



2021年3月期 決算説明資料

株式会社アートネイチャー
東証1部：7823

2021年3月期決算概況と中期経営計画

株式会社アートネイチャー

2021年3月期 決算実績

(単位:百万円)

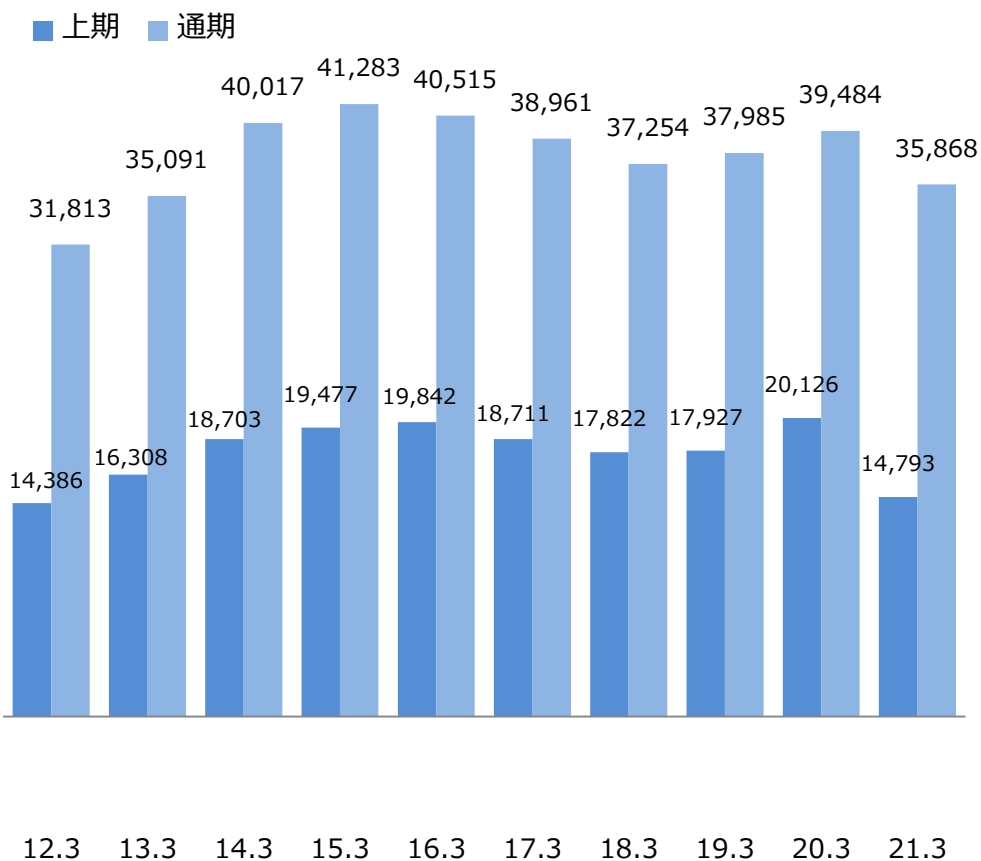
	前期実績	当初計画	実績	前期比	当初計画比
売上高	39,484	36,171	35,868	▲9.2%	▲0.8%
営業利益	2,919	773	1,932	▲33.8%	+149.9%

部門別売上高実績

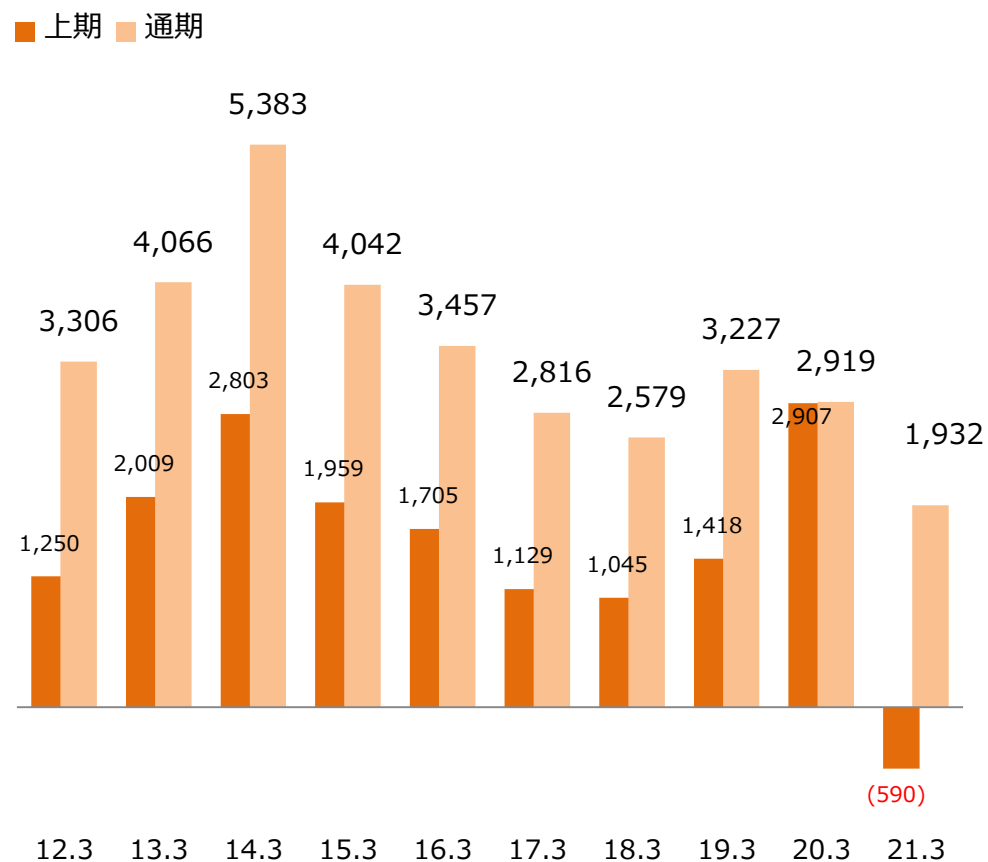
	前期実績	当初計画	実績	前期比	当初計画比
メンズ	22,369	21,561	21,322	▲4.7%	▲1.1%
レディース	15,720	12,758	13,060	▲16.9%	+2.4%
その他	1,394	1,851	1,485	+6.5%	▲19.8%

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

売上高の推移（百万円）



営業利益の推移（百万円）



		2020年 4月	5月	6月～12月	2021年 1月～3月	4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		1/8 1都3県 1/14 7府県に 緊急事態宣言再発出 3/21 緊急事態宣言解除	4/25 4都府県に緊急事態宣言再発出
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				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
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ペースへ 納期遅延は解消傾向 催事イベントを再開 営業店舗ウイルス罹患者 11月 2人 12月 2人 1月 8人 2月 1人 3月 0人 		<ul style="list-style-type: none"> 商談は従来ペースを継続 納期遅延は年度内の解消を見込む 催事イベントは通常開催を見込む

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

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

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

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

		3年間で目指すこと	進捗
業績伸長	既存事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> お客様満足の向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 商品ラインアップの拡充/販路拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業全体では初年度の計画を概ね達成
	新規事業の拡充	<ul style="list-style-type: none"> 事業認知度の向上 事業規模の拡大に向けた活動強化 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の初年度の計画は未達、具体的には次のとおり スタンダードウィッグ事業は出店先施設の集客不足で計画届かず 医療機関サポート事業は医療法人の集患不足で計画届かず 医薬品販売事業は前年比は伸長するも計画届かず
新領域の開拓	国内外M&Aなど	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業以外の新事業に挑む 	<ul style="list-style-type: none"> 中空型マイクロニードルを作製する研究開発型ベンチャー企業であるシンクランド株式会社との協業に向け出資を実施
市場との対話	IR活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示内容の拡充 投資家向けIR活動の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 会社案内、サイトリニューアルを実施 コロナ禍の影響もあり面談数が減少
	SDGsの実践	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ情報を企業サイトに開示 8アイテムの再生ブラ・非ブラ化を実現

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

		3年間で目指すこと	進捗
採用の強化	人財採用の強化 従業員の定着化	<ul style="list-style-type: none"> 採用の募集ルート形態の多様化 採用間口の拡大 ダイバーシティマネジメントの推進 健康経営の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 募集媒体を見直すと共に採用基準を引き上げることで優秀な人財確保に注力 採用間口拡大は検討に留まる 多様な社員が活躍できる職場づくり、健康教育等の取組を実践中
人財の育成	現場力の強化	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 動画マニュアルやリモート研修を導入し、育成環境を整備 新たな教育プログラムの試行開始
	本社人財の強化	<ul style="list-style-type: none"> 企画立案力/経営管理力の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 本社人財にリーダーシップやロジカル・シンキング等に関する研修を開始
業務の刷新	本社業務の刷新など	<ul style="list-style-type: none"> ペーパーレス化やシステム化等による業務刷新 定例的な業務の刷新（業務時間の削減） 	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍の影響によりシステム等の見直しは見送り 対象業務を洗い出し、業務刷新に向けて取組み中

| 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

- ・安定的な採用体制の構築

市場との対話

- ・SDGsの実践継続
- ・情報開示内容/ I R ツールの拡充

人財の育成

- ・育成基準/育成ツールの定着化
- ・新たな教育プログラムの導入

業務の刷新

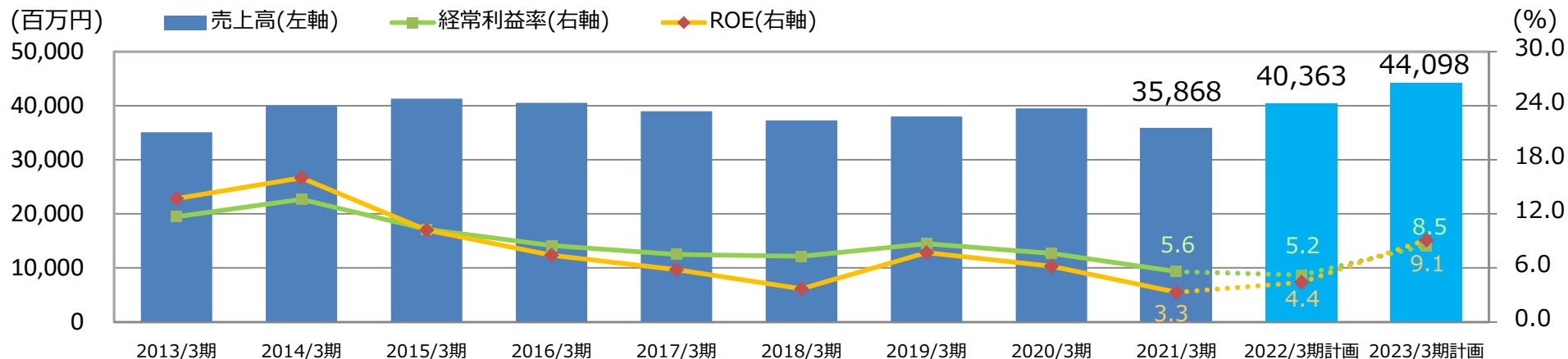
- ・システム等の現状分析
- ・削減対象業務の削減継続

(単位：百万円)

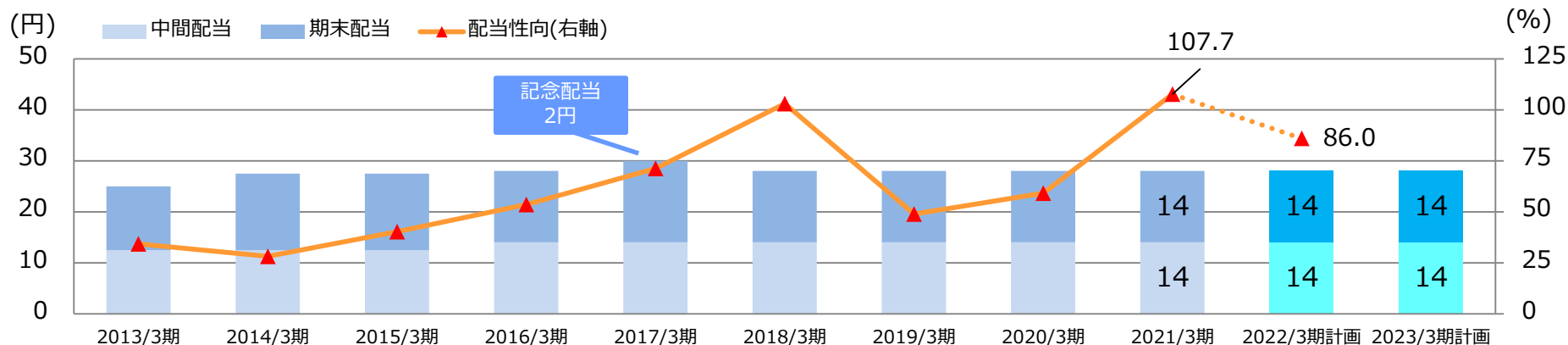
	2021年3月期実績	2022年3月期計画	増減額	前期比
売上高	35,868	40,363	+4,495	+12.5%
メンズ	21,322	22,366	+1,043	+4.9%
レディース	13,060	16,052	+2,991	+22.9%
その他	1,485	1,945	+460	+31.0%
販売管理費	21,979	25,262	+3,283	+14.9%
営業利益	1,932	2,023	+91	+4.7%
経常利益	2,005	2,088	+83	+4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840	1,045	+204	+24.3%

2023年3月期目標

売上高: 440億円 経常利益率: 8.5% ROE: 9.1%



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。

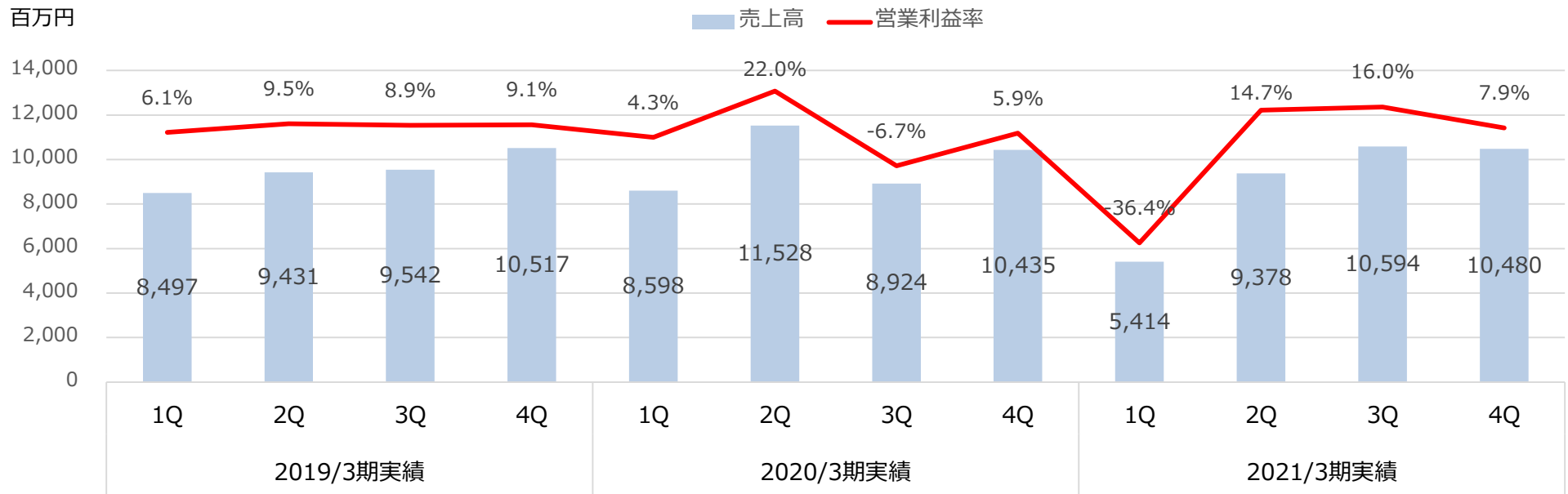
2021年3月期 決算実績

株式会社アートネイチャー

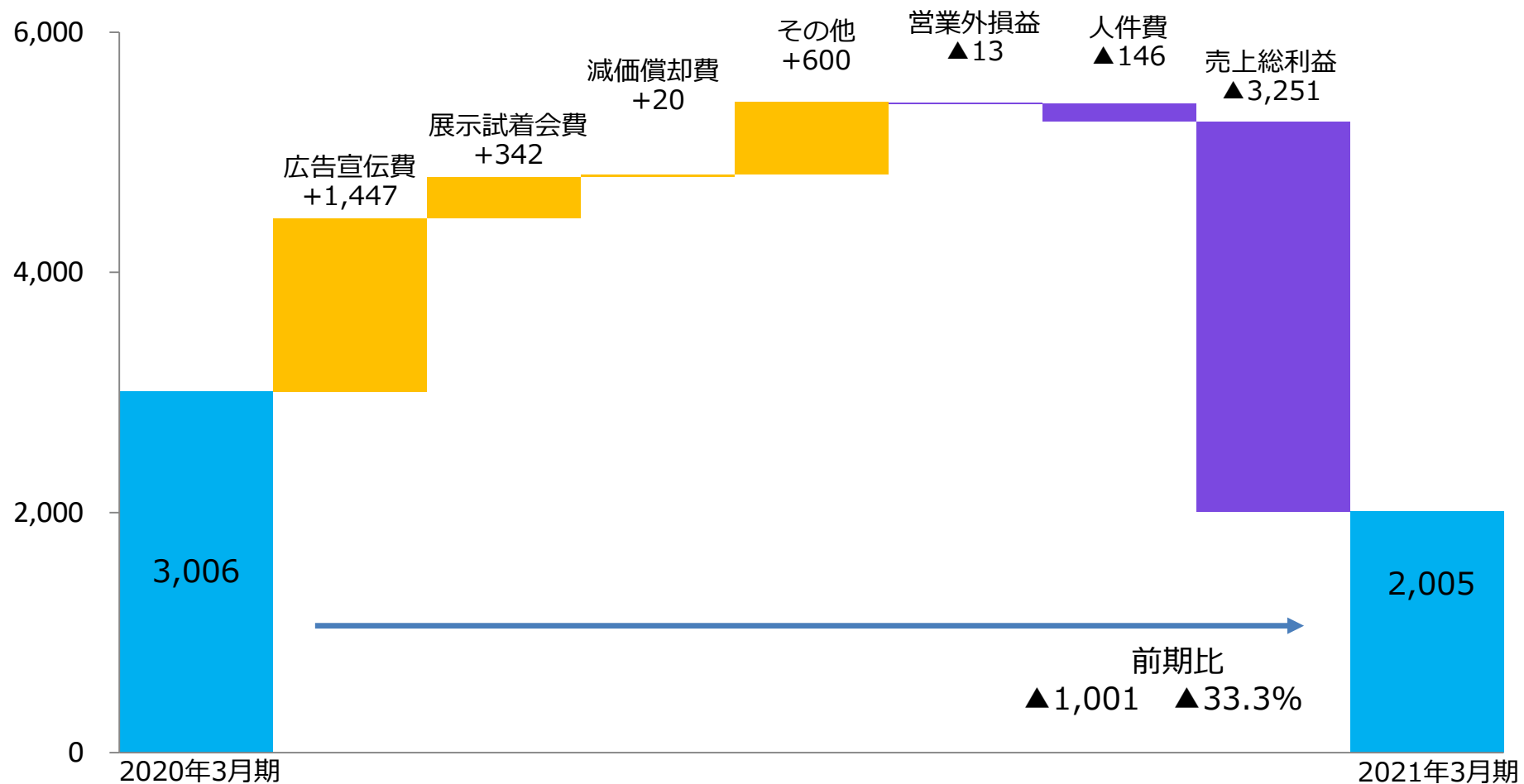
(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	当初計画
売上高	39,484	35,868	36,171
メンズ	22,369	21,322	21,561
レディース	15,720	13,060	12,758
その他	1,394	1,485	1,851
売上原価	12,320	11,956	12,597
売上総利益	27,163	23,911	23,574
販管費	24,243	21,979	22,800
広告費	6,860	5,412	5,820
人件費	5,394	5,541	5,743
営業利益	2,919	1,932	773
経常利益	3,006	2,005	889
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	840	117
減価償却費	921	900	915
設備投資	1,191	885	820

変動要因 (前期比)	
売上高	: ▲9.2%
メンズ	: ▲4.7%
レディース	: ▲16.9%
原価率	: +2.1P
商品原価率	: +0.8P
スタッフ人件費率	: +1.3P
販管費率	: ▲0.1P
広告費率	: ▲2.3P
人件費率	: +1.7P
その他率	: +0.3P
設備投資内訳	
店舗設備関係	: 530百万円
システム関連	: 117百万円

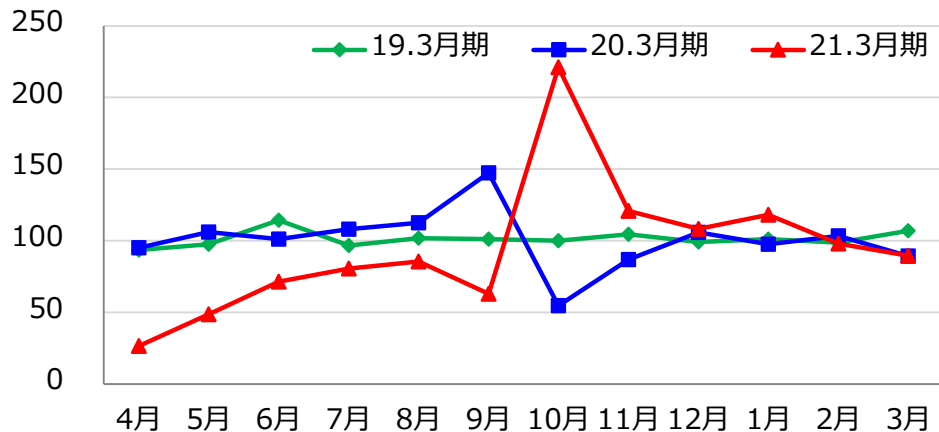


(単位：百万円)



主要商品の月次売上推移（前年同月比）

主要商品 全体

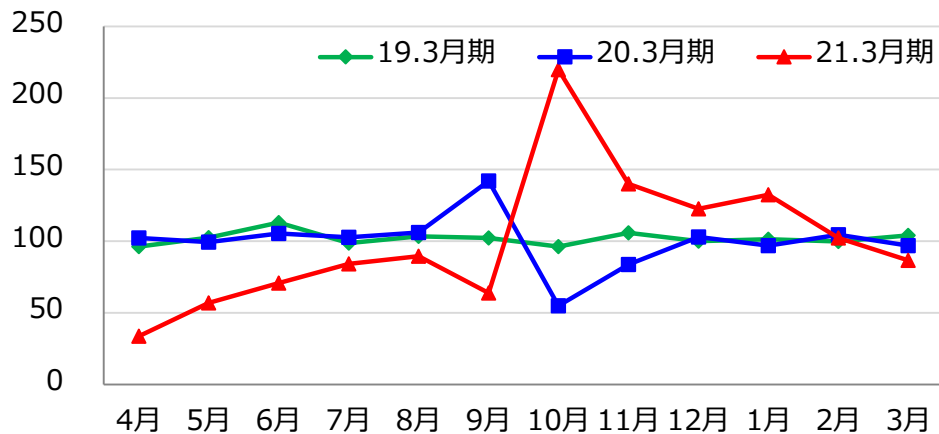


主要商品売上高

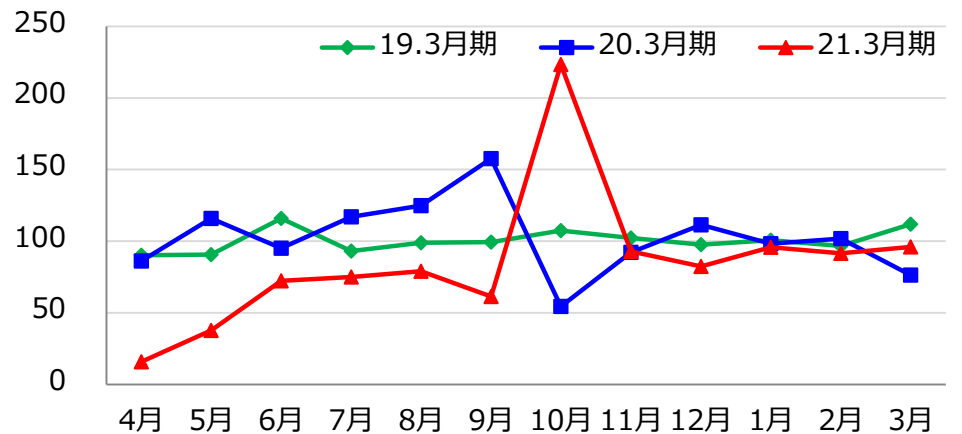
(%)

	全体	男性	女性
2019.3月期	101.4	102.0	100.4
2020.3月期	101.6	101.1	102.4
2021.3月期	87.9	93.8	78.4

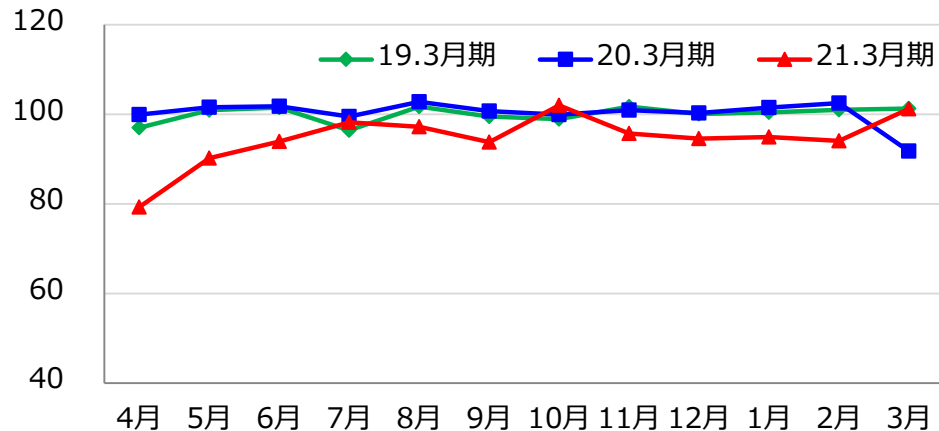
主要商品 男性



主要商品 女性



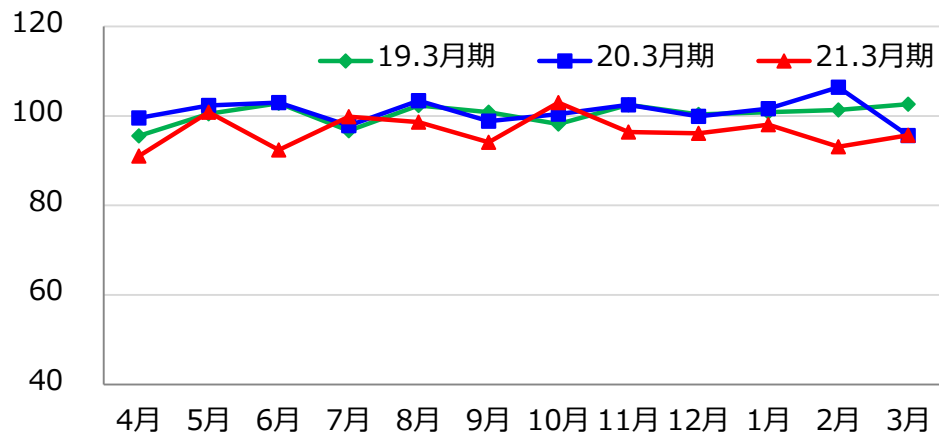
月次延べ来店顧客数 全体



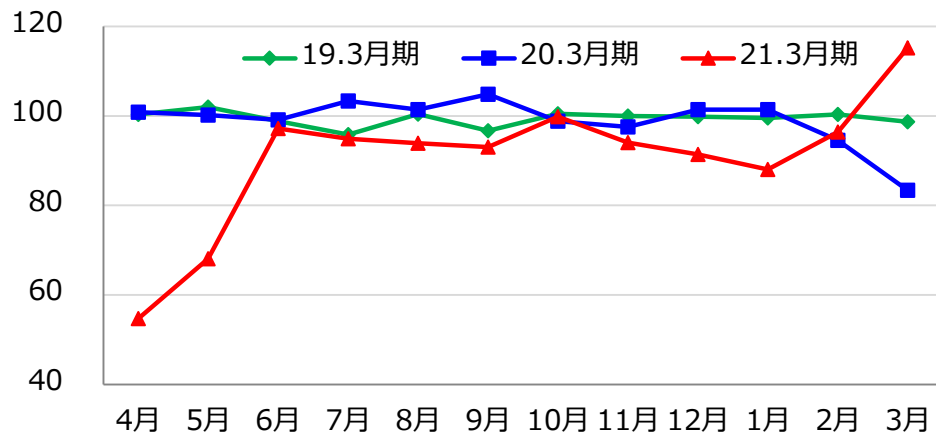
来店顧客数

	来店顧客数 (%)		
	全体	男性	女性
2019.3月期	100.0	100.3	99.4
2020.3月期	100.1	100.7	98.8
2021.3月期	94.6	96.6	90.1

男性



女性

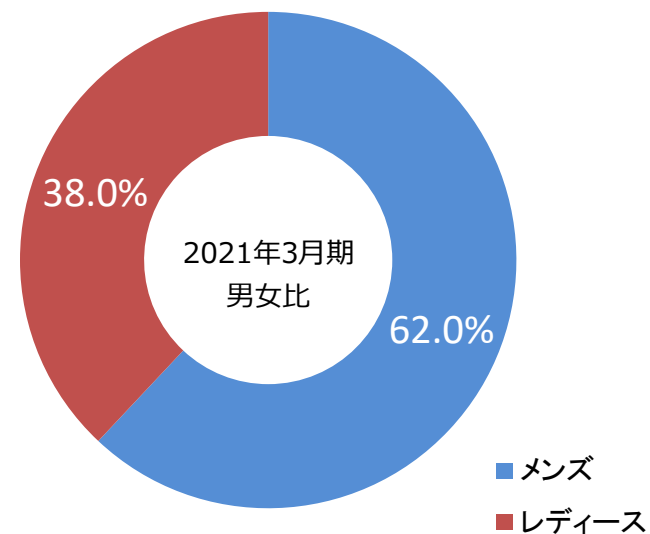
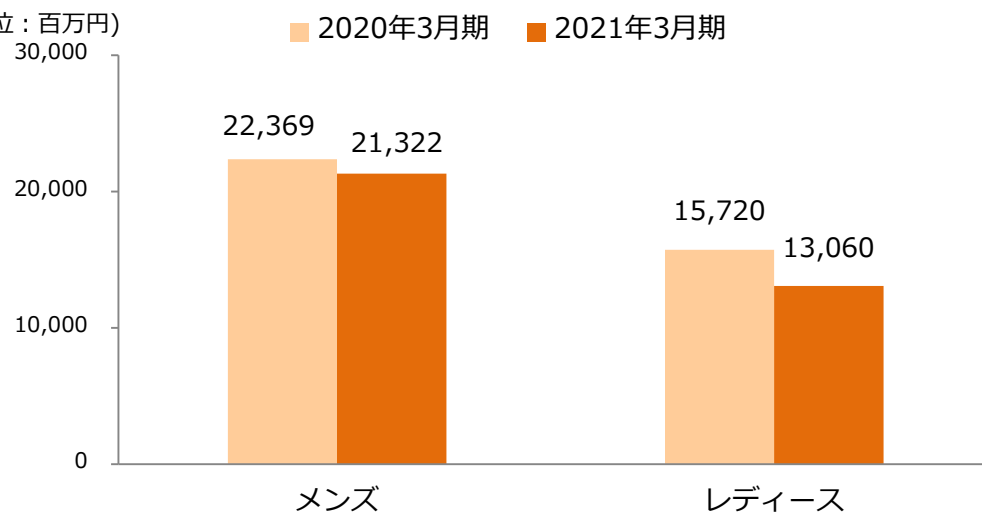


男女別売上動向（連結）

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前期比	当初計画	計画比
売上高	39,484	35,868	▲9.2%	36,171	▲0.8%
メンズ	22,369	21,322	▲4.7%	21,561	▲1.1%
レディース	15,720	13,060	▲16.9%	12,758	+2.4%
その他	1,394	1,485	+6.5%	1,851	▲19.8%

(単位：百万円)



※ レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

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	2021年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	3,292	2,358	▲934	▲28.4%
	リピート	17,531	16,225	▲1,306	▲7.5%
	合計	20,824	18,584	▲2,240	▲10.8%
増毛商品	新規	1,910	1,465	▲445	▲23.3%
	リピート	3,304	2,700	▲604	▲18.3%
	合計	5,215	4,165	▲1,050	▲20.1%
育毛ケア・サービス	新規	123	98	▲24	▲19.9%
	リピート	1,070	1,096	+26	+2.4%
	合計	1,193	1,195	+1	+0.1%
理・美容サービス		5,487	5,373	▲113	▲2.1%
ジュリア・オージェ		3,433	2,761	▲671	▲19.6%
その他商品等		2,542	2,569	+26	+1.0%
全商品・サービス	新規	5,326	3,922	▲1,404	▲26.4%
	リピート	28,780	26,744	▲2,036	▲7.1%
	ジュリア・オージェ	3,433	2,761	▲671	▲19.6%
	その他	1,157	1,221	+63	+5.5%
	合計	38,697	34,649	▲4,048	▲10.5%

※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。

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	2021年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	606	493	▲112	▲18.5%
	リピート	12,193	11,777	▲415	▲3.4%
	合計	12,799	12,271	▲527	▲4.1%
増毛商品	新規	1,363	1,131	▲232	▲17.1%
	リピート	2,002	1,753	▲248	▲12.4%
	合計	3,366	2,885	▲480	▲14.3%
育毛ケア・サービス	新規	110	89	▲20	▲19.0%
	リピート	595	575	▲20	▲3.4%
	合計	705	664	▲41	▲5.8%
理・美容サービス		4,484	4,499	+15	+0.3%
その他商品等		1,014	1,001	▲12	▲1.2%
全商品・サービス	新規	2,079	1,713	▲365	▲17.6%
	リピート	20,289	19,608	▲681	▲3.4%
	合計	22,369	21,322	▲1,046	▲4.7%

※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。

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	2021年3月期	増減	
				増減額	増減率
オーダーメイドかつら	新規	2,686	1,864	▲821	▲30.6%
	リピート	5,338	4,447	▲891	▲16.7%
	合計	8,025	6,312	▲1,712	▲21.3%
増毛商品	新規	547	334	▲212	▲38.9%
	リピート	1,302	946	▲356	▲27.3%
	合計	1,849	1,280	▲569	▲30.8%
育毛ケア・サービス	新規	13	9	▲3	▲27.0%
	リピート	474	521	+46	+9.8%
	合計	488	530	+42	+8.8%
理・美容サービス		1,003	874	▲129	▲12.9%
その他商品等		3,804	3,107	▲697	▲18.3%
全商品・サービス	新規	3,246	2,208	▲1,038	▲32.0%
	リピート	8,490	7,135	▲1,355	▲16.0%
	ジュリア・オージェ	3,433	2,761	▲671	▲19.6%
	合計	15,170	12,105	▲3,065	▲20.2%

※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。

2022年3月期 通期計画

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	35,868	40,363	+12.5%
メンズ	21,322	22,366	+4.9%
レディース	13,060	16,052	+22.9%
その他	1,485	1,945	+31.0%
売上原価	11,956	13,076	+9.4%
売上総利益	23,911	27,286	+14.1%
販管費	21,979	25,262	+14.9%
広告費	5,412	6,740	+24.5%
人件費	5,541	6,066	+9.5%
営業利益	1,932	2,023	+4.7%
経常利益	2,005	2,088	+4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840	1,045	+24.3%
減価償却費	900	878	▲2.5%
設備投資	885	1,977	+123.4%

計画策定にあたっての前提条件

【外部環境】

- ・大規模な緊急事態宣言等の社会的制限は想定しない

【生産体制】

- ・通常操業が継続
(比国生産工場の臨時休業等は想定しない)

【営業体制】

- ・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出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。

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022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	18,584	20,016	+7.7%
増毛商品	4,165	5,364	+28.8%
育毛ケア・サービス	1,195	1,369	+14.6%
理・美容サービス	5,373	5,534	+3.0%
ジュリア・オージェ	2,761	3,434	+24.4%
その他商品等	2,569	2,942	+14.5%
合計	34,649	38,661	+11.6%

2022年3月期は「収益認識に関する会計基準」を適用

- ①過年度の契約負債の累積的影響額を見積もり、期首の純資産から負債へ移行（約▲17億円）
- ②今期計画への影響額は売上高の減少（約▲3億円）

売上高	2021年 3月期	2022年 3月期計画	(単位：百万円)			2022年3月期 主要施策
			増減額	増減率		
オーダーメイドかつら	12,271	12,638	+366	+3.0%	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」の拡大を目指す
増毛商品	2,885	3,357	+472	+16.4%	新規	<ul style="list-style-type: none"> ・ ネット媒体（YouTube等）への露出拡大 ・ カウンセラー人員の増強と育成 ・ 市場環境、ニーズの変化に対応するスキル強化
育毛ケア・サービス	664	852	+187	+28.2%		
理・美容サービス	4,499	4,508	+9	+0.2%		
その他商品等	1,001	1,009	+7	+0.7%	リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・ お客様満足度向上を軸とした各種施策の継続 ・ お客様から信頼され愛される人材を育成強化 ・ 良い商品、良いサービスを安定供給する体制の確立 ・ オンラインを活用した研修等の継続
合計	21,322	22,366	+1,043	+4.9%		

売上高	2021年 3月期	2022年 3月期計画	(単位：百万円)			2022年3月期 主要施策
			増減額	増減率		
オーダーメイドかつら	6,312	7,377	+1,065	+16.9%	全体	「お客様満足」を軸にした営業活動を行っていきと共に 既製品部門においては店舗網の更なる拡大を目指す
増毛商品	1,280	2,006	+726	+56.7%		
育毛ケア・サービス	530	517	▲13	▲2.5%	新規	<ul style="list-style-type: none"> ・リーダーおよび新人早期戦力化に向けた育成強化 ・オンライン相談システム導入の継続検討 ・新たな催事販路の開拓
理・美容サービス	874	1,026	+151	+17.4%	リピート	<ul style="list-style-type: none"> ・来店困難者に対するアフターケア施策の導入 ・お客様満足度向上を軸とした店舗カルチャーの改革
ジュリア・オージェ	2,761	3,434	+673	+24.4%		
その他商品等	346	504	+158	+45.8%		
合計	12,105	14,867	+2,761	+22.8%	ジュリア・オージェ	<ul style="list-style-type: none"> ・出店先施設での展示イベントの開催強化 ・生産工場の分散化推進による在庫不足の解消 ・スクラップ&ビルド等による店舗網の拡充と更なる拡大 ・研修体制の充実によるスタッフ育成強化



<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

參考資料

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	2020年3月期末		2021年3月期末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	24,553	56.9%	26,586	59.2%	+8.3%	流動資産 +2,033 ・ 現預金 +1,977 ・ 売掛金 +27 ・ 棚卸資産 +100 固定資産 ▲277 ・ 建物及び構築物 ▲260 ・ のれん ▲172 流動負債 +1,624 ・ 前受金 +1,194 ・ 未払法人税等 +479 純資産 ▲82 ・ 利益剰余金 ▲65 (純利益 +840) (配当金支払 ▲906)
現預金	17,096	39.6%	19,073	42.5%	+11.6%	
固定資産	18,610	43.1%	18,332	40.8%	▲1.5%	
有形固定資産	9,099	21.1%	8,674	19.3%	▲4.7%	
資産合計	43,163	100.0%	44,919	100.0%	+4.1%	
流動負債	10,523	24.4%	12,147	27.0%	+15.4%	
前受金	5,270	12.2%	6,464	14.4%	+22.7%	
固定負債	7,302	16.9%	7,517	16.7%	+2.9%	
負債合計	17,825	41.3%	19,664	43.8%	+10.3%	
純資産	25,337	58.7%	25,255	56.2%	▲0.3%	
利益剰余金	19,141	44.3%	19,075	42.5%	▲0.3%	
負債及び純資産合計	43,163	100.0%	44,919	100.0%	+4.1%	

(単位：百万円)

		2020年3月期	2021年3月期	変動要因
	営業：キャッシュフロー	2,516	4,232	営業C F ・法人税及び住民税 +1,232 ・前受金 +694 ・棚卸資産 +461 ・売上債権 ▲341 ・調整前純利益 ▲920 投資C F ・子会社株式の取得 +1,055 財務C F ・長期借入金 +398
	投資：キャッシュフロー	▲ 2,299	▲ 885	
	フリー・キャッシュフロー	217	3,347	
	財務活動によるキャッシュフロー	▲ 1,463	▲ 1,112	
	現金及び現金同等物 期首残高	17,986	16,736	
	現金及び現金同等物 期末残高	16,736	18,984	
	現金及び現金同等物 増減額	▲ 1,249	2,247	