞれのニーズに応じた提案をベストなタイミングで実践していきます。これらの取り組みにより、今期売上高 219 億円を達成します。

## Ladies' レディース

### お客様と長期的かつ継続的に お付き合いいただけるよう取り組みます

今期も定期的にご来店いただいているお客様のみならず、ご来店が難しいお客様に対しても、店舗以外でのアフターフォローを実施しお客様満足を追求することで、継続的に長くお付き合いいただけるよう取り組みます。展示・試着会では、効率的な開催と積極的な企画立案により来場者数を増やし、お客様の開拓に繋がります。これらの施策により今期売上高 116 億円を達成します。



営業本部長  
森安 寿一

*Julia Olger* ジュリア・オージェ

## ブランド誕生10周年の販促強化を実践します

今期は「ジュリア・オージェ」ブランド誕生10周年となります。10周年を記念した販促を実践するとともに、各商業施設に合わせたイベント開催、販売スタッフの技術力・接客力の向上、顧客管理システムの本格稼働、お客様一人ひとりへのフォロー強化により、来店数とリピート売上の増加へ繋がっていきます。これらの施策により、今期売上高33億円を達成します。



ジュリア・オージェ  
営業本部長  
佐竹 圭介

*Online* オンライン

## 商品の拡充と販売促進施策により 業績拡大を目指します

当社サロンへご来店いただく機会のない方も高品質なヘアケア商品をいつでも気軽にご購入いただけるよう、自社通販サイトなどさまざまな販路で発売しています。今期はさらなる成長を目指し、取扱商品の拡充をはじめ、ECサイトの活用など販路の拡大に取り組みます。また、既存の当社通販の会員数増加にも注力し、業績拡大を目指します。



「ラボモ スカルプアロマヘアカラー  
トリートメント ヌーボー」

Information お知らせ

## 詳細情報は当社ホームページを ご覧ください

株主、投資家の皆様へ適時適切な情報開示を行えるよう、ホームページにてさまざまな情報を発信しています。決算説明会の動画など、当社への理解を深めるための有用な情報を配信しております。ぜひご覧ください。

アートネイチャー 投資家情報 検索

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



## アンケートご協力をお願い

株主の皆様の声をお聞かせください。アンケートにご協力いただいた方には抽選で薄謝を進呈いたします。当選結果は、粗品の発送をもってかえさせていただきます。下記《当社の個人情報のお取り扱いについて》にご同意の上、別紙のアンケートハガキにご記入ください。

### 《当社の個人情報のお取り扱いについて》

ご記入いただいた個人情報は「ARTNATURE INFORMATION」の内容充実のための資料作成や、粗品進呈のためだけに使用いたします。個人情報のご記入は任意ですが、住所・氏名など正確に記載されていない場合、粗品の進呈ができないことがあります。法令に基づく場合を除き、取得した個人情報は他の目的への利用または提供はいたしません。個人情報の取り扱いの委託を行う場合は当社の厳正な管理のもとで行います。

なお、当社は個人情報の開示に関するご請求を受け付けております。下記の窓口までお問い合わせください。

個人情報保護管理責任者：株式会社アートネイチャー管理本部長

### 【個人情報取り扱いに関するご相談・苦情等のお問い合わせ先】

株式会社アートネイチャー お客様サービスセンター

電話：0120-07-2343 受付時間 通年9:30~18:30(年末年始休業を除く)

FAX：03-3379-2344

E-Mail：privacy@artnature.co.jp