

2017年12月期 第2四半期決算

決算短信補足資料



株式会社アルテ サロン ホールディングス
(Arte Salon Holdings, Inc.)



証券コード：2406



Arte Salon Holdings, Inc.

目次

■	2017年12月期第2四半期 決算概要	
	連結損益	4
	連結 B/S	6
	連結 C/F	7
	出店・設備投資の状況	8
	通期業績予想	9
■	計画の進捗状況と経営方針	10

2017年12月期2Q 業績

2017年12月期 第2四半期 連結業績概況

(百万円)	2016年12月期 2Q実績		2017年12月期 2Q計画		2017年12月期 2Q実績	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)
チエーン 売上高	8,158	—	8,300	—	8,315	—
連結売上高	3,551	100.0	3,640	100.0	3,635	100.0
営業利益	118	3.3	140	3.8	170	4.7
経常利益	142	4.0	140	3.8	157	4.3
当期純利益	30	0.9	30	0.8	48	1.3

連結損益計算書 計画及び前期比較

計画比較 (百万円)			前年同期比較 (百万円)		
売上高	3,635	△ 4	売上高	3,635	+ 84
—	—	—	直営店売上高 増加		+ 135
—	—	—	賃貸収入 減少		△ 31
売上総利益	1,040	+ 5	売上総利益	1,040	+ 19
減価償却費 減少		+ 10	材料費 増加		△ 20
—	—	—	労務費 増加		△ 76
—	—	—	減価償却費 減少		+ 29
営業利益	170	+ 30	営業利益	170	+ 51
広告宣伝費 減少		+ 16	のれん償却費 減少		+ 30
経常利益	157	+ 17	経常利益	157	+ 14
貸倒引当金繰入額 増加		△ 10	受取補償金 減少		△ 20
—	—	—	貸倒引当金繰入 増加		△ 10
当期純利益	48	+18	当期純利益	48	+ 17
—	—	—	受取補償金 減少		△ 67
—	—	—	店舗閉鎖損失 減少		+ 61

連結貸借対照表

(百万円)	2016年12月期 期末		2017年12月期 2Q		前期末比	2016年12月期 2Q(参考)
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減金額	金額
総資産	7,393	100.0	7,499	100.0	+ 105	7,003
流動資産	3,095	41.9	2,675	35.7	△ 419	2,756
固定資産	4,298	58.1	4,823	64.3	+ 525	4,246
流動負債	2,725	36.9	2,195	29.3	△ 529	2,403
固定負債	2,288	30.9	2,924	39.0	+ 636	2,386
純資産	2,380	32.2	2,379	31.7	△ 1	2,213

主な要因

現預金の減少	△263	未払金の減少	△353
立替金の減少	△115	未払法人税等の減少	△57
有形固定資産の増加	+654	長期借入金金の増加	+172
無形固定資産の減少	△63	長期資産除去債務の増加	+454

連結キャッシュフローの状況

(百万円)	2016年12月期 2Q	2017年12月期 2Q	前年同期比
営業活動 C F	300	50	△ 250
投資活動 C F	△ 344	△ 398	△ 54
財務活動 C F	57	84	+ 26
現金及び現金同等物	1,453	1,395	△ 58

営業活動 C / F		投資活動 C / F		財務活動 C / F	
税金等調整前純利益	+ 88	有形固定資産取得	△ 423	借入金の返済	△ 362
減価償却費	+ 218	敷金及び保証金差入	△ 40	借入金の調達	+ 500
立替金の減少	+ 115	敷金及び保証金回収	+ 70	配当金の支払	△ 49
未払金の減少	△ 353				

出店・設備投資の状況

◇出店数

(店舗数)	上半期 実績	下半期 見込	通期 見込	通期 計画差異
出 店 数	8	13	21	± 0
閉 店 数	8	0	8	± 0
期末店舗数 ※	278	291	291	± 0
移 転 数	7	1	8	± 0
改 装 数	6	5	11	± 0

※ 国内連結子会社店舗数

◇設備投資

(百万円)	上半期 実績	下半期 見込	通期 見込	通期 計画差異
投 資 合 計	477	272	750	±0
設 備 投 資	423	221	645	±0
敷 金 保 証 金	40	49	90	±0
ソ フ ト ウ ェ ア	13	1	15	±0
減 価 償 却	218	271	490	±0

2017年12月期 通期 業績予想(連結)

(百万円)	2017年 上期 実績	2017年 下期 見込	2017年 通期 見込	計画比	2016年 通期 実績	通期・前年 差異	増減率 (%)
チェーン 売上高	8,315	9,084	17,400	±0	17,085	+314	1.8
連結売上高	3,635	3,914	7,550	±0	7,324	+225	3.1
営業利益	170	309	480	±0	369	+110	29.9
経常利益	157	322	480	±0	427	+52	12.3
当期純利益	48	171	220	±0	211	+8	3.8

計画の進捗状況と経営方針 ～業界動向と当社の取組み～

美容市場の動向

2016年

理美容市場規模 **2兆1,575億円**

前年度比 99.6%

(美容市場は1兆5,167億円

前年度比 99.7%)

2017年予測

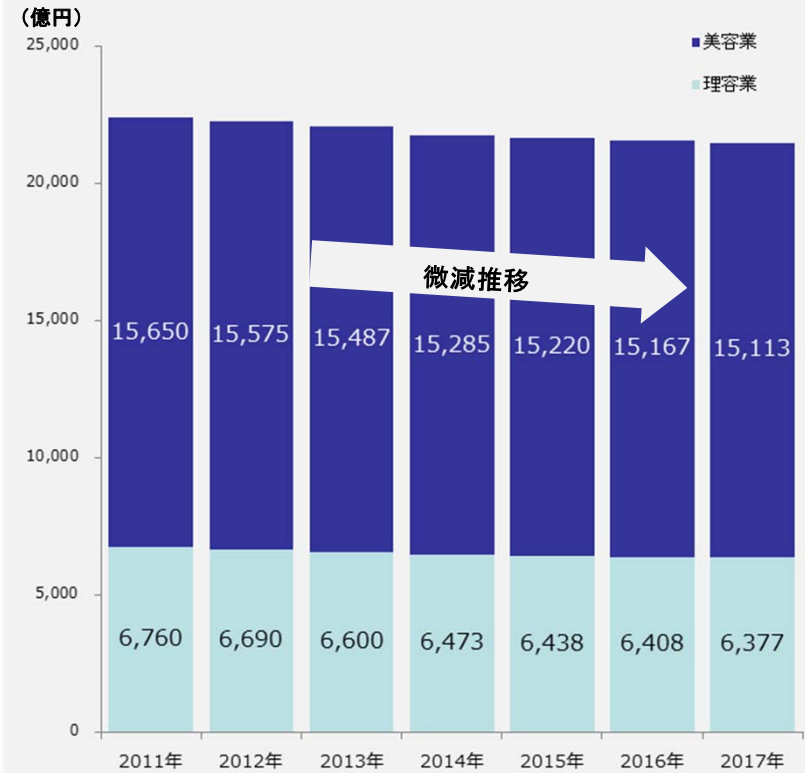
理美容市場規模 **2兆1,490億円**

前年度比 99.6%

(美容市場は1兆5,113億円 前年度比 99.6%)

※矢野経済研究所調べ

理美容市場規模



※資料: 矢野経済研究所

2017年第2四半期 チェーン売上実績

	前期	実績	前期比	来店客数 前期比	客単価	客単価 前期比
アッシュ	4,507百万	4,634百万	102.8%	103.7%	7.2千円	99.2%
ニューヨーク・ ニューヨーク	1,172百万	1,196百万	102.0%	102.3%	7.0千円	99.7%
スタイル デザイナー	2,238百万	2,233百万	99.8%	106.1%	4.2千円 加盟型のみ 4.9千円	94.1%
(内別カ°タ)	179百万	293百万	163.2%	169.8%	2.1千円	96.1%
主要3社小計	7,918百万	8,064百万	101.8%	104.4%	6.0千円	97.5%

※単位未満切り捨て

業態別ブランド展開

デザイン系 ブランド



Hair & Make
NYNY

暖簾分け
着実な成長
人材育成

メンテナンス系 ブランド



時代にマッチ
革新による優位性
店舗拡大

外部加盟型 FC



美容師不足影響大
売上/店舗数維持
ICH・GOを拡大

メンテナンス系ブランドの強化

Choki Peta 店舗拡大要素

市場のニーズ

- 市場規模拡大傾向

人材の有効活用

- 柔軟な働き方、休眠美容師の活用

ロボット化の推進

- オートシャンプー、受付機、券売機の活用

商業施設とのコラボレーション

- 比較的容易な店舗開発

メンテナンス系ブランドの強化

Choki Peta 店舗拡大要素

市場のニーズ

日常使い

低料金で気軽

買い物のついで

コンビニ感覚



カット&カラー
→女性客がメイン

メンテナンス系ブランドの強化

Choki Peta 店舗拡大要素

人材の有効活用

パートタイム募集要項

1日3時間~OK

週1日勤務OK

~70歳までOK

ブランクOK

定時に帰れる

土日も休める

美容師免許取得者数 125万人

→ 休眠美容師 75万人

※厚生労働省健康局データ

パートタイム受入態勢

お客様 45歳以上が中心

美容師復帰プロジェクト

受付機・券売機導入

オートシャンプー導入

パートタイム美容師9割

メンテナンス系ブランドの強化

Choki Peta 店舗拡大要素

ロボット化の推進



受付機



券売機



オートシャンプー

次への課題

クリーンネス
など

メンテナンス系ブランドの強化

Choki Peta 店舗拡大要素

商業施設とのコラボレーション

商業施設

遊休スペースの有効活用

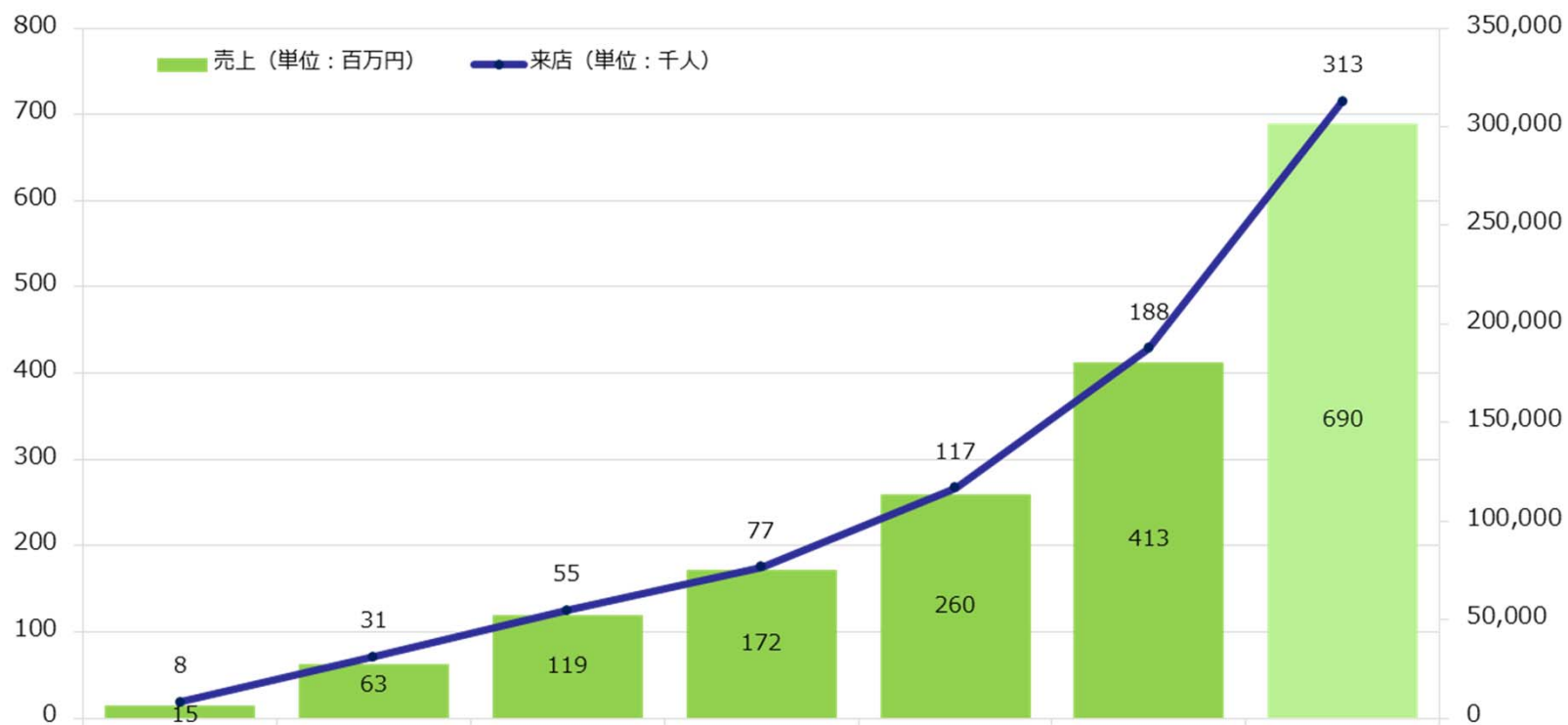
施設の集客力

競合が小さい⇒出店エリア大

メンテナンス系ブランドの強化

業績推移・2017年計画

➤ Choki Peta ブランド 売上推移



	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年計画
店舗数	2店舗	5店舗	7店舗	8店舗	11店舗	19店舗	29店舗
売上(百万円)	15	63	119	172	260	413	690
売上前年比	—	416%	189%	143%	151%	158%	167%
来店(千人)	8	31	55	77	117	187	313

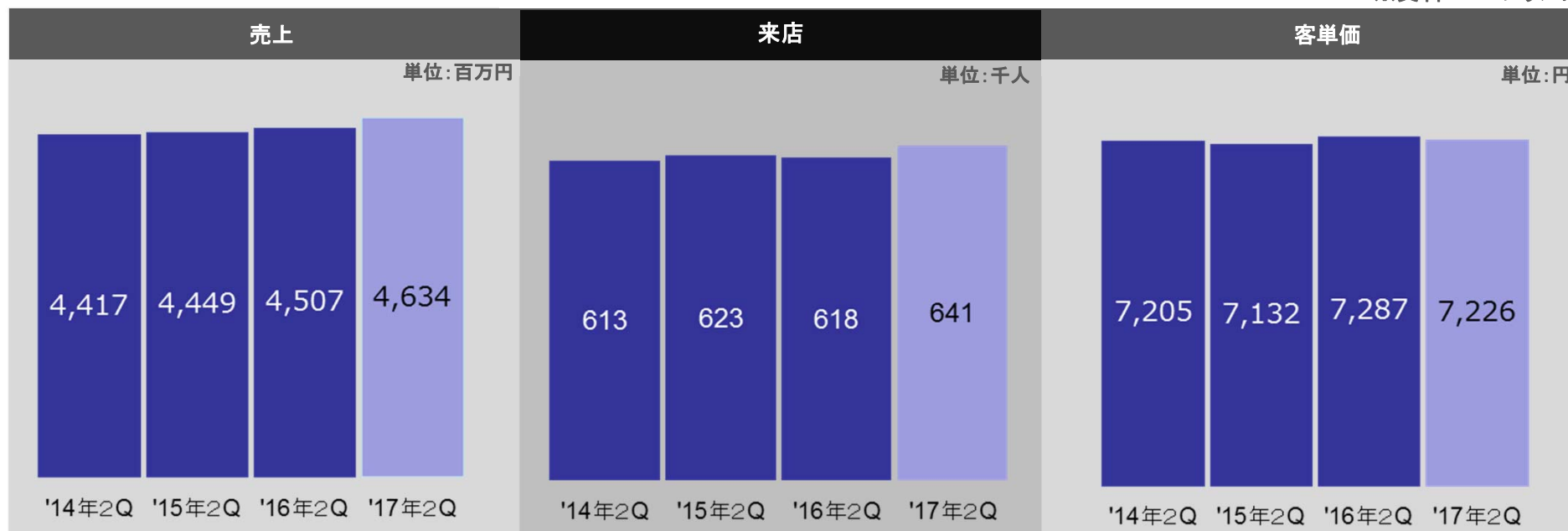
デザイン系ブランドの強化

(Ashの例)

	2017年2Q実績	2016年2Q実績	前期比	2017通期計画
売上 (百万)	4,634	4,507	102.8%	9,720
来店客数 (千人)	641	618	103.7%	1,287
客単価	7,226	7,287	99.2%	7,551

※単位未満切り捨て

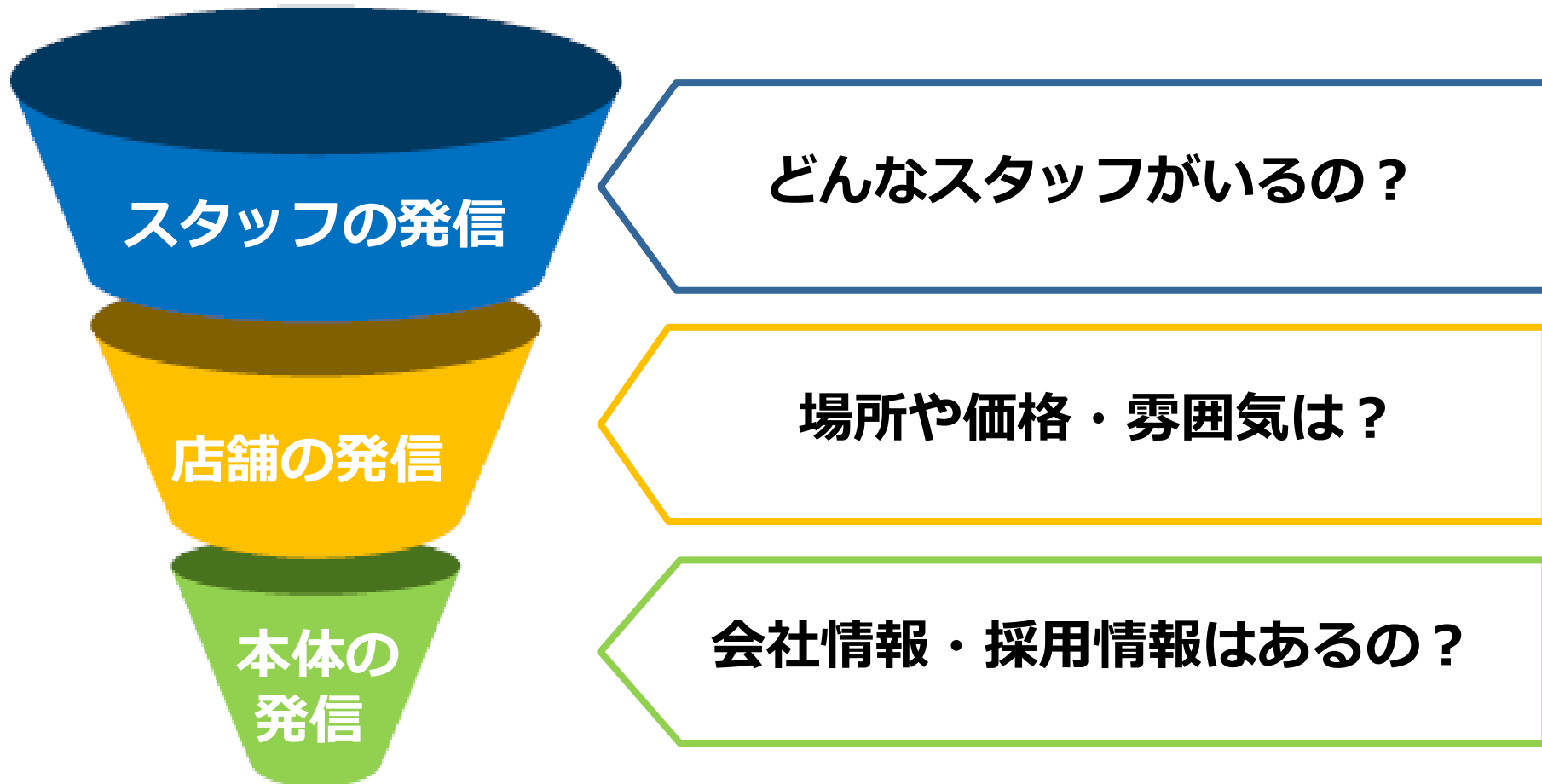
※資料: Ashブランド



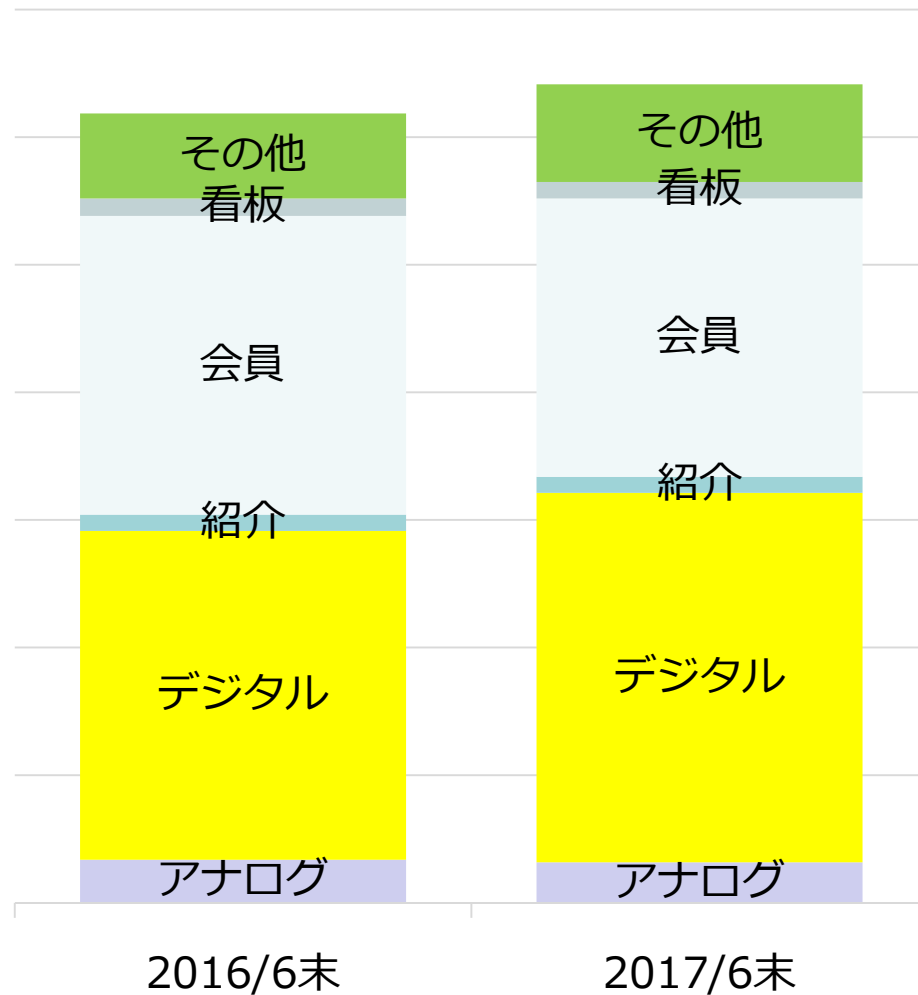
ash-hair.com リニューアルについて

見つけやすい

ランディングページ(LP) 最適化を意識



来店動機前年比較



Web来店客数



前年比 112.4%
32,000名増加

2017年9月

DMP (Data Management Platform) 導入

マーケティングオートメーションを実現

“お客様ひとりひとり” に最適なアプローチを自動化

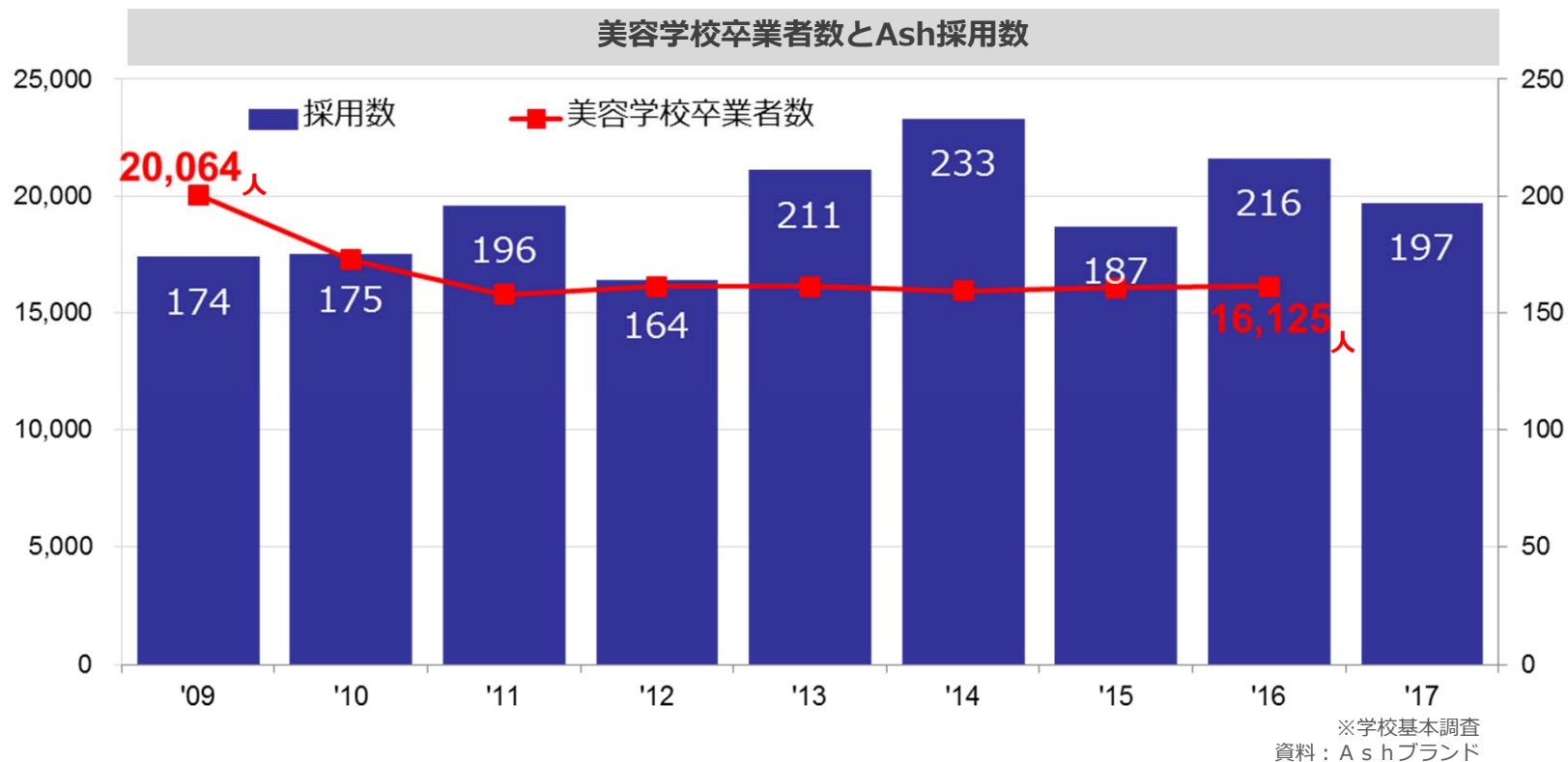
顧客の囲い込み

新規顧客の誘導

集客コストの削減

安定した採用力

- スケールメリットによる採用力
- 積極的な美容学校訪問
- 採用力の継続・安定
- 蓄積された美容学校との信頼関係



生涯美容師環境

人を重視した経営
企業としての安定性
コンプライアンス重視



デザイン系
ブランド

美容室
経営者

認定
講師

海外研修
・サロ勤務

応用
講習

店長

エリア
マネージャー

クリエイティブ
活動の充実

ベーシック
講習

メンテナンス系
ブランド
その他

Choki
Peta
管理者

パート
タイム
美容師

70歳
まで
雇用

アイ
ゾーン

株式会社アルテ サロン ホールディングス

免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他の今後の予測・戦略等に関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測する範囲内で行った判断にもとづくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別の事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じうるリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいりますが、当資料記載の業績見通しのみで全面的に依拠してご判断されることは、くれぐれもお控えになられるようお願い致します。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などをなさないようお願い致します。

<本資料に関するお問い合わせ先>

経営企画部

Tel:045-663-6123 Fax:045-663-6107