

**株式会社アートネイチャー**  
**2022年3月期 決算説明会等での主な質疑応答内容**

この質疑応答集はアナリスト・機関投資家向け決算説明会等にて、皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

**Q. 22年3月期が、前期比で増収増益となった要因を説明してほしい。**

A. 増収の要因は、21年3月期での新型コロナウイルス感染症拡大に伴う、生産などの影響が解消したことに加えて、21年3月期受注分の納品が進んだことや、レディース新商品フィーリングが好調だったことが挙げられる。また、増益の主因は、売上高の増加である。

**Q. 新型コロナウイルス感染症による22年3月期および、23年3月期への影響はどのように捉えているか。**

A. 22年3月期は、大都市を中心とした緊急事態宣言や、変異株の拡大によるまん延防止等重点措置に伴い、外出自粛やイベント中止などによる影響を受けたが、営業店舗および、生産工場ともに、通常稼働を維持できた。23年3月期は、大規模な緊急事態宣言等の社会的な制限は想定していない。また、営業店舗および生産工場ともに、通常稼働継続を前提とした計画となっている。

**Q. 22年3月期までの中期経営計画を振り返ると、どのような課題があるのか。**

A. 既存事業で言えば、お客様の数に課題があるという認識である。引き続き、新規顧客の導入、既存顧客の定着に向けた取り組みを展開しつつ、接客に必要な理美容師の十分な確保に注力していく。新領域の事業については、様々なM&A案件を検討しているが、結果として新領域の進出が実現できていないことが課題との認識である。これまで以上に、取り組みを加速させていく。

**Q. 中期経営計画の最終年度、23年3月期を減益計画とした理由と達成見込を教えてください。**

A. 外部要因としては、パンデミックや、海外情勢に伴うコスト増や円安の影響を計画に織り込んでいる。内部要因としては、採用強化などに関するコストの増加や、事業ポートフォリオに基づく戦略実行による、育成領域へ経営資源の集中投下などを計画に織り込んでいる。利益面では減益計画となったが、諸施策が良い方向に進めば、計画以上の達成がありうるとの認識である。

**Q. 23年3月期の売上高計画419億円のうち、どこを伸ばすのか教えてほしい。**

A. 既存事業の安定的な伸びに加えて、通販事業を中心に伸ばす計画である。計画には含めていないが、引き続きM&Aなどによる新領域への進出も検討している。M&Aについては、毛髪業に関するラインナップは、ほぼ網羅しており、今後は美と健康に根ざした分野などの事業で探していきたいと考えている。

**Q. プライム市場の上場維持基準で不安要素はあるか。**

A. 1日当たり平均売買代金が高いことが懸念事項であるため、現在、売買高向上対策を社内にて検討中である。その他の維持基準についても、東証の定めるルールに抵触しないよう、個別に対応を進めていく。

**Q. 現在、過去、未来とお客様のニーズはどのように変化しているのか。**

A. 過去は男性顧客を中心としたお悩み層が大半であったが、現在は女性顧客が増え、おしゃれ層が増加している認識である。今後は女性の働き方の変化に伴い、おしゃれ層のうち、比較的若年の方のニーズが増えてくると予想している。まずは低価格商品を手にとられるケースが多いと思うが、より良い商品に乗り換えていく中で、将来的に当社のお客様として迎えられるようにと考えている。なお、低価格商品に関しても、当社は子会社を有している。

**Q. コスト増加分の価格転嫁についてはどのように考えておりますか。**

A. 下期より理美容料金の一部値上げを予定している。今後の価格転嫁についてはお客様にご迷惑にならない範囲の中で、どのようなことができるかを検討しながら対応していきたい。

**Q. 想定為替レートおよび為替相場に伴う業績影響について教えてほしい。**

A. 1ペソ2.35円。1ドル117円としている。いずれも3月の計画策定時の情報をベースとしているため、さらに円安が続くことで業績予想との乖離が発生した場合には、速やかに業績予想の修正を行う予定である。なお、対ドルで1円の円安となることで、営業利益ベースでは年間20~25百万円程度の負の影響があると捉えており、今後、利益目標達成に向けて様々な対策を施していくことを考えている。

**Q. 通販事業の強化に向けた施策を教えてください。**

A. 具体的な施策については、非開示としている。当社としては、新商品を開発し市場に投入していくと共に、お客様の数を増やすための施策や、利便性を向上するための施策についても考えている。

**Q. 来期以降の費用増加について、どのように考えておけばいいか。**

A. 来期以降の費用についても、原材料のアップや円安の影響など、今期計画と同様の要因が考えられる。

以上