



---

**新中期経営計画および  
2021年3月期 通期計画について**

**株式会社アートネイチャー  
東証1部：7823**

**2020年9月15日**

# 新中期経営計画について

株式会社アートネイチャー

## 当社を取り巻く環境

国内外経済の鈍化

国内毛髪市場の成熟化

他社他業界との競合激化

代替商品・サービスの台頭

東証市場区分の見直し

労働市場の縮小

従業員確保の競争激化

技術革新による急速な変化  
～DXの進展～

先行き  
不透明

様々な  
リスク

ARTNATURE CHALLENGE PLAN



アートネイチャー  
「Challenge」プラン

2021/3期-2023/3期

## 3年間で目指すこと

既存事業を拡充しつつ  
事業領域をさらに拡大し  
「次代を切り拓く  
アートネイチャー」  
の礎を築く

| アートネイチャー「Challenge」プラン 達成のための重点Challenge施策 |

ARTNATURE CHALLENGE PLAN 

**アートネイチャー  
「Challenge」プラン**



## 業績伸長

- ・既存事業の拡大
- ・発毛剤事業の拡充
- ・スタンダードウィッグ事業の拡充
- ・医療機関サポート事業の拡充

## 新領域の開拓

- ・国内外のM&A
- ・新規事業
- ・オープンイノベーション

## 採用の強化

- ・人財採用の強化
- ・従業員の定着化

## 人財の育成

- ・現場力の強化
- ・本社人財の強化

## 市場との対話

- ・SDGsの実践
- ・コーポレートガバナンス強化
- ・IR活動の強化

## 業務の刷新

- ・各種制度の見直し
- ・本社業務の刷新

## 3年間で目指すこと

既存事業を拡充しつつ  
事業領域をさらに拡大し  
「次代を切り拓くアートネイチャー」  
の礎を築く

## 重点Challenge施策

業績伸長	新領域の開拓
採用の強化	人財の育成
市場との対話	業務の刷新

### 業績伸長

#### 既存事業の拡大

#### オーダーメイド事業 / 既製品ウィッグ事業

- ・お客様満足の上に向けた取組み強化
- ・既存事業間の連携を強化
- ・技術力/接客力の強化

#### 通信販売事業

- ・商品ラインアップの拡充/販路拡大

#### 海外事業

- ・当社ブランド浸透/潜在需要の発掘

#### 事業基盤の拡充

#### スタンダードウィッグ事業 / 医薬品販売事業 / 医療機関サポート事業

- ・認知度の向上と事業規模の拡大に向けた取組み強化

### 新領域の開拓

#### 国内外M&Aなど

- ・次代の礎を築くために既存事業以外の新事業に挑む

## 3年間で目指すこと

既存事業を拡充しつつ  
事業領域をさらに拡大し  
「次代を切り拓くアートネイチャー」  
の礎を築く

## 重点Challenge施策

業績伸長	新領域の開拓
<b>採用の強化</b>	<b>人財の育成</b>
市場との対話	<b>業務の刷新</b>

<b>採用の強化</b>	人財採用の強化	<b>安定的な採用体制の構築</b> ・採用の募集ルート形態の多様化/採用間口の拡大
	従業員の定着化	<b>働き甲斐のある職場づくり</b> ・ダイバーシティマネジメントの推進 ・健康経営の推進
<b>人財の育成</b>	現場力の強化	<b>お客様から信頼され共感される人財の育成</b> ・職種別（スタイリスト・店長など）研修 ・階層別（新卒・中途など）研修
	本社人財の強化	<b>次代を担う本社人財の育成</b> ・企画立案力/経営管理力の強化 ・各分野のエキスパート育成
<b>業務の刷新</b>	本社業務の刷新など	・ペーパーレス化やシステム化等による業務の刷新 ・全ての定例的な業務の刷新（時間の削減）

## 3年間で目指すこと

既存事業を拡充しつつ  
事業領域をさらに拡大し  
「次代を切り拓くアートネイチャー」  
の礎を築く

## 重点Challenge施策

業績伸長

新領域の開拓

採用の強化

人財の育成

市場との対話

業務の刷新

## 市場との対話

### IR活動の強化

#### 開示と対話の強化

- ・情報開示内容の拡充
- ・投資家向けIR活動の強化

### SDGsの実践

#### 2030年とその先の持続可能な社会の実現に向けて

- ・SDGs取組方針に則った活動の推進
- ・重点課題に対する取組み強化

### 【SDGs取組方針】

「ふやしたいのは、笑顔です。」×「誰一人取り残さない」  
持続可能な未来の実現に向け、全ての人々の笑顔をふやしていく

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



## 重点課題その1

### 「新しいサービス体制の構築」

「すべての人々に」「質の高い」インフラとアクセスを提供することで  
あらゆる地域のすべての人々に当社の商品・サービスを提供する

## 重点課題その2

### 「プラスチックの削減」

商品に使用しているプラスチック材料の削減に取り組む

| アートネイチャー「challenge」プラン 達成のための重点challenge施策 |

ARTNATURE CHALLENGE PLAN

## アートネイチャー 「Challenge」プラン

3カ年計画

### Challenge 2020

既存事業の事業基盤を再整備すると共に、スタンダードウィッグ、発毛剤、医療機関サポートの各事業基盤の拡充に挑む

### Challenge 2021

既存事業の再拡大に挑むと共に、更なる新領域の事業の拡充に向けた体制を整える

### Challenge 2022

既存事業の安定的な拡大に挑むと共に、更なる新領域の事業に踏み出す

#### 業績伸長

- ・既存事業の拡大  
お客様満足を軸とした諸施策の展開による真のファン増大
- ・スタンダードウィッグ事業の拡充  
戦略的出店による事業規模拡大
- ・発毛剤事業の拡充  
第一類医薬品の認知拡大・販売増強
- ・医療機関サポート事業の拡充  
医療機関への当社商品販売増強

#### 新領域の開拓

- ・成長戦略の検討

#### 採用の強化

- ・募集形態の多様化に向けた施策検討

#### 市場との対話

- ・SDGs取組方針の開示
- ・情報開示内容の拡充

#### 人財の育成

- ・育成基準の見直し/育成ツール拡充

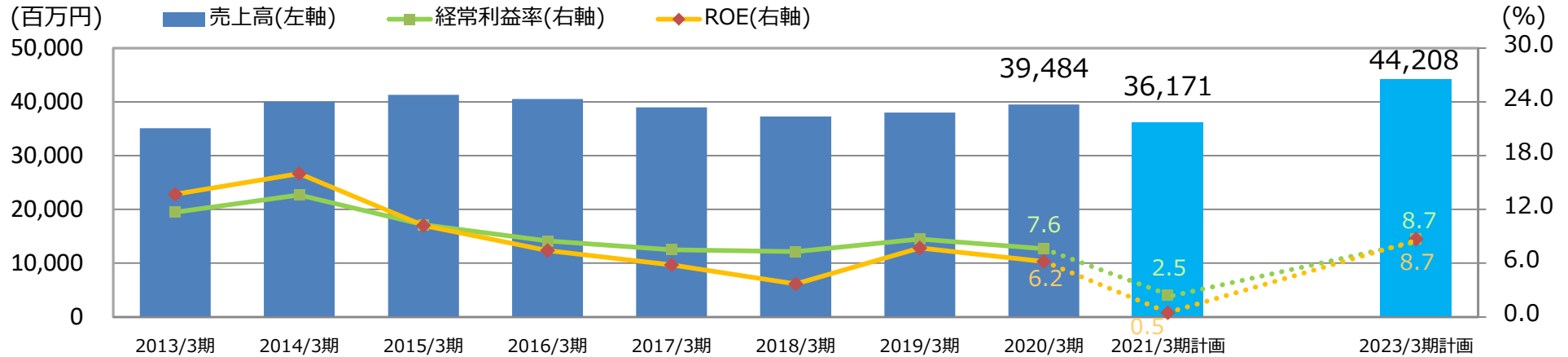
#### 業務の刷新

- ・各種制度の現状分析
- ・削減対象業務の洗出し

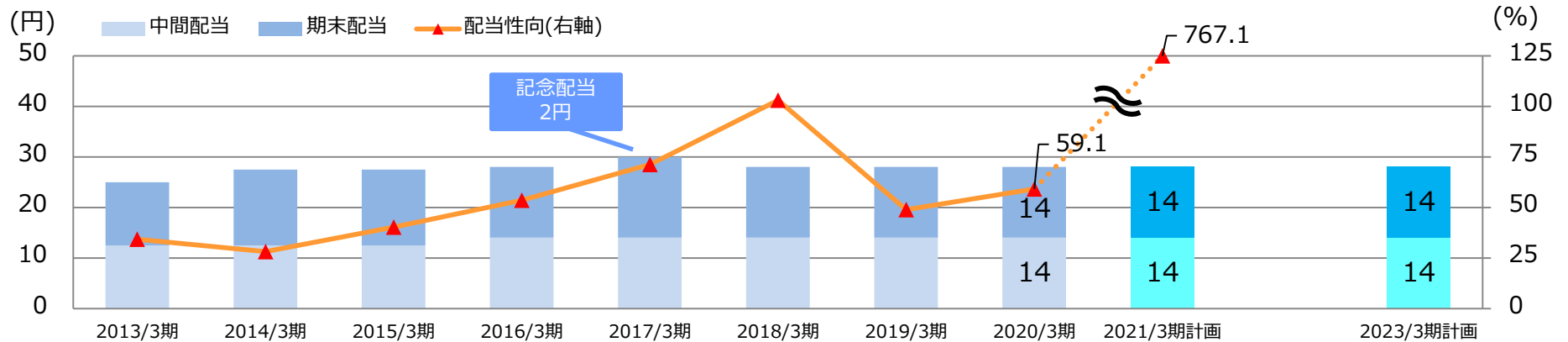


## 2023年3月期目標

売上高: 442億円 経常利益率: 8.7% ROE: 8.7%



## 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。

# 2021年3月期 通期計画

株式会社アートネイチャー

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	39,484	36,171	▲8.4%
メンズ	22,369	21,561	▲3.6%
レディース	15,720	12,758	▲18.8%
その他	1,394	1,851	+32.8%
売上原価	12,320	12,597	+2.2%
売上総利益	27,163	23,574	▲13.2%
販管費	24,243	22,800	▲6.0%
広告費	6,860	5,820	▲15.2%
人件費	5,394	5,743	+6.5%
営業利益	2,919	773	▲73.5%
経常利益	3,006	889	▲70.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	117	▲92.4%
減価償却費	921	915	▲0.6%
設備投資	1,191	820	▲31.2%

## 計画策定にあたっての前提条件

### 【外部環境】

- ・緊急事態宣言等の社会的制限は想定しない

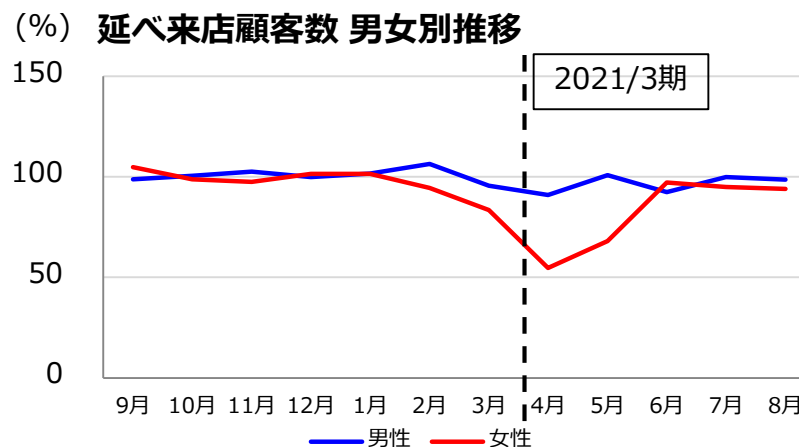
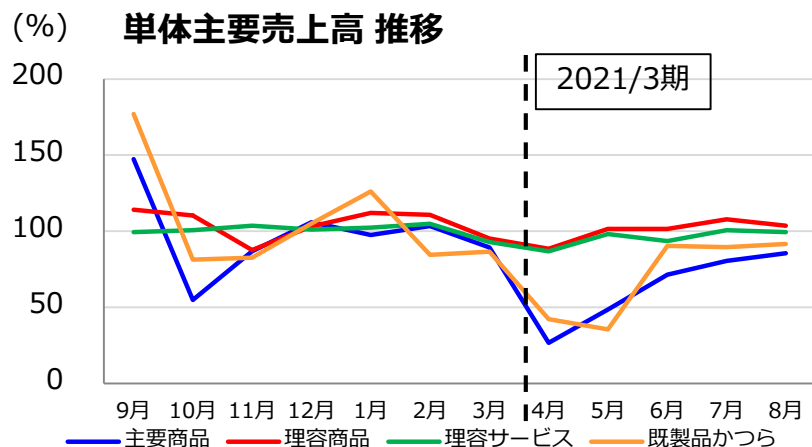
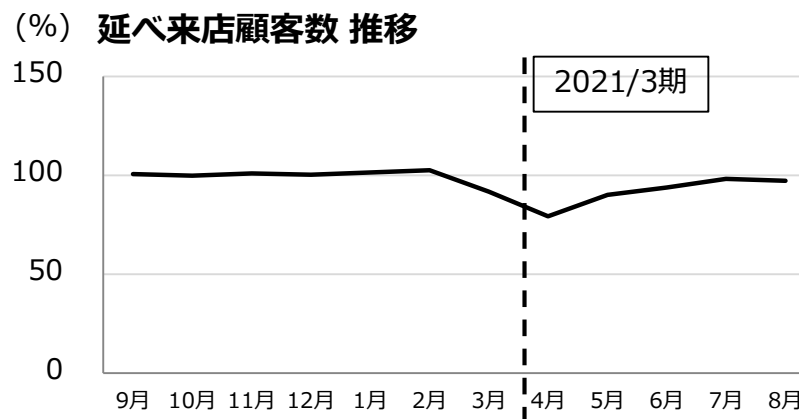
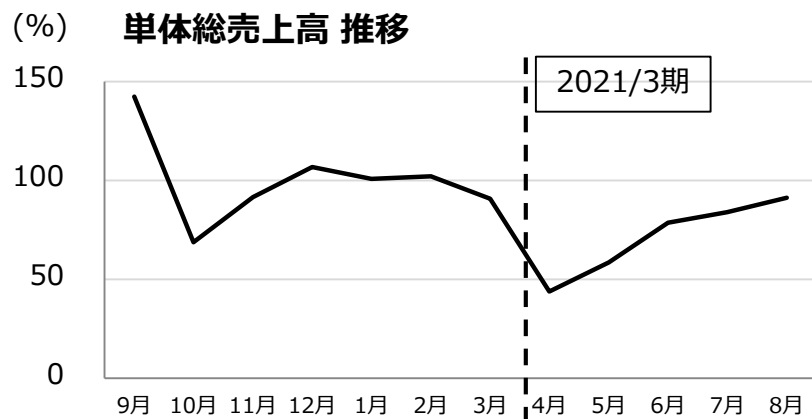
### 【生産体制】

- ・比国生産工場について、4月の臨時休業、5月の部分操業開始を経て、6月より通常操業を開始
- ・10月以降も通常操業が継続

### 【営業体制】

- ・営業店舗について、6月より全店通常営業を開始（一部時短営業の店舗あり）
- ・10月以降も通常営業が継続

※新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言の再発布等の大規模な社会的制限について想定・反映はしておらず、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。開示すべき重要な事項が発生した場合には、速やかに業績予想の修正をお知らせいたします。



		2020年 4月	5月	6月	7~9月	10月以降
政府		4/16 全都道府県に 緊急事態宣言	5/25 緊急事態宣言 解除			緊急事態宣言等の大規模な社会的制限は 想定しない
当社全体		新型コロナウイルス感染症に係る基本方針を策定し対応中				基本方針に則った対応を継続
営業 店舗	アートネイチャー	一部時短営業	全店 通常営業			通常営業を継続
	ジュリア・オージェ	臨時休業 他 (商業施設の要請に対応)	全店 通常営業 (商業施設の要請に対応)			商業施設の要請に対応し通常営業を継続
生産 工場	比国	臨時休業	部分操業	通常操業 (一部比国当局による規制あり)		比国当局の指示に則った稼働を継続

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
オーダーメイドかつら	20,824	17,806	▲14.5%
増毛商品	5,215	4,583	▲12.1%
育毛ケア・サービス	1,193	1,294	+8.4%
理・美容サービス	5,487	5,364	▲2.3%
ジュリア・オージェ	3,433	2,973	▲13.4%
その他商品等	2,542	2,881	+13.3%
合計	38,697	34,903	▲9.8%

# 商品・サービス別売上高（単体／男性）

売上高	2020年 3月期	2021年 3月期計画	(単位：百万円)			2021年3月期 主要施策		
			増減額	増減率				
オーダーメイドかつら	12,799	12,075	▲723	▲5.7%	全体	「お客様満足」を軸とした営業活動を行っていくことで「アートネイチャーの真のファン」を増やす活動に注力		
増毛商品	3,366	3,057	▲308	▲9.2%				
育毛ケア・サービス	705	823	+117	+16.7%			新規	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ カウンセラー人員の増強と育成</li> <li>・ 育毛専門店の認知拡大と業績拡大</li> <li>・ 市場環境、ニーズの変化に対応するスキル強化</li> </ul>
理・美容サービス	4,484	4,583	+99	+2.2%				
その他商品等	1,014	1,021	+7	+0.7%				
合計	22,369	21,561	▲808	▲3.6%				

# 商品・サービス別売上高（単体／女性）

売上高	2020年 3月期	2021年 3月期計画	(単位：百万円)			2021年3月期 主要施策
			増減額	増減率		
オーダーメイドかつら	8,025	5,730	▲2,294	▲28.6%	全体	「お客様満足」を軸にした営業活動を行っていくと共に既製品部門においてはスタンダードウィッグ事業も含めた店舗網の更なる拡大を目指す
増毛商品	1,849	1,526	▲323	▲17.5%		
育毛ケア・サービス	488	470	▲17	▲3.5%	新規	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フレキシブルな新規顧客受入体制の構築</li> <li>・新人早期戦力化に向けた育成強化</li> <li>・展示試着会の営業体制見直し</li> </ul>
理・美容サービス	1,003	780	▲223	▲22.3%	リピート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様満足度向上を軸とした各種施策の継続実施</li> <li>・お客様のニーズに合わせた既存顧客管理の実施</li> </ul>
ジュリア・オージェ	3,433	2,973	▲459	▲13.4%		
その他商品等	371	306	▲64	▲17.5%		
合計	15,170	11,788	▲3,382	▲22.3%	ジュリア・オージェ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理エリア再編によるフォロー体制の強化</li> <li>・研修体制の充実によるスタッフ育成強化</li> <li>・スクラップ&amp;ビルドによる店舗網の更なる拡大</li> <li>・スタンダードウィッグ事業の拡大</li> </ul>





<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