



JASDAQ

証券コード：2406



<http://www.arte-hd.com>

2010年12月期 第2四半期 決算説明会

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.)

2010年8月9日

目次

■ 業界動向と当社ポジション

理美容市場概況と大手事業者シェア	2
当社業績の推移	3
長期消費動向と当社スタンス	4

■ 2010年12月期(第2Q) 決算概要

決算トピックス・総括	5～6
店舗売上、入客、客単価	7
投資判断指標	8
個社別決算ハイライト	9
B / S推移、自己資本比率、有利子負債比率	10～11
C / F推移	12
出店・設備投資、期末店舗数推移、FC比率推移	13～14

■ 中長期の事業展開

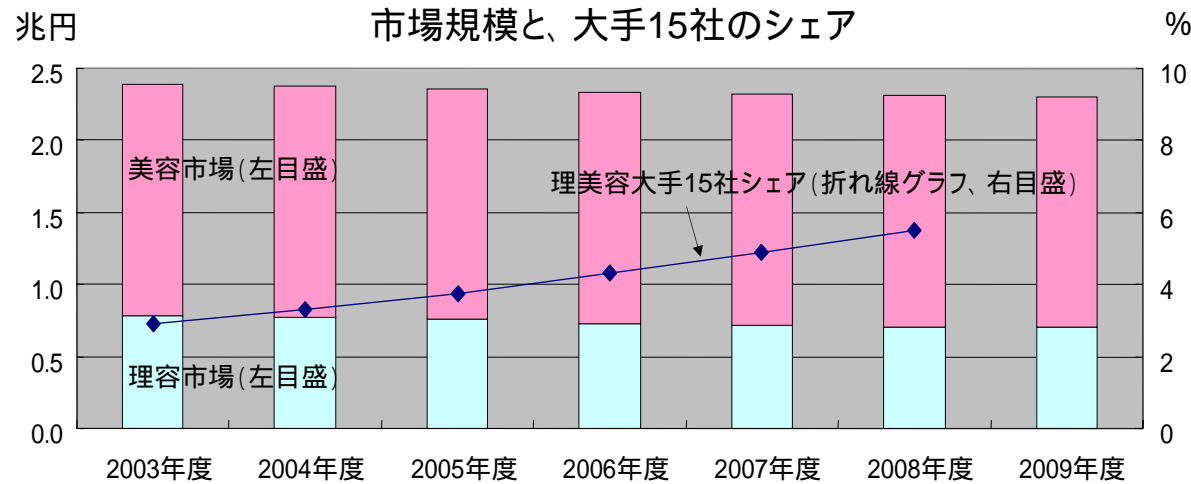
業界動向と当社競争軸	15
当社の差別性	16
当社の見えない資産	17
長期方針	18
当社事業領域(市場における当社ポジション)	19
HDの取組み	20
各子会社の取組み	21

別表	22～
----	-----

業界動向と当社ポジション

説明者: 執行役員 小田 俊也

理美容市場の概況と大手事業者シェア ~ 伸びる大手チェーン事業者

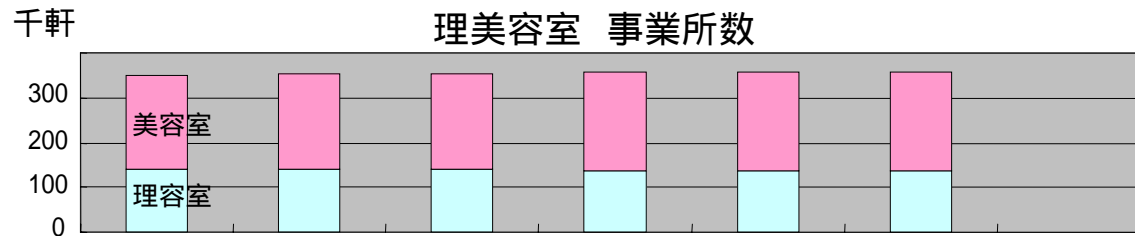


理美容市場は2.3兆円の規模でほぼ横ばいだが、理容は漸減傾向にある。

事業所数は35万軒台でほぼ横ばいだが、美容室数は漸増、理容室数は減少が始まっている。

その中で、**大手15社(上位15社)のシェアは、12~14%の伸びが続き、5年で約2倍になった。**シェアにおける「伸びしろ」が大きく、今後大手は伸びると考えられる。

免許取得者数は、堅調だった美容師が減少を始める(少子化の影響等)。既に理容師免許取得は減少が激しく、数年後には、理容所数が急速に減少し始める予兆と見ている。

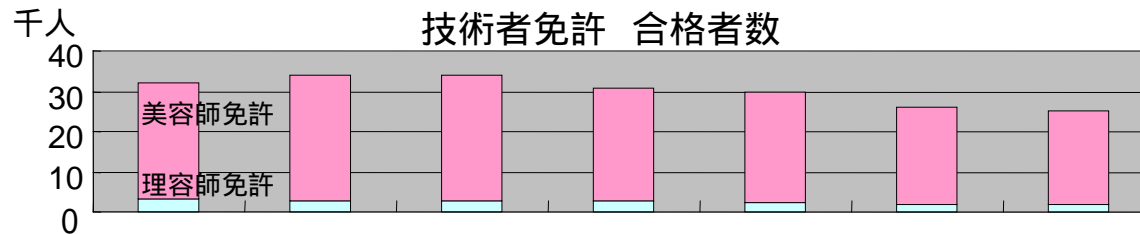


当社ポジション

美容室中心に展開している当社は、2.3兆円市場の中で、成長率12~14%の高成長分野で事業展開中。

美容室中心の展開で、男性客の獲得にも積極的。

スケールメリット等(p16参照)を出すことができる大手チェーンでリーダー的存在。



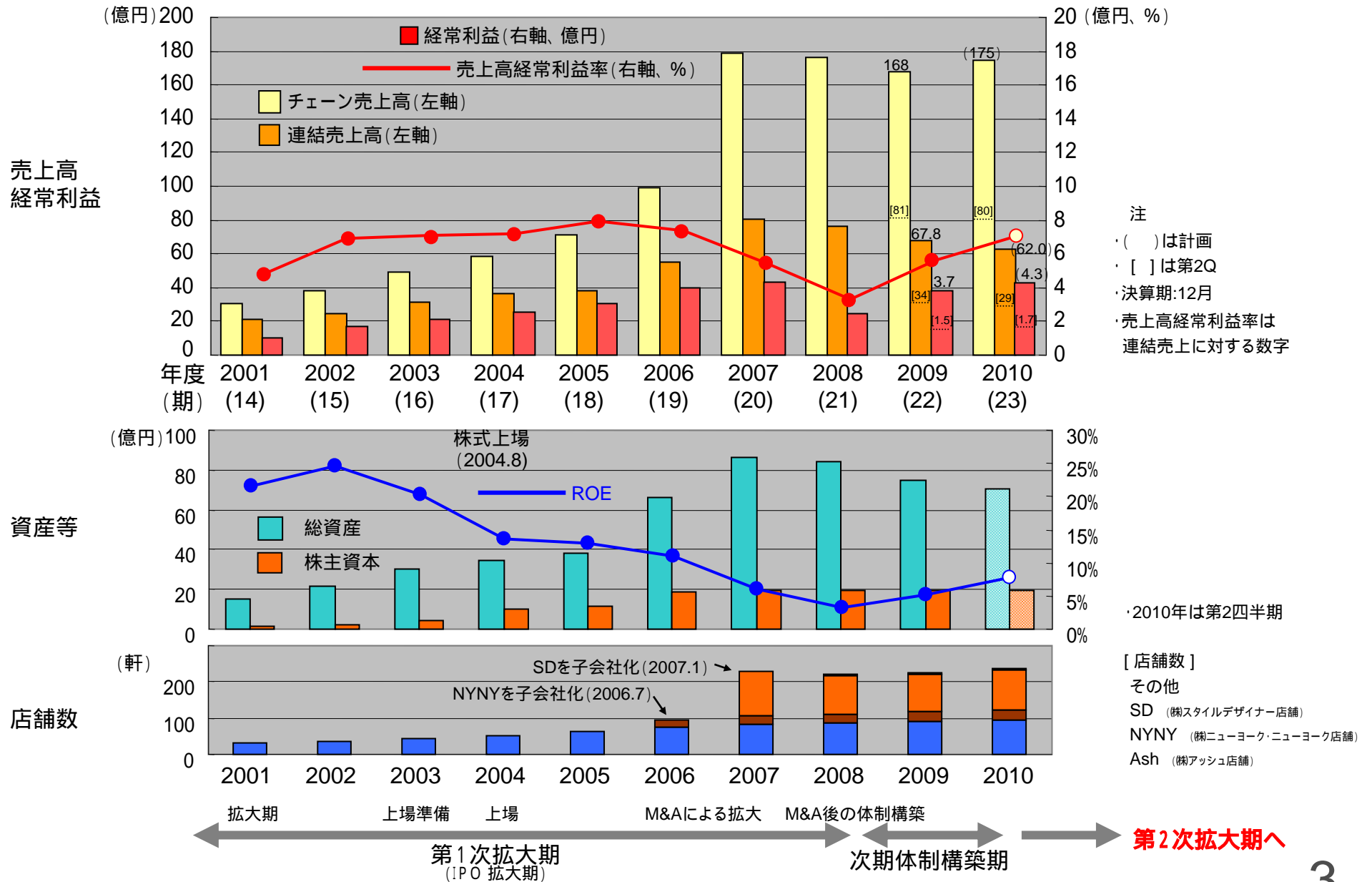
大手15社情報は、日経MJサービス産業調査をもとに推計。市場規模は、矢野経済研究所。事業所数は厚生労働省統計。免許取得者数は、理容師美容師試験研修センター、による。

(参考) 国内の主要大手事業者

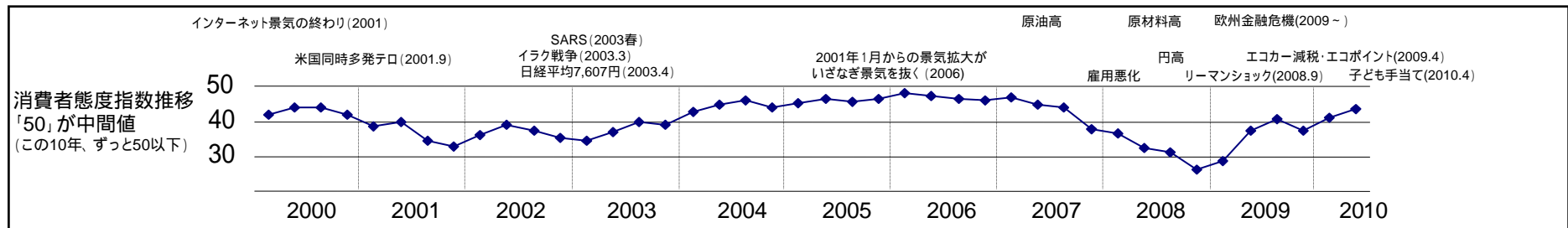
上場市場	社名	主ブランド	店舗売上高(億円/年)
未上場	阪南理美容㈱	美容ブラージュ、理容ブラージュ	271 2009.3期
未上場	㈱アースホールディングス	EARTH	182 2009.5期
JASDAQ	当社	Ash、他	168 2009.12期
東証1	㈱田谷	TAYA、Shampoo、クレージュ	130 2009.3期
未上場	㈱キュービーネット	QBハウス	94 2009.6期
JASDAQ	㈱MHグループ	モッズヘア	60 2009.6期

当社業績の推移

過去10年の業績推移



長期消費動向と当社スタンス



		～2002年	2003～2006年	2007～2008年	2009年～現在
国内消費トレンド		<ul style="list-style-type: none"> ・ネット景気の終焉後、9.11テロで、徐々に世界経済が停滞へ <p>消費の冷え込み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・米経済好転 ・輸出好調による国内経済の持ち直し <p>消費回復し、長期の好況感</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・世界金融不安 ・原油高 <p>消費マインドの低下局面へ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日米欧経済の長期停滞感 <p>徐々に消費回復の兆し デフレ再来</p>
当社スタンス	経営面	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデル(暖簾分けFC制度)の確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・Ash店舗拡大期 ・株式新規上場(2004.8) ・M & A 	<ul style="list-style-type: none"> ・持株会社化後の体制確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・2010年代の基盤作り
	店舗営業面	<ul style="list-style-type: none"> ・渋谷店(2000年)、銀座店(2001)など都内店舗網の拡充 ・ドミナント形成 	<ul style="list-style-type: none"> ・Ash店出店攻勢によるブランド浸透 ・店舗増による入客数増 	<ul style="list-style-type: none"> ・カウンセリング強化による客単価向上策 	<ul style="list-style-type: none"> ・入客数増策(～2009) ・メニュー増強による客単価アップと顧客囲い込み ・店舗カテゴリーの多様化
	長期認識	<p>← 第1次拡大期 (IPO 拡大期) → ← 次期体制構築期 → 第2次拡大期 →</p>			

消費者態度指数:「暮らし向き」、「収入の増え方」、「雇用環境」及び「耐久消費財の買い時判断」の4項目に関し今後半年間の見通しについて5段階評価の回答を集計したもの。数字が大きいほうが消費意欲が高い状態を表している。

2010年12月期 第2Q決算・通期計画

～ 過去の業績推移とともに解説

説明者: 執行役員 小田 俊也

2010年12月期 第2四半期決算のトピックス

[HD]

株式会社アッシュと株式会社ajを合併(存続会社は株式会社アッシュ)(2010年7月1日)

上半期は店舗改装に重点を置いた設備投資(Ash店6店の全面改装を実施)

(子会社)

[Ash] 既存店の営業力強化施策の実施、店販商品の拡充により売り上げ増を図る

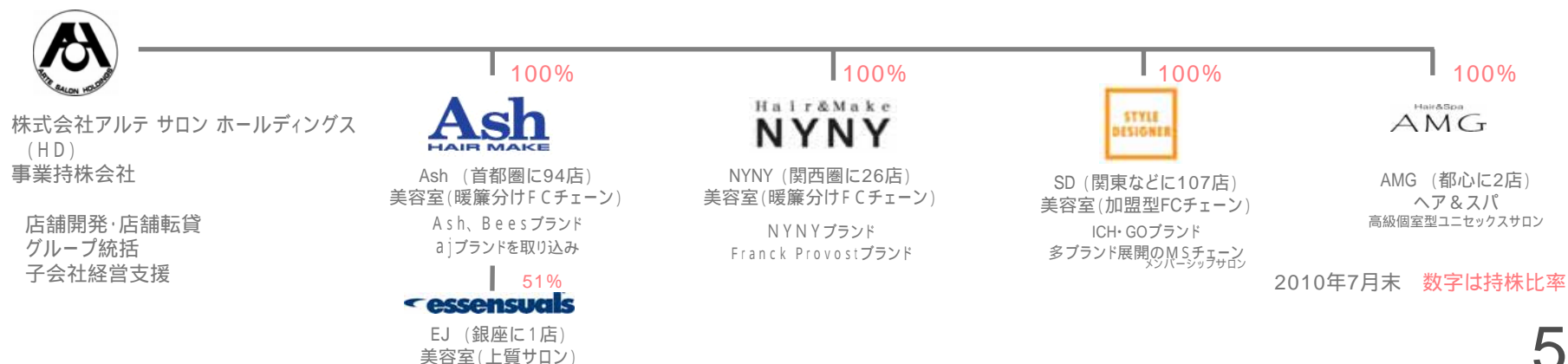
ajを取り込み、暖簾分け方式の多様化を推進

注) aj(株式会社aj)は、2010.7.1に株式会社アッシュと合併しました(存続会社:アッシュ)

[SD] グループ化前からの既存契約店の整理が終了。ICH・GOの出店好調

[NYNY] 既存店の営業力強化施策の実施、新店の出店再開(昨年度はゼロ、本上半期は既に2店)

[AMG] 商業施設内を中心に順次出店



2010年12月期 第2Q 連結決算概要

2010年12月期 第2Q

		前年2Q実績	当2Q計画 *1	当2Q実績	通期計画 *1	当2Q概況	
売上高	チェーン全店	8,173 百万円	8,465 百万円	8,026 百万円	17,500 百万円	Ash、NYNY、SD、EJ、AMG、aj (*2) の全店舗売上高合計 計画未達は、当第2四半期の出店遅れなどによるものです。	
	既存店対前年比	97.2 %	- %	98.5 %	- %	客単価 99.8%、入客 98.7% (Ash、NYNYの数字)	
	連結売上高	3,420 百万円	3,000 百万円	2,931 百万円	6,200 百万円	下記「店舗開発」概況欄に記載のとおり、当第2四半期におきましては出店等の遅れから連結売上高が未達となりましたが、通期予想におきまして第3・4四半期の出店により達成可能と予想しております。	
利益	営業利益	167	190	184	480	営業利益につきましては、出店等の遅れはあるものの、売上原価・販売管理費等の削減により当初計画に対して微減となっております。第3・4四半期につきましては、「売上高」欄に記載のとおり当初計画が達成できるものと予想しております。	
	経常利益	156 百万円	180 百万円	178 百万円	432 百万円	経常利益につきましては、当初計画に対して99.1%とほぼ計画通りに推移しております。第3・4四半期につきましても当初計画通りと予想しております。	
	当期純利益	2 百万円	50 百万円	65 百万円	150 百万円	当第2四半期において、売上高、営業利益、経常利益は当初計画に対して未達となりましたが、当期純利益につきましては、30%程度計画を上回る事ができました。この理由としまして店舗設備除却による特別損失の減少、税金費用の減少等によりです。 第3・4四半期につきましては、店舗設備の改装、スクラップアンドビルド等について慎重に検討を加えたうえで実施を計画しており、通期予想につきましては当初計画通りと予想しております。	
店舗開発	新規出店 *4	14	12	11	21	Ash:0、NYNY:2、SD:7、EJ:0、AMG:1、aj:1	出店については、中核事業会社であるアッシュ、SDにおいて新規物件の成約に時間を要したため当初の計画を下回る結果となりました。(売上高、営業利益、経常利益が未達の要因に) 第3、第4四半期につきましては、直近の物件の成約状況から第2四半期の遅れを取り戻し通期におきましては当初計画が達成できるものと予想しております。
	店舗改装 *5	0	3	6	12	Ash:6、NYNY:0、SD:0、EJ:0、AMG:0、aj:0	
	期末店舗数	226	231	229	237	Ash:92、NYNY:26、SD:106、EJ:1、AMG:2、aj:2	
オーナー創出 「-」は未公表	Ash、NYNY、aj	1	-	2	-	Ash:0、NYNY:1、aj:1 (暖簾分け)	
	SD、他	4	-	6	-	SD:6 (加盟)、 EJ:0、AMG:0	

*1 2010.2.12に公表した計画値(チェーン全店売上については2010.2.16に公表)

*2 aj(株式会社エイジェイ)は、2010.7.1に株式会社アッシュと合併し消滅しました

*3 Ash、NYNYの営業日数については巻末参照

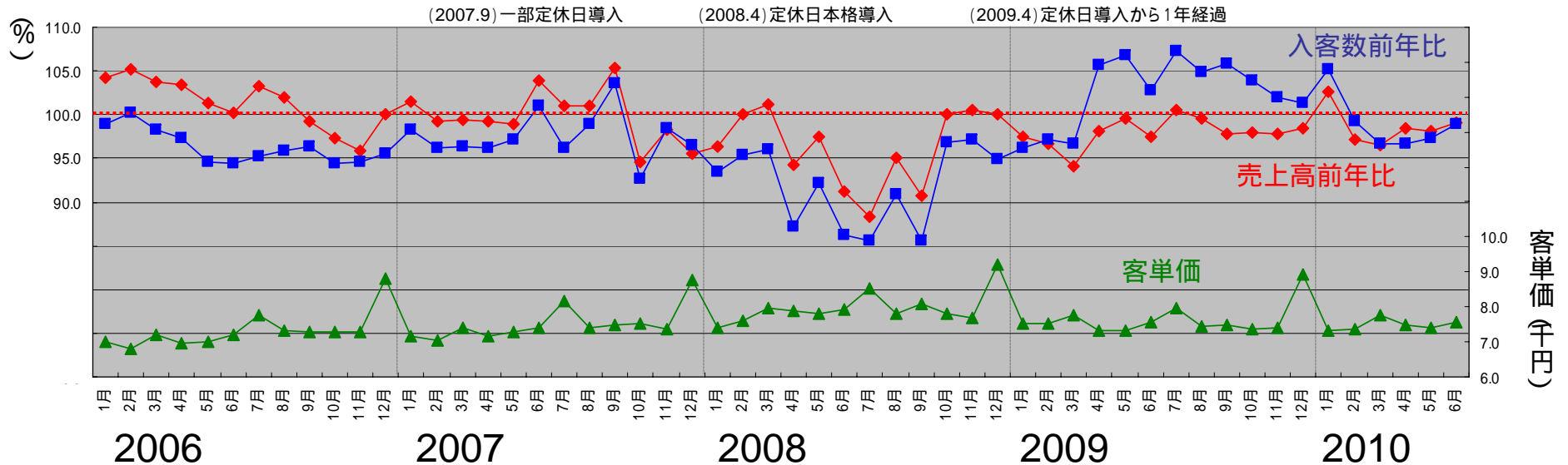
*4 出店・閉店には、移転、経営者の異動等による数字は含みません。

*5 店舗改装は、小規模の改装分は含めておりません。

店舗売上、入客数、客単価の推移

主力チェーンの Ash と NYNY の店舗業績

売上高伸び率、入客数伸び率、客単価の長期月次推移



年度累計値推移

全店情報		2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
		累計	累計	累計	累計	6末
Ash + NYNY 全店	売上高(百万円)	9,939.8	10,962.1	11,197.7	11,280.3	5,421.9
	前年同月	8,786.0	9,939.4	10,961.4	11,183.4	5,417.9
	前年同月比%	113.1	110.3	102.2	100.9	100.1
	入客数(千人)	1,338.0	1,440.1	1,395.0	1,475.2	725.2
	前年同月	1,254.3	1,344.1	1,440.0	1,395.0	722.0
	前年同月比%	106.7	107.1	96.9	105.7	100.4
	客単価(千円)	7.4	7.6	8.0	7.6	7.5
	前年同月	7.0	7.4	7.6	8.0	7.5
前年同月比%	106.1	102.9	105.5	95.4	99.6	

既存店情報		2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
		累計	累計	累計	累計	6末
Ash + NYNY 既存店	売上高(百万円)	8,326.0	9,273.3	9,968.1	10,630.2	5,210.0
	前年同月	8,232.2	9,308.9	10,376.5	10,850.4	5,288.3
	前年同月比%	101.1	99.6	96.1	98.0	98.5
	入客数(千人)	1,129.5	1,225.8	1,244.0	1,387.2	694.9
	前年同月	1,174.5	1,256.8	1,358.1	1,352.3	703.9
	前年同月比%	96.2	97.5	91.6	102.6	98.7
	客単価(千円)	7.4	7.6	8.0	7.7	7.5
	前年同月	7.0	7.4	7.6	8.0	7.5
前年同月比%	105.2	102.1	104.9	95.5	99.8	

投資判断指標

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
ROE (株主資本利益率)	10.91%	5.95%	3.15%	5.27%	7.79%
株主資本 (百万円)	1,849.1	1,912.1	1,907.9	1,934.6	1,926.0
当期純利益	201.7	113.8	60.2	101.9	150.0

2010年の株主資本は6末時点、同当期純利益は通期予想値

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
ROA (総資産利益率)	12.3%	15.0%	3.7%	5.2%	6.5%
総資産	6,622	8,635	8,399	7,492	7,024
税引前営業利益	815.1	1,296.8	313.5	390.2	460.0

2010年の総資産は6末時点、同営業利益は通期予想値

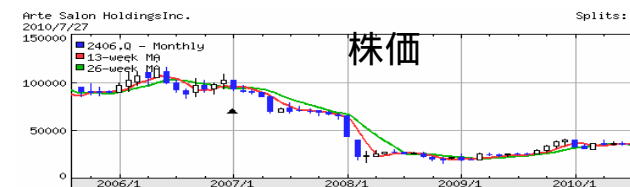
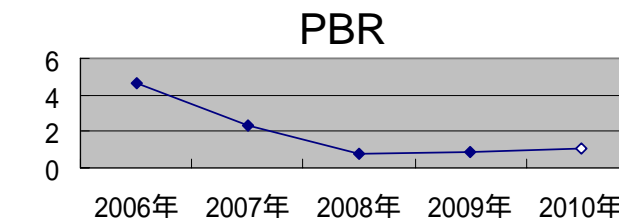
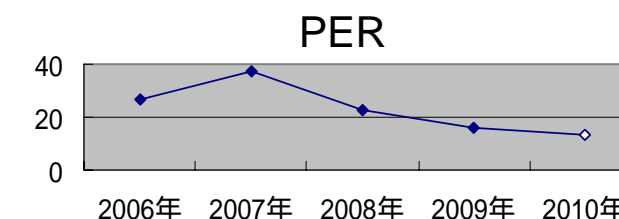
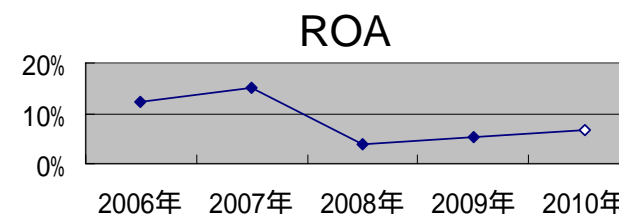
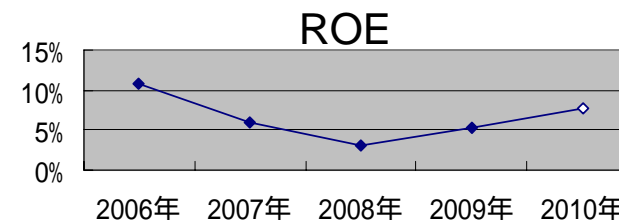
	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
PER (株価収益率)	26.5	37.0	22.7	15.7	13.4
当期純利益	201,690	113,831	60,177	101,880	150,000
年度平均株価	94,614	74,681	24,194	28,385	35,673
発行済株式数	56,440	56,440	56,440	56,440	56,440
平均時価総額 (百万円)	5,340	4,215	1,366	1,602	2,013

2006年12月26日に株式2分割(本表は、分割後換算で表記)
2010年度平均株価は7月22日までの値

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
PBR (株価純資産倍率)	4.65	2.29	0.75	0.87	1.05
平均時価総額	5,340	4,215	1,366	1,602	2,013
自己資本(純資産 - 少数株主持分)	1,149	1,838	1,820	1,852	1,926
純資産	1,149	1,890	1,891	1,852	1,926
少数株主持分	0	51	71	0	0

各年度とも、中間期末(第2Q)の純資産で計算
2009年度までの株価は期中平均、2010年度平均株価は7月22日までの値

斜体字は、通期予想値ないし予想値をもとにした指標



株価は、Yahoo! ファイナンス

個別 決算ハイライト

全子会社の第2Q決算ハイライト、通期予想

単位:百万円

	HD		Ash		NYNY		SD		EJ		AMG		aj		連結	
	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画	2Q	通期計画
チェーン売上高	0	0	4,295	9,320	1,126	2,350	2,533	5,600	18	50	40	100	12	80	8,026	17,500
売上高	1,178	2,400	1,538	3,100	968	2,000	362	800	12	50	40	100	6	40	2,931	6,200
売上原価	788	1,620	1,222	2,450	861	1,760	212	470	17	47	39	90	5	35	2,010	4,230
売上総利益	389	780	315	650	106	240	149	330	5	3	1	10	1	5	921	1,970
販・管費	257	510	267	550	88	180	129	270	1	1	0	2	0	1	736	1,510
営業利益	132	270	47	100	18	60	19	60	6	1	0	8	0	4	184	460
営業外収益	18	10	6	10	13	5	4	10	1	0	0	0	0	0	24	32
営業外費用	27	50	0	0	2	0	3	0	0	1	0	0	0	0	31	60
経常利益	123	230	54	110	29	65	21	70	5	0	0	8	0	4	178	432

2010年7月1日、株式会社aj (aj) は株式会社アッシュ (Ash) と合併し消滅しております

B / S 推移

中間(2Q)期推移

単位:百万円

	2006/6末	2007/6末	2008/6末	2009/6末	2010/6末
資産					
流動資産合計	1,071	2,418	2,518	2,566	2,534
現預金	597	1,304	1,336	1,430	1,460
売掛金	14	405	367	357	228
たな卸資産	28	57	56	42	66
その他流動資産	431	650	756	736	777
固定資産合計	2,814	5,612	5,459	4,799	4,490
建物	1,619	2,501	2,496	2,023	1,832
工具器具備品	70	154	164	142	152
その他有形固定資産	136	173	91	137	143
のれん	0	561	498	467	418
その他無形固定資産	19	39	41	84	85
敷金保証金	828	1,629	1,612	1,579	1,556
その他投資	140	552	675	363	300
資産 合計	3,886	8,030	7,978	7,365	7,024

負債					
流動負債合計	1,297	2,698	2,551	2,499	2,217
買掛金	64	107	127	117	56
1年以内返済 長期借入金	432	842	1,007	963	735
未払金	582	1,457	1,235	1,024	624
その他流動負債	219	290	180	848	801
固定負債合計	1,439	3,442	3,536	3,015	2,880
長期借入金	1,310	2,548	2,808	2,194	2,269
その他固定負債	129	894	727	820	610
資本金	274	324	324	324	324
資本剰余金	344	860	860	860	860
利益剰余金	530	653	668	702	808
純資産合計	1,148	1,889	1,890	1,851	1,926
自己株式	0	0	-32	-35	-66
(少数株主持分)	0	51	70	0	0
負債・純資産 合計	3,886	8,030	7,978	7,365	7,024

2006年6末は持株会社移行前

[長期]

2006年7月より持株会社に移行 連結決算の開示開始

2007年6月期はNYYNとの株式交換による完全子会社化とSDの子会社化により、各資産勘定において大幅に金額が増加しております。

2社子会社化による流動資産増加額942百万円、有形固定資産の増加額777百万円、のれんの増加額561百万円等であります。

2008年6月期～2010年6月期は減価償却費の範囲内の投資であったため有形固定資産および総資産は漸減傾向となっております。

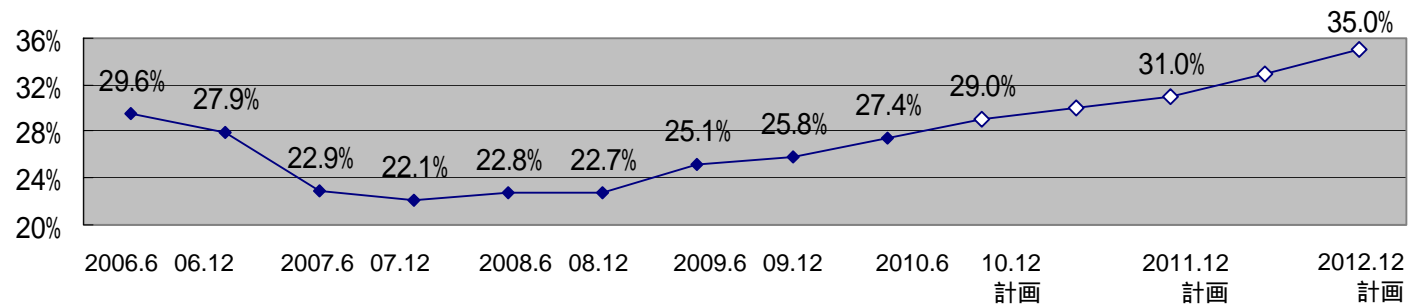
[当期]

2010年12月期(通期)で、資産圧縮に注力し、特に有利子負債の減少を進めております。

(参考) 有利子負債総額
 (2009.6末) (2010.6末)
 37億円 34億円

自己資本比率 有利子負債比率

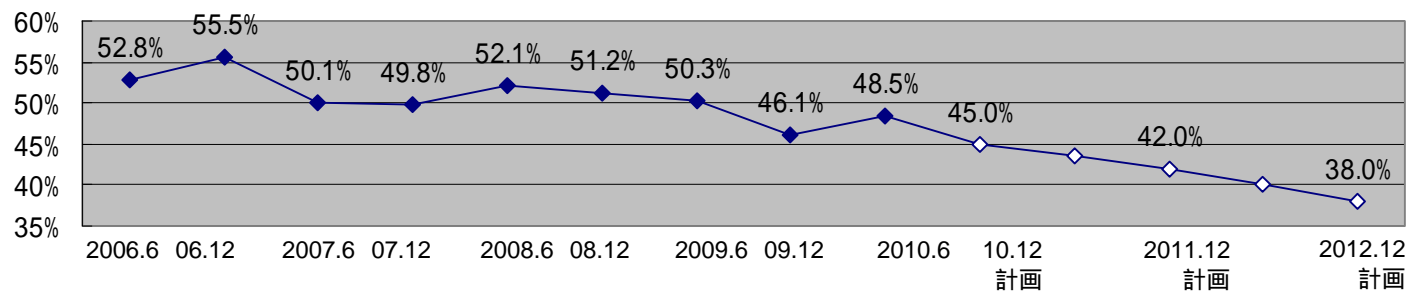
自己資本比率



自己資本比率について

当第2四半期末の自己資本比率は27.4%でありましたが、今後につきましては、配当政策を勘案しつつ中期で35%を目指してまいります。

有利子負債比率



有利子負債比率について

当社は、経営方針の重要な施策としまして有利子負債の削減を掲げております。

一方で、業績向上のためには継続して新規出店および既存店の改装に取り組む必要があります。株式上場直後は大型店を中心に拠出しておりましたが、投資環境の変化により近年ではより効率の高い30～40坪程度の中型店に投資のシフトを実施しております。

連結キャッシュフロー

(百万円)

第2四半期 連結キャッシュフロー	2006年6月末	2007年6月末	2008年6月末	2009年6月末	2010年6月末
営業活動によるキャッシュ・フロー	-58	319	231	214	70
投資活動によるキャッシュ・フロー	-418	-415	-289	-269	-280
財務活動によるキャッシュ・フロー	241	-363	-234	-651	-120
現金及び現金同等物の期末残高	577	1,260	1,321	1,289	1,308

期末 連結キャッシュフロー	2006年12月末	2007年12月末	2008年12月末	2009年12月末
営業活動によるキャッシュ・フロー	483	785	1,032	1,001
投資活動によるキャッシュ・フロー	-905	-810	-559	-428
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,329	-83	-89	-930
現金及び現金同等物の期末残高	1,720	1,612	1,996	1,638

2006年6月は持株会社化前であり、単体(個別)数値

営業活動によるキャッシュ・フロー

当社は繁忙月である3月、7月、12月中心に営業キャッシュ・フローを創出しております。

通例第2四半期におきましては、繁忙月が3月1か月のみとなり、かつ納税負担等もあり、営業キャッシュ・フローの金額は通期に対して創出率が相対的に低くなりますが、当年度通期では前期並みを予想しております。

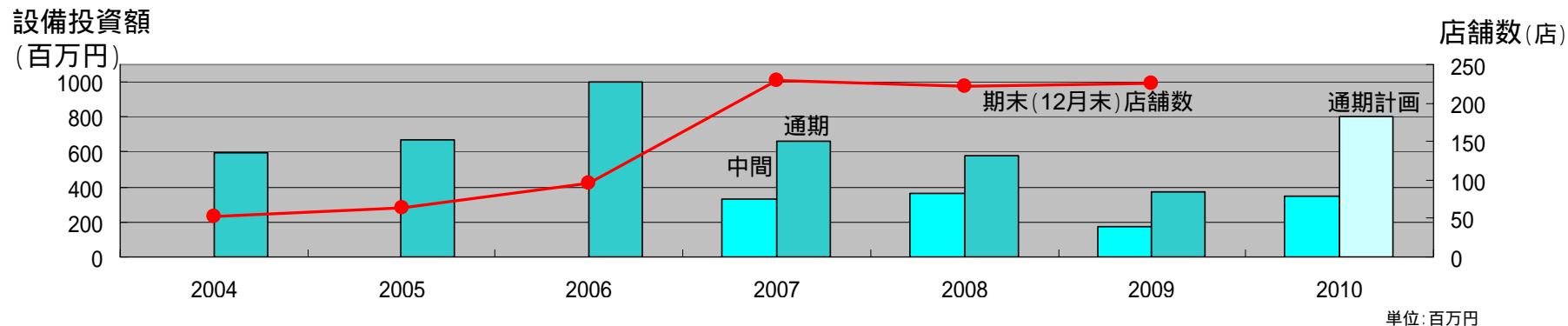
投資活動によるキャッシュ・フロー

当第2四半期につきましては、新店の出店は計画より少なかったものの、店舗の改装を6店(前年同期は0)実施したため前年並みとなりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当第2四半期に、実質的に4億円の資金調達を実施したことにより、前年同期と比較して改善しております。

出店、設備投資等の状況



年度 区分	2004 通期実績		2005 通期実績		2006 通期実績		2007		2008		2009		2010	
	2004 通期実績	2005 通期実績	2006 通期実績	6月末実績	通期実績	6月末実績	通期実績	6月末実績	通期実績	6月末実績	通期実績	6月末実績	通期計画	
造作	435	543	813	255	547	324	521	112	285	278	700			
敷金保証金	158	124	183	79	111	35	55	62	87	71	100			
投資合計	593	667	997	334	659	360	576	175	372	349	800			
減価償却費	228	279	413	302	637	313	657	288	586	255	600			

新規出店	10	13	14	11	21	8	18	11	19	10	21
移転 *1	1	2	1	0	0	1	1	1	2	1	1
閉店	2	2	1	4	9	7	27	6	14	7	10
M&Aによる増加	0	0	20	123	123	0	0	0	0	0	0
店舗統合				1	1						
期末店舗数	52	63	96	225	230	231	221	226	226	229	237

*1 移転は新規出店の外数

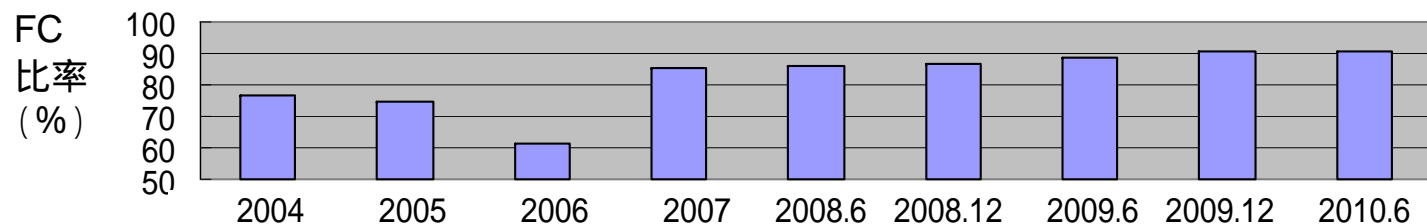
期末店舗数推移 FC比率推移

店舗数推移

子会社	年度	2004	2005	2006	2007	2008.6	2008.12	2009.6	2009.12	2010.6
Ash		52	63	76	82	86	87	90	92	92
NYNY			-	20	24	25	25	25	25	26
SD				-	122	118	107	109	106	106
その他 *				-	2	2	2	2	3	5
合計		52	63	96	230	231	221	226	226	229

FC店の数(下段はFC比率)

子会社	年度	2004	2005	2006	2007	2008.6	2008.12	2009.6	2009.12	2010.6
Ash		40	47	59	76	81	81	86	92	92
	FC比率	77%	75%	78%	93%	94%	93%	96%	100%	100%
NYNY							3	6	6	7
	FC比率						12%	24%	24%	27%
SD					120	118	107	109	106	106
	FC比率				98%	100%	100%	100%	100%	100%
その他 *									1	3
	FC比率								33%	60%
合計		40	47	59	196	199	191	201	205	208
	FC比率	77%	75%	61%	85%	86%	86%	89%	91%	91%

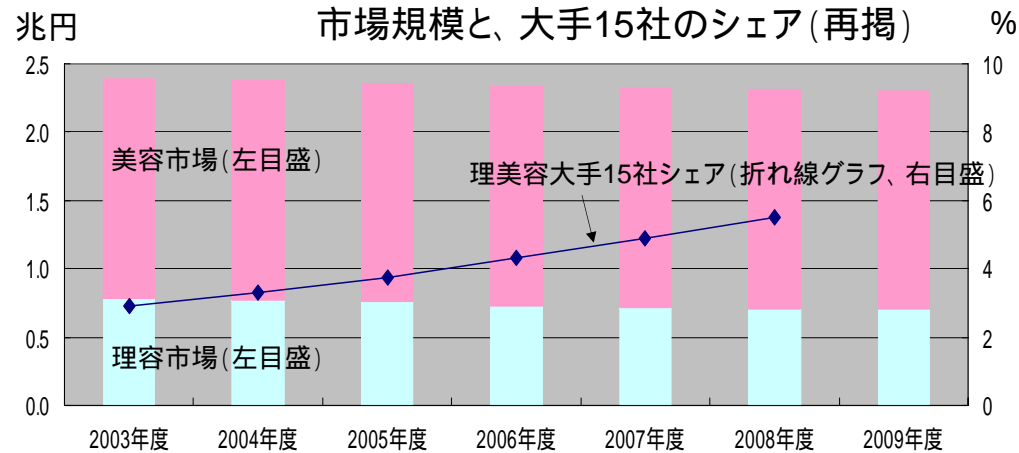


当時全店直営店のNYNYを子会社化(2006.7)
当時ほとんどがFC店のSDを子会社化(2007.1)

中長期の事業展開

説明者: 代表取締役副社長 西江 陽一

長期の業界動向(事業環境)を見据えた、競争軸を設定



業界動向	当社の競争軸設定
【業界構造変化】 ・古くからの小規模事業者の廃業等 ・経営効率が高い、チェーン店のシェアが安定的に拡大	【スケールメリットの拡大】 ・国内トップクラスの店舗数によるスケールメリット
【技術者不足】 ・免許合格者の減少による技術者不足	【リクルート・入社後の施策を充実】 ・効率的な、グループでの採用活動 ・入社後の各種制度の充実(働きやすさの提供) ・暖簾分け制度による独立実現と、人的資源流出の抑止
【経営環境】 ・個人の資金調達(融資が困難)から、独立のハードルが高い	
【消費の多様化】 ・消費者の嗜好の多様化で、画一的なサービスではなく特徴的な事業者が選別される	【多様性の受容】 ・「店舗形態」「FC契約形態」「ブランド」「働き方」の多様化を追求

当社の差別性

次期体制構築期のこの数年、次の競争軸を徹底して追及してまいりました。

- 1 スケールメリット
 - ・店舗開発
 - ・材料購入
 - ・採用
 - ・教育・研修
 - ・経営情報
- 2 暖簾分けFC制度の確立
 - ・「離脱による美容師の独立」を防止（人財流出をストップ）
 - ・店舗ドミナント展開とあわせ、発揮しやすい本部からの統制
 - ・孫FCの創出による、教育の伝播制度
- 3 徹底したスタッフ教育・福利厚生・労務管理
 - ・研修（施術技術、経営方針、経営者育成、語学、その他）
 - ・モチベーション施策
（コンテスト、ヘアショー、フォトセッション、海外研修、他）
 - ・多様なライフプランの提案・提供
 - ・毎週火曜日、Ash全店一斉定休日の導入、他
- 4 店舗・FC契約形態等の多様性
 - ・ブランド多様化（価格帯、地域性・・・）
 - ・営業地域の多様性
 - ・本部との関係性の多様性
 - ・スタッフ職種の多様性

そして

- 5 B / Sに現れない資産 ……………
Invisible asset

当社の見えない資産

当社の経営資源は、美容師をはじめとするグループの人財です。

当社教育方針により創業以来蓄積してきた、人に蓄積した経験と結束力が、
グループの見えない資産として当社の成長に寄与しています。



長期方針

～グローバルな視点で、世界戦略ブランド・チェーンの一員を目指す

10年後に、店舗数1,000、店舗売上500億円、連結経常利益25億円

10年後に1,000店

- ・当社グループの成長は、「人を育てながら」という面があり、比較的着実な成長を考えています。
- ・総店舗数では、10年後に現在の4倍の1,000店舗のグループ規模を目指しています。
- ・現在、グループ約3,000人のスタッフだが、美容師10,000人のライフプランを支援するグループに！

1,000店とする理由 ～世界的ビッグプレイヤーの規模感

- ・世界的には、1,000店規模になることでさらに大きいスケールメリットを活かし、将来への戦略投資の原資を確保し、強いグループ経営基盤を築いている例が見受けられます。
- ・美容先進国であるフランスでは、日本の約半分の人口でありながら、340店～2,500店を運営するビッグ・プレイヤー4社が、安定的に成長しています。

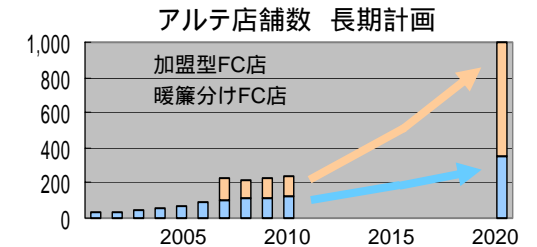
1,000店への出店方針

- ・FC店中心の出店(直営店は新業態店舗等に限定)
- ・暖簾分けFC店は着実にドミナント展開で、10年後に350店舗
- ・加盟店型FC店は、好業績の業態・ブランドにおいて出店を加速し、10年後に650店舗

1,000店の業績目標

	(現在)	(10年後)
・チェーン売上高	175億	500億円
・経常利益	4億	25億円
(経常利益 / チェーン売上率)	(2.5%)	(5%)
スタッフ	3,000人	10,000人

早期に10億円台を安定創出し、10年後は25億



(参考)
世界のビッグ・プレイヤー

[株式公開会社]

- Regis Corporation (米, NYSE 上場)
(欧米中心に多ブランド、12,600店)
Regis, Supercut, Smart Style, Cost Cutters, Master Cuts, Sassoon Salon, Cool Cuts 4 kids, Hair Club for Men and Women、他
- Essanelle (独, ドイツ証券取引所 上場)
(独に4ブランド、640店)

[未公開会社]

- Provalliance (仏) 約2,500店
- Opal Concept Inc.(米) 約1,600店
- Jacques Dessange(仏) 約700店
- TONI & GUY (英) 約450店
- Mod s Hair (仏) 約340店
- JCB House of Beauty(仏) 約350店
(Jean Claude Biguine)
- Aldo Coppola (伊) 約100店

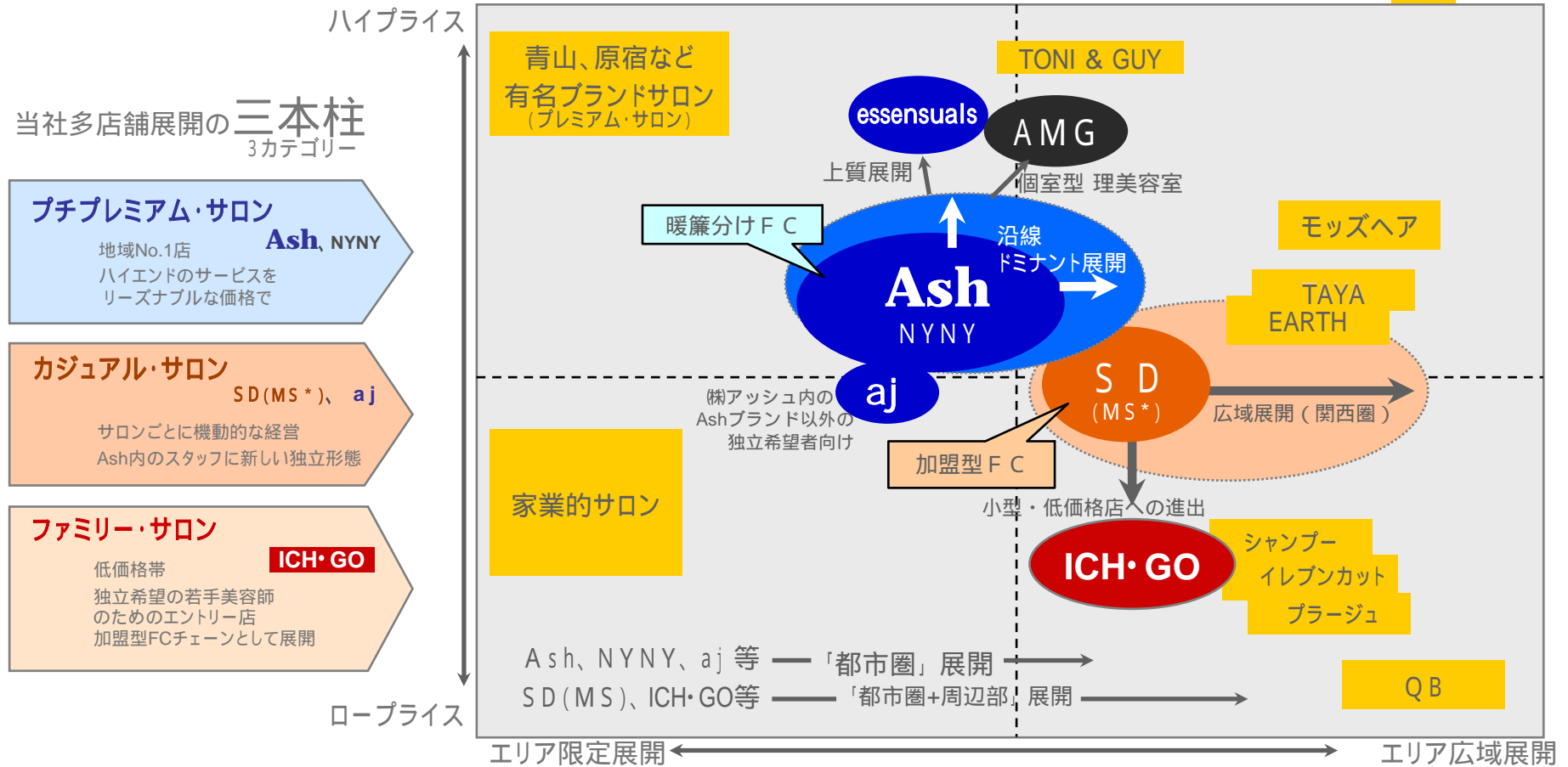
そして、 ブランド継承

- ・美容業は20～30年で衰退していくブランドが多い(日本国内)。
- ・当社は、暖簾分け制度への取組を起点に、国際的視野で「100年ブランドの創出」を目指してまいります。

事業領域 ^{3カテゴリー} 三本柱、それぞれの価格帯・地域展開

広域を追求せず、今後も高経営効率のドミナント展開を基本としてまいります。

他社ブランド



* MS:メンバーシップ・サロン
 (株)スタイルデザイナー (SD)が運営するFCチェーンで、加盟オーナーの自由度を許容した契約内容になっています。店舗ブランドも多様な展開になっています。

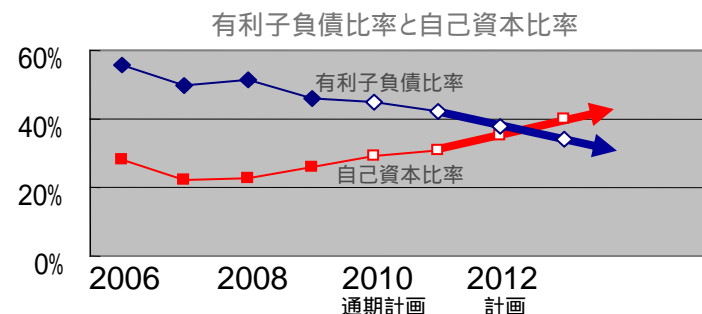
密な関係の暖簾分け店舗は比較的狭いエリアで、鉄道沿線ドミナント
 オーナー自由度が高い加盟型FC店舗は、やや広域に展開

HDの取り組み

事業持株会社として、店舗開発およびその転貸を行っているHDは、2009年12月期に店舗開発および財務面で以下のような施策に取り組んでいます。これらについては2011年度以降も継続して取り組みます。

1 有利子負債の圧縮

有利子負債比率38% (2012末)へ (連結ベース)
自己資本比率 35% (2012末)へ (同)



2 IFRSへの準備

減益要因(特別損失要因)の低減・排除(引き続き)
(2009年12月期までにほぼ計上済)

3 グループの店舗開発機能をHDへの集約 (出店機能強化と投資効率アップの徹底)

新店開発、既存店契約更新等の機能強化
案件情報の共有等による開発機能強化
高効率店への出店特化

4 株主還元策の拡充

・増配後の配当水準維持

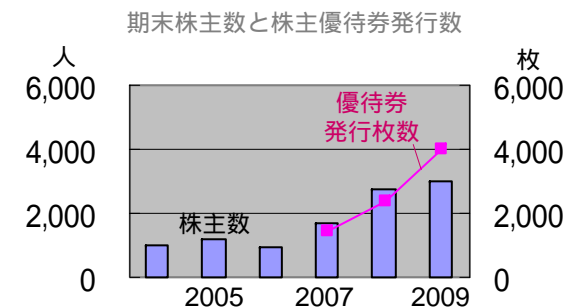
期末配当 900円 1,000円 (2009年12月期に実施)

・株主優待制度拡充

2009年12月末権利分より優待内容を拡充

好評の株主優待券の配布率アップ

(発行数 約2,400枚(前年実績) 4,000枚(2009.12権利分実績) **来店促進**へ(優待券戻り前年実績 = 約75%)



各子会社における取り組み

[Ash]

ヘアケア周辺のサービスの強化

- ・ヘッドスパ・ネイル・眉カット・前髪カット・メイク・着付・ハンドマッサージ
- ～「美容室」から「総合ビューティーサロン」への営業展開

PB商品販売の強化

- ・取引材料メーカーとの関係に影響が少ない美容液等のスキンケア関連を充実

aj(合併吸収済)・EJ(既存子会社)の取り込みで、(株)アッシュ内でもブランドバリエーションを拡大

暖簾分け方式の拡充 (既存FCからの暖簾分け(孫FC)、 Ashブランド以外の暖簾分け独立(ajなど))

[NYNY]

暖簾分けの推進

現在、暖簾分け済み7店、直営19店(うち9店は暖簾分け準備段階の業務委託店)

[SD]

MS(メンバーシップ・サロン契約)店とICH・GO(ICH・GOサロン契約)店を2本柱に

新オーナー募集と新規出店の加速

MS店は、多様性(ブランド・価格帯・展開エリア)をさらに拡大

[AMG]

多店舗展開を本格化

別表 2010年6月期 サロン業績 (AshおよびNYNY)

2010年

表示単位未満は全て四捨五入

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	当月迄の累計	7月	8月	9月	10月	11月	12月
Ash+NYNY チェーン全店	売上高(百万円)	787	790	1,028	919	957	941	5,422					
	前年同月	754	805	1,043	916	960	941	5,418	1,074	903	862	888	856
	前年同月比	104.4	98.2	98.6	100.3	99.6	100.0	100.1					
	入客数(千人)	108	108	133	123	130	125	725					
	前年同月	100	107	134	125	131	125	722	135	122	116	121	116
	前年同月比	107.1	100.5	99.1	98.6	98.9	100.0	100.4					
	客単価(千円)	7.3	7.3	7.7	7.5	7.4	7.6	7.5					
前年同月	7.5	7.5	7.8	7.3	7.3	7.5	7.5	7.9	7.4	7.5	7.4	7.4	8.9
前年同月比	97.4	97.7	99.5	101.8	100.8	100.1	99.6						
Ashチェーン全店	売上高(百万円)	615	626	815	732	764	745	4,295					
	前年同月	593	641	827	734	769	751	4,315	866	721	680	704	684
	前年同月比	103.6	97.7	98.6	99.6	99.3	99.2	99.5					
	入客数(千人)	86	86	106	99	104	100	581					
	前年同月	80	86	107	101	106	100	579	109	97	92	97	115
	前年同月比	107.2	100.6	99.4	97.9	98.6	99.8	100.3					
	客単価(千円)	7.2	7.3	7.7	7.4	7.3	7.5	7.4					
前年同月	7.4	7.5	7.7	7.3	7.3	7.5	7.5	8.0	7.4	7.4	7.3	7.3	9.0
前年同月比	96.6	97.1	99.2	101.7	100.8	99.3	99.2						
NYNYチェーン全店	売上高(百万円)	172	165	214	187	192	196	1,127					
	前年同月	160	164	216	182	191	190	1,103	208	182	182	183	172
	前年同月比	107.4	100.5	98.9	103.1	100.8	103.4	102.1					
	入客数(千人)	22	22	27	24	25	25	145					
	前年同月	21	21	27	24	25	25	143	27	24	24	24	23
	前年同月比	106.9	100.2	97.8	101.3	100.1	100.5	100.9					
	客単価(千円)	7.8	7.7	8.0	7.8	7.6	7.9	7.8					
前年同月	7.8	7.6	7.9	7.6	7.5	7.6	7.7	7.8	7.5	7.7	7.6	7.6	8.5
前年同月比	100.4	100.2	101.0	101.8	100.7	102.9	101.2						
Ash+NYNY チェーン既存店	売上高(百万円)	763	752	985	876	930	905	5,210					
	前年同月	744	773	1,021	889	948	914	5,288					
	前年同月比	102.6	97.2	96.5	98.4	98.1	99.1	98.5					
	入客数(千人)	104	102	127	117	126	120	695					
	前年同月	99	103	131	121	129	121	704					
	前年同月比	105.2	99.2	96.7	96.6	97.3	98.9	98.7					
	客単価(千円)	7.3	7.4	7.8	7.5	7.4	7.6	7.5					
前年同月	7.5	7.5	7.8	7.3	7.3	7.6	7.5						
前年同月比	97.5	98.0	99.8	101.9	100.8	100.2	99.8						
Ashチェーン既存店	売上高(百万円)	591	587	778	695	744	716	4,111					
	前年同月	583	609	807	711	760	727	4,199					
	前年同月比	101.3	96.3	96.3	97.7	97.9	98.5	97.9					
	入客数(千人)	82	80	101	94	101	96	554					
	前年同月	78	81	104	98	104	97	563					
	前年同月比	104.7	98.9	97.0	96.0	97.1	99.0	98.5					
	客単価(千円)	7.2	7.3	7.7	7.4	7.3	7.5	7.4					
前年同月	7.4	7.5	7.7	7.3	7.3	7.5	7.5						
前年同月比	96.7	97.4	99.3	101.8	100.9	99.5	99.4						
NYNYチェーン既存店	売上高(百万円)	172	165	207	181	186	189	1,099					
	前年同月	160	164	213	178	187	186	1,089					
	前年同月比	107.4	100.5	97.1	101.4	99.1	101.3	100.9					
	入客数(千人)	22	22	26	23	24	24	141					
	前年同月	21	21	27	23	25	24	141					
	前年同月比	106.9	100.2	95.6	99.3	98.4	98.4	99.5					
	客単価(千円)	7.8	7.7	8.0	7.8	7.6	7.9	7.8					
前年同月	7.8	7.6	7.9	7.7	7.6	7.7	7.7						
前年同月比	100.4	100.2	101.6	102.1	100.7	103.0	101.4						

7月情報は、8月10日に公表いたします。

別表 2010年6月期 店舗情報、営業日数等 (AshおよびNYNY)

当月迄の店舗情報

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
Ash+NYNY 店舗数	合計	117	117	118	118	118	118					
	Ash計	92	92	92	92	92	92					
	NYNY計	25	25	26	26	26	26					
うち 既存店対象店舗数	合計	111	109	110	110	113	111					
	Ash	86	84	86	86	89	87					
	NYNY	25	25	24	24	24	24					
直営店舗数	計	19	19	20	19	19	19					
	Ash	0	0	0	0	0	0					
	NYNY	19	19	20	19	19	19					
FC店舗数	計	98	98	98	99	99	99					
	Ash	92	92	92	92	92	92					
	NYNY	6	6	6	7	7	7					

- 注) 1. 店舗売上高は、FC店も含めたチェーン店舗個々の店舗の売上高の単純合計を記載しております。
 2. 既存店情報
 (1) 既存店は、開店後13ヶ月を経過した店舗を対象しております。
 当月の、新店による既存店除外店は、藤が丘店(2009.10開店)、本牧店(2009.11開店)、垂水店(2010.3開店)、北浜店(2010.3開店)です。
 また、2010年4月に移転リニューアルした戸塚店を既存店から除外しております。
 (2) 休業を伴う改装を実施した店舗は、改装実施月および前年同月改装実施にあたる月を、既存店から除外しております。
 当月の、改装による既存店除外店は、下北沢店、元町店です。

新規出店

年月	店舗名	住所	面積	備考
2010年 3月	垂水店	兵庫県神戸市垂水区	84.7㎡	NYNY 直営店
2010年 3月	北浜店	大阪府大阪市中央区	157.1㎡	NYNY 直営店

暖簾分け等

年月	店舗名	住所	面積	備考
2010年 4月	長岡天神店	京都府長岡京市	178.5㎡	直営店からFC店へ移行

* 新店の暖簾分けにつきましては、新規出店欄のFC店をご参照ください。

営業日数について ()内は土日祝の日数

2010年	Ash営業日数 (前年同月)	NYNY営業日数 (前年同月)
1月	23(9) *1 24(9) *2	28(9) *3 28(9) *4
2月	24(9) 24(9)	27(9) *5 27(9) *6
3月	26(9) 26(10)	31(9) *7 30(10) *8
4月	26(9) 26(9)	29(9) *9 29(9) *10
5月	28(13) 28(13)	30(13) *11 30(13) *12
6月	25(8) 25(8)	29(8) *13 29(8) *14
7月		27(9) 30(9)
8月		27(10) 30(10)
9月		26(11) 29(11)
10月		27(10) 30(10)
11月		27(11) 29(11)
12月		31(9) 31(9)
累計	152(57) 318(118)	174(57) 352(118)

閉店等

年月	店舗名	住所	面積	備考
2010年 3月	プロメナハーバーランド店	兵庫県神戸市	154.0㎡	

7月情報は、8月10日に公表いたします。

別表 新店のご紹介

[Ash]

- (8/7 中野坂上) (FC店、既存オーナー)
- (8/21 石神井公園) (FC店、既存オーナー)



Ash 中野坂上店 (東京都中野区)

[NY]

- 3/6 垂水店 (直営)
- 3/20 北浜店 (直営)



NYNY北浜店 (大阪市中央区)

[SD]

- 2/24 ICH・GO生田店 (FC店、新オーナー)
- 3/4 東村山店 (MS*1) (FC店、既存オーナー)
- 3/16 ICH・GO練馬店 (FC店、新オーナー)
- 6/4 ICH・GOお花茶屋 (FC店、新オーナー)
- 6/10 ICH・GO門前仲町 (FC店、新オーナー)
- 6/22 仙台一番町 (MS*1) (FC店、新オーナー)
- (7/7 稲毛海岸 (MS*1)) (FC店、新オーナー)
- (8/下旬頃 ICH・GO中野島) (FC店、新オーナー)*2



ICH・GO 門前仲町店 (東京都江東区)・練馬店 (東京都練馬区) Gaya hair稲毛海岸店 (千葉市美浜区)

*1 MS: メンバーシップサロン契約店
(店舗ブランドはそれぞれ異なります)

*2 ICH・GO、15店目の出店になります

[AMG]

- 3/25 巣鴨店 (直営)
- (8/下旬 横浜西口ザ・ダイヤモンド地下街店) (直営)



AMGアトレヴィ巣鴨店 (東京都豊島区)

[aj]

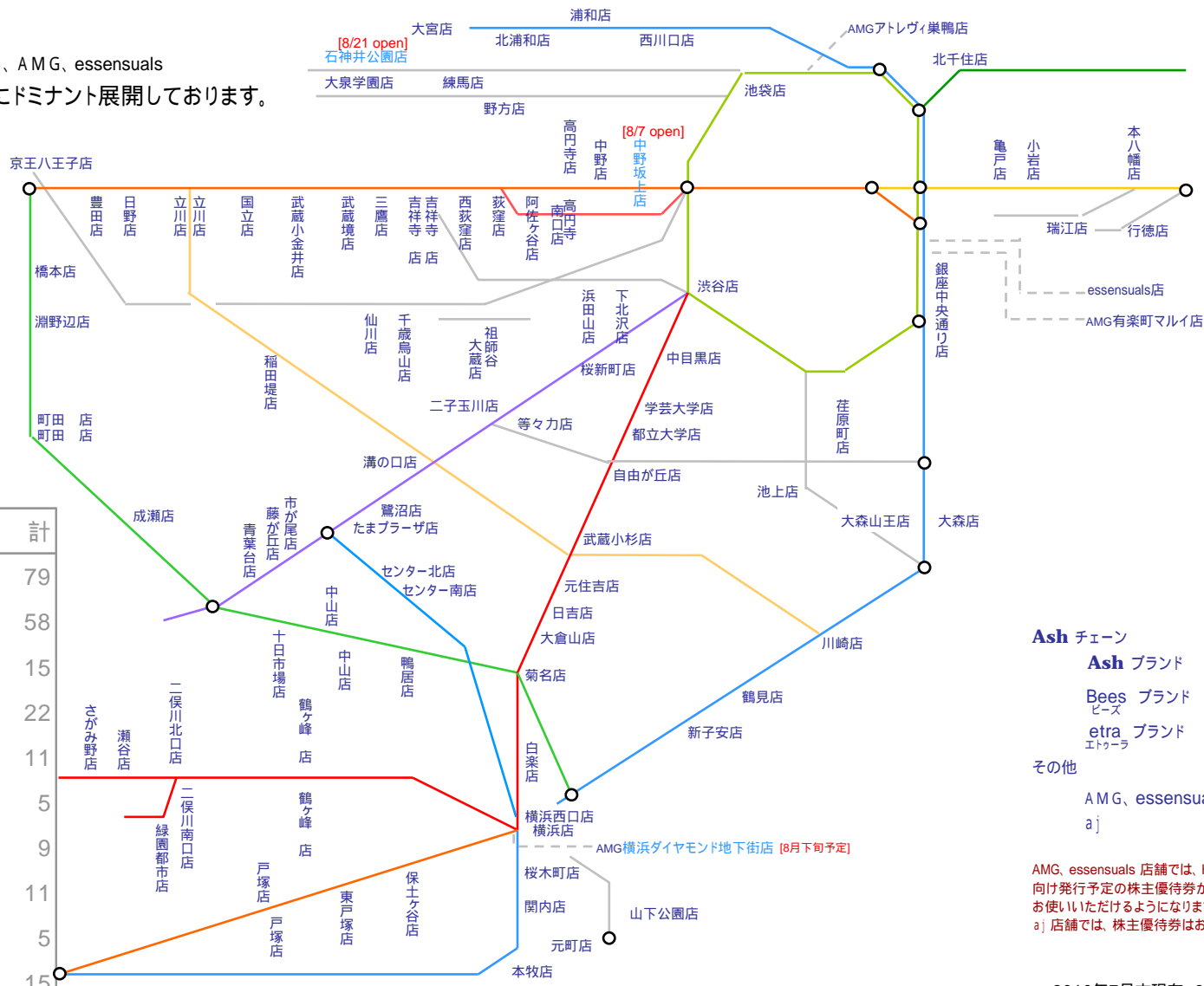
- 6/5 溝の口 (FC店、新オーナー)



aj 溝の口店 (川崎市高津区)

別表 店舗網

Ash 店舗網、AMG、essentials
首都圏エリアの路線上にドミナント展開しております。



アルテ・グループサロン
都道府県別店舗数(7月末)

ブランド	Ash	NYNY	SD	他	計
東京都	45		30	4	79
神奈川県	41		16	1	58
埼玉県	4		11		15
千葉県	2		20		22
茨城県			11		11
新潟県			5		5
大阪府		9			9
京都府		10	1		11
兵庫県		5			5
その他		2	13		15
合計	92	26	107	5	230

5店舗以上ある都道府県を表記

- Ash チェーン**
- Ash ブランド
 - Bees ブランド
 - etra ブランド
 - その他
 - AMG、essentials
 - a)

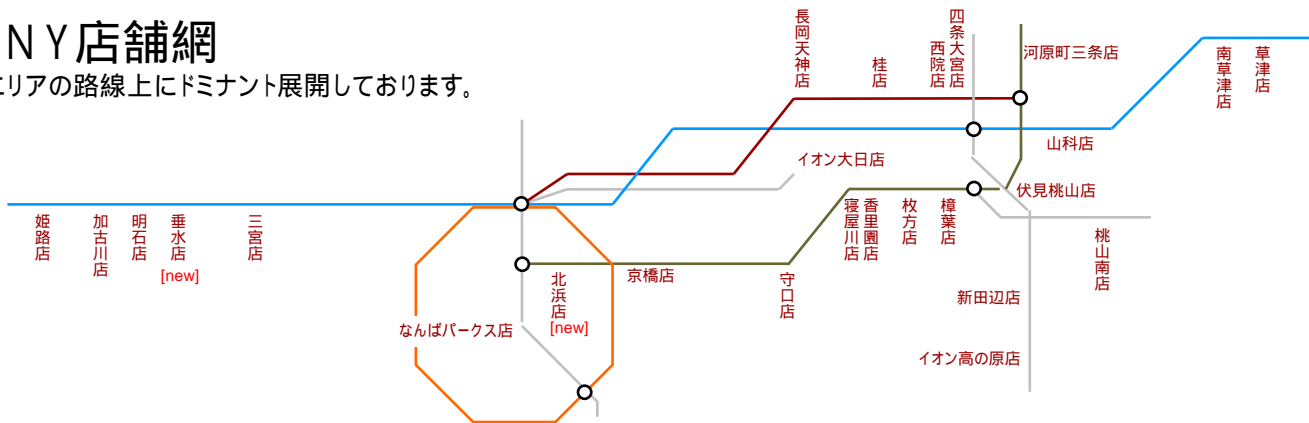
AMG、essentials 店舗では、H21.12末株主様向け発行予定の株主優待券から、株主優待券をお使いいただけるようになります。
a) 店舗では、株主優待券はお使いいただけません。

2010年7月末現在 97店舗

別表 店舗網

N Y N Y 店舗網

関西エリアの路線上にドミナント展開しております。



N Y N Y ブランド

FRANCK PROVOST ブランド
フランク プロボ

2010年7月末現在 26店舗

スタイルデザイナー店舗網

関東圏を中心に多様なブランドのサロン経営を支援しております。
(ドミナント展開ではないため、一覧表示としております)

[クリックブランド]

- <東京都>
 - 経堂店
 - 千歳鳥山店
 - 用賀店
 - 篠崎店
 - 一之江店
 - 西新井店
 - 富士見台店
 - 亀有店
- <神奈川県>
 - 綾瀬店
 - 中央林間店
- <千葉県>
 - 姉ヶ崎店
 - 都賀店
 - 船橋店
 - 五井店
 - 成田店
 - 南柏店
 - 鎌取店
 - 八千代緑が丘店
 - 辰巳店

- 新松戸店
- 新鎌ヶ谷店
- 茂原店
- <埼玉県>
 - 蓮田WEST店
 - 蓮田ラパーク店
 - 北上尾店
 - 三郷店
- <栃木県>
 - 宇都宮店
- <茨城県>
 - 古河カムイ店

[ユアーズブランド]

- <神奈川県>
 - 鎌倉店
 - 船橋店
 - 西大友店
- <千葉県>
 - 志津店
 - 四街道店
 - 幕張店
 - 市川店

- <埼玉県>
 - 志木店
 - 東松山店
- <栃木県>
 - 駒生店
 - 那須店
- <群馬県>
 - 広瀬店
 - 荒牧店
- 内ヶ島店
- <山形県>
 - 東根店
- <新潟県>
 - 西小千谷店
 - 六日町店
 - 小出東店
 - 内野店
- <長野県>
 - 小諸店
- <静岡県>
 - 南川中島店
 - 松長店

[ICH・GOブランド]

- <東京都>
 - 十条店
 - 堀切菖蒲園店
 - 梅島店
 - 糎谷店
 - 矢口渡店
 - 菊川店
 - 練馬店 [new]
 - お花茶屋店 [new]
 - 門前仲町店 [new]
- <神奈川県>
 - こどもの国店
 - 新城店
 - 生田店 [new]
- <埼玉県>
 - 東大宮店
- <茨城県>
 - 大利根店

[その他ブランド]

- <東京都>
 - 大森町店
 - 蒲田店1
 - 蒲田店2
 - 大森店
 - 蒲田店3
 - 大井町店
 - 平井店
 - 祖師ヶ谷大蔵店
 - 葛西店
 - 西葛西店
 - 駒沢店
 - 東村山店 [new]
- <神奈川県>
 - 鷺沼店
 - 武蔵小杉店
 - JR相模原店
 - 伊勢原店
 - 川崎店
 - 荏田店
 - たまプラーザ店
 - 相模原店
 - 小田原店

- <千葉県>
 - おゆみ野店
 - 四街道店
 - 中山店
 - 稲毛海岸店 [new]
- <埼玉県>
 - 北本店
 - 東浦和店
 - 南浦和店
 - 志木南口店
- <群馬県>
 - 茂呂店
- <茨城県>
 - 結城店
 - 水戸店1
 - 水戸店2
 - 土浦ヒアタウン店
 - 守谷店
 - ひたち野うしく店
 - 牛久店
 - 龍ヶ崎店
 - 荒川沖店
- <宮城県>
 - 仙台一番町店 [new]

- <新潟県>
 - 宮内店
- <山梨県>
 - 南アルプス店
- <愛知県>
 - 日進店
- <京都府>
 - 京都店

(ご注意) スタイルデザイナー契約店舗では当社株主優待券をご利用いただけません。

2010年7月末現在 107店舗

[new] については、2009年12月期の新店について記しております。

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。当資料記載の業績見通しのみにより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。

株式会社 アルテ サロン ホールディングス

代表取締役社長 吉原 直樹

<お問い合わせ先>

執行役員 小田 俊也 e-mail:oda@arte-hd.com

IR事業部 部長 木原 輝明 e-mail:kihara@arte-hd.com

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

<http://www.arte-hd.com/>