

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

髪に関する悩みを抱える全てのお客様に対して、総合毛髪企業として最高の品質と最良のサービスを提供し、お客様に満足頂ける毛髪文化を創造する

売上高
47,623百万円

売上高経常利益率
6.0%

ROE
5.5%

② 中長期の経営戦略

1. お客様の数を増やす

最高品質の製品と最良のサービス開発、効果的な広告宣伝による需要掘り起こし。オーダーメイドウィッグ事業では真のファン拡大と定着化施策を実施

3. 高水準人財の安定確保

採用募集ルート多様化、採用間口拡大、ダイバーシティマネジメント推進、働き方改革とワークライフバランス重視で定着化促進

2. 新領域の事業を開拓・拡充

比較的安い価格帯ウィッグ、医薬品販売、医療関連サポート事業を軌道に乗せ、国内外のM&Aや新規立ち上げにより美と健康領域を拡充

4. お客様ニーズ対応力向上

正社員約8割の理容師・美容師資格を活かし、技術力・接客力・商品提案力といった基礎能力を引き上げ、お客様信頼を獲得

③ 対処すべき課題

① 競争激化への対応

- ・毛髪業界のみならず隣接業界との競合関係が厳しさを増している状況への対策が急務

② 市場拡大と既存事業の成長

- ・男性市場でトップシェア、女性市場で第2位だが、コロナ禍前の市場規模に未だ戻っていない
- ・オーダーメイドと既製品事業との連携強化でレディースシェアNo.1を目指す必要がある

③ サステナビリティと体質強化

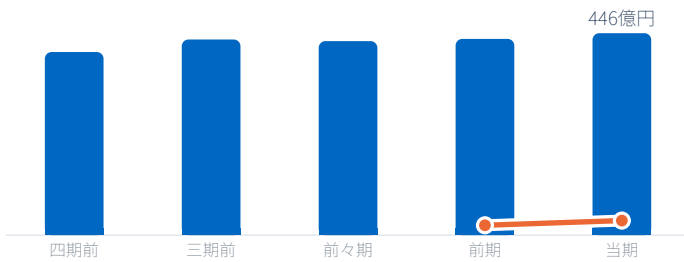
- ・生産拠点分散によるリスク低減。バングラデシュに子会社設立し2026年3月期に新工場稼働予定
- ・気候変動、人権尊重、人的資本のコーポレートガバナンス・コード項目を推進

面接で使えるポイント

- ・男性市場トップシェア・女性市場第2位の立場を活かし、2026年3月期売上高47,623百万円達成を目指す中期経営計画に貢…
- ・正社員約8割が理容師または美容師資格保有という強みを生かし、お客様の髪の悩み解決を通じた信頼構築に携わりたい
- ・バングラデシュ新工場稼働や美と健康領域の新事業開拓など、次代を切り拓くアートネイチャーの成長に関わりたい

証券コード 7823

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
446億円営業利益率
7.2%財務健康度
42点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 39.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
455万円

その他製品内 96位/105社

平均年齢
45.2歳

その他製品内 18位/105社

平均勤続
12.3年

その他製品内 72位/105社

女性管理職
22.5%

その他製品内 10位/83社

男性育休
100.0%

その他製品内 8位/63社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: アートネイチャーの既製品ウィッグショップ「ジュリア・オージェ

