2027年３月期　第2四半期（中間期）
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

2026.11.13

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

1 2027年3月期　第2四半期（中間期）決算概況

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年3月期 第2四半期（中間期）決算ポイント

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

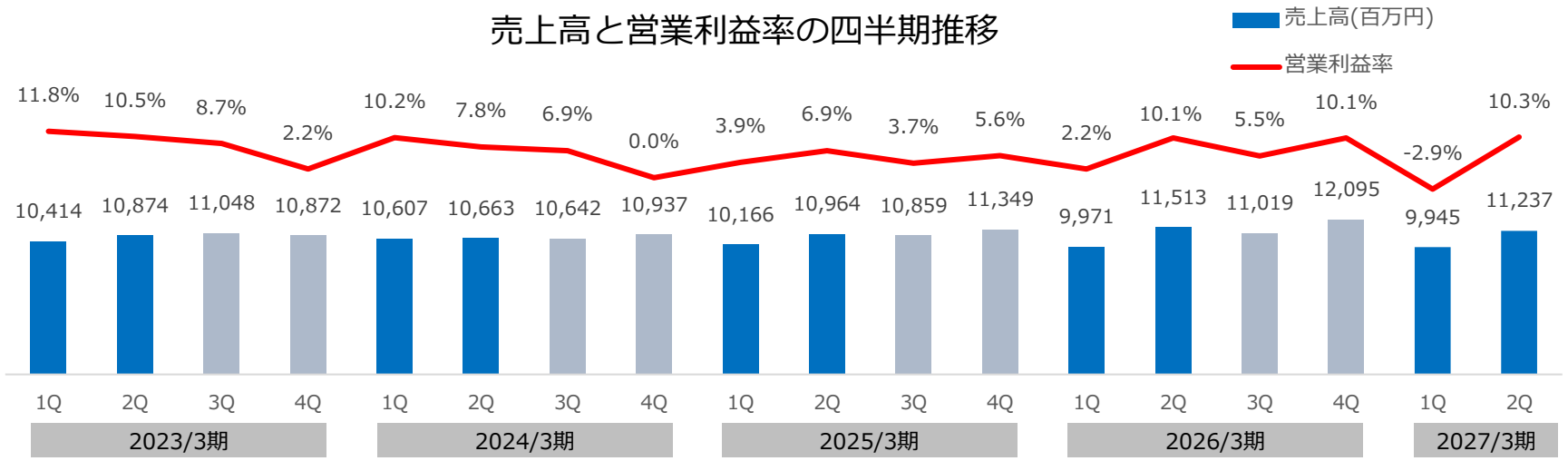
第2四半期（中間期）決算は、前年同期比で減収減益
但し、減益の大半は１Qに集中しており、２Q単独の利益は前年同期並みを確保

中間期決算実績

（単位:百万円）

	26/3中間期 実績	27/3中間期 実績	前年 同期比	通期 計画	27/3期進捗率 （対計画）
売上高	21,485	21,183	▲1.4%	48,494	43.7%
メンズ	11,570	11,848	+2.4%	23,442	50.5%
レディース	9,204	8,717	▲5.3%	20,654	42.2%
その他	710	617	▲13.1%	4,398	14.0%
営業利益	1,382	868	▲37.2%	2,500	34.7%

※レディースにジュリア･オージェ、ナオアート社を含む



- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年3月期 第2四半期（中間期）決算ポイント

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

男性向け事業は、新規販売の好調により2期連続の増収
女性向け事業は、新規販売の苦戦等から減収

(単位：百万円)

メンズ単体

売上高		2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額	増減率
全商品・サービス	新規	722	933	+210	+29.2%
	リピート	10,848	10,915	+66	+0.6%
	合計	11,570	11,848	+277	+2.4%

レディース単体

売上高		2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額	増減率
全商品・サービス	新規	1,522	1,338	▲183	▲12.1%
	リピート	5,004	4,812	▲191	▲3.8%
	ジュリア･オージェ	2,155	2,031	▲123	▲5.7%
	合計	8,681	8,183	▲498	▲5.7%

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年3月期 第2四半期（中間期）決算ポイント

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

男性向け事業は、来店顧客数が中間期実績において５年ぶりに増加
女性向け事業は、来店顧客数が新規顧客獲得の苦戦等により減少

売上高と顧客数（各期上期・前年同期比、単位：%）

主要商品売上高

	全体	男性	女性
2025.3月期	96.8	99.4	92.4
2026.3月期	101.9	100.6	104.0
2027.3月期	98.7	102.4	92.6

来店顧客数

	全体	男性	女性
2025.3月期	98.8	97.8	100.8
2026.3月期	97.9	98.8	96.1
2027.3月期	99.0	100.5	95.8

※ジュリア･オージェ、ナオアート社は含まない

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2 中期経営計画の進捗

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

新中計のロードマップ：仕込み期→育成期→収穫期の4年

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

まずは国内で勝ち切るための事業基盤の強化と、その基盤の上に本業周辺の
成長機会を獲得するための新領域への挑戦の4年間とする

■ ARTNATURE Frontier Plan｜4年間のロードマップ

2027/3期	2028/3期	2029/3期～2030/3期
投資・基盤整備期 *仕込み期* 事業基盤の強化や新領域への挑戦のための先行投資を実行 新リース会計基準の適用を踏まえ計数計画見直しを検討	**施策定着・収益化期** *育成期* 前期施策を定着させ、 顧客接点・LTVの向上と 効率性改善を通じて収益化へ	**成果創出期** *収穫期* 売上拡大と収益性改善を進め、 国内競争力の強化と 新領域開拓の成果創出を目指す

5つの重点課題を4年間で段階的に解決

- 顧客基盤の増強
- 生産基盤の強化
- 効率性の向上
- 新領域への挑戦
- 人的資本の強化

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

「仕込み期」における５つの重点課題の進捗状況

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

5つの重点課題の今期進捗については以下のとおり

重点課題	2Q進捗
①顧客基盤の増強	・男性向け事業はデジタル接点の活用等により新規顧客増加 ・女性向け事業は新規顧客獲得に苦戦 ・生活コンシェルジュサービス導入に向けトライアル中
②生産基盤の強化	・ANBD社（バングラデシュ製造子会社）の育成に注力中 ・比国製造子会社であるANPI社の株式譲渡が決定 （株式譲渡後も業務委託先として取引しつつ徐々にANBD社へ移管）
③効率性の向上	・男性向け事業は新規顧客の増加によりブース稼働率が向上 ・不採算店舗の見直しなど投資効率の改善が進行中 （JO店舗　出店1、退店２）
④新領域への挑戦	・新領域の事業の獲得なし （M＆Aや新規事業立ち上げ等、様々な案件を検討中） ・海外事業展開を検討中
⑤人的資本の強化	・スタイリストのリスキリングに係る諸施策を展開 ・新人事制度の運用を開始 ・デジタル人財等の確保に向けた諸施策を検討中

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

重点課題「顧客基盤の増強」の進捗状況

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

男性事業における取組みは順調、女性事業は新規獲得モデルの再設計に課題
生活コンシェルジュサービス導入に向けたトライアルが進行中

重点課題	進　捗
顧客基盤の増強	

■ 新規獲得モデルの再設計

■ リピート周期の短縮、LTVの最大化 etc

- **男性事業はSNS等からの訴求好調により新規獲得が増加**
- **女性事業は諸施策展開するも新規獲得に苦戦**
- **男女共に定額制度や来店の導線を強化中**
- **生活コンシェルジュサービス導入に向け、一部店舗にてトライアルが進行中**







- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

重点課題「顧客基盤の増強」の進捗状況

顧客満足度の向上を目指し、毛髪ケアのみならず、豊かな生活を送るために必要なモノ（商品）やコト（サービス）を生活コンシェルジュサービスとして提供すべくトライアルが進行中

生活コンシェルジュサービスのイメージ(女性向け事業)



- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

重点課題「生産基盤の強化」の進捗状況

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

フィリピン製造子会社であるANPI社の譲渡が決定
新たな生産体制を確立すべくバングラデシュ新工場の育成に注力

重点課題	進　捗
生産基盤の強化	
■ ANBD社（バングラデシュ製造子会社）の育成 ■ 高品質・短納期・低原価の実現　etc	➢ **ANBD社（バングラデシュ製造子会社）を主力拠点とすべく育成に注力中** ➢ **ANBD社稼働に伴い、生産体制の抜本的な見直しを行った結果、ANPI社（フィリピン製造子会社）の株式譲渡を決定（譲渡後も業務委託先として取引を継続しつつ徐々にANBD社へ移管）**

当社生産体制について

製造子会社		2026/3期	2027/3期	2028/3期～	
フィリピン	ANPI社	26/12 株式譲渡予定	業務委託先として取引継続		譲渡 （業務委託先として取引継続）
	ANMP社				事業継続
バングラデシュ	ANBD社		25/12 稼働開始		育成注力

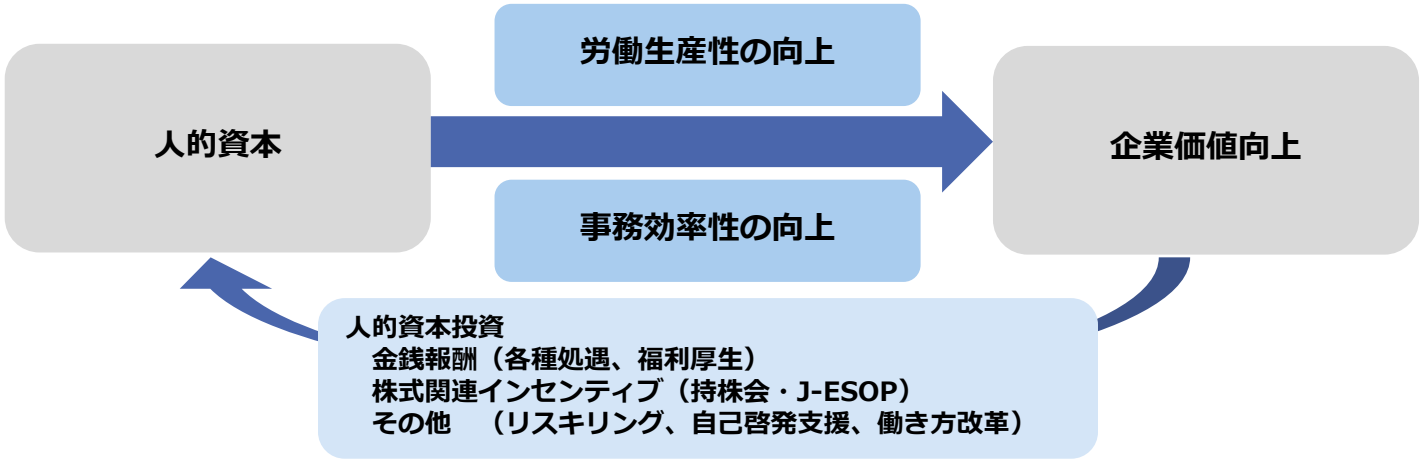
- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

重点課題「人的資本の強化」の進捗状況

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

スタイリストのリスキリングや、処遇改善、モチベーション向上施策等を通じて
従業員エンゲージメントの向上に係る施策を実施

重点課題	進　捗
人的資本の強化	
■ スタイリストのリスキリング ■ 海外人財、デジタル人財の育成　etc	➢ リスキリングの機会創出を推進（社内検定の刷新/eラーニングコンテンツの導入、接客/接遇研修の展開　等） ➢ 管理・海外・デジタル人財の育成、主要ポストのサクセッションプランの実践に向けた諸施策を検討中 ➢ その他、60周年に係るモチベーション向上施策を実施



- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

3 通期予想および株主還元

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

通期予想

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

2027年３月期は「仕込み期」の位置づけにあり、当初計画通りの着地を見込む

（単位：百万円）

	2027年3月期 中間期実績	2027年3月期 通期計画	進捗率 （対通期）
売上高	21,183	48,494	43.7%
メンズ	11,848	23,442	50.5%
レディース	8,717	20,654	42.2%
その他	617	4,398	14.0%
売上原価	7,314	16,922	43.2%
売上総利益	13,868	31,572	43.9%
販管費	13,000	29,072	44.7%
広告費	2,666	6,037	44.2%
人件費	3,407	7,072	48.2%
営業利益	868	2,500	34.7%
経常利益	880	2,665	33.0%
親会社株主に帰属する中間（当期）純利益	504	1,214	41.5%

経常利益率	4.2%	5.5%	-
ROE	-	4.5%	-
株主資本コスト（当社推計）	-	（26/3期実績）5.6%	-

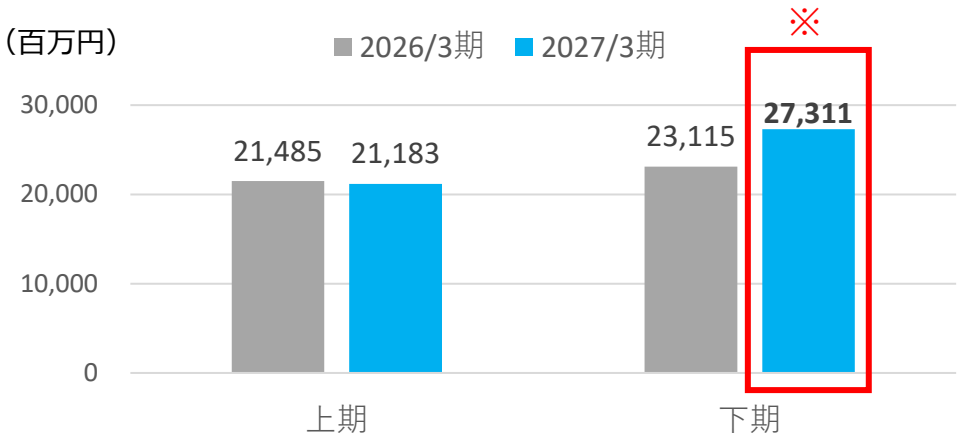
- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

下期の取組みについて

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

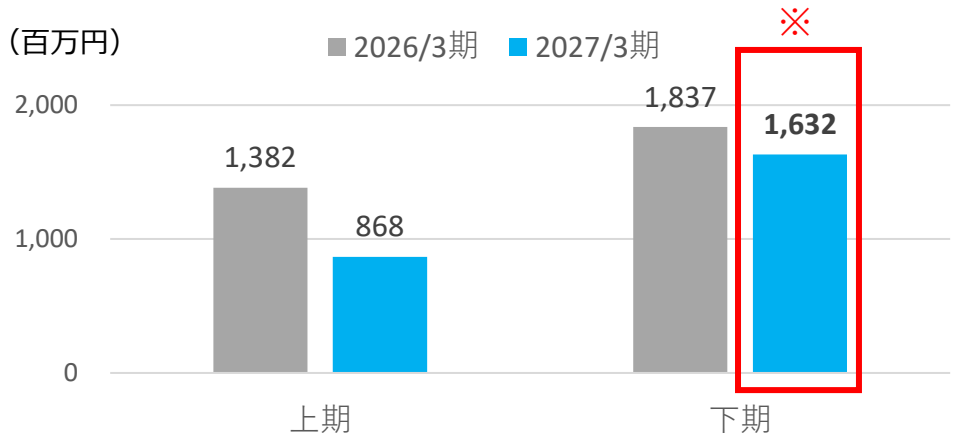
下期も引き続き「仕込み期」として、再成長に向けた戦略的投資を優先する

売上高



※　通期計画と上期実績との差分

営業利益



※　通期計画と上期実績との差分

下期取組みについて

【売上拡大に向けた施策】
- 下期注力商品の投入と新たなプロモーションの展開
- 生活コンシェルジュサービスのトライアル継続
- 新領域の事業の獲得

下期取組みについて

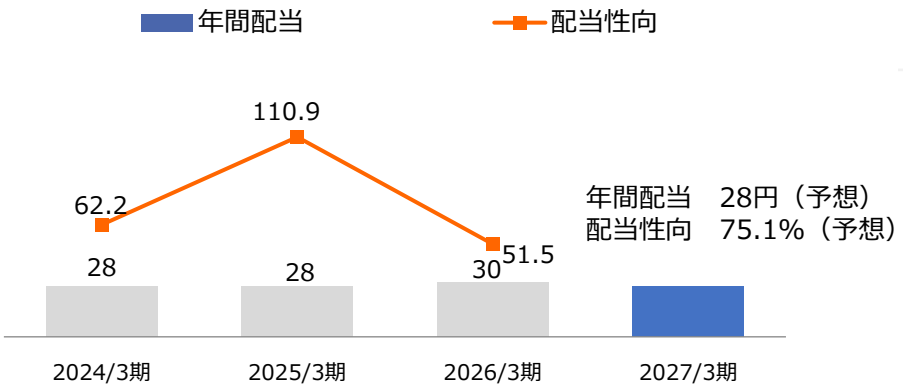
【投資・経費管理の方針】
- 重点課題への戦略的投資の継続
- 諸費用の抑制的運用を継続

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

株主還元①

連結配当性向40%以上、年間配当28円を下限とする配当方針に基づく還元と、
株主優待制度を継続

年間配当金



【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%超を達成するまでは、連結配当性向50%以上を基本とする。

株主優待の継続



【対象】
毎年9月末現在の当社株主名簿に記載又は記録された7単元（700株）以上を保有する株主。

【内容】
対象株主の保有株式数に応じてポイントが付与され、特設サイト「アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部」にて付与ポイントと引換に、当社商品や食料、飲料、家電などと交換が可能。

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

株主還元②

機動的な資本政策の一環として、資本効率の改善を目的とした自己株式の取得を発表

キャッシュイン	キャッシュ配分	
営業CF 年間 30～50億円	事業投資 年間 30億円	**持続的な成長に向けた積極的な投資** ・女性向け事業への積極投資 ・既存店舗の移転/改修対応
	株主還元 年間 10億円	**株主還元策の実行** ・配当方針の継続 ・株主優待の継続
		・自己株式の取得
手元資金	新領域の事業 100億円 (4年間の上限)	**余剰CFと手元資金の活用による更なる成長投資** ・新領域の事業の獲得、拡充

11/13に約3億円を上限とする自己株式取得を決定

取得方法
自己株式立会外買付取引
（ToSTNeT-3）

取得株数
420,000株（上限）

取得日程
2026年11月16日

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

4

2027年3月期　第2四半期（中間期）決算実績および通期見通し

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年３月期　中間期連結損益計算書の概要

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

中間期は減収減益。営業利益の通期計画に対する進捗率は34.7%ながら想定の範囲内

(単位：百万円)

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	通期計画
売上高	21,485	21,183	48,494
メンズ	11,570	11,848	23,442
レディース	9,204	8,717	20,654
その他	710	617	4,398
売上原価	7,289	7,314	16,922
売上総利益	14,195	13,868	31,572
販管費	12,813	13,000	29,072
広告費	2,782	2,666	6,037
人件費	3,349	3,407	7,072
営業利益	1,382	868	2,500
経常利益	1,464	880	2,665
親会社株主に帰属する中間（当期）純利益	848	504	1,214
減価償却費	594	601	1,328
設備投資	1,612	460	1,956

変動要因(前年同期比)

売上高　：　▲1.4%
　メンズ　：　+2.4%
　レディース　：　▲5.3%

原価率
　33.9%　→　34.5%：+0.6P
　（商品原価率　：+0.5P）
　（ｽﾀｲﾘｽﾄ人件費率　：+0.2P）

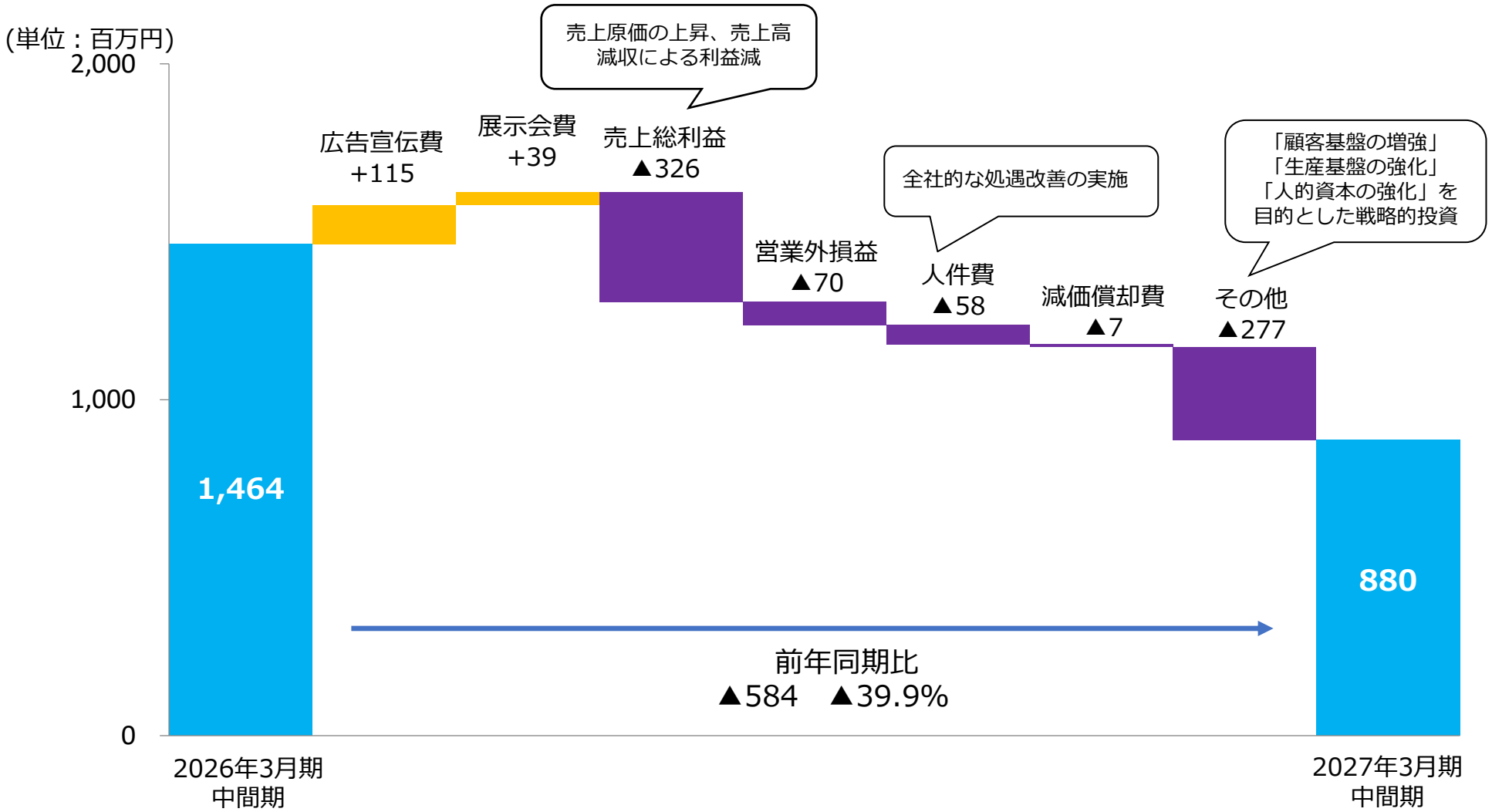
販管費率
　59.6%　→　61.4%：+1.8P
　広告費率　：　▲0.3P
　人件費率　：　+0.5P
　その他率　：　+1.6P

設備投資内訳
　店舗設備関係：218百万円
　システム関連：23百万円

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年３月期　中間期連結経常利益の増減要因

減収に伴う売上総利益の減少に加え、事業基盤強化のための戦略的投資による各種費用の増加により減益

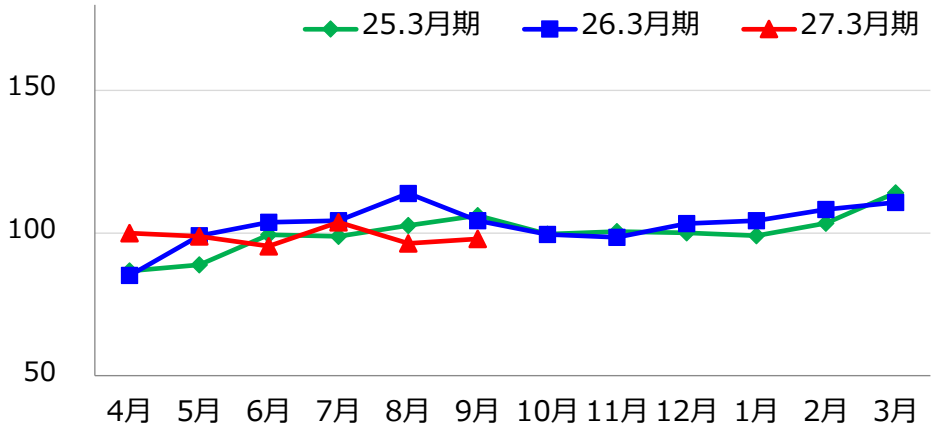


- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

主要商品の月次売上推移（前年同月比）

主要商品売上高は、男性が伸長するも、女性が減収に転換

主要商品 全体

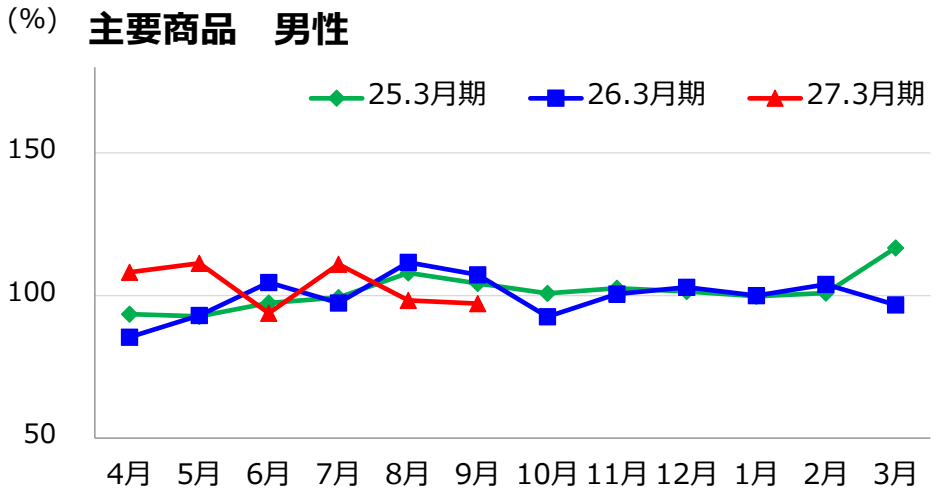


上期平均：主要商品売上高

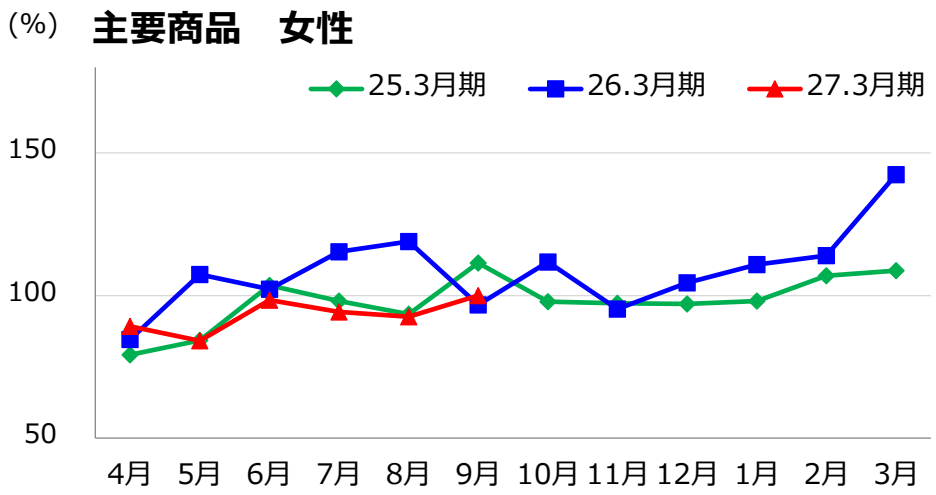
(%)

	全体	男性	女性
2025.3月期	96.8	99.4	92.4
2026.3月期	101.9	100.6	104.0
2027.3月期	98.7	102.4	92.6

主要商品　男性



主要商品　女性



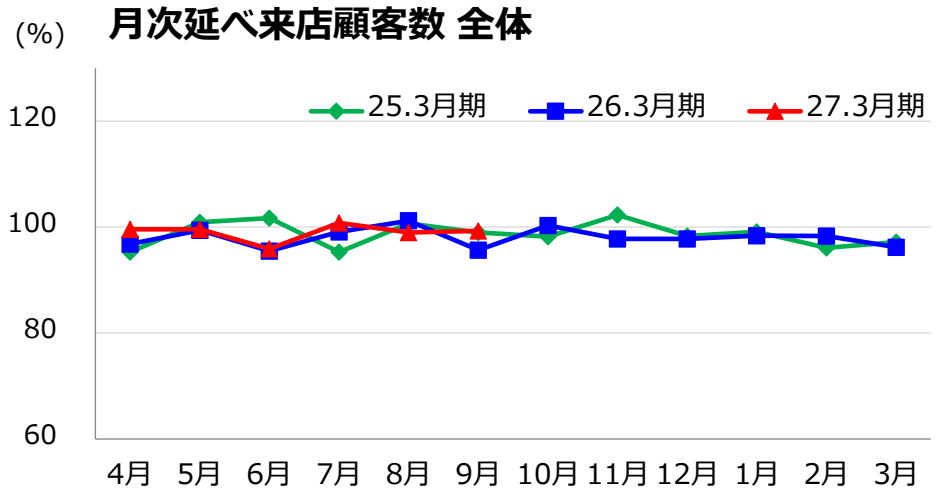
※9月度は決算調整後の数値を反映しています

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

月次延べ来店顧客数（前年同月比）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

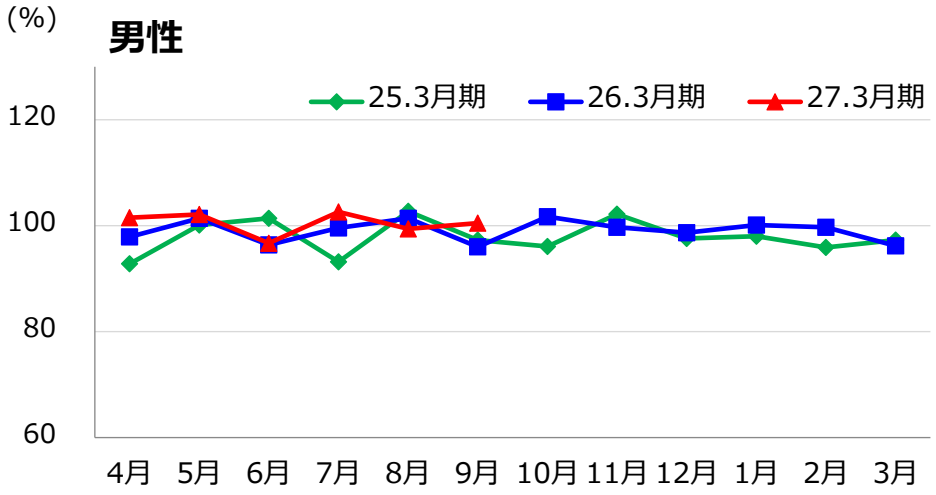
来店顧客数は男性が増加に転じ、女性は減少傾向

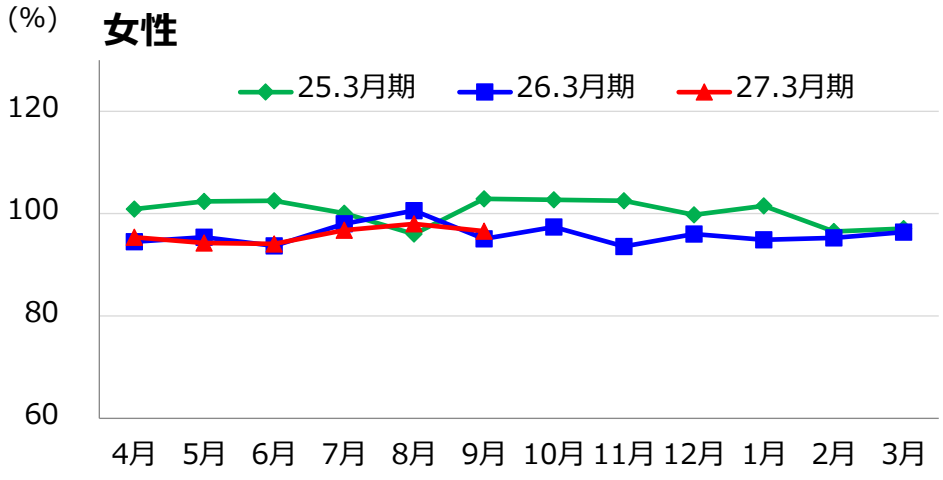


上期平均：来店顧客数

(%)

	全体	男性	女性
2025.3月期	98.8	97.8	100.8
2026.3月期	97.9	98.8	96.1
2027.3月期	99.0	100.5	95.8





- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高（単体／定額制の影響）

2027年3月期より定額制による売上の影響を会計数値に反映

(単位：百万円)

	2027年3月期　中間期		
	①実績	②反映前実績	③影響額（①-②）
オーダーメイドウィッグ	10,718	10,616	+102
増毛商品	2,249	2,192	+57
育毛ケア・サービス	486	486	–
アフターサービス	3,760	3,760	–
ジュリア・オージェ	2,031	2,031	–
その他商品等	1,108	1,267	▲159
合計	20,355	20,355	–

男女共にその他商品に含まれていた「定額制」売上を、各商品セグメントへ移行

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高（単体／男女計）

新規販売が堅調に推移するもリピート販売やその他の販売が伸び悩み減収

(単位：百万円)

売上高		2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,759	1,494	▲265	▲15.1%
	リピート	9,269	9,224	▲45	▲0.5%
	合計	11,029	10,718	▲310	▲2.8%
増毛商品	新規	468	761	+293	+62.7%
	リピート	1,597	1,487	▲109	▲6.9%
	合計	2,065	2,249	+184	+8.9%
育毛ケア・サービス	新規	16	15	▲1	▲7.2%
	リピート	513	470	▲42	▲8.3%
	合計	529	486	▲43	▲8.3%
アフターサービス		3,690	3,760	+70	+1.9%
ジュリア・オージェ		2,155	2,031	▲123	▲5.7%
その他商品等		1,209	1,108	▲100	▲8.3%
全商品・サービス	新規	2,244	2,271	+27	+1.2%
	リピート	15,852	15,727	▲124	▲0.8%
	ジュリア･オージェ	2,155	2,031	▲123	▲5.7%
	その他	427	324	▲103	▲24.2%
	合計	20,679	20,355	▲324	▲1.6%

※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。

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高（単体／男性）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

新規販売の伸長が牽引し増収

(単位：百万円)

売上高		2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	277	348	+70	+25.5%
	リピート	6,583	6,698	+114	+1.7%
	合計	6,860	7,046	+185	+2.7%
増毛商品	新規	430	572	+141	+32.9%
	リピート	1,001	889	▲111	▲11.2%
	合計	1,432	1,462	+30	+2.1%
育毛ケア・サービス	新規	13	11	▲1	▲12.2%
	リピート	238	232	▲6	▲2.8%
	合計	252	243	▲8	▲3.3%
アフターサービス		2,484	2,546	+61	+2.5%
その他商品等		540	549	+8	+1.6%
全商品・サービス	新規	722	933	+210	+29.2%
	リピート	10,848	10,915	+66	+0.6%
	合計	11,570	11,848	+277	+2.4%

※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 © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

事業別戦略（男性向け事業　下期取組み）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

男性向け事業は、新規顧客の増加と生涯顧客化に向けた戦略を推進し、
安定的かつ持続的に成長できる事業基盤を確立し、全社の投資余力を創出する

戦略	
Product 製品	**価格競争に負けない高付加価値商品の開発・投入と コスト低減に向けた取組みの強化 定額制の拡充**
Price 価格	**既存モデルの価格改定（原材料高への対応）**
Place 流通	**広告以外からの新規流入を増やす取組み推進**
Promotion プロモーション	**インターネット、SNSからの訴求推進**





- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高（単体／女性）

オーダーメイドウィッグ、ジュリア・オージェ共に苦戦し減収

(単位：百万円)

売上高		2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,482	1,146	▲335	▲22.7%
	リピート	2,686	2,525	▲160	▲6.0%
	合計	4,168	3,672	▲496	▲11.9%
増毛商品	新規	37	188	+151	+409.0%
	リピート	595	598	+2	+0.4%
	合計	633	787	+154	+24.3%
育毛ケア・サービス	新規	2	3	+0	+16.0%
	リピート	274	238	▲36	▲13.1%
	合計	277	242	▲35	▲12.8%
アフターサービス		1,205	1,214	+8	+0.7%
その他商品等		2,396	2,267	▲129	▲5.4%
全商品・サービス	新規	1,522	1,338	▲183	▲12.1%
	リピート	5,004	4,812	▲191	▲3.8%
	ジュリア･オージェ	2,155	2,031	▲123	▲5.7%
	合計	8,681	8,183	▲498	▲5.7%

※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 © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

事業別戦略（女性向け事業/既製品事業　下期取組み）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

女性向け事業は、新規顧客獲得モデル再設計による顧客基盤の強化に注力
女性向け既製品事業は、販促費の見直しをおこない、売上挽回を目指す

戦略	
Product 製品	**他社にない、魅力的な新商品の開発・投入** **新たな収益源となる新美容サービスのトライアル継続**
Price 価格	**既存モデルの価格改定（原材料高への対応）** **定額制導入効果の検証と今後に向けた施策検討**
Place 流通	**催事開催における他社との差別化の推進**
Promotion プロモーション	**お客様の属性・ライフスタイルに合わせたパーソナライズドアプローチの展開** **商業施設との連携による販促施策等の推進**





- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

2027年3月期　通期連結業績計画

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

下期施策を着実に推進し、期初計画通りの着地を見込む

(単位：百万円)

	2026年3月期		2027年3月期			
	中間期	通期	中間期	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	21,485	44,600	21,183	▲1.4%	48,494	+8.7%
メンズ	11,570	23,274	11,848	+2.4%	23,442	+0.7%
レディース	9,204	19,749	8,717	▲5.3%	20,654	+4.6%
その他	710	1,576	617	▲13.1%	4,398	+179.0%
売上原価	7,289	14,803	7,314	+0.3%	16,922	+14.3%
売上総利益	14,195	29,797	13,868	▲2.3%	31,572	+6.0%
販管費	12,813	26,577	13,000	+1.5%	29,072	+9.4%
広告費	2,782	5,763	2,666	▲4.2%	6,037	+4.8%
人件費	3,349	6,831	3,407	+1.7%	7,072	+3.5%
営業利益	1,382	3,219	868	▲37.2%	2,500	▲22.3%
経常利益	1,464	3,451	880	▲39.9%	2,665	▲22.8%
親会社株主に帰属する中間（当期）純利益	848	1,898	504	▲40.6%	1,214	▲36.0%
減価償却費	594	1,254	601	+1.2%	1,328	+5.9%
設備投資	1,612	2,384	460	▲71.5%	1,956	▲18.0%

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

アートネイチャー

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
ＴＥＬ：03-3379-2405　ＦＡＸ：03-3379-3518
Ｅ-ｍａｉｌ　ir@artnature.co.jp
〒151-0053　東京都渋谷区代々木3-40-7

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

5 参考資料

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高計画（単体／男女計）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

(単位：百万円)

売上高		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	3,865	3,656	-	-	-
	リピート	18,208	18,846	-	-	-
	合計	22,074	22,502	22,768	+265	+1.2%
増毛商品	新規	901	1,064	-	-	-
	リピート	3,015	3,290	-	-	-
	合計	3,917	4,355	4,425	+70	+1.6%
育毛ケア・サービス	新規	33	33	-	-	-
	リピート	1,000	1,002	-	-	-
	合計	1,033	1,036	1,044	+7	+0.8%
アフターサービス		7,136	7,336	7,413	+76	+1.0%
ジュリア・オージェ		4,791	5,006	5,486	+479	+9.6%
その他商品等		2,497	2,486	2,752	+265	+10.7%
全商品・サービス	新規	4,801	4,754	-	-	-
	リピート	30,936	32,042	-	-	-
	ジュリア･オージェ	4,791	5,006	-	-	-
	その他	922	921	-	-	-
	合計	41,451	42,724	43,890	+1,165	+2.7%

※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 © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高計画（単体／男性）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

(単位：百万円)

売上高		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	672	606	-	-	-
	リピート	13,244	13,175	-	-	-
	合計	13,916	13,782	13,842	+60	+0.4%
増毛商品	新規	829	975	-	-	-
	リピート	1,977	1,991	-	-	-
	合計	2,807	2,967	3,034	+67	+2.3%
育毛ケア・サービス	新規	28	28	-	-	-
	リピート	483	467	-	-	-
	合計	512	495	509	+14	+2.9%
アフターサービス		4,846	4,950	5,007	+57	+1.2%
その他商品等		1,084	1,079	1,048	▲30	▲2.9%
全商品・サービス	新規	1,530	1,609	-	-	-
	リピート	21,636	21,664	-	-	-
	合計	23,167	23,274	23,442	+167	+0.7%

※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 © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

商品・サービス別売上高計画（単体／女性）

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

(単位：百万円)

売上高		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	3,193	3,049	-	-	-
	リピート	4,964	5,671	-	-	-
	合計	8,158	8,720	8,926	+205	+2.4%
増毛商品	新規	72	89	-	-	-
	リピート	1,038	1,298	-	-	-
	合計	1,110	1,388	1,391	+2	+0.2%
育毛ケア・サービス	新規	4	5	-	-	-
	リピート	516	535	-	-	-
	合計	521	541	534	▲6	▲1.2%
アフターサービス		2,290	2,386	2,406	+19	+0.8%
その他商品等		5,281	5,491	6,106	+615	+11.2%
全商品・サービス	新規	3,270	3,144	-	-	-
	リピート	9,300	10,377	-	-	-
	ジュリア･オージェ	4,791	5,006	-	-	-
	合計	17,361	18,528	19,365	+836	+4.5%

※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 © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

貸借対照表

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

(単位：百万円)

	2026年3月期末		2027年3月期 中間期末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	29,413	56.1%	27,622	54.4%	▲6.1%	流動資産　▲1,790 ・現預金　▲1,436 ・売掛金　▲681 ・棚卸資産　+52
現預金	19,883	38.0%	18,447	36.3%	▲7.2%	
固定資産	22,979	43.9%	23,186	45.6%	+0.9%	固定資産　+207 ・有形固定資産　▲146 ・無形固定資産　▲97 ・投資その他　+452
有形固定資産	10,591	20.2%	10,444	20.6%	▲1.4%	
資産合計	52,392	100.0%	50,809	100.0%	▲3.0%	
流動負債	15,021	28.7%	13,296	26.2%	▲11.5%	流動負債　▲1,724 ・未払金　▲638 ・未払法人税等　▲960 ・前受金　+316
前受金	6,171	11.8%	6,487	12.8%	+5.1%	
固定負債	9,038	17.3%	9,164	18.0%	+1.4%	固定負債　+126 ・退職給付に係る負債 +127
負債合計	24,060	45.9%	22,461	44.2%	▲6.6%	
純資産	28,332	54.1%	28,347	55.8%	+0.1%	純資産　+15 ・利益剰余金　▲17 （純利益 +504） （配当金支払 ▲521）
利益剰余金	20,728	39.6%	20,711	40.8%	▲0.1%	
負債及び純資産合計	52,392	100.0%	50,809	100.0%	▲3.0%	

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

キャッシュフロー計算書

ふやしたいのは、笑顔です。
アートネイチャー

(単位：百万円)

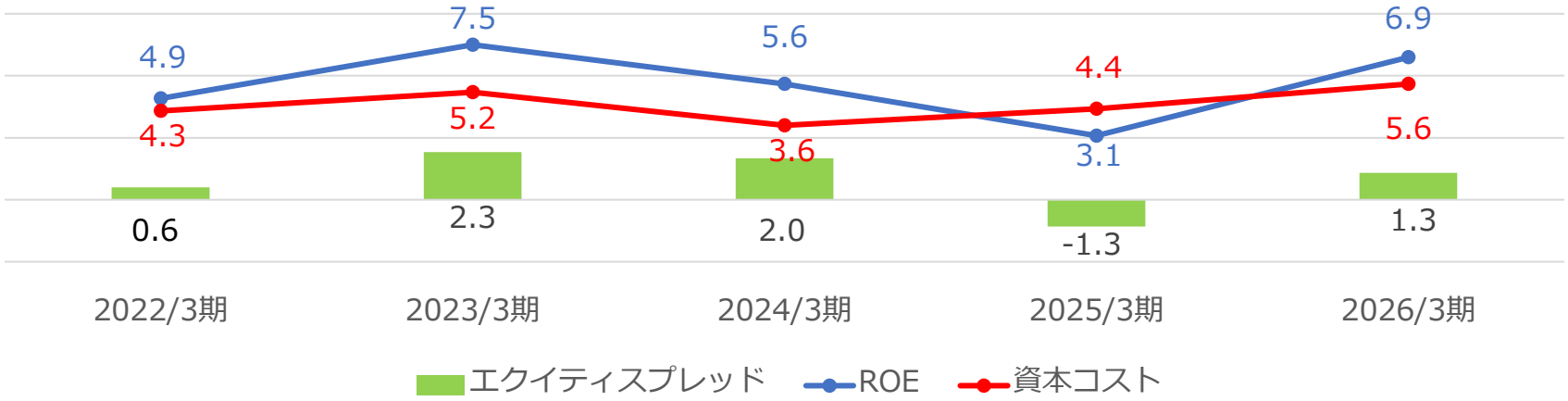
	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	発生要因
営業：キャッシュフロー	2,222	283	営業ＣＦ　+283 ・調整前純利益　+867 ・減価償却費　+644 ・売上債権の減少　+684 ・前受金の増加　+316 ・その他　▲941 ・法人税等支払　▲1,217
投資：キャッシュフロー	▲1,591	▲1,644	投資ＣＦ　▲1,644 ・定期預金の預入支出　▲462 ・有形固定資産取得　▲269 ・無形固定資産取得　▲120 ・投資有価証券取得　▲708
フリー・キャッシュフロー	631	▲1,360	
財務活動によるキャッシュフロー	▲455	▲520	財務ＣＦ　▲520 ・配当金支払　▲520
現金及び現金同等物 期首残高	18,025	19,840	
現金及び現金同等物 期末残高	18,141	17,947	
現金及び現金同等物 増減額	115	▲1,893	

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -

資本コスト

ROEと資本コスト（当社推計）の差分であるエクイティスプレッドは、コロナ禍以降、25/3期を除いてプラスを維持

資本コストとROEの過年度推移（2022/3期～2026/3期、単位：%）



資本コストの算定式（2026/3期推定値。株主資本コストをCAPMにより算定）

株主資本コスト CAPM		リスクフリーレート		リスクプレミアム		β値
5.59%	＝	2.35%	＋	6.00%	×	0.54
資本資産評価モデル（CAPM）によるコストの推定を採用		長期国債（10年）利回りをベースに設定		株式市場リターンをベースに設定		株価情報データをベースに設定（対TOPIX180日）

- Copyright © 2026, Artnature Inc. All rights reserved. -