



株式会社アートネイチャー

2021年3月期第2四半期決算説明会

2020年10月30日

イベント概要

[企業名]	株式会社アートネイチャー		
[企業 ID]	7823		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期		
[日程]	2020 年 10 月 30 日		
[ページ数]	25		
[時間]	17:00 – 17:22 (合計：22 分、登壇：22 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	常務取締役	内藤 功	(以下、内藤)
	執行役員 経営企画部長	本多 敏男	(以下、本多)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

内藤：アートネイチャーの内藤です。2021年3月期第2四半期決算の決算説明会ということで、本来であれば対面にてご説明すべきところですが、新型コロナウイルス感染症の影響に鑑みまして、今回も動画配信にて当社の状況をご説明します。

まず私から、上期決算の概況と下期計画の概要についてご説明し、後半で係数関係の詳細を経営企画部の本多よりご説明します。

2021年3月期 上期 連結決算ポイント



2021年3月期 上期 決算実績

(単位:百万円)

	前年同期		実績		前年同期比		通期計画	進捗率
売上高	20,126		14,793		▲26.5%		36,171	40.9%
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	8,598	11,527	5,414	9,378	▲37.0%	▲18.6%		
営業利益	2,907		▲592		-		773	-
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	365	2,541	▲1,971	1,379	-	▲45.7%		

部門別売上高実績

	前年同期		実績		前年同期比		通期計画	進捗率
メンズ	11,576		8,743		▲24.5%		21,561	40.6%
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	4,856	6,720	3,265	5,477	▲32.8%	▲18.5%		
レディース	7,938		5,288		▲33.4%		12,758	41.5%
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	3,497	4,440	1,852	3,436	▲47.0%	▲22.6%		
その他	611		761		+24.6%		1,851	41.1%
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	244	366	296	464	+21.2%	+26.8%		

※女性にジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

2

まず、上期決算の概況について説明します。

上期決算は上段の表にある通り、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け、減収、減益でした。4月から6月の第1四半期におきましては、売上高は前年同期対比減少。営業利益は大幅赤字を計上しましたが、7月から9月の第2四半期では、売上高は前年の水準には届かなかったものの、徐々に回復を見せ、営業利益は黒字に転換できました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



通期計画に対する進捗率は表の一番右にある通りです。下の表は部門別売上高の実績ですが、詳細は後ほど本多よりご説明いたします。

2021年3月期 上期 連結決算ポイント



2021年3月期 上期 決算実績

(単位:百万円)

	前年同期		実績		前年同期比		通期計画	進捗率
売上高	20,126		14,793		▲26.5%		36,171	40.9%
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	8,598	11,527	5,414	9,378	▲37.0%	▲18.6%		
営業利益	2,907		▲592		-		773	-
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
	365	2,541	▲1,971	1,379	-	▲45.7%		

売上高と営業利益率の推移 (各四半期)



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

3

3 ページのスライドで、第 2 四半期、7 月から 9 月の状況についてももう少し説明したいと思えます。

下段のグラフは、売上高と営業利益率の直近 3 カ年の四半期推移をお示ししたのになります。先ほど上期決算は減収、減益、第 2 四半期単独で見ても前年数字には届かなかったと説明いたしました。

一方、昨年の第 2 四半期は消費増税前の駆け込み需要という特殊要因によって、売上、利益ともに大きく伸ばした期でありました。今年の売上高をそうした特殊要因のない、2019 年 3 月期と比較いたしますと、本第 2 四半期の売上高は 2019 年 3 月期のほぼ肩を並べるところにまで回復していることが見て取れるかと思えます。

また、営業利益率につきましても、14.7%と、特殊要因のあった昨年、第 2 四半期に次ぐ高い水準を達成することができました。今年度につきましても、新型コロナウイルス感染症の影響は相応に残りますが、当社業績は着実に回復傾向にあると実感しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2021年3月期 当社状況（10月30日時点）



		2020年 4月	5月	6月	7~10月	11月以降の見通し
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 ア・オー ジエ	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
その他		<ul style="list-style-type: none"> 商談の延期・キャンセルが発生 商品の納期遅延が発生 催事イベントの延期が発生 営業店舗ウイルス罹患者0人 		<ul style="list-style-type: none"> 6月以降の商談は従来ベースへ 納期遅延は解消傾向 催事イベントは徐々に再開 営業店舗ウイルス罹患者0人 		2021年3月期 Challenge2020 主要施策の遂行

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

4

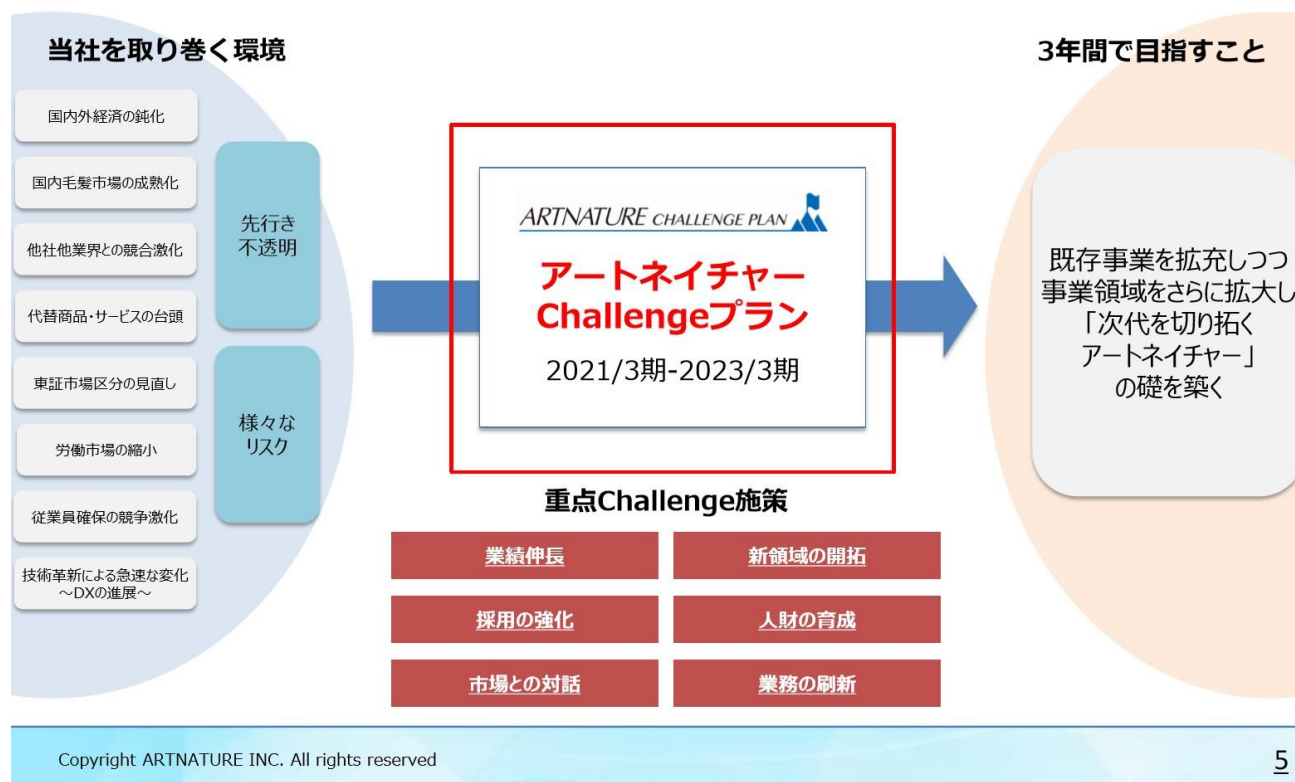
続きまして、4 ページです。こちらは新型コロナウイルス感染症に関わる、当社の状況をお示ししております。

直近までの状況は、青い矢印の中に記載した内容の通りです。4 月から 5 月の緊急事態宣言下におきましては、営業店舗や生産工場の稼働に支障が出ましたが、6 月以降はほぼ正常に稼働し現在に至っております。上期中に生じた商品の納期遅延も現在は解消傾向にあり、また、催事イベントなども徐々に再開している状況です。緑色の矢印は、11 月以降の見通しを示しております。ご覧の通りの見通しのもと、下期計画を着実に実践してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





続きまして、5 ページで 2021 年 3 月期を初年度とする新しい中期経営計画、アートネイチャー Challenge プランについて、改めて説明いたします。

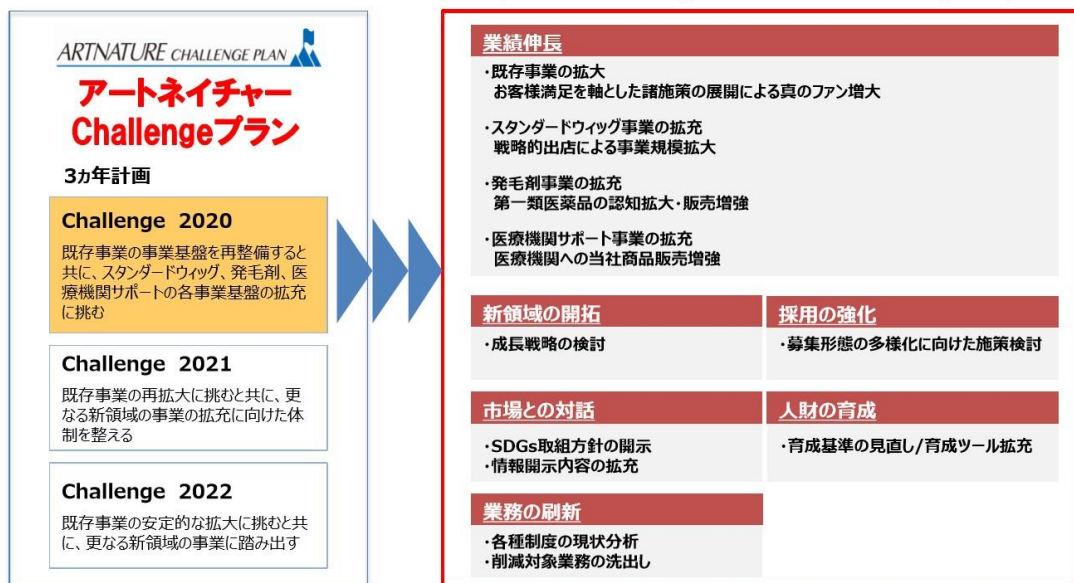
当社を取り巻く環境はスライド左側に記載の通り、先行きの見通しが難しく、様々なリスクを孕んだ状況にあると考えております。このような環境の中で当社は、「次代を切り拓くアートネイチャー」の礎を築くべく、既存事業を拡充しつつ、事業領域をさらに拡大するという目標にチャレンジします。

なお、本中期経営計画ではスライドの中央下に記載の、六つの重点 Challenge 施策を設定しております。この重点 Challenge 施策を役職員が一体となって取り組み、アートネイチャー Challenge プランの達成を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

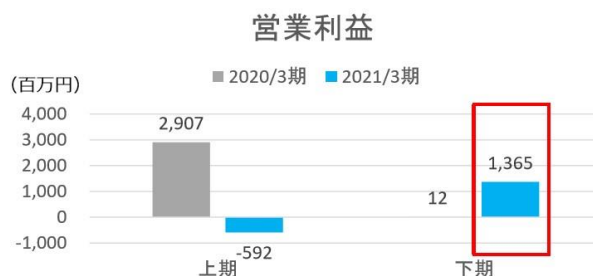
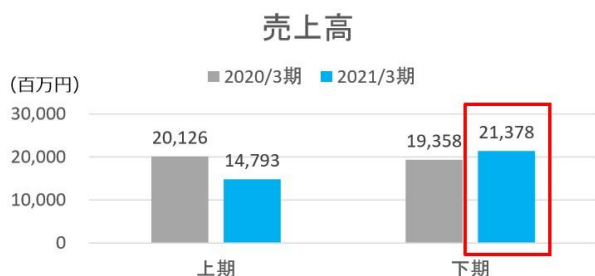
| アートネイチャーchallengeプラン 達成のための重点challenge施策 |



また、アートネイチャーChallengeプランの3年間には、重点Challenge施策のマイルストーンとなる目標をそれぞれ設定しております。初年度である今期、Challenge 2020の主要施策は、スライドに記載の通りですが、これらの施策を着実に実践してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



計画策定の前提条件

【外部環境】

- ・我が国における緊急事態宣言等の社会的制限は想定しない

【生産体制】

- ・10月以降も通常操業を継続
(比国当局の指示に則った対応を継続)

【営業体制】

- ・10月以降も通常営業を継続

下期の取組み

【既存事業/新規事業】

- ・顧客基盤を再構築するための諸施策を実施
- ・昨年度に進出した各事業の拡充に向けた動きを再開

【経費使用】

- ・抑制的使用を継続

【投資】

- ・選択と集中による経営資源投下

続きまして、7ページでは下期の取り組みについてご説明します。

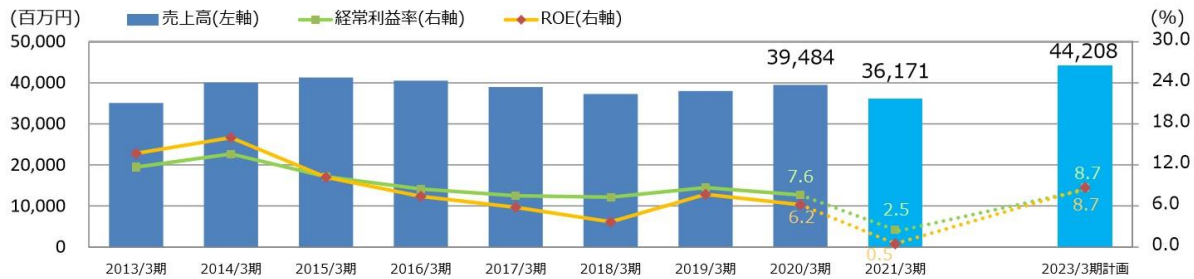
スライド左下に下期計画の前提条件を記載しました。新型コロナウイルス感染症の影響は続くものの、緊急事態宣言が発出されるような外部環境は想定しておりません。その前提のもとで、スライド右下に記載した通り、既存事業に関しましては顧客基盤の再構築を目指し、昨年度に進出した各事業につきましては更なる拡充に向けて活動してまいります。また、経費は引き続き抑制的に運用し、投資につきましては選択と集中による経営資源の投下をしていきたいと考えております。

スライド上段にある売上高と営業利益のグラフは、上期は実績、下期赤字の中は通期計画との差分を示したものであります。ご覧の通り、下期は前年同期と比べ増収、増益の計画としております。下期売上計画213億円がやや高いハードルに見えるかもしれませんが、足元の環境と今後の施策展開、そして現時点におけるお客様からの受注の積み上がり状況を考えますと、十分に達成可能な計画と考えております。

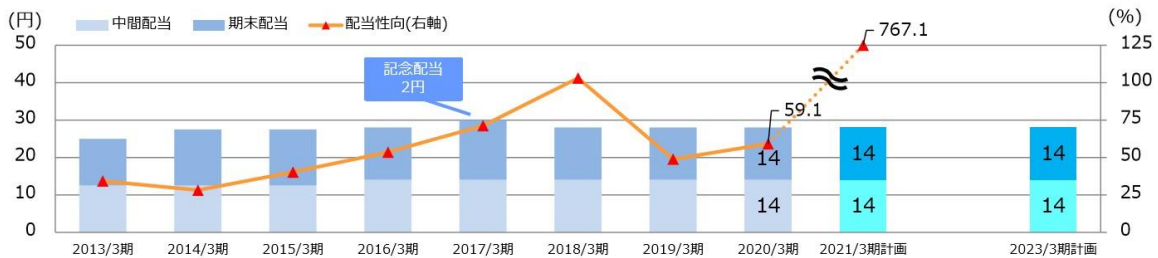
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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。

最後に 8 ページで、中期経営計画 3 カ年における、主な経営指標と配当方針について説明します。

中期経営計画最終年度である 2023 年 3 月期の目標としては、売上高で 442 億円。経常利益率で、8.7%、ROE で 8.7% を目指します。また、配当に関しては従来同様、安定配当の維持に努めるという基本的な考え方にに基づき、今期も中間配当 14 円、期末配当 14 円、通期で 28 円の配当を維持したいと考えております。引き続き、1 日でも早く利益率や ROE を 2 桁に乘せるべく業務に邁進してまいります。

以上で私からの説明を終わります。ご清聴、ありがとうございました。

本多：経営企画部の本多でございます。私からは中間決算の詳細と、通期の見通しについてご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	通期計画	変動要因
売上高	20,126	14,793	36,171	売上高：26.5%減 メンズ：24.5%減 レディース：33.4%減
メンズ	11,576	8,743	21,561	
レディース	7,938	5,288	12,758	
その他	611	761	1,851	
売上原価	6,008	5,709	12,597	原価率：8.7P上昇 (商品原価率：+2.0P) (タワリスト人件費率：+6.7P)
売上総利益	14,117	9,083	23,574	
販管費	11,210	9,675	22,800	販管費：13.7%減 広告費：31.9%減 人件費：3.8%増 その他の販売費：12.2%減
広告費	2,996	2,041	5,820	
人件費	2,647	2,748	5,743	
営業利益	2,907	▲592	773	
経常利益	2,941	▲431	889	
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	1,925	▲446	117	
減価償却費	432	444	915	設備投資内訳 店舗設備関係：252百万円 システム関連：32百万円
設備投資	533	402	820	

10 ページをご覧ください。まず上期の連結損益計算書の概要です。

最上段の売上高ですが、前年同期比マイナス 26.5%の 147 億円でした。売上原価は前年同期比マイナス 5.0%の 57 億円となり、右の変動要因欄に記載の通り、原価率は 29.9%から 38.6%に 8.7 ポイント上昇しています。その要因は、減収に伴う売上構成の変化となっています。なお、原価率のうちスタイリスト人件費率が 6.7 ポイント上昇していますが、これは人件費が固定費の要素が強いため、減収に伴い上昇したものです。この結果、売上総利益は 90 億円となり、前期比マイナス 35.7%となりました。

続いて販管費ですが、前年同期比マイナス 13.7%の 96 億円でした。販管費率は 55.7%から 65.4%と前年同期比で 9.7 ポイント上昇しています。その主な要因は原価率と同様、減収です。この結果、営業利益は前年同期比 34 億円減少のマイナス 5 億円。経常利益は前年同期比 33 億円減少のマイナス 4 億円。当期純利益は前年同期比 23 億円減少のマイナス 4 億円となっています。

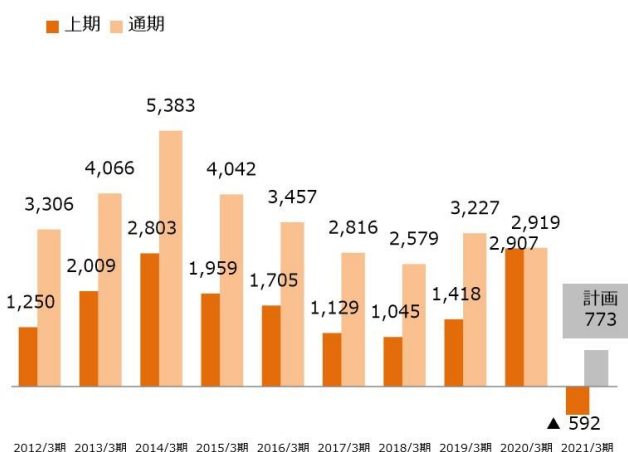
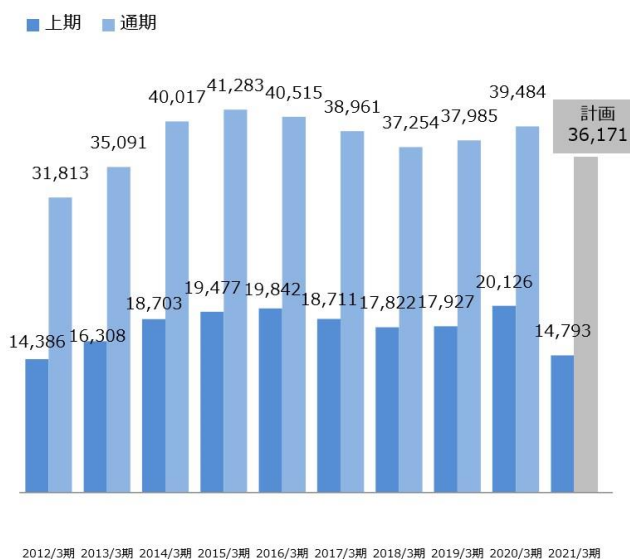
最後に設備投資累計ですが、前年同期比 1 億円減少の 4 億円となっています。主な内訳は、右の変動要因欄に記載の通りです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高の推移 (百万円)

営業利益の推移 (百万円)



続いて 11 ページの上期、通期の業績推移をご説明します。

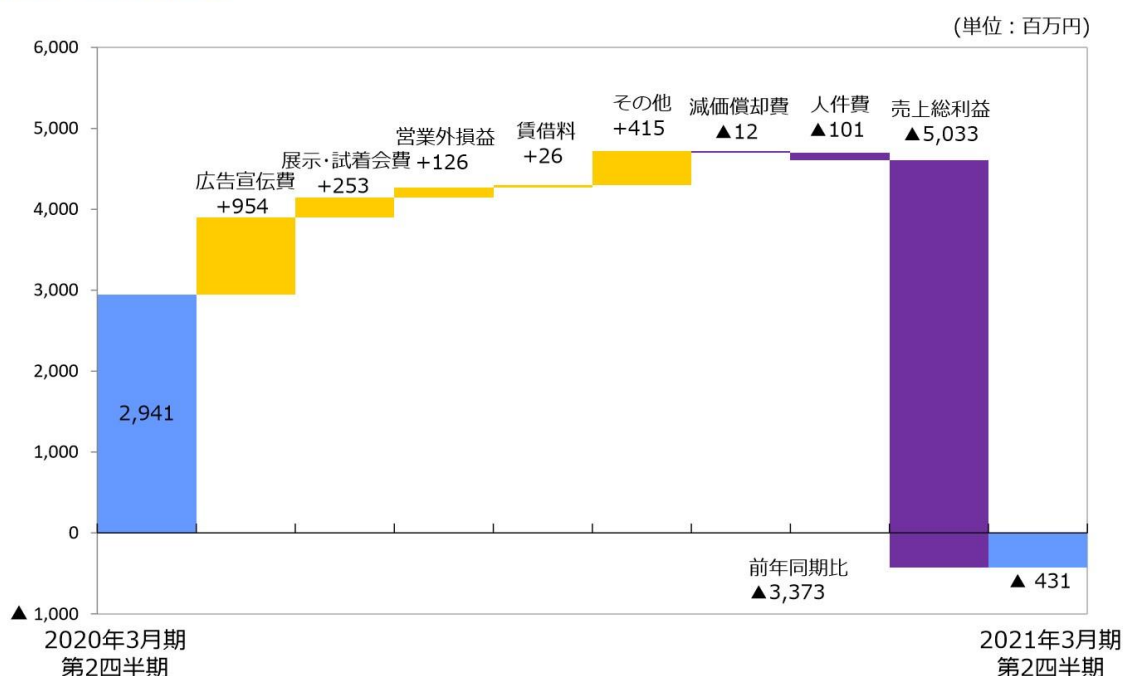
このグラフは売上高と営業利益について、上期、通期の 10 年間の推移を示したものです。上期はご覧の通り、減収、減益で営業利益は赤字でした。しかしながら、通期計画ではご覧の通り、7 億円の黒字を見込んでいます。先ほど、内藤からの説明でもあったように、業績は回復傾向にあり、十分達成可能と考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



● 連結経常利益増減要因



12 ページでは、連結経常利益の増減要因をご説明します。

左側のオレンジ部分が利益のプラス要因で、広告宣伝費などの費用の抑制で17億円増加しました。右側の紫色の部分が利益のマイナス要因で、売上高の減少を主因として47億円減少しています。この結果、経常利益は前年同期比33億円減少のマイナス4億円となりました。

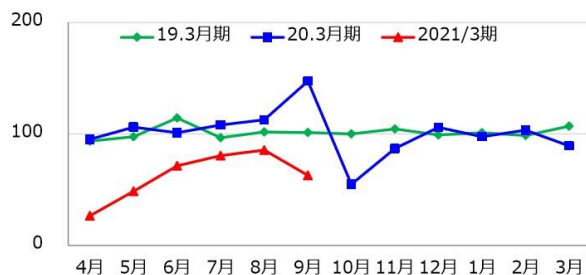
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

主要商品の月次売上推移（前年同月比）



(%) 主要商品 全体

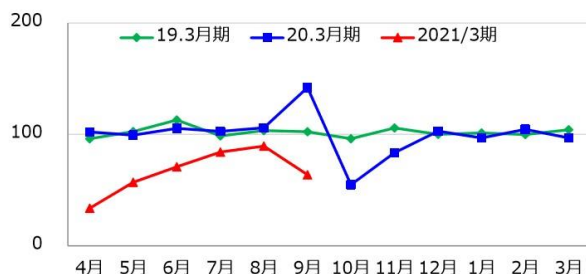


上期平均：主要商品売上高

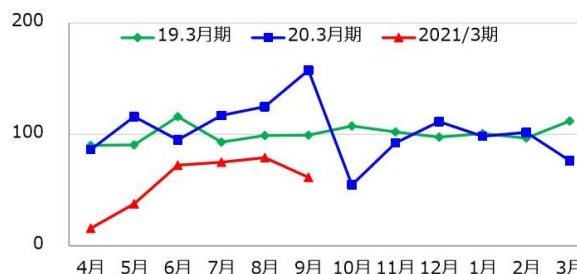
(単位：%)

	全体	男性	女性
2019年3月期	100.8	102.7	97.8
2020年3月期	113.3	111.6	116.1
2021年3月期	64.8	68.3	59.4

(%) 主要商品 男性



(%) 主要商品 女性



13 ページは主要商品の月次売上推移です。

このグラフは毎月開示をしている、月次売上情報から直近3年間の主要商品売上高の、前年対比増減率をピックアップしてまとめたものです。赤の線が今期、青の線が前期、緑の線が前々期を示しています。なお、年間累計は右上の表にある通りです。昨年は消費増税に伴う駆け込み需要があったため、業績動向が掴みにくくなっていますが、4月以降、月を追うごとに男性、女性ともに売上高は増加しています。

サポート

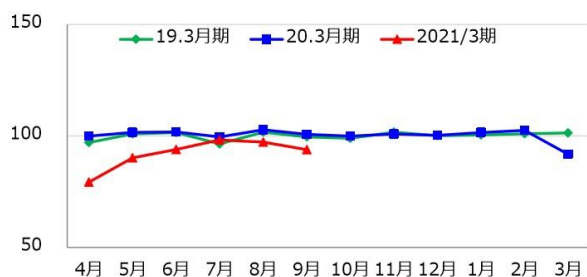
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



月次延べ来店顧客数（前年同月比）



(%) 月次延べ来店顧客数 全体

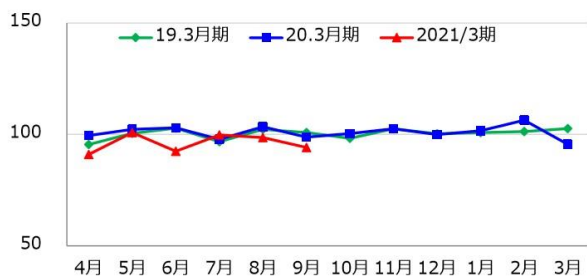


上期平均：来店顧客数

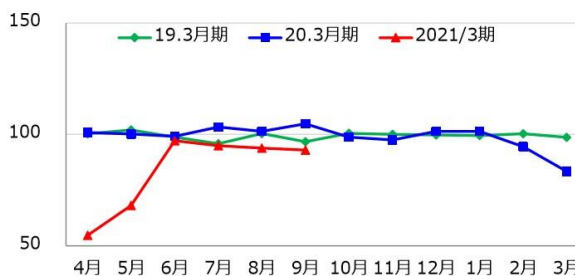
(単位：%)

	全体	男性	女性
2019年3月期	99.5	99.7	99.0
2020年3月期	100.7	100.4	101.5
2021年3月期	92.2	96.1	83.6

(%) 男性



(%) 女性



14 ページは月次延べ来店顧客数の推移です。

このグラフも毎月開示している、延べ来店顧客数からピックアップしてまとめたものです。年度と色は前のページと同じです。4月スタート時は延べ来店顧客数が大きく下降していますが、現在は前年同期比で9割を超える水準まで回復しています。なお、年間累計は右上の表にある通りです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



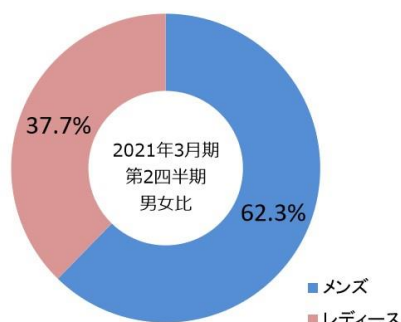
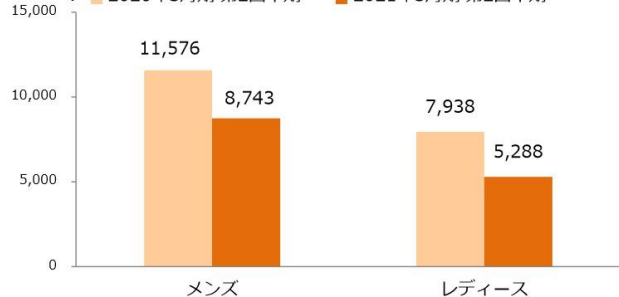
男女別売上動向（連結）



（単位：百万円）

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年同期比	通期計画	第2四半期までの 進捗率
売上高	20,126	14,793	▲26.5%	36,171	40.9%
メンズ	11,576	8,743	▲24.5%	21,561	40.6%
レディース	7,938	5,288	▲33.4%	12,758	41.5%
その他	611	761	+24.6%	1,851	41.1%

（単位：百万円） ■ 2020年3月期 第2四半期 ■ 2021年3月期 第2四半期



※ レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

15

15 ページは男女別売上動向です。

メンズは前年同期比、マイナス 24.5%で、87 億円。レディースは前年同期比マイナス 33.4%で 52 億円。その他の売上は、前年同期比プラスの 24.6%で 7 億円となっています。詳しくは次ページ以降でご説明します。右下の円グラフは、売上に占める男女の構成比です。今期はメンズが 62.3%、レディースが 37.7%となりました。前ページの月次延べ来店顧客数の推移からも分かるように、今期は女性のお客様の来店が少なかったことから、男性比率が前年同期比で 3.0 ポイント高まっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



商品・サービス別売上高（単体／男女計）



（単位：百万円）

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	1,668	857	▲811	▲48.6%
	リピート	9,464	5,964	▲3,499	▲37.0%
	合計	11,132	6,822	▲4,310	▲38.7%
増毛商品	新規	980	752	▲228	▲23.3%
	リピート	1,752	1,232	▲520	▲29.7%
	合計	2,733	1,984	▲748	▲27.4%
育毛ケア・サービス	新規	61	50	▲10	▲17.8%
	リピート	543	517	▲25	▲4.8%
	合計	604	567	▲36	▲6.1%
理・美容サービス		2,786	2,672	▲113	▲4.1%
ジュリア・オージェ		1,550	1,008	▲541	▲34.9%
その他商品等		1,172	1,322	+150	+12.8%
全商品・サービス	新規	2,710	1,660	▲1,050	▲38.8%
	リピート	15,254	11,046	▲4,207	▲27.6%
	ジュリア・オージェ	1,550	1,008	▲541	▲34.9%
	その他	464	663	+198	+42.7%
	合計	19,979	14,378	▲5,600	▲28.0%

※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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

16

16 ページは、単体の男女合算の商品・サービス別売上高です。この後、メンズ、レディース別にご確認していただきますが、まずは全体像をご説明します。

ご覧のように、この第2四半期はその他商品等を除く全ての項目で減収となりました。その要因は新型コロナウイルス感染症による様々な影響のみならず、前年同期が上場来で最高の業績であったことも一因と考えています。主な項目としては、オーダーメイドかつらの合計は前年同期比マイナス43億円、増毛の合計は前年同期比マイナスの7億円。理・美容サービスも前年同期比マイナスの1億円でした。なお、その他商品等が前年同期比で約2億円のプラスとなっていますが、これは巣ごもり需要を捉え、通販が好調だったためです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



商品・サービス別売上高（単体／男性）



（単位：百万円）

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	290	188	▲102	▲35.3%
	リピート	6,443	4,160	▲2,282	▲35.4%
	合計	6,733	4,348	▲2,385	▲35.4%
増毛商品	新規	668	541	▲126	▲19.0%
	リピート	1,029	779	▲250	▲24.3%
	合計	1,697	1,320	▲377	▲22.2%
育毛ケア・サービス	新規	55	46	▲9	▲16.4%
	リピート	305	288	▲16	▲5.6%
	合計	360	334	▲26	▲7.2%
理・美容サービス		2,266	2,247	▲18	▲0.8%
その他商品等		518	491	▲26	▲5.1%
全商品・サービス	新規	1,014	775	▲238	▲23.5%
	リピート	10,562	7,967	▲2,594	▲24.6%
	合計	11,576	8,743	▲2,833	▲24.5%

※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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

17

17 ページは単体のメンズ部門の商品・サービス別売上高です。

最下段の全商品・サービスですが、新規、リピートともに前年同期比マイナス。合計でも前年同期比マイナスの24.5%となっています。商品別ではオーダーメイドかつらが前年同期比の減収幅が最も大きく、増毛商品も前年同期比マイナスとなっています。しかしながら計画比では、オーダーメイドかつらの新規、増毛商品はプラス。オーダーメイドかつらのリピートも、ほぼ計画通りで推移しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



商品・サービス別売上高（単体／女性）



(単位：百万円)

売上高		2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	1,377	669	▲708	▲51.4%
	リピート	3,021	1,804	▲1,217	▲40.3%
	合計	4,399	2,473	▲1,925	▲43.8%
増毛商品	新規	312	210	▲101	▲32.5%
	リピート	723	452	▲270	▲37.4%
	合計	1,035	663	▲371	▲35.9%
育毛ケア・サービス	新規	6	4	▲1	▲30.5%
	リピート	237	228	▲8	▲3.8%
	合計	243	232	▲10	▲4.4%
理・美容サービス		519	424	▲94	▲18.2%
その他商品等		1,739	1,176	▲562	▲32.4%
全商品・サービス	新規	1,696	884	▲811	▲47.9%
	リピート	4,691	3,078	▲1,612	▲34.4%
	ジュリア・オージェ	1,550	1,008	▲541	▲34.9%
	合計	7,938	4,972	▲2,965	▲37.4%

※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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

18

18 ページは単体のレディース部門の商品・サービス別売上高です。

最下段の全商品・サービスですが、全てのカテゴリで前年同期比マイナス。合計でも前年同期比マイナスの37.4%となっています。商品別ではオーダーメイドかつらが前年同期比で減収幅が最も大きく、増毛商品もジュリア・オージェも、前年同期比ではマイナスとなっています。しかしながら、計画比では、増毛商品のリピートはマイナスとなっていますが、オーダーメイドかつら、増毛商品の新規、そしてジュリア・オージェはプラスで推移しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	11,132	20,824	6,822	▲38.7%	17,806	▲14.5%	38.3%
増毛商品	2,733	5,215	1,984	▲27.4%	4,583	▲12.1%	43.3%
育毛ケア・サービス	604	1,193	567	▲6.1%	1,294	+8.4%	43.9%
理・美容サービス	2,786	5,487	2,672	▲4.1%	5,364	▲2.3%	49.8%
ジュリア・オージェ	1,550	3,433	1,008	▲34.9%	2,973	▲13.4%	33.9%
その他商品等	1,172	2,542	1,322	+12.8%	2,881	+13.3%	45.9%
合計	19,979	38,697	14,378	▲28.0%	34,903	▲9.8%	41.2%

19 ページは単体の男女合計の商品・サービス別売上計画です。この後、メンズ、レディース別にご確認していただきますが、まずは全体像をご説明します。

主力のオーダーメイドかつらをご覧の通り、通期計画に対する進捗が鈍い状況ですが、第2四半期の業績としてはほぼ計画通りに推移しており、現時点での受注の積み上がりや今後の施策の展開を踏まえれば、十分達成可能な計画と考えています。その他、増毛商品やジュリア・オージェについても、来店顧客数が戻りつつあることから十分に狙える計画と考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	6,733	12,799	4,348	▲35.4%	12,075	▲5.7%	36.0%
増毛商品	1,697	3,366	1,320	▲22.2%	3,057	▲9.2%	43.2%
育毛ケア・サービス	360	705	334	▲7.2%	823	+16.7%	40.7%
理・美容サービス	2,266	4,484	2,247	▲0.8%	4,583	+2.2%	49.0%
その他商品等	518	1,014	491	▲5.1%	1,021	+0.7%	48.1%
合計	11,576	22,369	8,743	▲24.5%	21,561	▲3.6%	40.6%

20 ページは、単体のメンズ部門の商品・サービス別売上計画です。

オーダーメイドかつらは 19 ページでご説明した通り、十分達成可能な計画と考えています。増毛は通期計画の 43.2%まで進捗しており、延べ来店顧客数が前年水準まで回復していることから、通期計画をしっかりと捉えて参る所存です。メンズ部門全体としては上期のマイナス分を取り戻して、前年同期比 3.6%減の売上高、215 億円の達成を目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期				
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比	第2四半期までの進捗率
オーダーメイドかつら	4,399	8,025	2,473	▲43.8%	5,730	▲28.6%	43.2%
増毛商品	1,035	1,849	663	▲35.9%	1,526	▲17.5%	43.5%
育毛ケア・サービス	243	488	232	▲4.4%	470	▲3.5%	49.5%
理・美容サービス	519	1,003	424	▲18.2%	780	▲22.3%	54.5%
ジュリア・オージェ	1,550	3,433	1,008	▲34.9%	2,973	▲13.4%	33.9%
その他商品等	189	371	168	▲11.2%	306	▲17.5%	54.8%
合計	7,938	15,170	4,972	▲37.4%	11,788	▲22.3%	42.2%

21 ページは、単体のレディース部門の商品・サービス別売上計画です。

オーダーメイドかつらは 19 ページでご説明した通り、十分達成可能な計画と考えています。増毛も通期計画の 43.5%まで進捗しており、来店顧客数の回復とともに通期計画をしっかりと捉えて参る所存です。ジュリア・オージェは通期計画の 33.9%の進捗ですが、足元の来店顧客数は前年度の水準に戻りつつあり、通期計画の達成を目指してまいります。レディース部門全体としては、メンズ部門と同様に上期のマイナス分を取り戻して、前年同期比 22.3%減の、売上高 117 億円の達成を目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期			
	第2四半期	通期	第2四半期	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	20,126	39,484	14,793	▲26.5%	36,171	▲8.4%
メンズ	11,576	22,369	8,743	▲24.5%	21,561	▲3.6%
レディース	7,938	15,720	5,288	▲33.4%	12,758	▲18.8%
その他	611	1,394	761	+24.6%	1,851	+32.8%
売上原価	6,008	12,320	5,709	▲5.0%	12,597	+2.2%
売上総利益	14,117	27,163	9,083	▲35.7%	23,574	▲13.2%
販管費	11,210	24,243	9,675	▲13.7%	22,800	▲6.0%
広告費	2,996	6,860	2,041	▲31.9%	5,820	▲15.2%
人件費	2,647	5,394	2,748	+3.8%	5,743	+6.5%
営業利益	2,907	2,919	▲592	-	773	▲73.5%
経常利益	2,941	3,006	▲431	-	889	▲70.4%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	1,925	1,542	▲446	-	117	▲92.4%
減価償却費	432	921	444	+2.8%	915	▲0.6%
設備投資	533	1,191	402	▲24.5%	820	▲31.2%

22 ページは、通期連結業績計画ですが、先般 9 月 15 日の適時開示からの変更はありません。

最上段の売上高は、前期比マイナスの 8.4% の 361 億円で、既存事業を再整備するとともに、昨年度取り込んだ各事業の基盤を拡充させることで、計画達成を目指してまいります。販管費は前期比マイナスの 6.0% の 228 億円で、その内訳はご覧の通りです。この結果、営業利益は前期比マイナスの 73.5% の 7 億円で、新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、第 2 四半期での赤字決算から通期での黒字決算への転換は十分に可能と考えております。なお、経常利益以下についてはご覧の通りです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

新型コロナウイルス感染症に係る基本方針

- 1 お客様、当社役職員（同居家族含む）及び取引先等の生命・安全を最優先する
- 2 お客様から求められるサービスの継続的な提供に最善を尽くす
- 3 社会への影響に配慮し、感染拡大の防止に最善を尽くす
- 4 社員の雇用を維持するため、事業の継続に努める

項目	内容	
お客様	通常営業・サービスの継続	・現在、全店舗において通常営業中（一部時短営業あり）
	感染拡大の防止	・全店舗に非接触型体温計を設置し、お客様の検温・体調の確認を徹底
従業員	徹底した衛生管理	・検温、手洗い・うがいの励行、マスク等の着用 会議室等にアクリル板設置、国内外出張の原則禁止などを実践中
	勤務体制の見直し	・本人や家族の状況によって時差出勤やマイカー通勤を承認
その他	取引先対応について	・百貨店や商業施設での催事イベントの開催は館の方針に合わせて対応
	当社サービスについて	・当社無料アフターサービス（ウィッグのセットや自毛サービスなど） におけるサービス期間の延長対応

最後に、23 ページでは新型コロナウイルス感染症に係る当社の対応についてご説明します。

先ほど内藤から営業や生産の体制に関する説明がありましたが、当社全体としては新型コロナウイルス感染症の感染拡大を防止すべく、お客様、従業員、及び取引先等の生命や安全を最優先するなどの基本方針を策定して、様々な対応を実践しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

店舗様式における取組み

- スタッフの取組み…飛沫感染防止、勤務時の検温、手指の徹底除菌
- 店舗内の取組み…密を避けた来店のご案内、お客様への手指除菌のお願い、除菌剤の常備および設備の除菌徹底
- 個室の取組み…チェア/鏡/使用器具の除菌徹底、施術中のマスク着用可、個室の換気

お客様が安心してご利用頂けることを第一に引き続き感染対策を徹底してまいります



特に店舗においては、24 ページに記載の通り、お客様に少しでも安心してご来店いただけるよう、今期から様々な衛生管理をより一層徹底し強化しております。今後も引き続き、衛生管理の徹底と強化に努めて参る所存です。

以上で私からのご説明を終わります。ご清聴、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

