



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

2021年 8月4日



証券コード：2406

目次

2021年12月期 決算概要

2021年12月期 サマリー 3

サロン事業別売上実績 5

連結業績概況 8

連結貸借対照表 10

連結キャッシュフローの状況 11

出店・設備投資の状況 12

2021年12月期 通期業績予想 14

2021年12月期 現状と今後の取組み 16

2021年12月期 2Q 業績



- ▶ チェーン売上高 = 波はあるもののコロナ前（2019年度）の水準まで徐々に回復傾向に。
 - ・来店客数は減少するものの、単価アップ施策を実施
- ▶ 経常利益 = 当初計画を上回る2億4000万円を達成
デジタル・スマート化による「経営体質の強化」が進む
 - ・店舗収益の改善（生産性の向上）
 - ・管理業務などの本部コスト削減（効率性の向上）

チェーン売上高

87億 7200万円

連結売上高

41億 6000万円

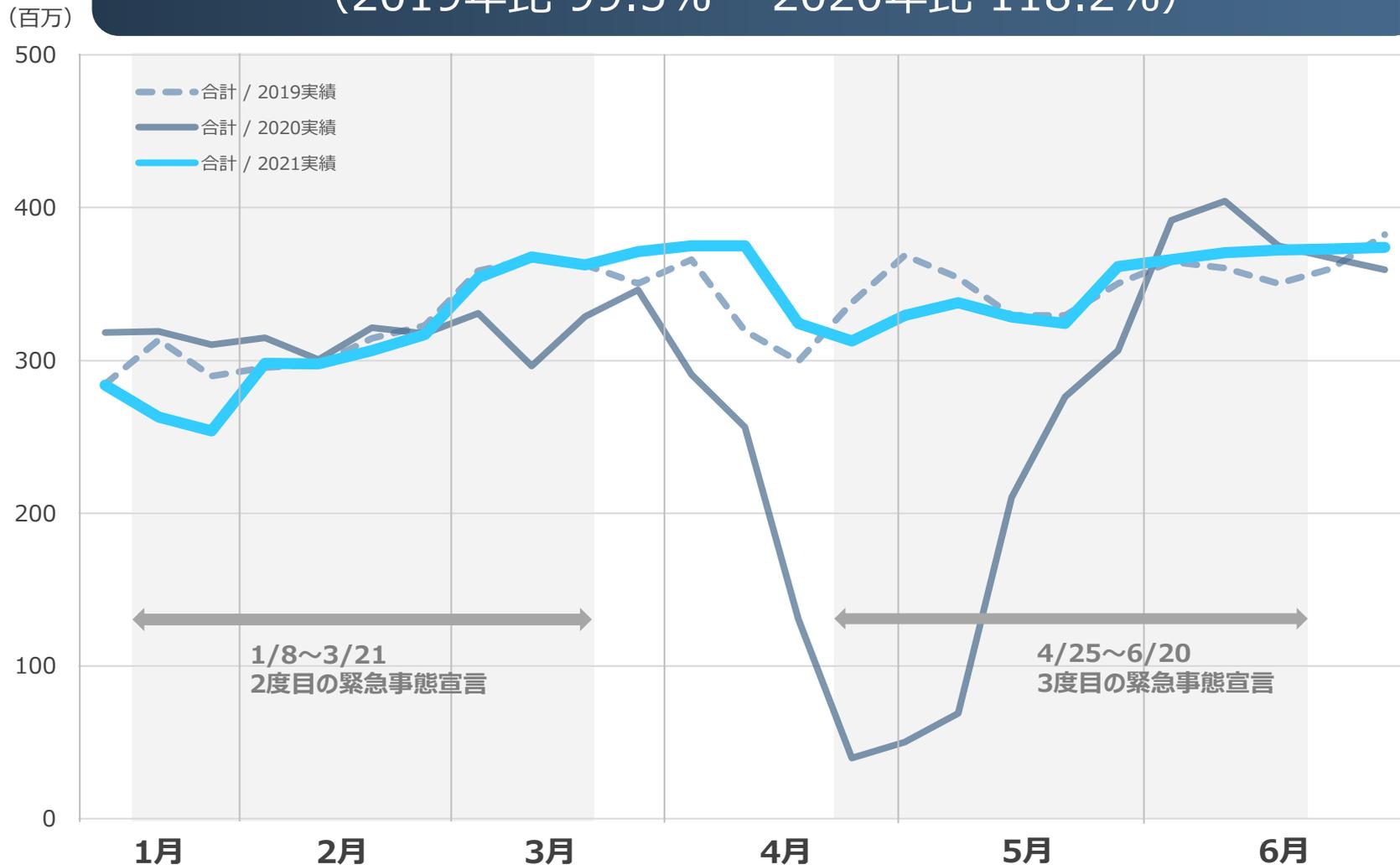
経常利益

2億 4000万円

出店数

10店舗

売上高はコロナ前まで回復傾向 (2019年比 99.5% 2020年比 118.2%)



※1/1~1/3は営業している店舗数が少ない為、グラフから除外しております。

2021年2Q サロン事業別 売上実績



※単位未満切り捨て

	(百万円)	2021年2Q 売上実績	2020年比 (%)	2019年比 (%)
暖 簾 分 け 業 事	A s h	4,663	121.1	95.4
	N Y N Y (N Y N Yブランド)	1,312	115.6	109.1
外 部 加 盟 業 事	S D	1,719	108.3	96.2
メ ン テ ナ ンス サ ロ ン 事 業	C & P (C h o k i P e t aブランド) 関 東	711	130.1	116.2
	N Y N Y (C h o k i P e t aブランド) 関 西	126	128.0	153.6
主 要 子 会 社 合 計		8,534	118.2	99.5

※メンテナンスサロン事業のChokiPeta(関東)は、株式会社C&Pが運営するChokiPeta店舗です。

※メンテナンスサロン事業のChokiPeta(関西)は、株式会社ニューヨーク・ニューヨークが運営するChokiPeta店舗です。

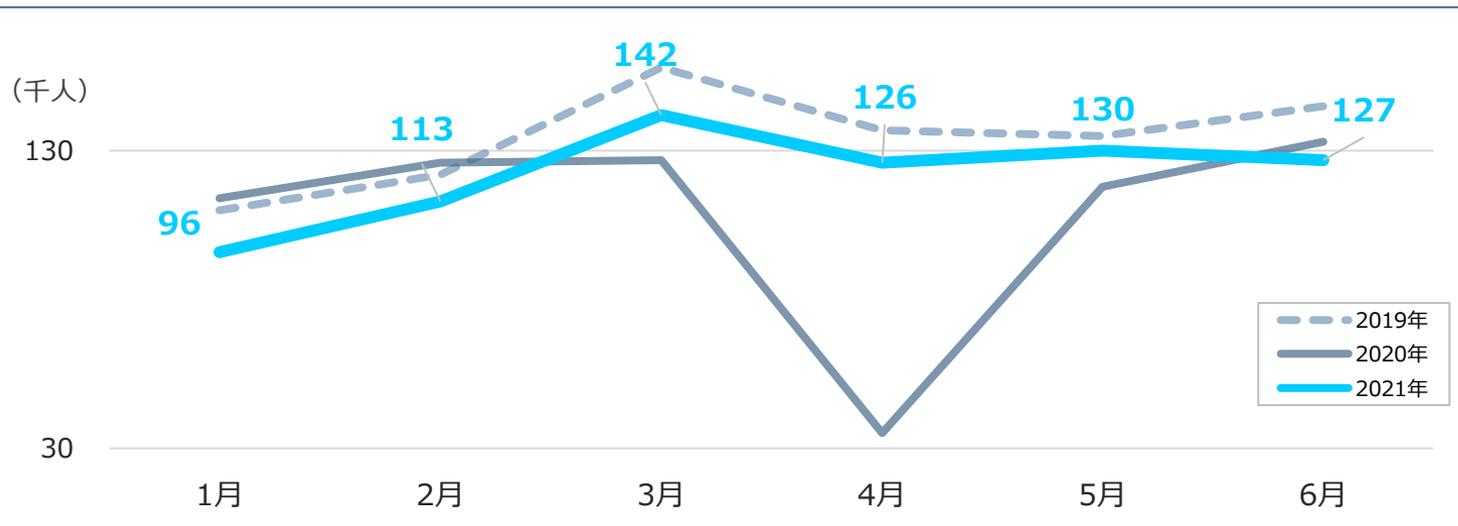
来店客数は減少、単価施策による客単価の増加

来店客数

計 737千人

2019年比
91.1%

2020年比
112.5%

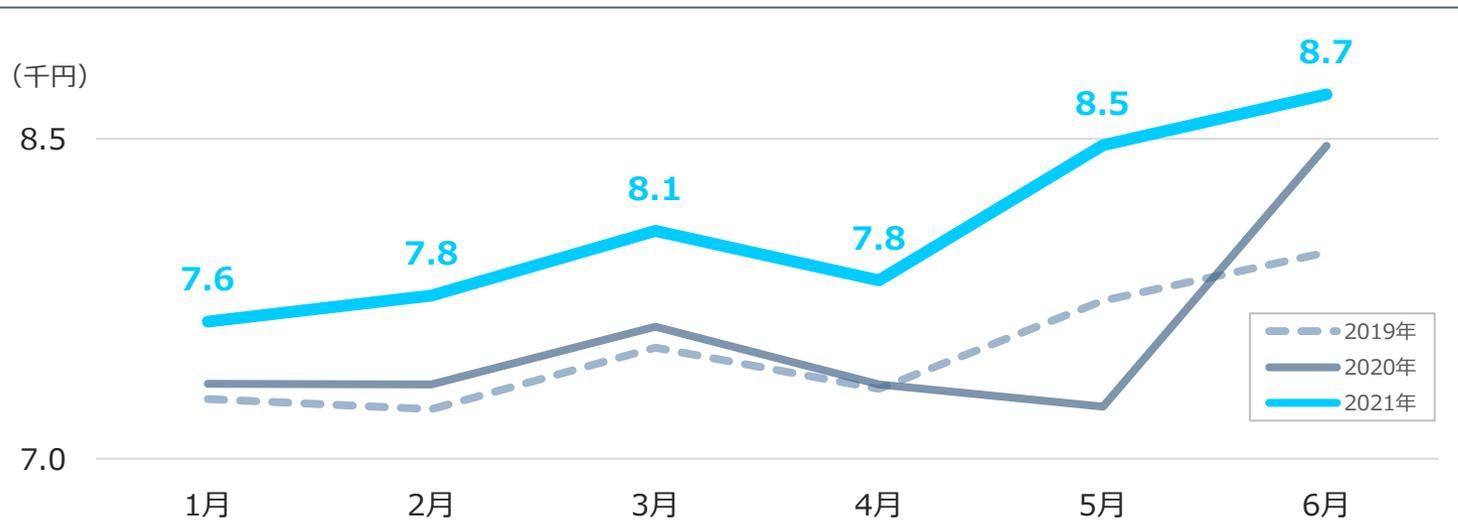


客単価

8.1千円

2019年比
107.7%

2020年比
106.5%



2021年2Q サロン事業別 来店客数及び客単価



※単位未満切り捨て

		来店客数 (千人)			客単価 (千円)		
		2021年2Q実績	2020年比	2019年比	2021年2Q実績	2020年比	2019年比
暖簾分け 事業	A s h	589	113.5	88.8	7.9	106.7	107.4
	N Y N Y (N Y N Yブランド)	148	108.6	101.5	8.8	106.4	107.5
外部加盟 事業	S D	333	105.7	91.0	5.1	102.5	105.7
メンテナンス サロン事業	C & P (ChokiPetaブランド) 関東	321	126.1	114.7	2.2	103.1	101.3
	N Y N Y (ChokiPetaブランド) 関西	59	121.5	147.1	2.1	105.4	104.4
主要子会社合計		1,451	113.9	97.0	5.8	103.8	102.6

※メンテナンスサロン事業のChokiPeta(関東)は、株式会社C&Pが運営するChokiPeta店舗です。

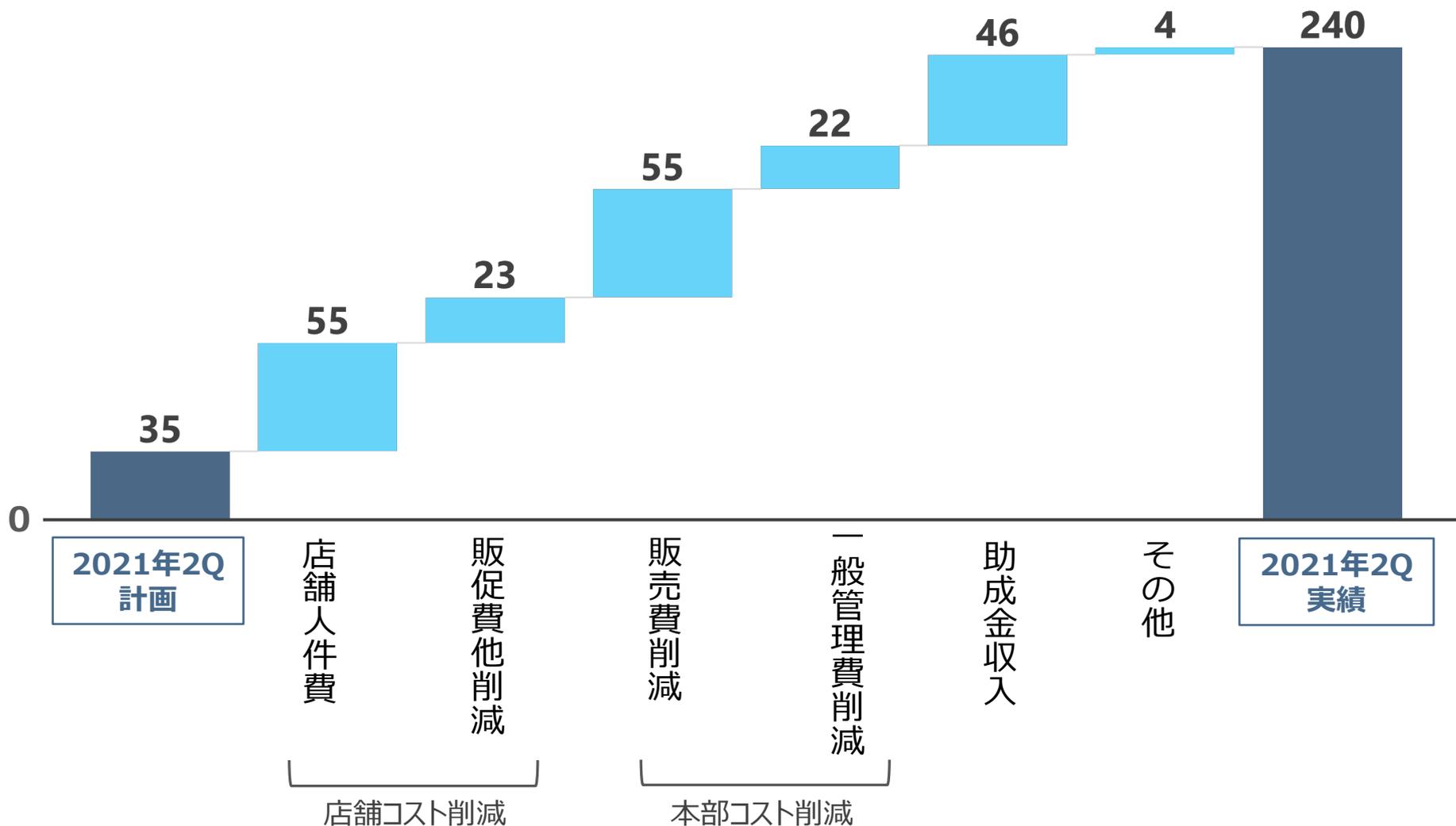
※メンテナンスサロン事業のChokiPeta(関西)は、株式会社ニューヨーク・ニューヨークが運営するChokiPeta店舗です。

2021年12月期 2Q 連結業績概況



	過年度		当期	
	2019年12月期 2Q実績	2020年12月期 2Q実績	2021年12月期 2Q計画	2021年12月期 2Q実績
(百万円)				
売上高	8,880	7,406	8,450	8,772
連結売上高	4,112	3,594	4,090	4,160
営業利益	183	△41	35	184
経常利益	183	48	35	240
当期純利益	92	△189	0	139

経常利益 240百万円 (計画差+205百万円)

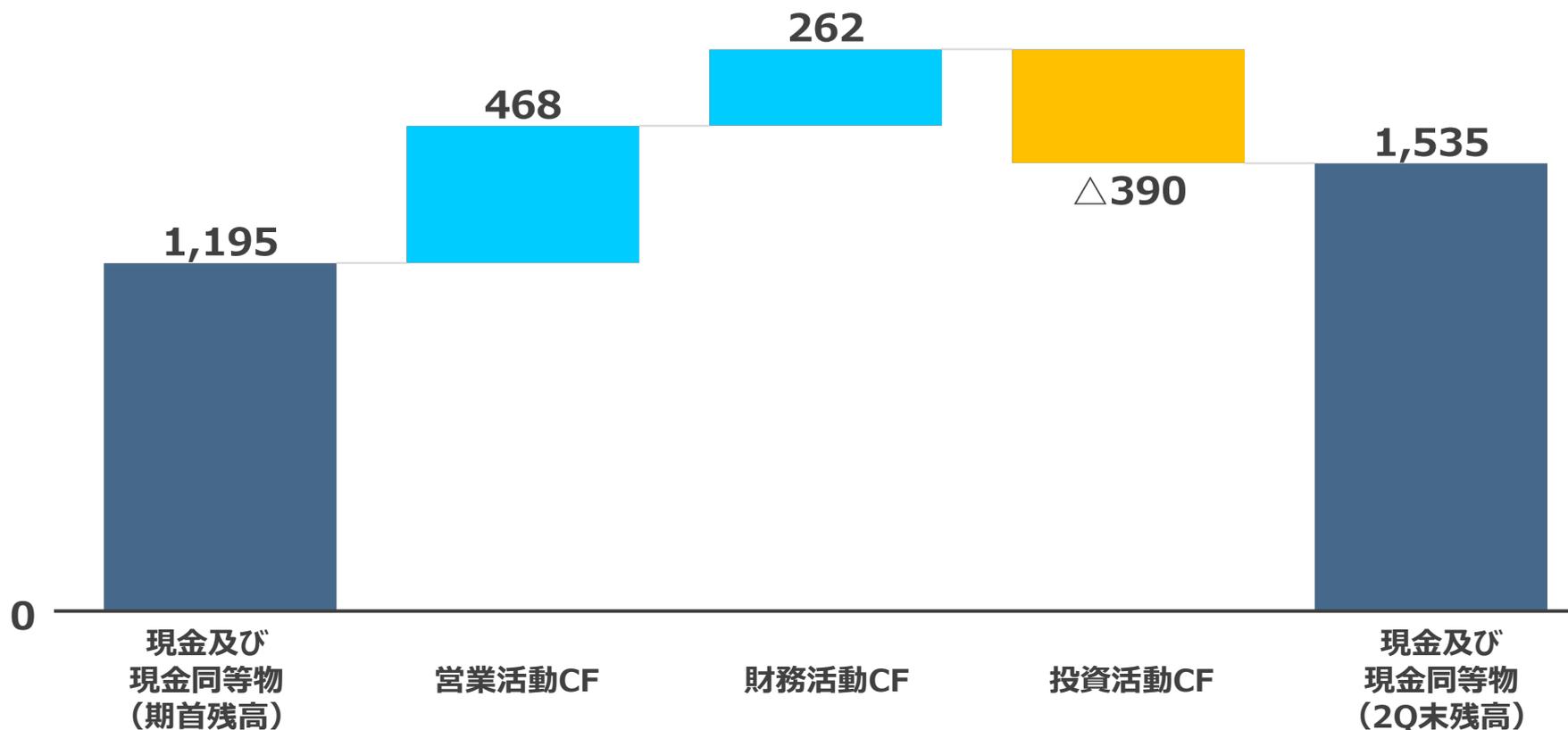


連結貸借対照表



(百万円)	2020年12月期 2Q(参考)	2020年12月期 期末		2021年12月期 2Q	
	金額	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)
総 資 産	11,345	8,347	100.0	8,437	100.0
流 動 資 産	5,498	2,726	32.7	2,803	33.2
固 定 資 産	5,847	5,620	67.3	5,633	66.8
流 動 負 債	5,513	2,794	33.5	2,526	29.9
固 定 負 債	3,152	2,879	34.5	3,118	37.0
純 資 産	2,679	2,673	32.0	2,791	33.1

現金及び現金同等物 +339百万円



税金等調整前純利益	216
減価償却費	269

長期借入金の調達	560
長期借入金の返済	△276
配当金支払額	△19

有形固定資産の取得	△385
敷金保証金の差入	△31
貸付金の回収	17

出店・設備投資の状況



出店については計画どおりに進捗

出店数 (店舗数)	2Q 計画	2Q 実績	計画差異	通期見込
出店数	10	10	-	16
閉店数	4	7	3	13
店舗数 ※	338	335	△3	335
移転数	3	4	1	7
改装数	9	6	△3	14

※ 国内連結子会社店舗数

設備投資 (百万円)	2Q 計画	2Q 実績	計画差異	通期見込
投資合計	478	420	△58	874
設備投資	415	385	△30	771
敷金保証金	57	31	△26	98
ソフトウェア	4	3	△1	6
減価償却	269	269	-	555

2021年12月期 通期業績予想（連結）



2021年12月期 通期業績予想 (連結)



(百万円)	2019年12月期 通期実績	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期見込 (当初計画)
売上高	18,721	16,870	18,700
連結売上高	8,500	7,867	8,700
営業利益	513	123	400
経常利益	525	303	400
当期純利益	260	△196	210

※2021年12月期通期見込につきましては、第3四半期まではコロナ影響は依然として大きく、それ以降も年度内は影響が残るものとして算定しております。

2021年12月期 現状と今後の取組み



アナログ

デジタル・スマート化 ▶▶ DX化への対応

集客

口コミ
チラシ・リーフ
フリーペーパー

SNS
オウンドメディア
ホットペッパービューティー

教育

リアル講習会
店舗勉強会

オンライン講習会
動画による勉強

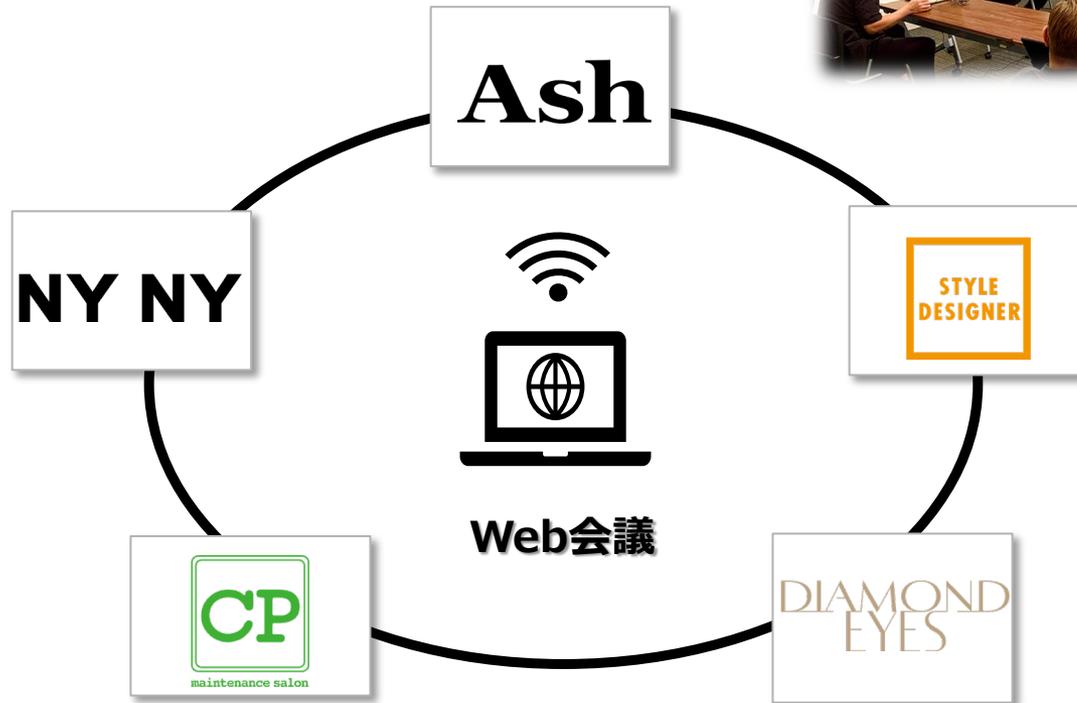
採用

専門の求人誌
●●店で働きたい

スタイリスト個人SNS
●●さんと働きたい

情報共有のスピード化

■ 事業会社間



Web会議の定着 ▶ 成功事例の横展開

情報共有のスピード化

■ 店舗・事業会社間



情報伝達の一元化 ▶ 業務効率化

美容師：サロン業務への集中

本部業務の効率化

■ AIチャットボットの導入

電話・FAXの削除

本部工数の削減

回答の平準化

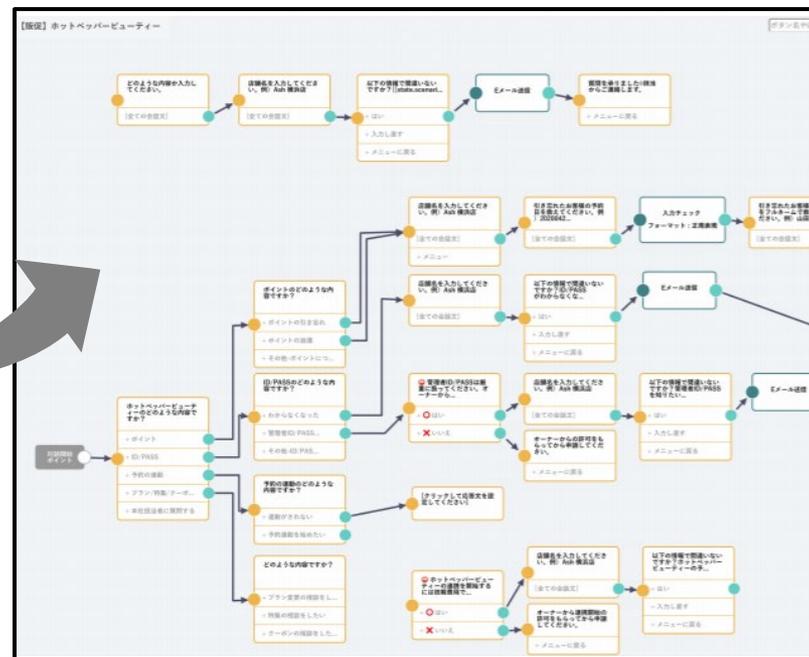
▶ **大幅なコスト削減**



お問い合わせボットの回答↓

↓ お問い合わせボットのイメージ

本社問い合わせ BOT			
<p>システム関連</p> <p>IP・電話・FAX パソコン・レジ周り WEBカメラ・Wi-Fi</p> <p>システム部に問い合わせ IP/電話/FAX、PC/レジ周り、WEBカメラ、Wi-Fiについて</p> <p>システム部に問い合わせ</p>	<p>材料・商品</p> <p>商品の問い合わせ 材料発注・商品登録 棚卸し関連</p> <p>材料部に問い合わせ 材料の発注、商品の登録、棚卸しについて</p> <p>材料部に問い合わせ</p>	<p>集客・ホームページ</p> <p>ホームページ・minimo ホットペッパー-B インスタ・asmobi ビューチケ・名刺・POP</p> <p>販促部に問い合わせ ホームページのスタッフ、写真やポイント引き忘れ、アスマビ、プロ...</p> <p>販促部に問い合わせ</p>	<p>総務関連</p> <p>給与明細・住所 結婚出産育休 冠婚葬祭・労務 年末調整・健康</p> <p>総務部に問い合わせ 源泉徴収票や給与証明書の所変更、休暇、扶養家族に</p> <p>総務部に問い合わせ</p>



本部業務の効率化

- テレワーク制度の本格導入

テレワーク制度の確立

ネットワーク環境の整備

▶ **交通費・移動時間の削減**



オフィスステーション



←本部のSaaS

教育の効率化



集合教育 から **動画教育** へ



コンテンツを
選択

いつでも何度でも視聴可能
教育シナジージの構築
移動による交通費・時間の削減



**早期スタイリストデビュー
教育の標準化**



お客様の行動の変化（集客） デザイン系サロン

認知ツール

アナログ

デジタル

チラシ・リーフ



ホームページ・検索サイト



SNS



来店判断

技術

+

サロンの
信頼性

+

スタイリスト
の魅力

トレンド技術

トレンド技術
サロンの信頼性・信用性

トレンド技術
◎ サロンの信頼性・信用性
◎ スタイリストの魅力

美容室の2極化

個人集客ONLY / 個人集客 + 店舗集客

変化するお客様の行動を分析・検証

予約までの流れ



例) Ashのホームページ滞在時間

	予約しなかった人	予約した人
滞在時間	2分55秒	12分31秒
閲覧ページ数	6ページ	19ページ

▶ **滞在時間の長さが予約につながる**

お客様の行動の変化（単価） デザイン系サロン

施術

新しい技術「髪質改善」は、それぞれのメニューにプラスオン

過去

カット

カラー

パーマ

トリートメント

現在～

カット

カラー

パーマ

トリートメント

+

新しいジャンル

髪質改善

髪を痛ませないための技術
(NOT トリートメント)

店販商品

新たな価値観を創造（次回来店まで髪をキープするためのツール）

今回来店

店販商品による
美容師目線のフォロー
再現性が容易に

次回来店

サステナビリティへの取り組み ~SDG s を意識したアルテグループ



アルテグループは、企業理念に基づき、美容室のサステナビリティ（持続可能）に取り組んでまいります。



企業理念

Mission (ミッション)

人がより若く、より美しく、より健やかでいられるよう
当社グループに関わる全ての人とともに幸福社会を築いていくこと

Vision (ビジョン)

地域でいちばん愛されるサロンを目指して

地域のお客様に「美と健康と若々しさ」を提供し、
より便利に、より手軽に、より気持ち良くご利用いただくために
技術を磨き、人を育て、美容文化を通じてお客様に貢献します。

生涯美容師の実現へ

一人ひとりの美容師が最高の力を発揮できるステージを提供し、
一人でも多くの美容師が充実して働くことができるように。
美容業界の先を読み、多様な選択肢を模索し、チャレンジ精神を
持ち続け、革新向上を続けるグループ組織を目指します。

コロナウイルスワクチン職域接種を実施予定です。

従業員およびそのご家族が、安心して仕事に従事できる環境、
アルテグループ美容サロンをご利用いただくお客様へ
安心・安全なサービスの提供を実現するために実施する予定です。
その他、店舗では下記の感染症予防策を徹底しております。



手指消毒のお願い



事前検温のお願い



施術中の
マスク着用



手指消毒の徹底



店内・器具の消毒



定期的な店内の換気



マスクの徹底

生涯美容師の実現 SDGsゴール8をめざして



多様な美容師のライフプランに合わせた職場環境づくりを目指しています。

キャリアアップ

パートタイマー

産休・育休からの復帰

年齢不問

時短勤務

Q.入社前に不安に思っていたことはありますか？
A. フルタイムで働いていたのでパーマの無い美容室ってどうなんだろう？

チョコペタで働き始めた理由

店舗管理者 山脇さん

サステナビリティへの取組み ~SDGs「ゴール5」

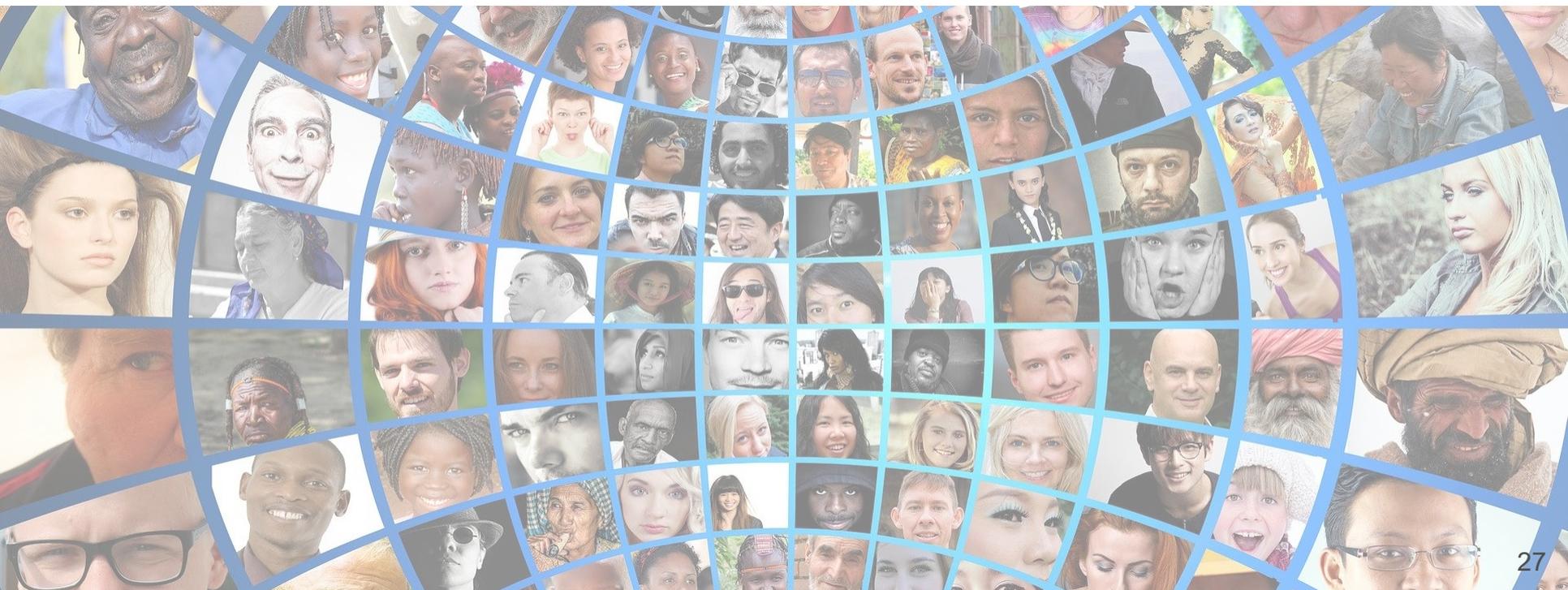


ジェンダーフリーへの取組み SDGsゴール5をめざして



世界中で進んでいるジェンダーフリーへの取組みを進めていきます。

**外部のLGBTQの取組みに賛同し、
差別のない居心地のよいサロンづくりを目指しております。**



「施術」を通じた環境活動への取り組み SDGsゴール15をめざして



美容業を通じた社会の発展を目指したこれまでの取り組みに加え、環境保護活動の支援を推進することで持続可能な社会の実現に貢献し、100年企業の実現を目指してまいります。

鳥類や自然環境の保全活動に取り組む国際環境NGO団体
バードライフ・インターナショナル



年間 **400** 万円 寄付 (年2回)

美容室の立場からできる環境保護について考え、
ヘアカラー施術されたおひとり様につき5円を寄付金に充当しました。



サステナビリティへの取り組み ~SDGs「ゴール13」~



「商品」を通じた環境活動への取り組み SDGsゴール13をめざして



環境に配慮した「天然由来成分にこだわった」エニックシリーズは、天然由来成分を可能な限り配合し、化粧箱には森林保護につながるバガス紙（非木材紙）を使用
ボトルは100%リサイクルPETで、石化由来PET樹脂の使用量の減少にも貢献



エニックシリーズ専用ECサイト

2021年8月上旬オープン予定

※詳しくは、ennic公式ホームページ (<http://ennic.org/>) をご覧ください。

有名百貨店にポップアップストア開催

- ①8月11日（水）～ 8月17日（火）伊勢丹新宿本店（地下2階ビューティーアポセカリー）
- ②8月19日（木）～ 8月25日（水）渋谷ヒカリエ ShinQs（1階特設スペース）
- ③9月1日（水）～ 9月14日（火）大丸芦屋店（1階）

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、通常予測しう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、または転送する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