



株式会社アートネイチャー

2021年3月期決算説明会

2021年5月14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 月期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 通期		
[日程]	2021 年 5 月 14 日		
[ページ数]	25		
[時間]	17:00 – 17:24 (合計：24 分、登壇：24 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		
	代表取締役会長兼社長	五十嵐 祥剛 (以下、五十嵐)	
	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@scriptasia.com

登壇

五十嵐：アートネイチャーの五十嵐です。2021年3月期決算の説明会に代えて、今回も動画配信にて当社の状況をご説明します。

まず、私から前期決算の概要と中期経営計画の内容についてご説明し、後半で計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 連結決算ポイント



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

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

2

まず、2ページでは、決算の概況についてご説明します。

上段の表にあるとおり、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、前期比減収、減益でした。計画に対しましては、売上高はおおむね計画どおりの着地でしたが、営業利益につきましては、計画を大幅に上回ることができました。

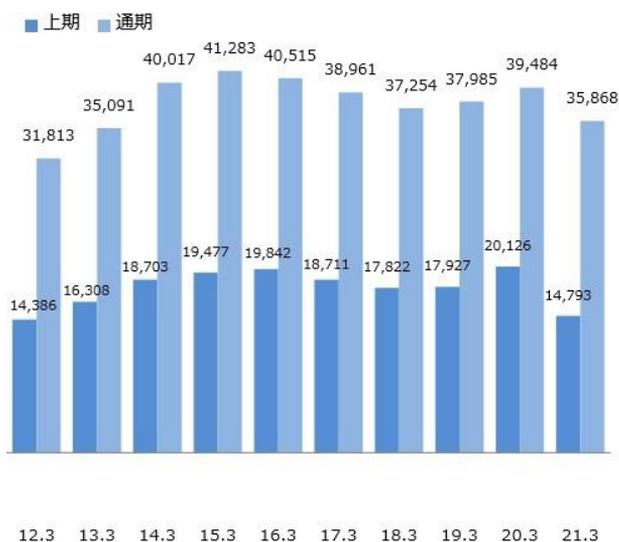
下段の表は部門別売上高の実績ですが、詳細はのちほど本多よりご説明します。

サポート

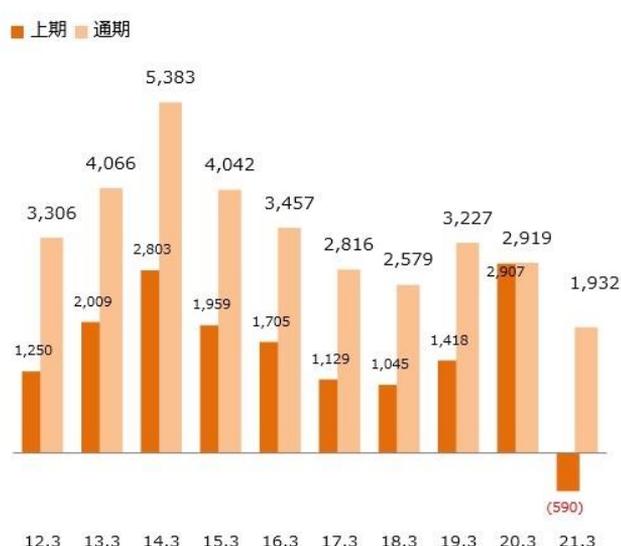
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高の推移（百万円）



営業利益の推移（百万円）



次に、3 ページの業績推移のグラフをご覧ください。

このグラフは、当期を含めた過去 10 期分の売上高と営業利益の推移を示したものです。2021 年 3 月期につきましては、上期は売上高が前年同期比減収、営業利益が赤字となりましたが、下期は売上高が前年を上回る実績を上げることができ、営業利益が黒字に転換しました。冒頭でお伝えしましたとおり、通期では減収、減益となりましたが、下期の勢いを維持して 2021 年度も業績を伸ばしてまいる所存です。

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

2021年3月期 コロナ禍に伴う当社の運営状況



		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ベースへ 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"> 商談は従来ベースを継続 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

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

4

続きまして、4 ページでは、新型コロナウイルス感染症に関わる当社の状況を示しております。

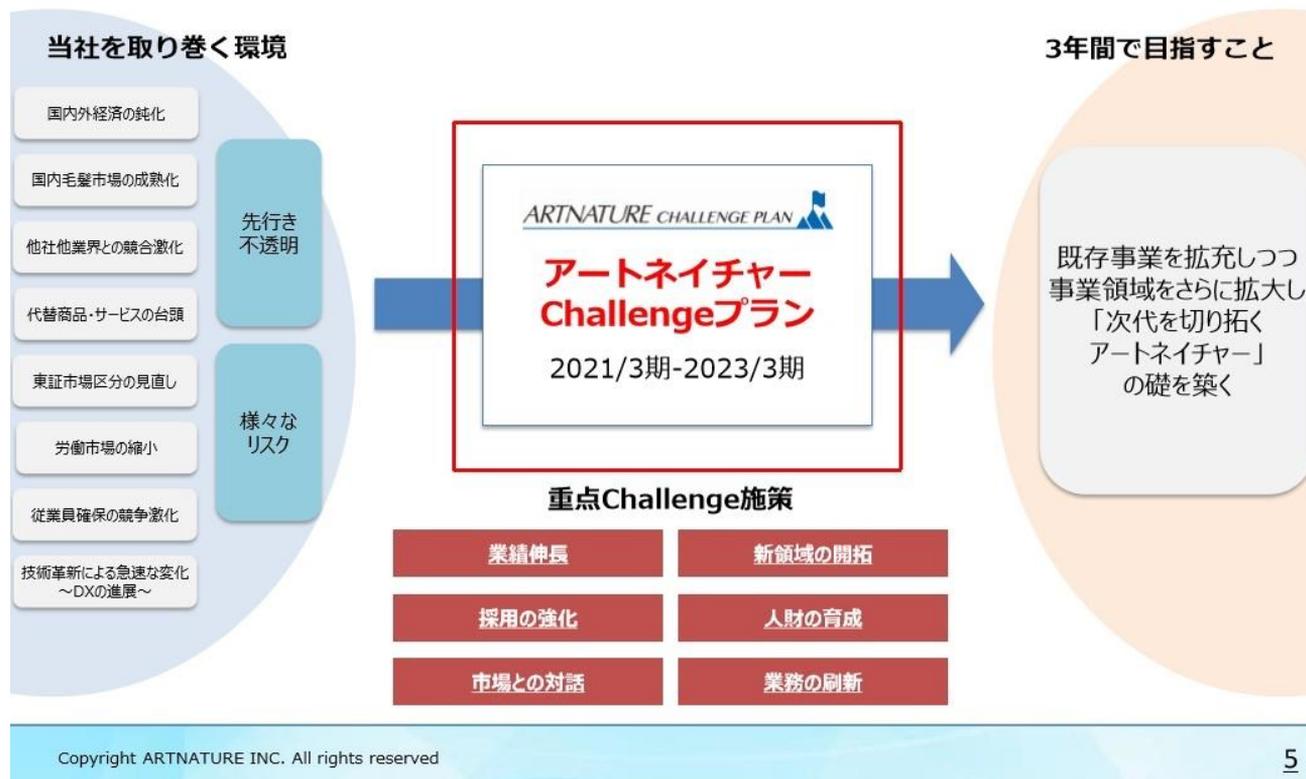
2020 年度の状況は、青い矢印で示した内容のとおりです。4 月から 5 月の緊急事態宣言下においては、営業店舗や生産工場の稼働に支障が出ましたが、6 月以降は徐々に正常化し始め、現在に至っております。上期に生じた商品の納期遅延も現在は解消しつつあり、催事、イベントなども現在は通常どおり開催できております。

緑色の矢印は、2021 年度の見通しを示しております。

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@scriptsasias.com





続いて、5 ページでは、2021 年 3 月期を初年度とする中期経営計画、アートネイチャーChallengeプランについて改めてご説明します。

当社を取り巻く環境はスライド左側に記載のとおり、先行きの見通しが難しく、さまざまなリスクをはらんだ状況にあると考えております。このような環境のなかで、当社は、時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、6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



		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構築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アイテムの再生プラ・非プラ化を実現

こちらの6ページでは、アートネイチャーChallengeプランにおける6つの重点Challenge施策のうち、業績伸長、新領域の開拓、市場との対話の進捗について示しております。

初年度の各施策の進捗は、スライドに記載のとおりです。引き続き、これらの施策を着実に実践していきます。

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



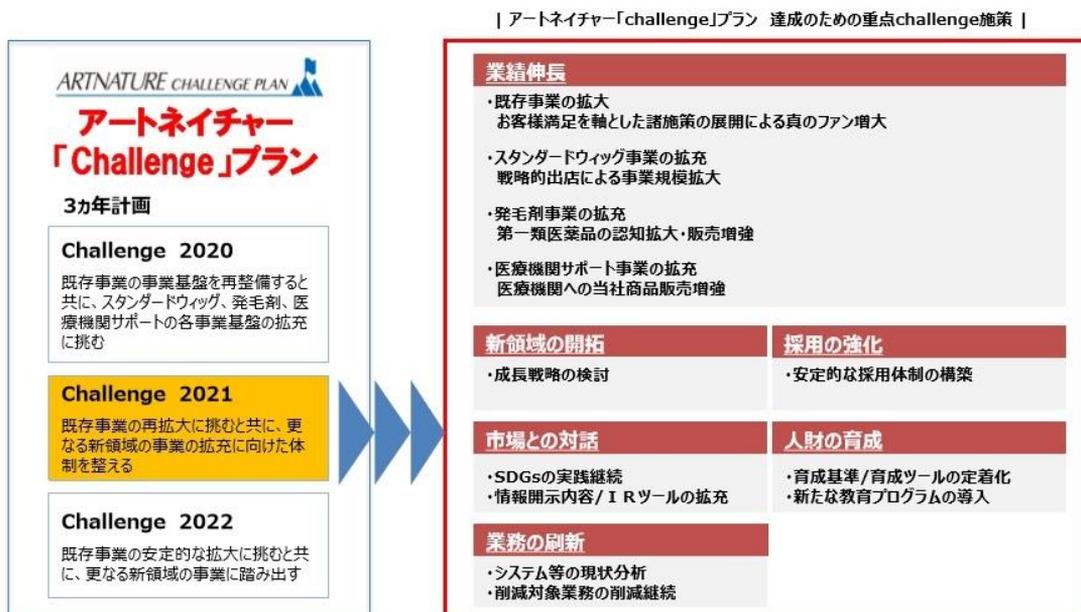
		3年間で目指すこと	進捗
採用の強化	人財採用の強化 従業員の定着化	<ul style="list-style-type: none"> 採用の募集ルート形態の多様化 採用開口の拡大 タイパマネジメントの推進 健康経営の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 募集媒体を見直すと共に採用基準を引き上げることで優秀な人財確保に注力 採用開口拡大は検討に留まる 多様な社員が活躍できる職場づくり、健康教育等の取組を実践中
人財の育成	現場力の強化	<ul style="list-style-type: none"> 職種別（スタイリスト・店長など）研修 階層別（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 定期的な業務の刷新（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

7 ページでは、採用の強化、人財の育成、業務の刷新の進捗について示しております。

初年度の各施策の進捗はスライドに記載のとおりです。コロナ禍の影響などにより、やむを得ず取り組みを見送った施策もありますが、2021 年度はしっかりと前に進めてまいり所存です。

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@scriptsasias.com



今期、Challenge 2021 の主要施策については、8 ページのスライドに記載のとおりです。

今期は既存事業の再拡大に挑むとともに、さらなる新領域の事業の拡充に向けた体制を整えるべく、これらの施策を着実に実践していきます。

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)

	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%

9 ページは、2022 年 3 月期の業績計画です。

計画値につきましてはご覧のとおりとなっております。なお、今期より収益認識に関する会計基準を適用した計画値となっております。売上高は各部門において増収を計画し、利益項目においては増益の計画となります。詳細はのちほど本多よりご説明します。

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

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。

最後に、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ご説明します。

中期経営計画最終年度である2023年3月期の売上高、経常利益率、ROEの目標としては上段右端のグラフのとおりです。

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を二桁に乗せるべく、全社一丸となって目標達成に向け、まい進してまいります。

以上で、私からの説明を終わります。ご静聴ありがとうございました。

本多：ご紹介いただきました本多です。私からは2021年3月期決算と2022年3月計画について計数面を中心に説明します。

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	当初計画	変動要因 (前期比)
売上高	39,484	35,868	36,171	売上高 : ▲9.2%
メンズ	22,369	21,322	21,561	メンズ : ▲4.7%
レディース	15,720	13,060	12,758	レディース : ▲16.9%
その他	1,394	1,485	1,851	
売上原価	12,320	11,956	12,597	原価率 : +2.1P
売上総利益	27,163	23,911	23,574	商品原価率 : +0.8P
販管費	24,243	21,979	22,800	スタイリスト人件費率 : +1.3P
広告費	6,860	5,412	5,820	販管費率 : ▲0.1P
人件費	5,394	5,541	5,743	広告費率 : ▲2.3P
営業利益	2,919	1,932	773	人件費率 : +1.7P
経常利益	3,006	2,005	889	その他率 : +0.3P
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	840	117	設備投資内訳
減価償却費	921	900	915	店舗設備関係 : 530百万円
設備投資	1,191	885	820	システム関連 : 117百万円

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

12

まず、2021年3月期連結損益計算書の概要です。

売上高は前期比9.2%減の358億円、売上原価は前期比3.0%減の119億円となりました。また、原価率は前期比2.1ポイント増となりました。その内訳は、商品原価率が減収に伴う売上構成の変化や子会社の決算の取り込み期間が通期になったことから0.8ポイント増となり、スタイリスト人件費率は人件費が固定費要素が強いため減収に伴い1.3ポイント増となりました。

続いて、販管費は前期比9.3%減の219億円となり、販管費率は前期比0.1ポイント減となりました。その内訳は、広告費は前期比14億円減で広告比率は前期比2.3ポイント減、人件費は前期比2億円増で人件費率は前期比1.7ポイント増、その他費用は前期比9億円減でその他比率は0.3ポイント増です。

この結果、営業利益は19億円、経常利益は20億円、当期純利益は8億円となりました。また、設備投資の合計は8億円で、主な内訳は右下に記載のとおりです。

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



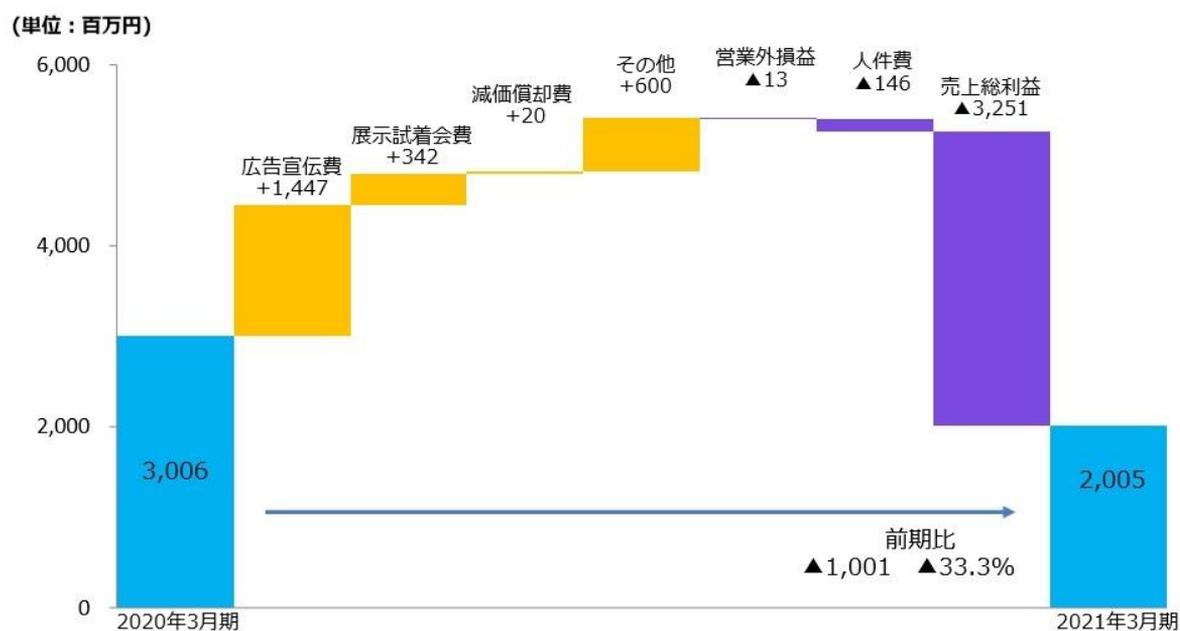
13 ページは、連結の四半期別業績推移です。

このグラフは、売上高と営業利益率について、直近3カ年の四半期別の業績推移を示したものです。2021年3月期、いわゆる2020年度は、第1四半期こそコロナ禍の影響で2019年度比売上高が大きく落ち込んでいますが、第2四半期以降は、コロナ禍前の2018年度とほぼ同水準まで回復しています。

なお、2019年度の第2、第3四半期が2018年度と異なる業績推移なのは、消費増税前の駆け込み需要とその反動のためです。

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



14 ページは、2021 年 3 月期連結経常利益の増減要因です。

左側のオレンジ部分が利益のプラス要因で、24 億円のプラスとなっています。これは、広告宣伝費を中心とした費用の抑制が最大の要因です。右の紫の部分が利益のマイナス要因で、34 億円のマイナスとなっています。これは、売上高の減少が最大の要因です。以上の結果、経常利益が前期比 10 億円減の 20 億円となっています。

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@scriptasia.com

主要商品の月次売上推移（前年同月比）



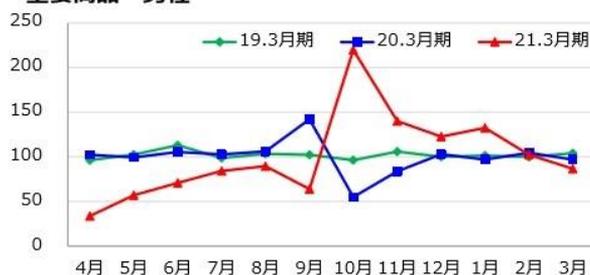
主要商品 全体



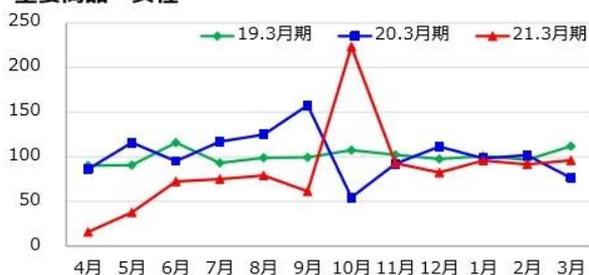
主要商品売上高

	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



15 ページは、主要商品の月次売上推移です。

このグラフは、毎月開示している月次売上情報から、直近3カ年の主要商品売上高の前年対比増減率をピックアップしたものです。赤の線が今期、青の線が前期、緑の線が前々期を示しているの
で、おおよそのトレンドをこちらで確認願います。

今期の月次売上推移は、期初の大きな落ち込みから月を追うごとに回復し、期末には前年同月とほぼ同水準で推移するまでになっています。なお、9月に若干落ち込み、10月に大きく上昇していますが、これは2019年10月の消費増税に伴う駆け込み需要とその反動に伴うものです。年間累計は、右上の表にあるとおり、全体で87.9%、男性で93.8%、女性で78.4%となりました。

サポート

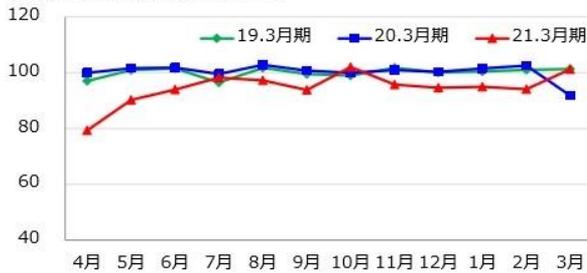
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



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



16 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お客様の延べ来店数からピックアップしたものです。色は前のページと同じです。

今期の来店顧客数の推移は、期初、特に女性の来店顧客数が大きく下降し、全体も前年同月比で8割の水準になりましたが、期末には、ほぼ同水準まで回復しています。なお、今期の女性の3月が大幅に伸びていますが、前期の女性の3月がすでにコロナ禍の影響で落ち込んでいたためです。年間累計は、右上の表にあるように、全体で94.6%、男性で96.6%、女性で90.1%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

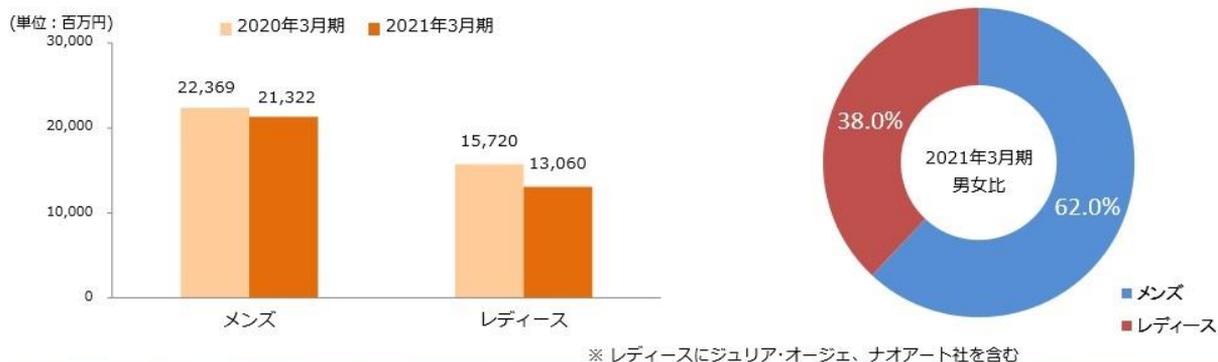


男女別売上動向（連結）



（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%



Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

17

17 ページは、連結の男女別売上動向です。

上の表のとおり、メンズ売上高は前期比 4.7%減の 213 億円、レディース売上高は同 16.9%減の 130 億円、その他の売上高は同 6.5%増の 14 億円となりました。この結果、売上に占める男女の構成比は、右下の円グラフのとおり、メンズ 62.0%、レディース 38.0%となり、男性比率は前期比 3.3 ポイント増となりました。

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



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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

18

18 ページは、単体の男女計の商品・サービス別売上高です。

主力のオーダーメイドかつら、増毛商品は、前期比で大幅なマイナスとなっていますが、第2四半期以降は、コロナ禍前の2019年3月期とほぼ同水準となっています。オーダーメイドかつらは、コロナ禍に伴う納期遅延などの影響を受け、上期は前期比40億円減でしたが、下期は大きく挽回し、同22億円減まで盛り返しました。増毛商品は、来店顧客数の減少により、前期比10億円減となっています。その他のセグメントはご覧のとおりです。

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@scriptsasias.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	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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

19

19 ページは、単体の男性の商品・サービス別売上高です。

最下段の全商品・サービスは新規が前期比 17.6%減、リピートが同 3.4%減、全体が同 4.7%減となっています。商品別に見ていくとオーダーメイドかつらは前期比 4.1%減、増毛商品は同 14.3%減、理・美容サービスは同 0.3%増となっています。男性の全体感としては、第 1 四半期は、コロナ禍に伴う納期遅延や来店顧客数の減少などの影響を大きく受けましたが、第 2 四半期以降はリピートを中心として売上高が徐々に堅調に推移し始めました。

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



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。

Copyright ARTNATURE INC. All rights reserved

20

20 ページは、単体の女性の商品・サービス別売上高です。

最下段の全商品・サービスは新規が前期比 32.0%減、リピートが同 16.0%減、ジュリア・オージェが同 19.6%減、全体が同 20.2%減となっています。オーダーメイドかつらは、前期比 21.3%減、増毛商品は同 30.8%減、理・美容サービスは同 12.9%減となっています。また、ジュリア・オージェは、コロナ禍に伴って入居する商業施設が休業などになったことから、前期比 19.6%減となっています。女性の全体感としては男性以上にコロナ禍の影響を大きく受け、来店顧客数の減少が響いて売上が大きく減少しました。

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



(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。

続いて、今期の計画についてご説明します。

22 ページは、2022 年 3 月期通期連結業績計画です。

売上高は前期比 12.5%増の 403 億円、売上総利益は前期比 14.1%増の 272 億円を目指します。

続いて販管費ですが、広告費については新規顧客の獲得、人件費については現場人財の採用強化を中心に使用する予定です。そのほか前期末実施だった重点 Challenge 施策など戦略分野へも経営資源を投下する予定です。これらのことから、販管費合計は前期比 14.9%増の 252 億円としました。しかしながら、前期同様に経済全体のコロナ禍からの回復状況などを踏まえながら臨機応変に抑制できるよう努めてまいります。

この結果、営業利益は前期比 4.7%増の 20 億円、経常利益は同 4.1%増の 20 億円、当期純利益は同 24.3%増の 10 億円を計画しています。また、設備投資は前期比 123.4%増の 19 億円を予定しています。

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)

	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）

23 ページは、単体の男女計の商品・サービス別売上計画です。

全体感としては、経済全体がコロナ禍から回復していくことを前提として、コロナ禍前の水準への回帰を企図しており、全てのセグメントでプラス計量をしています。

オーダーメイドかつらは前期比 7.7%増の 200 億円、増毛商品は同 28.8%増の 53 億円を計画しており、売上全体に占める割合は、オーダーメイドかつらが前期比 1.8 ポイント減、増毛商品が同 1.9 ポイント増となっています。また、ジュリア・オージェは前期比 24.4%増の 34 億円を計画しています。

なお、今期から収益認識に関する会計基準が適用されており、過年度分の契約負債の累積的影響額を見積もり、期初の純資産から負債へ 17 億円を移行しています。

また、今期の売上計画の影響額は 3 億円の減少となっています。

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

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%	リピーター	<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
その他商品等	1,001	1,009	+7	+0.7%		
合計	21,322	22,366	+1,043	+4.9%		

24 ページは、単体の男性の商品・サービス別売上計画です。

オーダーメイドかつらは前期比 3.0%増の 126 億円、増毛商品は同 16.4%増の 33 億円を目指します。メンズ部門全体では、真のファンを増やす活動に引き続き注力し、前年比 4.9%増の 223 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

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く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%		
ジュリア・オージェ	2,761	3,434	+673	+24.4%	リビート	<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
その他商品等	346	504	+158	+45.8%	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
合計	12,105	14,867	+2,761	+22.8%		

25 ページは、単体の女性の商品・サービス別売上計画です。

オーダーメイドかつらは前期比 16.9%増の 73 億円、増毛商品は同 56.7%増の 20 億円を目指します。なお、増毛商品はコロナ禍前の 2020 年 3 月期比では 8%の伸びとなっています。下から 3 段目のジュリア・オージェはコロナ禍からの回復のほか、店舗増強を企図しており、前期比 24.4%増の 34 億円を目指します。レディース部門全体では、お客様満足を軸とした営業活動を展開し、顧客基盤を回復させて前期比 22.8%増の 148 億円を目指します。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。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@scriptsasias.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わないものとします。

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@scriptsasias.com