



2025年3月期 決算説明資料

株式会社アートネイチャー
東証スタンダード：7823

2025年3月期 決算概況

株式会社アートネイチャー

2025年3月期決算は、前期比で増収減益、修正後の業績計画は概ね達成

2025年3月期 決算実績

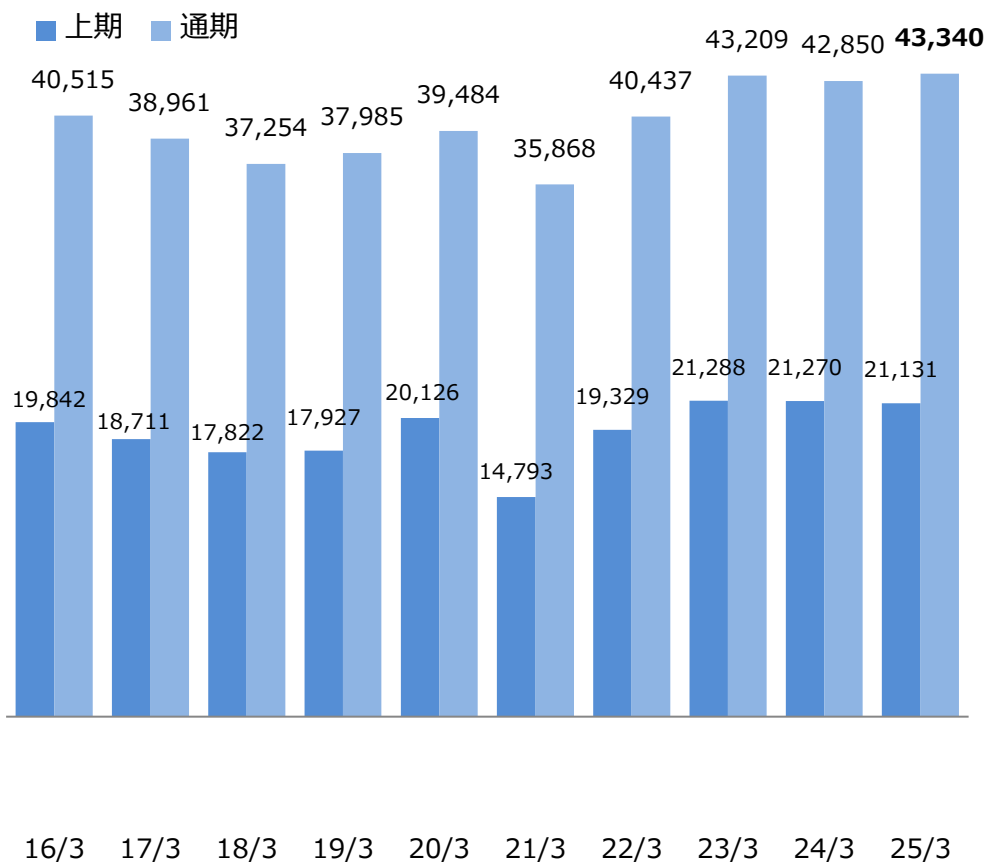
(単位:百万円)

	24/3 実績	25/3 実績	前期比	修正計画	修正 計画比
売上高	42,850	43,340	+1.1%	43,354	▲0.0%
メンズ	22,814	23,167	+1.5%	23,103	+0.3%
レディース※	18,446	18,646	+1.1%	18,794	▲0.8%
その他	1,589	1,526	▲4.0%	1,456	+4.8%
営業利益	2,654	2,181	▲17.8%	2,044	+6.7%

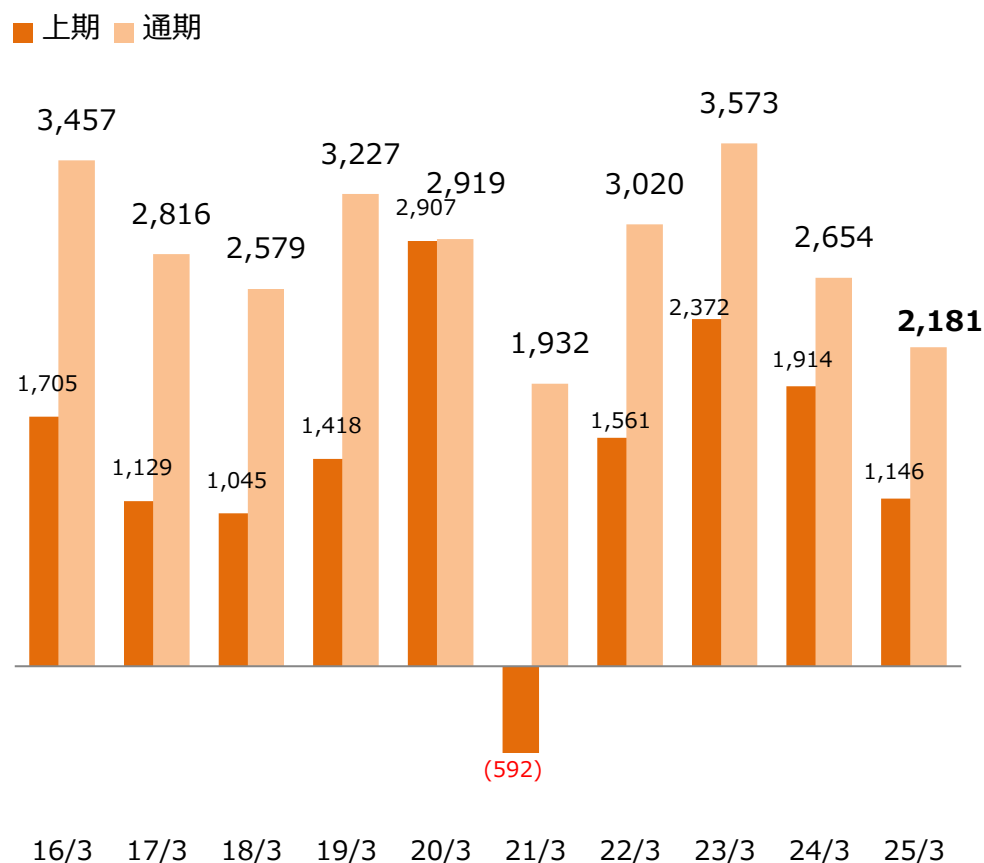
※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

収益面に課題を残すも、売上高は上場来最高を更新

売上高の推移（百万円）



営業利益の推移（百万円）



中期経営計画の進捗

株式会社アートネイチャー

中期経営計画2023-2025のビジョンを“次代を切り拓くアートネイチャーの飛躍”とし、2027年（創立60周年）の長期ビジョン実現に向けたサードステップと位置づけ

AN
グループ
モットー

“ふやしたいのは、笑顔です”

AN長期ビジョン
2027年（創立60周年）

“新しい未来を切り開く10年、Open the Future”

お客様満足の向上と利益増強を重視した経営に転換すると共に、新しい事業領域に踏み出していくことで、新しい未来を切り開く

今
回

3rd STEP
中期経営計画2023-2025ビジョン

“次代を切り拓くアートネイチャーの飛躍”

長期ビジョンの実現に向け、これまでの成果をもとに更なる飛躍を目指す

2ndSTEP
中期経営計画2020-2022ビジョン

“次代を切り拓くアートネイチャーの挑戦”

先行き不透明の中でも、事業価値をさらに高めるべく挑戦する

1st STEP
中期経営計画2017-2019ビジョン

“次代を切り拓くアートネイチャーの誕生”

「しっかりとした土台」を作り上げるべく業績回復に努める

経営基盤の強化／企業責任

500億円超を掲げた中計は、直近の状況を踏まえ見直しへ

長期ビジョン「新しい未来を切り開く10年、Open the Future」				
中期経営計画	前々中計	前中計	中計	
	2017-2019	2020-2022	2023-2025	2025
	REBORN	Challenge	Advance	修正
	次代を切り拓く アートネイチャーの <u>誕生</u>	次代を切り拓く アートネイチャーの <u>挑戦</u>	次代を切り拓く アートネイチャーの <u>飛躍</u>	
売上高※1	394億円(2019)	432億円(2022)	523億円(2025)	
経常利益率※1	7.6%(2019)	8.2%(2022)	10.0%(2025)	
ROE※1	6.2%(2019)	7.5%(2022)	10.3%(2025)	
毛髪業界シェア※2	30.5%(2019)	35.3%(2021)	40%超(2025)	—

※1 売上高、経常利益率、ROEは中期経営計画最終年度の実績、計画を示す

※2 毛髪業界シェア＝当社売上÷国内毛髪業市場売上（2019年、2021年）

「次代を切り拓くアートネイチャー」の次のステージへの飛躍を見据え、
主要テーマに基づく取組みを展開中

主要テーマ

価値創造

- 国内毛髪市場におけるマーケットリーダーとしてのポジションの確立
- 新領域の事業獲得と拡充



25/3期 進捗

- 男性向け事業は新規販売が回復の兆しをみせ前期比増収へ転換（リピート販売は概ね計画どおり）
- 女性向け事業は新規販売の苦戦が継続（リピート販売は概ね計画どおり）
- 女性向け既製品事業は新規・リピート販売共に堅調
- 新領域の事業は未獲得

サステナビリティ推進

- 持続可能な社会の実現
CGコード対応の推進
SDGsの実践
- 持続的な企業価値の向上
労働生産性/生産安定性/事務効率性の向上



- 持続可能な社会の実現に向けて
TCFD対応やマルチステークホルダー方針の策定など
サステナビリティ情報を拡充
- 持続的な企業価値向上に向けて
バン格拉デシュ新工場を建設中（2025年内完成予定）
DX推進を展開（AI等の最新技術×当社データの活用 など）

市場との対話

- 追加の株主還元策
（増配、株主優待等）の検討
- 新たな情報開示の検討



- 前年度の配当方針の新設以降、新たな施策はなし
- 個人投資家に向けて積極的なIR活動を展開

男性向け事業は、第2四半期以降の新規販売が回復し、前期比増収へ転換

新規販売の回復要因

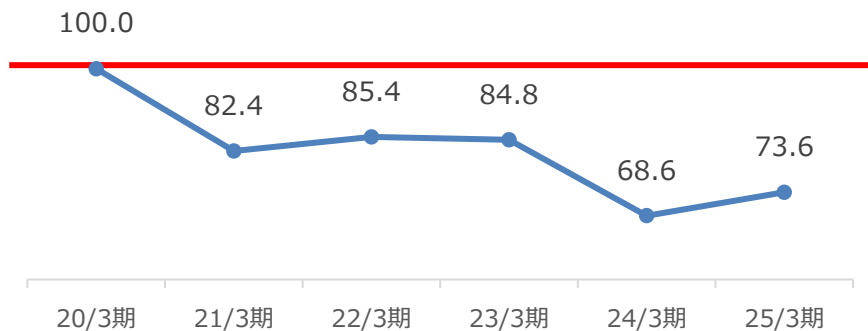
高付加価値商品の販売増強に注力すべく、個人の課題別研修を強化したこと等により
営業職の成約率・単価が前年対比上昇した

今後の課題

薄毛の悩みをもつ潜在層や顕在層に向けた訴求の強化

新規売上の年間推移

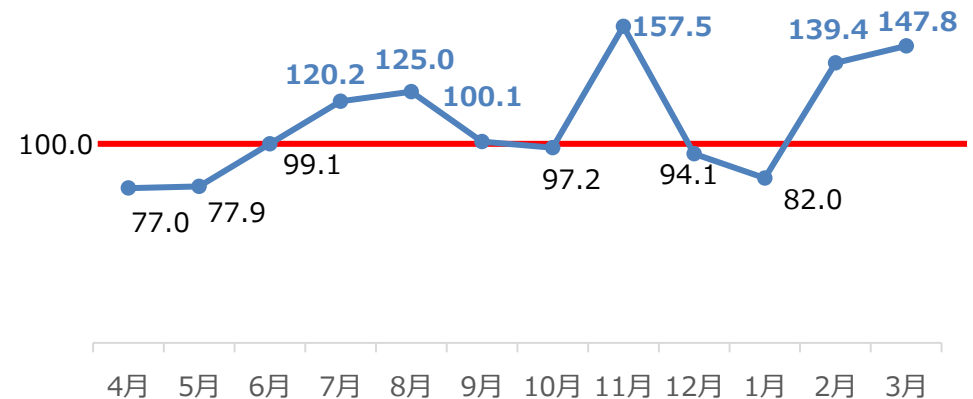
コロナ禍前の水準まで新規売上が回復できていない
（但し25/3期は24/3期比+ 5.0pt 改善）



当社男性向け事業の全商品・サービス新規売上より集計
20/3期（コロナ前）の売上を100とした場合の売上割合を表示

新規売上の月次推移（前年同月比）

第2四半期以降、前年を上回る月が出始めた



女性向け事業は、オーダーメイドウィッグの新規販売が苦戦

新規販売の苦戦要因

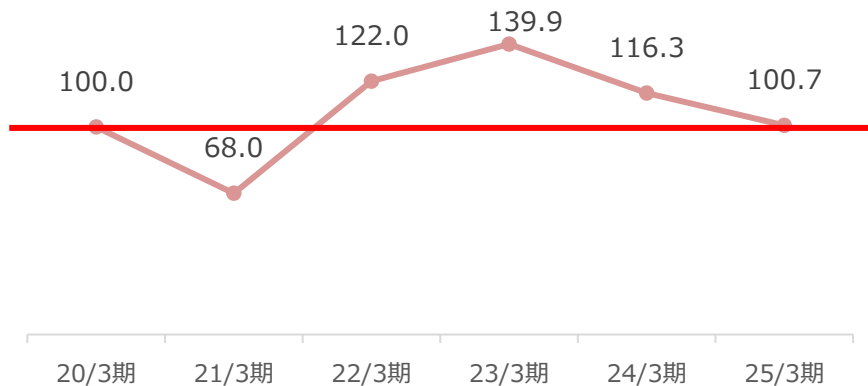
定期的に新商品を投入しているがヒット商品が出せなかった
新たな顧客接点の機会創出に向けた諸施策を展開したが不振であった

今後の課題

2021年9月に発売したフィーリンを超えるヒット商品の投入
新たな顧客接点の機会創出

新規売上の年間推移

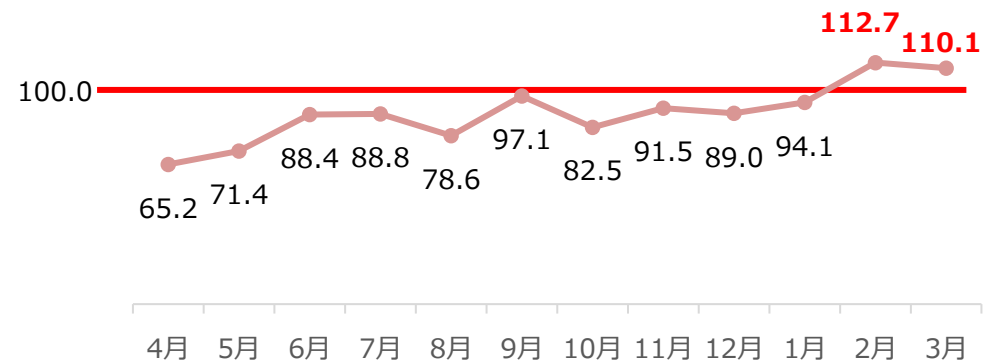
23年3月期以降の新規売上が伸び悩んでいる



当社女性向け事業の全商品・サービス新規売上より集計
20/3期（コロナ前）の売上を100とした場合の売上割合を表示

新規売上の月次推移（前年同月比）

2月以降、回復の兆しをみせはじめた



女性向け既製品事業は、新規販売・リピート販売共に堅調

販売堅調の要因

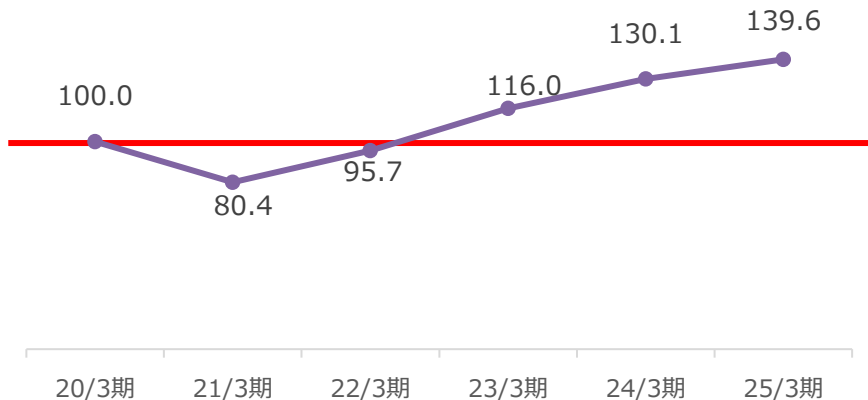
出店先である商業施設の販促時期に相乗して店舗催事を開催する等、個店販促を強化した
10月発売の既製品ウィッグ「レフィアグレース」がヒット（既製品事業において過去最大のヒット）

今後の課題

販売数の増加に繋がる営業体制の構築
女性向け事業との連携を強化し、アップセルへと繋げる施策の展開

ジュリア・オージェ売上の年間推移

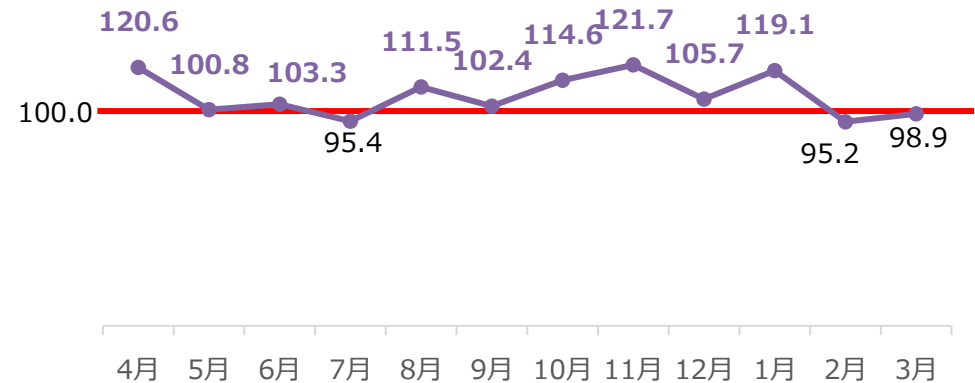
売上高は堅調に推移



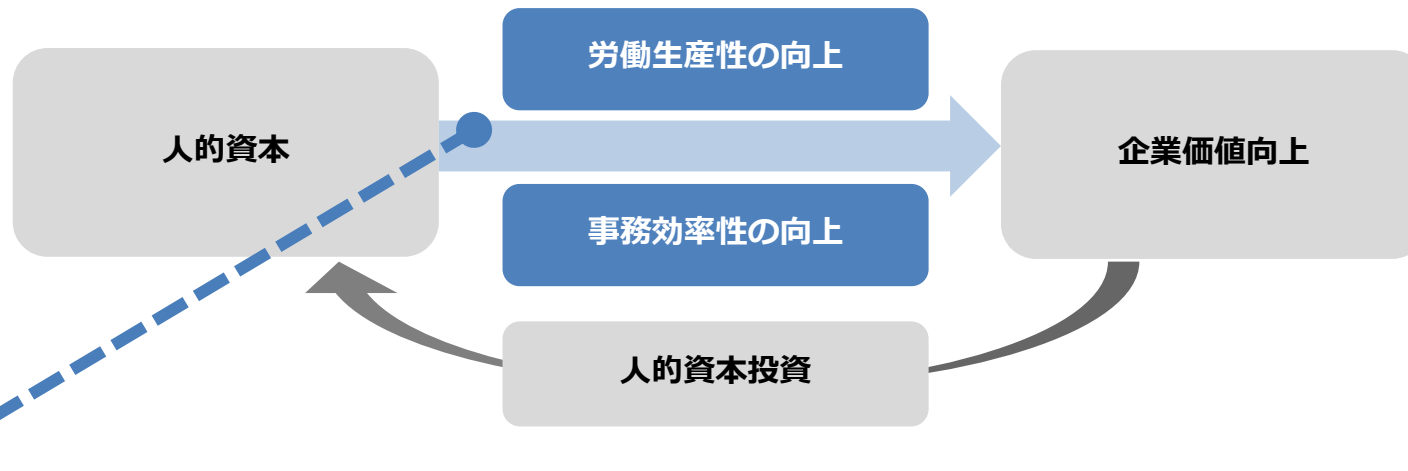
当社ジュリア・オージェ売上より集計
20/3期（コロナ前）の売上を100とした場合の売上割合を表示

ジュリア・オージェ売上の月次推移（前年同月比）

大半の月で前年を上回る売上を獲得できた



持続的な企業価値向上に向け、AI等の最新技術を活用したDX施策を推進



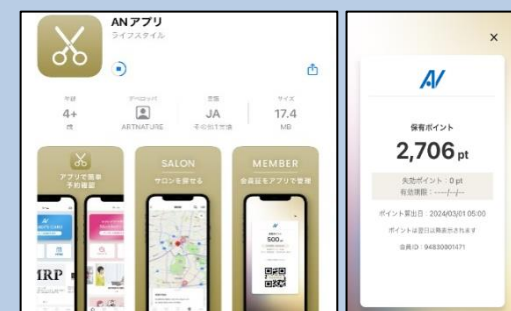
持続的な企業価値向上に向けたDXの取組み（一例）



「HAIRの部屋」



「AIシミュレーション」

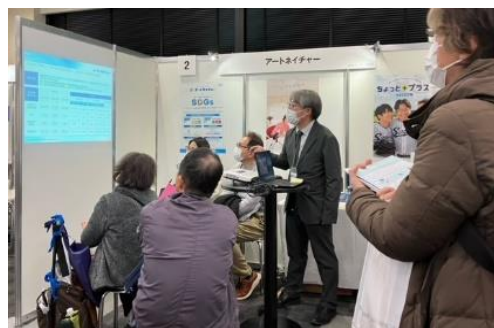


「お客様アプリ」

市場との対話を重視し、情報開示の充実と個人投資家との関係深化

市場との対話に関する取組みの実施状況

取組み項目	実施状況
追加的な株主還元策の検討	昨年の配当方針の設定以降、新たな施策はなし
新たな情報開示の検討	サステナビリティやIR活動に関する様々な情報をIRサイトに拡充した結果、日興アイ・アール株式会社が実施する「2024年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」スタンダード市場部門において「優秀サイト」に選出
その他	個人投資家向けオンラインイベントの定期開催や、他社主催のIRイベントへの参加など積極的なIR活動を展開



2026年3月期 通期計画 他

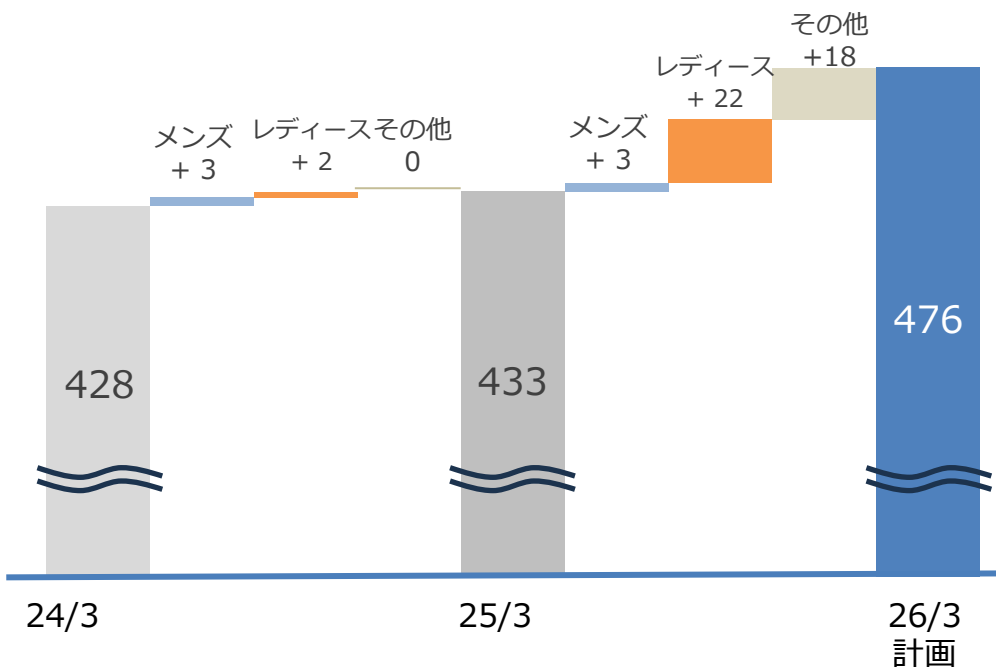
株式会社アートネイチャー

2026年3月期は、各事業の収益構造を改善させることで増収増益を計画

連結売上高（億円）

【増収に向けて】

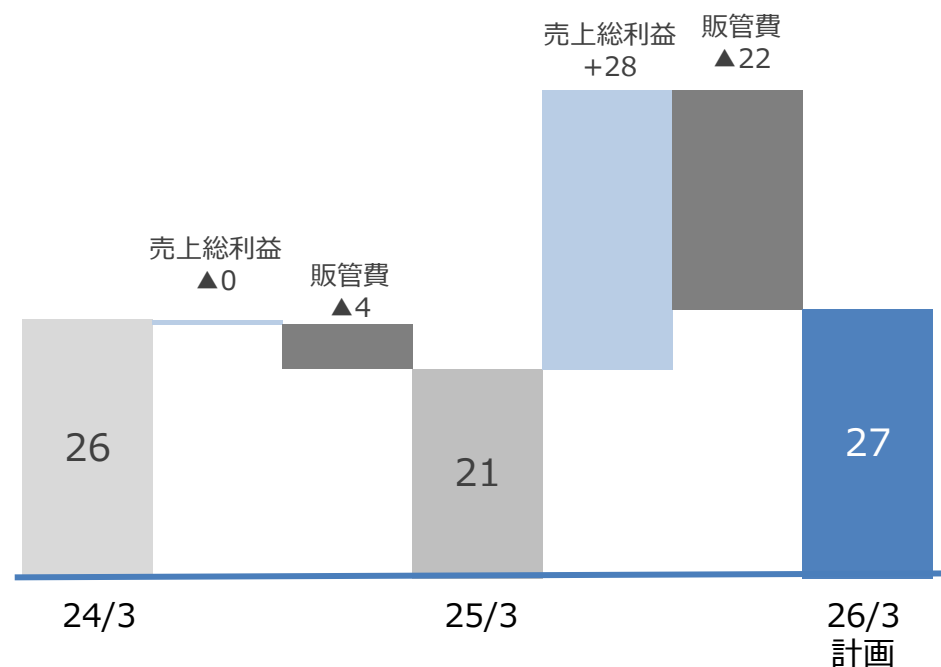
女性向け事業の新規売上回復に注力
その他、新領域の事業獲得を含む



連結営業利益（億円）

【増益に向けて】

物価高や処遇改善等によるコスト増を含みつつ、
広告費を中心に経費の効率的使用を推進



中計3年目（2026年3月期）の修正計画を確実に達成し、次の中計へつなぐ

主要指標	前中計			中計					
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期		2025/3期		2026/3期	
				当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画
売上高	358億円	404億円	432億円	447億円	428億円	470億円	433億円	523億円	476億円
年平均成長率	男性向け事業 1.3% 女性向け事業 3.5% 女性向け既製品事業 5.1%			男性向け事業 1.5% ⇒ 0.4% (▲1.1P) 女性向け事業 5.4% ⇒ 1.9% (▲3.5P) 女性向け既製品事業 12.7% ⇒ 12.7% (±0.0P)					
経常利益率	5.6%	7.5%	8.2%	8.5%	6.4%	9.7%	5.2%	10.0%	6.0%
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	8.2%	5.6%	9.6%	3.1%	10.3%	5.5%
資本コスト	6.4%	4.3%	5.2%	5.2%	3.6%	5.2%	4.4%	5.2%	4.4%

中計に沿った配当方針に基づき、株主還元を計画

配当方針

連結配当性向40%以上を基本に、現状水準（年間配当28円）を下限として、連結業績に応じた配当水準の向上（1円単位で増配）を図る。
但し、**ROE10%超を達成する迄は、連結配当性向50%以上を基本とする。**
なお、連結当期純利益が大きく変動する場合には、その影響を考慮して配当水準を決定することもある

主要指標 (株主還元)	前中計			本中計					
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期		2025/3期		2026/3期	
				当初計画	実績	当初計画	実績	当初計画	修正計画
1株当たり 当期純利益	25.99円	37.51円	58.00円	65.92円	44.99円	80.08円	25.25円	91.04円	44.99円
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	8.2%	5.6%	9.6%	3.1%	10.3%	5.5%
1株当たり 配当金	28円	28円	28円	33円	28円	28円以上	28円	28円以上	28円以上
配当性向	107.7%	74.7%	48.3%	50.1%	62.2%	50%以上	110.9%	40%以上	50%以上

2025年3月期 決算実績

株式会社アートネイチャー

2025年3月期決算は過去最高の売上高ながら減益

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	修正計画	変動要因 (前期比)
売上高	42,850	43,340	43,354	売上高 : +1.1%
メンズ	22,814	23,167	23,103	メンズ : +1.5%
レディース	18,446	18,646	18,794	レディース : +1.1%
その他	1,589	1,526	1,456	
売上原価	14,134	14,646	14,738	
売上総利益	28,715	28,694	28,615	原価率 : +0.8P
販管費	26,060	26,512	26,570	商品原価率 : +0.5P
広告費	6,220	6,188	-	スタッフ人件費率 : +0.3P
人件費	6,455	6,533	-	
営業利益	2,654	2,181	2,044	販管費率 : +0.4P
経常利益	2,724	2,249	2,067	広告費率 : ▲0.2P
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,462	821	976	人件費率 : ±0.0P
減価償却費	1,045	1,117	-	その他率 : +0.6P
設備投資	2,089	2,831	-	設備投資内訳
				店舗設備関連 : 865百万円
				システム関連 : 786百万円
				新工場関連 : 696百万円

新規販売が減収、リピート販売・ジュリアオージェは増収

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	4,427	3,865	▲562	▲12.7%
	リピート	17,731	18,208	+477	+2.7%
	合計	22,159	22,074	▲84	▲0.4%
増毛商品	新規	732	901	+169	+23.1%
	リピート	3,103	3,015	▲88	▲2.8%
	合計	3,836	3,917	+81	+2.1%
育毛ケア・サービス	新規	44	33	▲11	▲24.7%
	リピート	1,041	1,000	▲41	▲4.0%
	合計	1,085	1,033	▲52	▲4.8%
アフターサービス		7,001	7,136	+135	+1.9%
ジュリア・オージェ		4,467	4,791	+323	+7.3%
その他商品等		2,508	2,497	▲10	▲0.4%
全商品・サービス	新規	5,204	4,801	▲403	▲7.8%
	リピート	30,397	30,936	+539	+1.8%
	ジュリア・オージェ	4,467	4,791	+323	+7.3%
	その他	989	922	▲66	▲6.7%
	合計	41,059	41,451	+392	+1.0%

※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。

オーダーメイドウィッグのリピート販売、増毛商品の新規販売に支えられ増収へ転換

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	723	672	▲51	▲7.1%
	リピート	12,962	13,244	+281	+2.2%
	合計	13,685	13,916	+230	+1.7%
増毛商品	新規	666	829	+163	+24.5%
	リピート	2,038	1,977	▲61	▲3.0%
	合計	2,704	2,807	+102	+3.8%
育毛ケア・サービス	新規	37	28	▲8	▲23.3%
	リピート	516	483	▲32	▲6.4%
	合計	553	512	▲41	▲7.5%
アフターサービス		4,805	4,846	+40	+0.8%
その他商品等		1,063	1,084	+21	+2.0%
全商品・サービス	新規	1,427	1,530	+103	+7.2%
	リピート	21,386	21,636	+249	+1.2%
	合計	22,814	23,167	+353	+1.5%

※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。

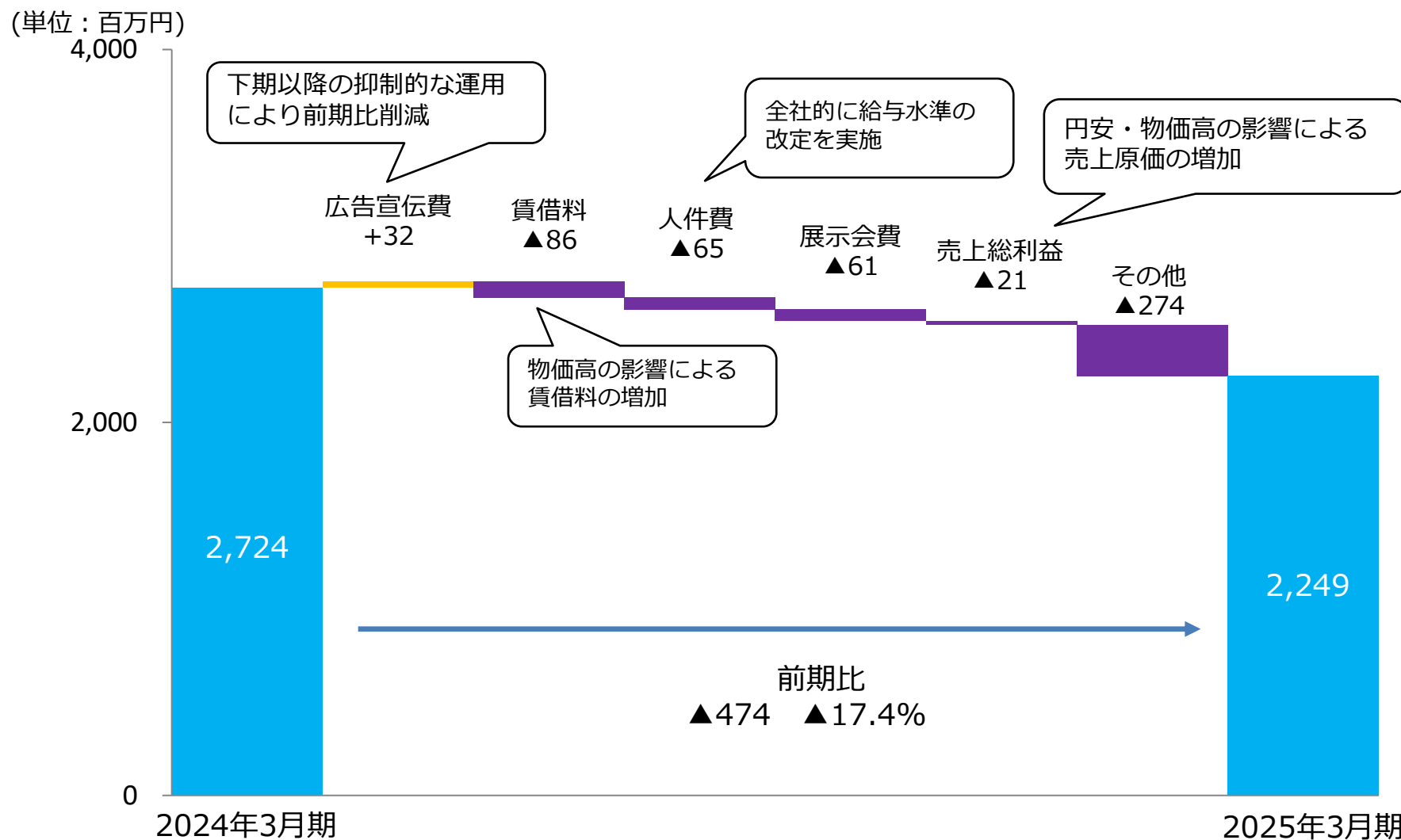
オーダーメイドウィッグの新規販売が苦戦、リピート販売・ジュリア・オージェは増収

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	3,704	3,193	▲510	▲13.8%
	リピート	4,769	4,964	+195	+4.1%
	合計	8,473	8,158	▲315	▲3.7%
増毛商品	新規	65	72	+6	+9.5%
	リピート	1,065	1,038	▲27	▲2.6%
	合計	1,131	1,110	▲21	▲1.9%
育毛ケア・サービス	新規	6	4	▲2	▲32.2%
	リピート	525	516	▲8	▲1.6%
	合計	532	521	▲10	▲2.0%
アフターサービス		2,195	2,290	+94	+4.3%
その他商品等		4,922	5,281	+358	+7.3%
全商品・サービス	新規	3,777	3,270	▲506	▲13.4%
	リピート	9,011	9,300	+289	+3.2%
	ジュリア・オージェ	4,467	4,791	+323	+7.3%
	合計	17,255	17,361	+106	+0.6%

※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。

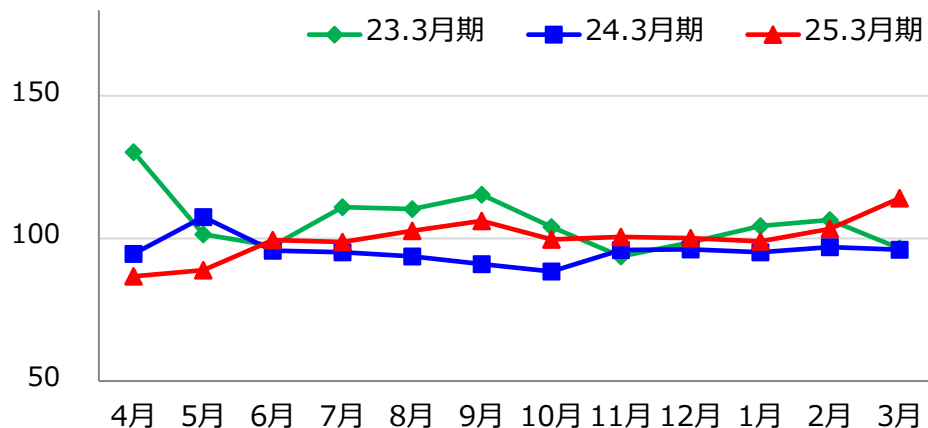
売上総利益の減少および各種費用の増加により減益



主要商品の月次売上推移（前年同月比）

主要商品売上高は男性売上の回復により2024年3月期とほぼ同水準

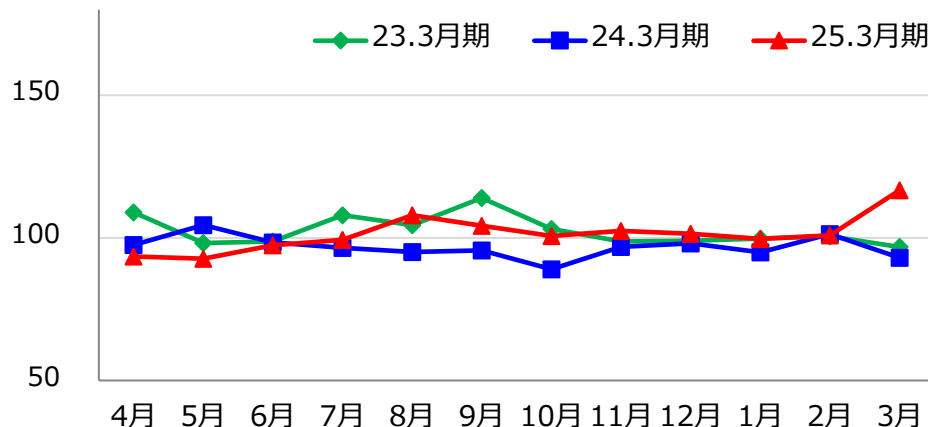
(%) 主要商品 全体



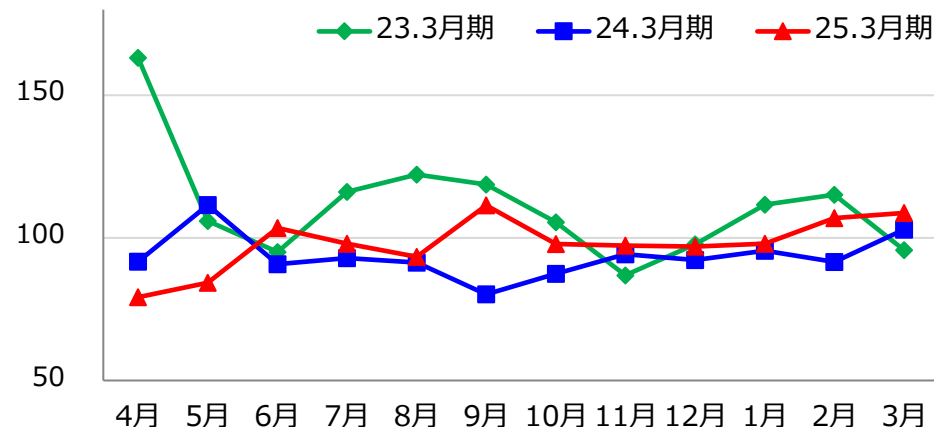
主要商品売上高

	(%)		
	全体	男性	女性
2023.3月期	105.4	102.4	110.6
2024.3月期	95.5	96.6	93.7
2025.3月期	99.8	101.7	96.6

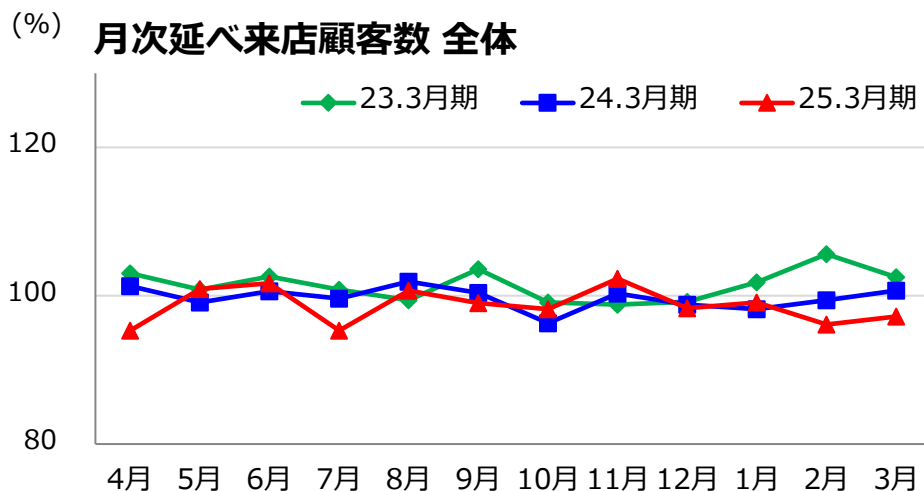
(%) 主要商品 男性



(%) 主要商品 女性

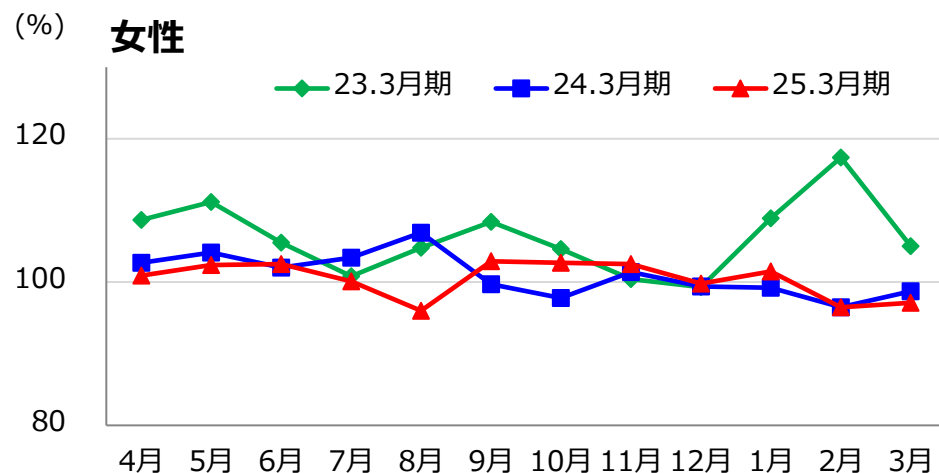
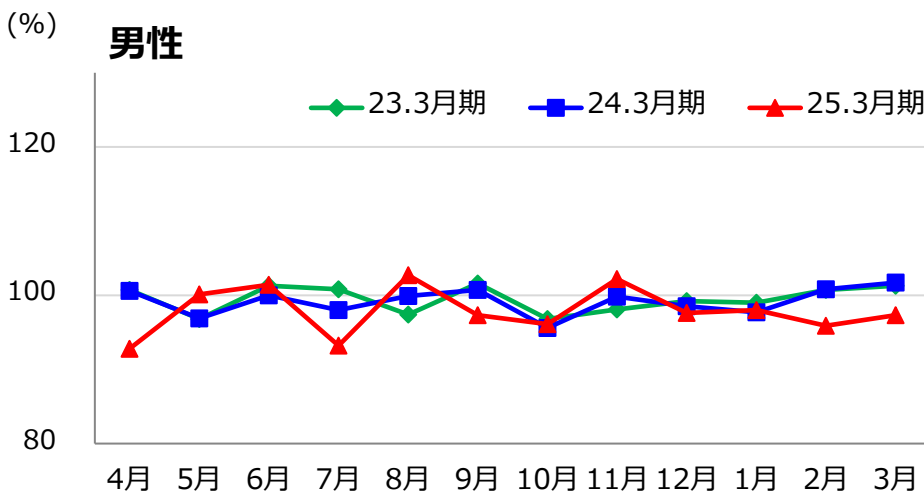


延べ来店顧客数は女性が堅調なるも男性が低迷し、全体では2024年3月期を下回った



来店顧客数 (%)

	全体	男性	女性
2023.3月期	101.4	99.4	106.0
2024.3月期	99.7	99.2	100.9
2025.3月期	98.6	97.8	100.4



2026年3月期 計画

2026年3月期は、新領域への進出および女性向け事業を伸ばし増収増益を計画

(単位：百万円)

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期		変動要因 (前期比)
		通期計画	前期比	
売上高	43,340	47,623	+9.9%	売上高 : +9.9% メンズ : +1.4% レディース : +11.9%
メンズ	23,167	23,495	+1.4%	
レディース	18,646	20,869	+11.9%	
その他	1,526	3,258	+113.5%	
売上原価	14,646	16,154	+10.3%	原価率 : +0.1P 商品原価率 : +1.3P スタッフ人件費率 : ▲1.2P
売上総利益	28,694	31,468	+9.7%	
販管費	26,512	28,690	+8.2%	
広告費	6,188	6,187	▲0.0%	販管費率 : ▲1.0P 広告費率 : ▲1.3P 人件費率 : ▲0.5P その他率 : +0.8P
人件費	6,533	6,967	+6.6%	
営業利益	2,181	2,778	+27.4%	
経常利益	2,249	2,844	+26.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	821	1,464	+78.2%	設備投資内訳 店舗設備関連 : 1,144百万円 システム関連 : 689百万円 新工場関連 : 535百万円
減価償却費	1,117	1,503	+34.6%	
設備投資	2,831	2,820	▲0.4%	

ジュリア・オージェを中心に伸ばし売上拡大

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期		
	通期実績	通期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	22,074	22,795	+721	+3.3%
増毛商品	3,917	4,492	+574	+14.7%
育毛ケア・サービス	1,033	936	▲97	▲9.4%
アフターサービス	7,136	7,220	+83	+1.2%
ジュリア・オージェ	4,791	5,891	+1,100	+23.0%
その他商品等	2,497	2,767	+269	+10.8%
合計	41,451	44,104	+2,652	+6.4%

薄毛の悩みをもつ潜在層や顕在層への訴求強化で、新規販売を増やし安定的に増収

売上高	2025年 3月期	2026年 3月期計画	(単位：百万円)	
			増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	13,916	13,951	+34	+0.3%
増毛商品	2,807	3,128	+321	+11.5%
育毛ケア・サービス	512	450	▲61	▲12.0%
アフターサービス	4,846	4,928	+82	+1.7%
その他商品等	1,084	1,035	▲49	▲4.6%
合計	23,167	23,495	+327	+1.4%

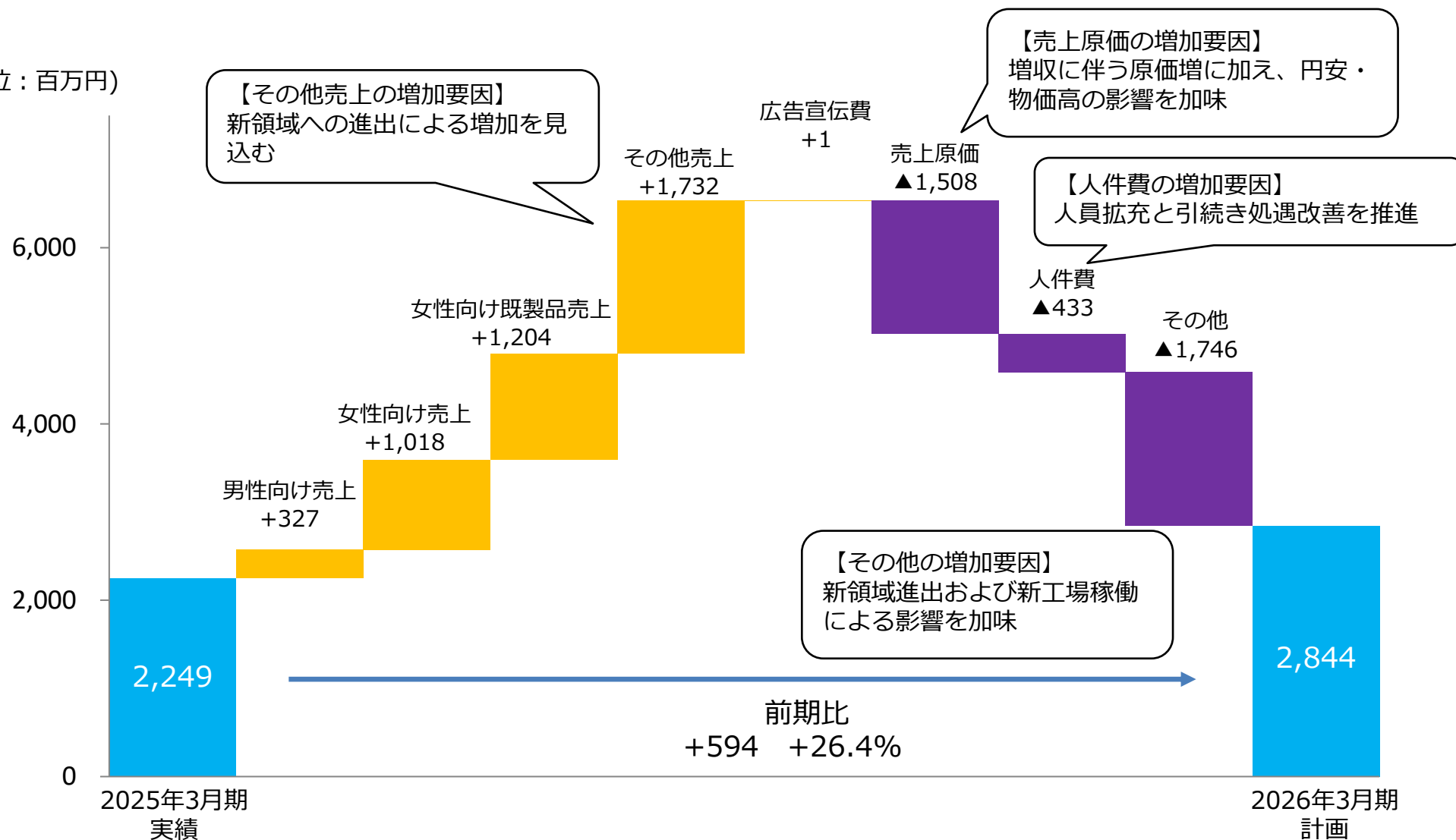
2026年3月期 主要施策	
Product 製品	高付加価値商品の開発投入
Price 価格	既存モデルにおける価格改定の検討 （原材料高への対応）
Place 流通	広告以外からの反響を増やす取組み 推進（男性向けイベントなど）
Promotion プロモーション	インターネットからの訴求を強化 AI商談ツールの活用 顧客定着に向けた施策の展開

女性向け事業全体の連携強化と、新たな販売チャネルの開拓で新規販売を回復させ大幅に増収

売上高	2025年 3月期	2026年 3月期計画	(単位：百万円)		2026年3月期 主要施策	
			増減額	増減率		
オーダーメイドウィッグ	8,158	8,844	+686	+8.4%	Product 製品	高付加価値商品の開発投入
増毛商品	1,110	1,363	+253	+22.8%		
育毛ケア・サービス	521	485	▲35	▲6.8%	Price 価格	既存モデルにおける価格改定の検討 （原材料高への対応）
アフターサービス	2,290	2,291	+1	+0.1%		
ジュリア・オージェ	4,791	5,891	+1,100	+23.0%	Place 流通	新たな販売チャネルの開拓 女性向け事業間の連携強化
その他商品等	490	603	+113	+23.1%		
合計	17,361	19,480	+2,118	+12.2%	Promotion プロモーション	WEB活用による販促コストの削減 催事開催の新規開拓

売上高の伸長に加え、効率を意識した経費運営で増益を目指す

(単位：百万円)





<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、比率は小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)

	2024年3月末		2025年3月末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	28,838	57.8%	27,870	56.1%	▲3.4%	流動資産 ▲968 ・棚卸資産 +101 ・現預金 ▲1,154 固定資産 +796 ・有形固定資産 +197 ・無形固定資産 +541 流動負債 ▲248 ・未払金 ▲458 ・前受金 +133 ・賞与引当金 +43 固定負債 ▲108 ・退職給付に係る負債 ▲97 純資産 +184 ・利益剰余金 ▲89 (純利益 +821) (配当金支払 ▲911)
現預金	19,317	38.8%	18,163	36.6%	▲6.0%	
固定資産	21,012	42.2%	21,808	43.9%	+3.8%	
有形固定資産	9,732	19.5%	9,930	20.0%	+2.0%	
資産合計	49,851	100.0%	49,678	100.0%	▲0.3%	
流動負債	13,758	27.6%	13,510	27.2%	▲1.8%	
前受金	6,036	12.1%	6,169	12.4%	+2.2%	
固定負債	9,222	18.5%	9,113	18.3%	▲1.2%	
負債合計	22,981	46.1%	22,623	45.5%	▲1.6%	
純資産	26,870	53.9%	27,055	54.5%	+0.7%	
利益剰余金	19,831	39.8%	19,742	39.7%	▲0.5%	
負債及び純資産合計	49,851	100.0%	49,678	100.0%	▲0.3%	

(単位：百万円)

		2024年3月期	2025年3月期	発生要因
	営業：キャッシュフロー	2,137	2,580	営業C F ・調整前純利益 +1,499 ・減価償却費 +1,164 ・減損損失 +750 ・法人税及び住民税 ▲607
	投資：キャッシュフロー	▲ 2,165	▲ 2,909	
フリー・キャッシュフロー		▲ 28	▲ 329	
財務活動によるキャッシュフロー		▲ 919	▲ 911	
現金及び現金同等物 期首残高		20,082	19,208	投資C F ・有形固定資産取得 ▲1,768 ・無形固定資産取得 ▲825 財務C F ・配当金支払 ▲911
現金及び現金同等物 期末残高		19,208	18,025	
現金及び現金同等物 増減額		▲ 873	▲ 1,183	