

# 2014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

## ■ 2014年12月期 第2四半期決算概要

連結損益計算書	P3
連結損益計算書 計画及び前期比較	P4
連結貸借対照表	P5
キャッシュフローの状況	P6
出店・設備投資の状況	P7
2014年12月期通期 業績予想(連結)	P8
動員施策	P9

## ■ 当社の取組み

P10~

## 2014年12月期 第2四半期決算業績詳細

# 連結損益計算書



(百万円)	2013年12月期 2Q実績		2014年12月期 2Q計画		2014年12月期 2Q実績	
	金額	利益率 (%)	金額	利益率 (%)	金額	利益率 (%)
チェーン売上高	8,262	—	8,400	—	8,138	—
連結売上高	3,329	100.0	3,450	100.0	3,301	100.0
売上総利益	994	29.9	1,035	30.0	919	27.9
営業利益	196	5.9	185	5.4	81	2.5
経常利益	216	6.5	190	5.5	96	2.9
当期純利益	29	0.9	65	1.9	5	0.2

# 連結損益計算書 計画及び前期比較



## 計画比較

売上高	3,301百万円	△148百万円
直営店売上減少		△107百万円
FC収入減少		△15百万円
FC加盟金収入減少		△13百万円
<b>売上総利益</b>	<b>919百万円</b>	<b>△115百万円</b>
材料費増加		△2百万円
労務費減少		+14百万円
広告費増加		△12百万円
店舗修繕費増加		△4百万円
<b>営業利益</b>	<b>81百万円</b>	<b>△103百万円</b>
上場維持費用増加		△3百万円
広告・販促費減少		+18百万円
<b>経常利益</b>	<b>96百万円</b>	<b>△93百万円</b>
FC契約解約益発生		+3百万円
雑収入		+6百万円
<b>当期純利益</b>	<b>5百万円</b>	<b>△59百万円</b>
FC契約解約益発生		+10百万円
特別損失増加		△15百万円
税金費用減少		+38百万円

## 前期比較

売上高	3,301百万円	△27百万円
直営店売上高減少		△43百万円
FC関連収入増加		+45百万円
販売協力手数料減少		△11百万円
<b>売上総利益</b>	<b>919百万円</b>	<b>△74百万円</b>
労務費増加		△49百万円
<b>営業利益</b>	<b>81百万円</b>	<b>△115百万円</b>
人件費増加		△13百万円
減価償却費増加		△17百万円
上場維持費用増加		△6百万円
<b>経常利益</b>	<b>96百万円</b>	<b>△120百万円</b>
支払利息減少		+2百万円
期限到来チケット収入減少		△6百万円
<b>当期純利益</b>	<b>5百万円</b>	<b>△23百万円</b>
FC契約解約益		+10百万円
特別損失減少		+62百万円
税金費用減少		+30百万円

# 連結貸借対照表



(百万円)	2013年12月期 期末	構成比 (%)	2014年12月期 2Q	構成比 (%)	前期末比 増減	2013年12月期 2Q(参考)
総 資 産	6,678	100.0	6,300	100.0	△377	6,489
流 動 資 産	2,547	38.1	2,186	34.7	△360	2,328
固 定 資 産	4,130	61.9	4,113	65.3	△16	4,161
流 動 負 債	2,481	37.2	2,238	35.5	△243	2,298
固 定 負 債	1,966	29.5	1,876	29.8	△90	2,085
純 資 産	2,229	33.4	2,185	34.7	△44	2,105

・現預金の減少	△ 302
・のれんの減少	△ 46
・敷金及び保証金の増加	+ 24
・未払金の減少	△ 182
・未払法人税等の減少	△ 38
・有利子負債の減少	△ 95
・配当金支払	△ 50

# キャッシュフローの状況



(百万円)	2013年12月期 2Q	2014年12月期 2Q	前年同期比 増減
営業活動キャッシュフロー	104	80	△23
投資活動キャッシュフロー	△452	△236	+216
財務活動キャッシュフロー	△155	△145	+10
現金及び現金同等物の期末残高	1,093	957	△135

## 営業活動キャッシュフロー

・税金等調整前純利益	+ 41
・減価償却費	+ 241
・立替金の減少	+ 74
・未払金の減	△ 286

## 財務活動キャッシュフロー

・借入金の調達	+ 300
・借入金の返済	△ 393
・配当金の支払	△ 50

## 投資活動キャッシュフロー

・有形固定資産の取得	△ 152
・無形固定資産の取得	△ 21
・敷金及び保証金の差入	△ 50



# 出店・設備投資の状況



## 出店数

	上半期実績	上半期計画 差異	下半期見込	下半期計画 差異	修正計画	通期計画差異
出店数	11	+1	9	+1	20	+2
閉店数	8	+2	3	+1	11	+3
期末店舗数	266	△1	272	△1	272	△1
移転数	3	+2	1	+1	4	+3
改装数	3	△3	5	0	8	△3

## 設備投資 (百万円)

	上半期実績	上半期計画 差異	下半期見込	下半期計画 差異	修正計画	通期計画差異
造作等	152	△63	257	+32	410	△30
敷金保証金	50	+30	15	△5	65	+25
ソフトウェア	21	+1	4	+4	25	+5
投資合計	224	△31	276	+31	500	0
減価償却費	241	△14	279	+4	520	△10

# 2014年12月期 通期 業績予想(連結)



	2014年下半期 当初計画	2014年下半期 修正計画	当初計画 差異	2014年通期 当初計画	2014年通期 修正計画	通期修正計画 差異	通期前年同期 比差異
チェーン売上高	9,050	9,061	+11	17,450	17,200	△250	+143
売上高	3,550	3,618	+68	7,000	6,920	△80	+57
営業利益	285	198	△86	470	280	△190	△146
経常利益	290	203	△86	480	300	△180	△169
当期純利益	135	74	△60	200	80	△120	△119

- FC契約見直しによる加盟金収入の減少 △42百万円
- 技術者養成のための人材確保による労務費増 △57百万円
- 積極的な下期動員施策の実施 +35百万円

“多様な集客ツールにより、下半期動員増加を目指す！”

(人数)

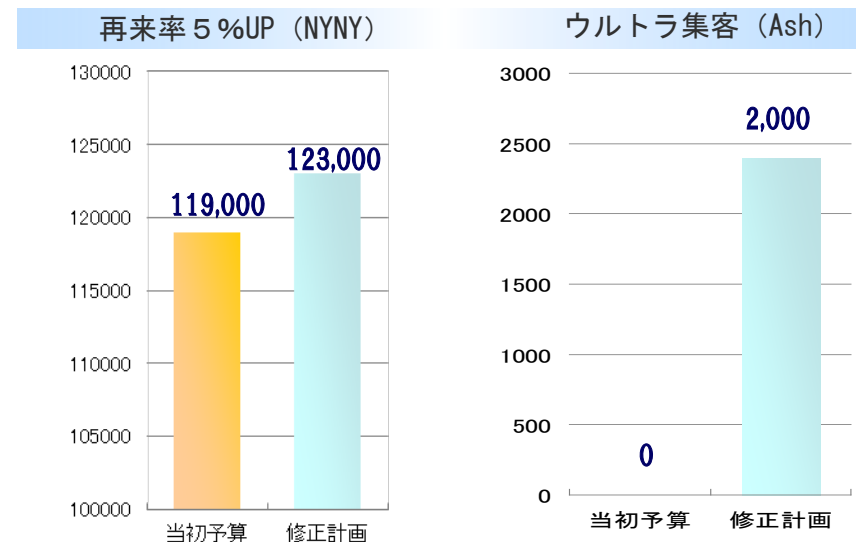
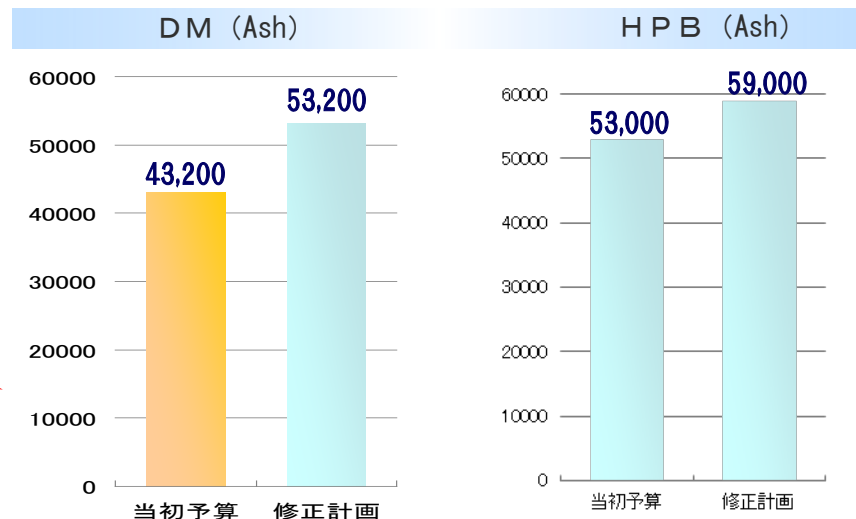
## 下半期対応策

- ・ホットペッパービューティ
- ・失客DM
- ・ウルトラ集客
- ・再来比率5%UP
- ・その他

動員強化

下半期 **30,000人** 動員増加

(当初予算との比較)



参考資料～今後の取り組み～

# ～当社の取り組み～

## 1. IT強化

- ビューティーメディア活用  
(ホットペッパービューティー等)
- オウンドメディア強化  
(自社HP、Web予約)
- サロンシステム刷新

### Web集客率の上昇

2014年上半期目標動員数達成  
(目標22.5% ⇒ 実績23.1%)

➤ 動員不調の中、IT集客は健闘

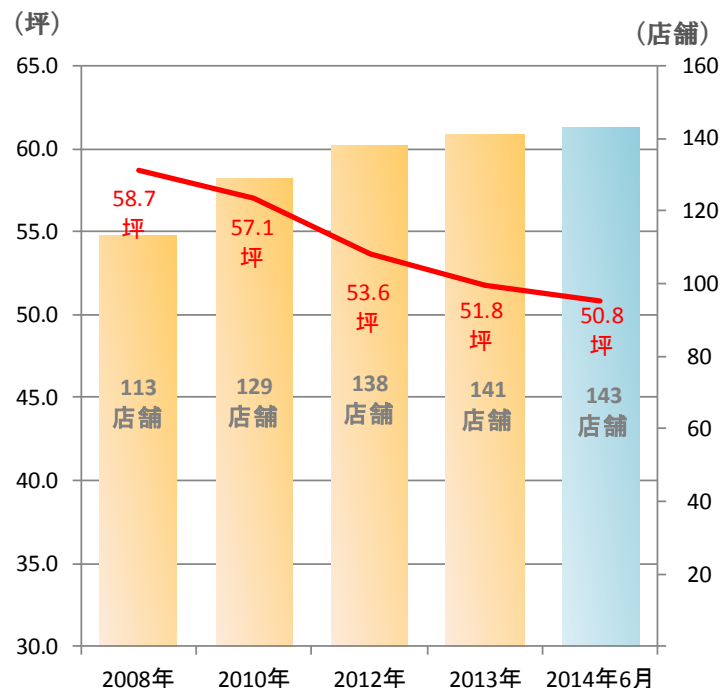
## 2. 店舗の小型化

従来60坪 ⇒ 30~40坪

### 出店の有効性が高まる

上半期出店3店 平均39.14坪  
移転3店 平均38.66坪

Ash・NYNY店舗数 平均坪数推移



# ～当社の取り組み～

## 3. ビューティメニューの充実

- ・ トータルビューティ  
プロデュース推進
- ・ 新顧客ターゲット  
F2・F3世代へ
- ・ アンチエイジング  
メニュー・商品提案

ネイル・ヘッドスパ・美容機器売上

2014年通期目標571百万円に対し

上半期進捗率35.2% (Ash・NYNYブランド)

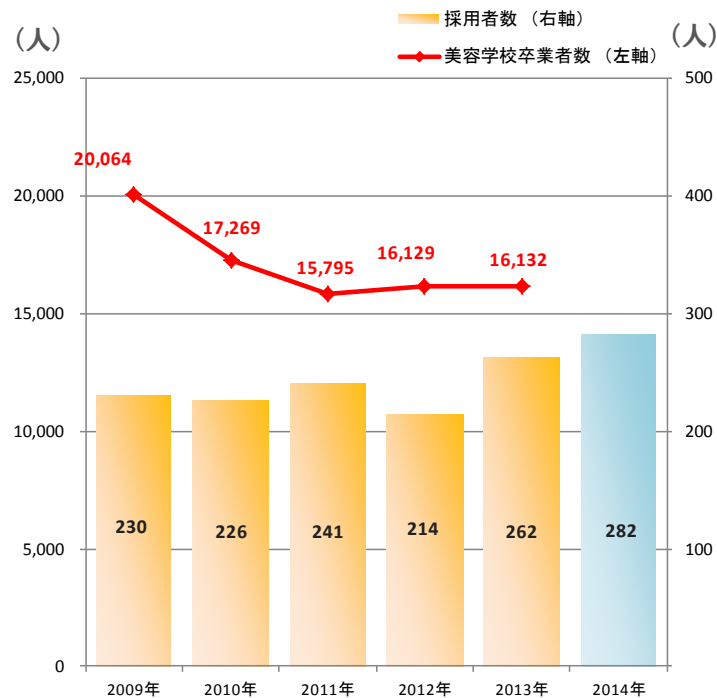
(2013年・・・通期実績526百万円に対し上半期進捗率37.4%)

## 4. 人材の確保

～美容は人が財産～

**2014年採用数**  
**⇒前年を上回る**

美容学校卒業業者数と当社美容師採用実績



※美容学校卒業業者数資料:「学校基本調査」総務省統計局より  
※当社美容師新卒者採用実績資料: Ash・NYNYブランド

#### 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