



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

JASDAQ:2406

平成20年12月期中間決算短信  
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.)

平成20年8月20日

於:東京証券会館



本日は、株式会社アルテ サロン ホールディングスの  
決算説明会にお越しいただき  
ありがとうございます。

## 目次

### 平成20年12月期 中間決算概要 20年12月期 通期計画

平成20年12月期中間期のトピックス、総括	4
平成20年12月期中間期要約損益計算書、平成20年12月期 通期計画	6
平成20年12月期 要約比較中間連結貸借対照表	9
出店、設備投資の状況等	11

### 下期および中長期の事業展開

トピックス	14
事業領域	16
長期経営計画	17

### 参考資料 営業施策、今後の事業展開

企業グループ	19
平成20年12月期 下半期の経営方針	20
Ash、NYNYの営業施策	21
SDの営業施策	25
EJ、AMGの営業施策	27

### 参考データ

損益計算書 計画・実績比較 個別会社別	28
月次業績動向推移 (売上高、客単価、店舗出店・暖簾分けの状況)	31

平成20年12月期中間期 連結決算概要  
平成20年12月期下半期 計 画

常務取締役 小田 俊也

## 平成20年12月期中間期のトピックス、総括

(株)アルテ・サロン・ホールディングス(HD)として期首から連結決算が2期目  
主要子会社の(株)アッシュ、(株)ニューヨーク・ニューヨーク、(株)スタイルデザイナーを連結  
子会社とした連結決算が2期目に入る。

### 持分法適用関連会社の株式等の譲渡 (H20年9月予定) \*

ガブルス・ジャパン(株):業務提携実施(H19年4月)、26.1%の資本参加(H19年4月)、  
新株予約権付社債1億円(H19年5月引受)。譲渡後も業務提携関係は継続。

### 子会社の設立

(株)etra設立(H20年3月)によりスイーツ事業を開始。

#### 連結子会社

(株)アッシュ	(Ash)
(株)ニューヨーク・ニューヨーク	(NYNY)
(株)スタイルデザイナー	(SD)
(株)エッセンシユアルズジャパン	(EJ)
(株)AMG	(AMG)
(株)etra	(etra)

#### 持分法適用関連会社

ガブルス・ジャパン(株)	(GJ) *
--------------	--------

各社の業績概況につきましては  
巻末の参考資料に記してあります。  
(p28~)

\* GJの件につきましては、平成20年  
8月15日公表の適時開示資料を  
ご参照ください。

# 平成20年12月期 連結中間決算 総括

チェーン売上高減だが、収益構造の変化で連結売上高は計画達成。

しかし構造変化への費用が発生し、経常利益・当期利益は計画未達。

		計画	実績	コメント
売上高	チェーン全店	9,100百万円	8,779百万円	Ash、NYNY、SD、EJ、AMG、etraの全店舗売上高合計
	既存店対前年比	- %	96.6%	客単価105.5%、入客91.5% (Ash、NYNYの数字)
	連結売上高	3,800百万円	3,816百万円	直営店売上減40、加盟金増22、FC関連その他収入増16 材料仕入増16(SD本部仕入制導入等)等がプラスに寄与
利益	経常利益	180百万円	116百万円	店舗数増による売上原価の増大、 内部管理体制の強化による販管費の増大による影響
	当期純利益	70百万円	11百万円	GJ持分譲渡による特損の影響111百万円
店舗開発	新規出店	11	10	Ash: 4、NYNY: 2、SD: 3、etra: 1 (閉店NYNY: 1、SD: 7)
	店舗改装	7	6	Ash 4店、NYNY 2店
	期末店舗数	241	232	Ash: 86、NYNY: 25、SD: 118、EJ: 1、AMG: 1、etra: 1
暖簾分け	新オーナー創出	3	3	Ash: 3 (孫FC含む)
	新規出店	3	4	Ash: 4

# 平成20年12月期中間期 要約連結損益計算書、通期計画

単位:百万円

	H19 中間期 実績	H20中間期 計画	H20中間期 実績	差異 (実績 - 計画)	H20通期 当初計画	H20通期 修正計画	前期実績 (H19.12期)
チェーン売上高	8,582	9,100	8,779	321	19,000	18,000	17,992
売上高	3,749	3,800	3,816	16	8,000	7,700	8,030
売上原価	2,858	2,900	2,946	46	6,060	5,900	6,243
売上総利益	890	900	869	31	1,940	1,800	1,787
販・管費	690	700	729	29	1,450	1,480	1,296
営業利益	199	200	140	60	490	290	490
経常利益	184	180	116	64	430	250	432
当期純利益	39	70	11	81	170	60	113

# 要約損益計算書（個社別平成19年12月期 実績）

単位：百万円

	HD	Ash	ハイパ-	NYNY	SD	EJ	AMG	連結調整	合計
チェーン売上高	-	8,833		2,128	6,931	20	8	-	17,922
売上高	2,154	3,469	578	2,116	739	20	8	1,054	8,030
売上原価	1,555	2,687	549	1,833	432	47	10	870	6,243
売上総利益	599	781	29	282	306	27	2	185	1,787
販・管費	514	498	30	134	233	7	2	124	1,296
営業利益	85	283	0	148	73	34	4	60	490
(持分法投資損益)	-	-	-	-	-	-	-	( 10)	( 10)
経常利益	138	285	1	136	72	34	4	159	432
(少数株主損益)	-	-	-	-	-	-	-	( 24)	( 24)
当期純利益	54	125	25	55	143	34	4	199	113

各社の業績概況につきましては巻末の参考資料に記してあります。(p28～)

# 要約損益計算書（個社別平成20年12月期 計画）

単位：百万円

	HD	Ash	ハイパ-	NYNY	SD	EJ	AMG	etra	連結調整	合計
チェーン売上高	-	8,850		2,240	6,800	60	50	60	-	18,000
売上高	2,450	2,570	450	2,200	810	60	50	60	950	7,700
売上原価	1,660	1,800	420	1,940	490	70	40	60	580	5,900
売上総利益	790	770	30	260	320	10	10	0	370	1,800
販・管費	580	650	30	240	240	5	5	3	273	1,480
営業利益	210	120	0	20	80	15	5	3	127	290
(持分法投資損益)	-	-	-	-	-	-	-	-	( 9)	( 9)
経常利益	160	120	0	20	80	15	5	3	117	250
(少数株主損益)	-	-	-	-	-	-	-	-	( 20)	( 20)
当期純利益	* 10	70	0	20	70	15	5	3	97	60

\* HDの当期純利益については、中間期に計上した関係会社株式等評価損122百万円の影響

# 平成20年12月期 要約比較中間連結貸借対照表

単位:百万円、%

科目	H19/12期		H20/12期		増減額	科目	H19/12期		H20/12期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比			金額	構成比	金額	構成比	
流動資産合計	2,418	30.1	2,518	31.6	99	流動負債合計	2,698	33.6	2,551	32.0	146
現預金	1,304	16.3	1,336	16.8	31	買掛金	107	1.3	127	1.6	19
売掛金	405	5.1	367	4.6	38	1年以内返済 長期借入金	842	10.5	1,007	12.6	165
たな卸資産	57	0.7	56	0.7	0.3	未払金	1,457	18.1	1,235	15.5	221
その他流動資産	650	8.1	756	9.5	106	その他流動負債	290	3.6	180	2.3	110
固定資産合計	5,612	69.9	5,459	68.4	152	固定負債合計	3,442	42.9	3,536	44.3	93
建物	2,501	31.1	2,496	31.3	4	長期借入金	2,548	31.7	2,808	35.2	260
工具器具備品	154	1.9	164	2.1	9	その他固定負債	894	11.1	727	9.1	167
その他有形固定資産	173	2.2	140	1.8	33	資本金	324	4.0	324	4.1	-
のれん	561	7.0	498	6.2	63	資本剰余金	860	10.7	860	10.8	-
その他無形固定資産	39	0.5	41	0.5	1	利益剰余金	653	8.2	668	8.4	14
敷金保証金	1,629	20.3	1,612	20.2	16	純資産合計	1,889	23.5	1,890	23.7	1
その他投資	552	6.9	505	6.3	46	(少数株主持分)	( 51)	(0.6)	( 70)	(0.9)	( 19)
資産合計	8,030	100.0	7,978	100.0	52	負債・純資産 合計	8,030	100.0	7,978	100.0	52

# 要約比較中間連結貸借対照表 解説

資産・負債の増減 \* の主な要因は以下のとおり。

## 資産増減要因等

その他流動資産  
繰延税金資産 71増

## 負債・資本増減要因等

1年以内返済長期借入金 HD 149増、NY17増

未払金 Ash 122減、NYNY 55減、SD 55減

その他流動負債  
HD 60減(1年以内償還予定社債)

長期借入金 HD 303増、NY 32減

その他固定負債  
長期未払金 SD 152減、他

\* 100百万円以上の増減について解説

# 出店、設備投資等の状況

平成20年12月期中間期実績

## 新規出店

Ash	4	小岩、元住吉 桜新町、日野
NYNY	2	三宮、京橋
SD	3	東松山、四街道 平井

## 店舗改装 <sup>\*1</sup>

Ash	4	菊名、日吉、鶴見 中目黒
NYNY	2	樟葉、長岡天神

\*1 改装の店舗数には、小規模の改装は件数に含めておりません。

単位:百万円

区分	H19通期実績	H20/上期実績	H20/下期計画 <sup>*2</sup>
造作	547	324	80
敷金保証金	111	35	20
投資合計	659	360	100
減価償却費	637	313	340

新規出店	21	10	9 <sup>*3</sup>
移転	-	-	-
閉店	9	8 <sup>*4</sup>	6
M&A等による増加	-	-	-
期末店舗数	230	232	235

\*2 H20下期設備投資計画 グループ店新店 2 Ash店改装 1

\*3 H20下期出店計画 Ash 2、SD 8

SDの出店数には、経営者の異動等による数字が含まれています(H20上期実績では東松山、平井)。

\*4 移設1含む(NYNYトアロード NYNY三宮、平成20年1月)

## 期末店舗数推移

	平成19年6月末	平成19年12月末	平成20年6月末	平成20年12月末 (計画)
Ash	78	82	86	88
NYNY	23	24	25	25
SD	123	122	118	120
EJ	1	1	1	1
AMG	-	1	1	1
計	225	230	231	235

# 下期および中長期の事業展開

## 参考資料

下期以降の施策の解説

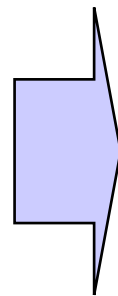
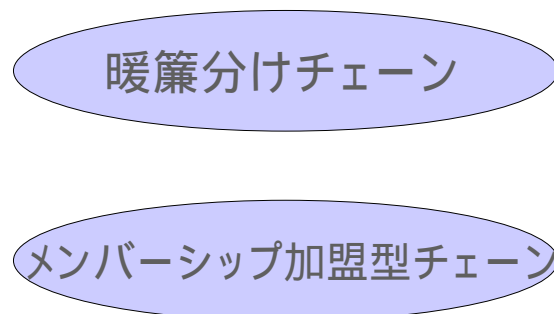
今後の事業展開(グループ各社)

代表取締役社長 吉原 直樹

## 中期の課題 = 理美容事業への注力

注力する理美容事業については「三本柱」の展開に集中

これまでのセグメント



新しい「セグメント」を追加

大型店

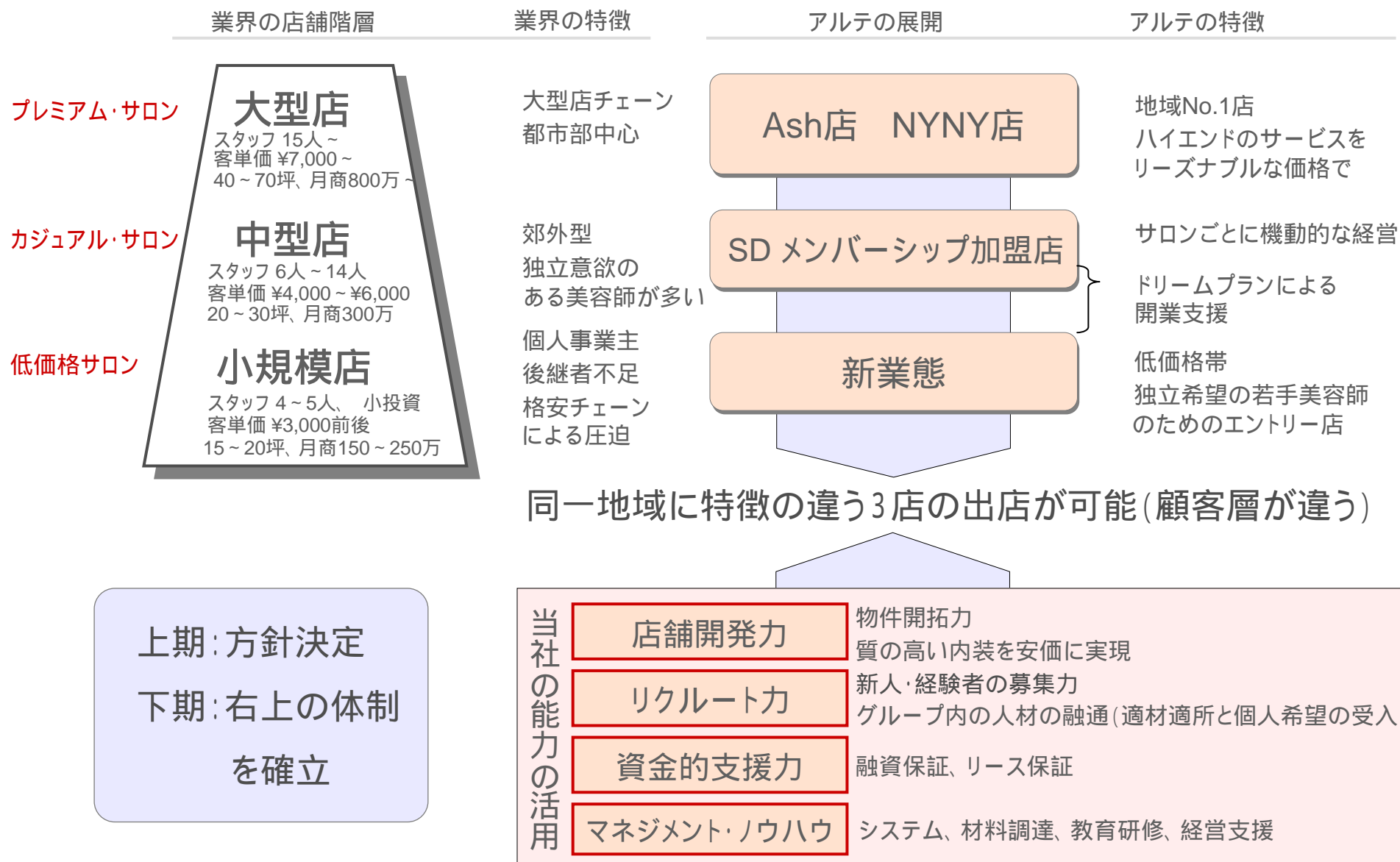
Ash店 NYNY店

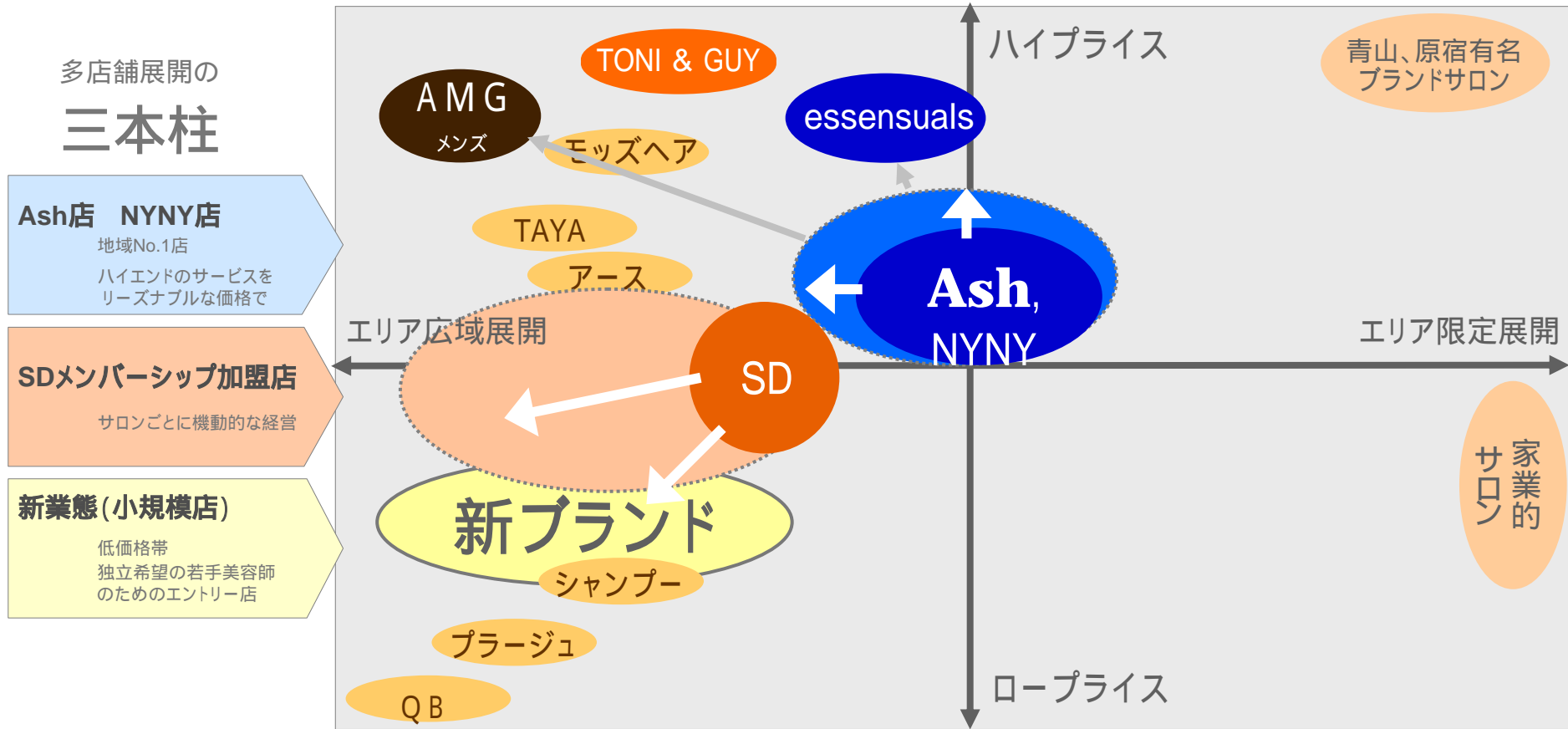
中型店

SD メンバーシップ加盟店

小規模店

新業態





複合業態の総和として  
 ブランド別で 広い価格帯対応を  
広域で展開 できるように！

暖簾分け型美容チェーン (Ash, NYNY 少しハイプライスを目指す)  
 メンバーシップ加盟型美容チェーン (SD エリアの展開を目指す)  
 ロープライスブランド業態の展開  
 (SD 業態確立と早期の他店舗化を目指す)  
 高級ヘアースロンのブランド確立 (EJ)  
 高級メンズサロンのブランド確立 (AMG)

# 長期経営計画

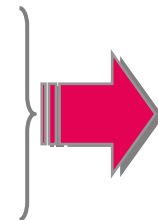
本業回帰(集中と選択)・・・「三本柱」で筋肉質への転換  
 Ash、NYNYは、人を育てながら着実に暖簾分け  
 メンバーシップ型サロン、小規模店チェーンを展開(暖簾分けとは違うペース)  
 幅広い価格層の個別ブランドを全て収益化し、安定増加ペースへ  
 長期的に、連結経常利益はチェーン売上高の3%程度を維持

中核事業

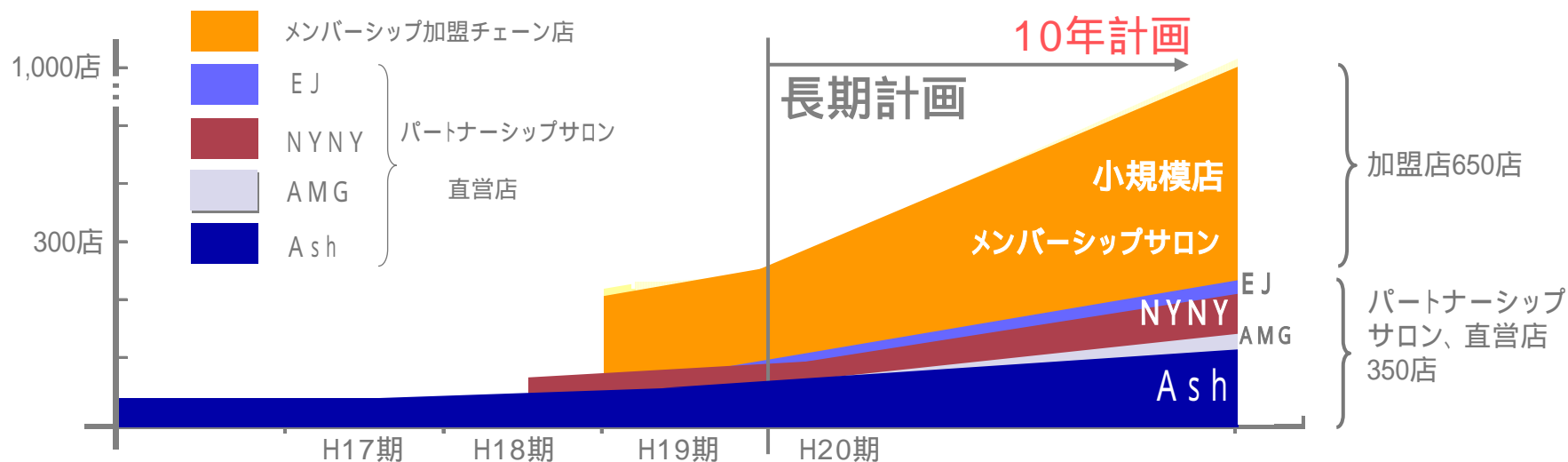
Ash、NYNYによる暖簾分け型チェーン  
(パートナーシップサロン)

加盟型事業、新規事業

メンバーシップ加盟店、小規模店チェーン  
(メンバーシップサロン) (新業態)



10年後に現在の  
4倍の店舗数に



H20年6月末 美容室店舗数 Ash 86、NYNY 25、SD118、EJ 1、AMG 1 (合計231)

## 參考資料

# 企業グループ

人材育成を基礎に、グループ規模拡大と業態多様化で業界変革に立ち向かう

## アルテ サロン HD

昭和63年(1988年)11月設立  
平成18年(2006年)7月持株会社化  
グループ統括、経営指導  
各子会社の事業プランの設計  
サロン開発、新業態の開発  
各子会社の企業統治支援  
幹部候補・サロンスタッフ教育支援  
理美容業界の分析

Ash

NYNY

SD

essentials

AMG

etra

(株)アッシュ

平成18年7月設立  
100%子会社

首都圏  
銀座中央通、渋谷、  
池袋、自由が丘、  
都立大学、日吉、  
横浜、元町、他

全86店舗

(株)ニューヨーク・  
ニューヨーク

平成18年7月子会社化  
100%子会社

関西圏  
なんばパークス、三宮、  
神戸プロメナハーバー  
ランド、伏見桃山、  
河原町三条、他

全25店舗

(株)スタイル  
デザイナー

平成19年1月子会社化  
67%出資子会社  
サークルKサンクスが  
33%所有

首都圏および  
首都圏外周部

全118店舗

(株)エッセンシャルズ  
ジャパン

平成19年5月設立  
51%出資子会社

トニーアンドガイジャ  
パン他が49%所有

高級ヘアーサロン

全1店舗

(株)AMG

平成19年5月設立  
50%子会社

GJが50%所有  
GJとの提携により

高級メンズサロン

全1店舗  
(別途、Ash、NYNYとの  
併設店2店あり)

(株)etra

平成20年3月設立  
100%子会社

横浜市内

スイーツ販売事業

全1店舗

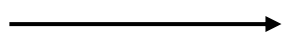
# 平成20年12月期下期の経営方針

成長の踊り場



筋肉質への転換

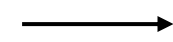
前期



当中間期

推進中

下期



来期以降の利益体質

戦略路線への急速展開

(沿線ドミナント)

都心一等地への基幹店出店

有能な店長への暖簾分けの推進

ホールディングカンパニー化

M&Aによる業態の多様化

M&Aによる総店舗数の拡大

定休日制の定着

直営店のFC化

(暖簾分けを推進)

三本柱体制の確立

(前述の、大型店、中型店、小規模店の展開)

長期的視点での人材の育成

- ・ 高い単価を取れる技術
- ・ 新たなオーナー候補者の育成
- ・ 「プロ集団」の育成

永く働ける環境を整備

新業態の収益化 & 新メニューの強化

グループ内、経営資源の共有化

# Ash、NYNYの営業施策

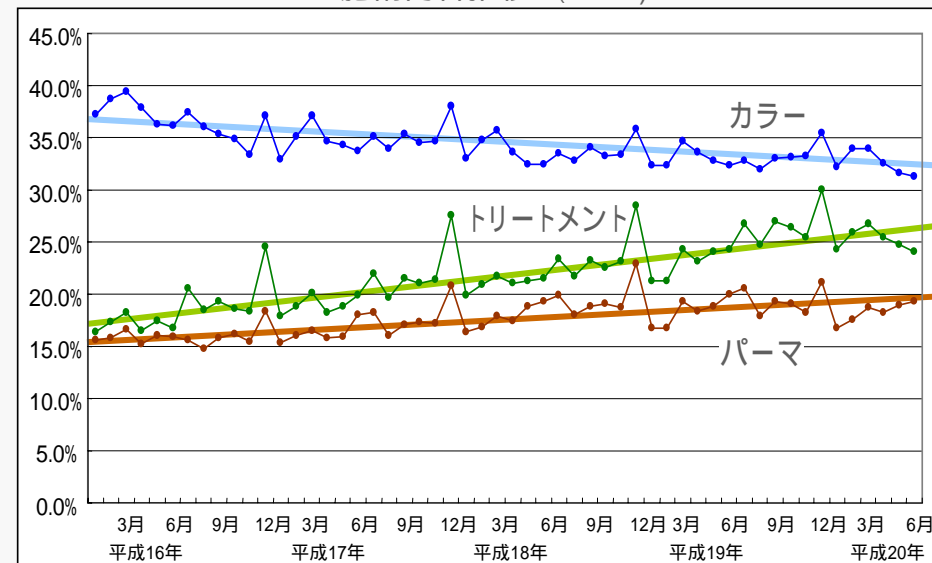
## 暖簾分け型美容室(パートナーシップサロン:PFC)の展開

## 顧客層変化と流行変化を読んだ施術メニューの提案

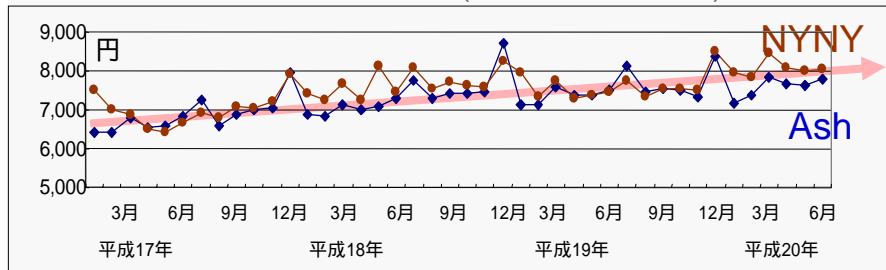
### 長期トレンド

トリートメント、パーマ比率は上昇傾向  
 カラー比率は減少傾向  
 客単価は、着実に上昇  
 男性比率は上昇傾向

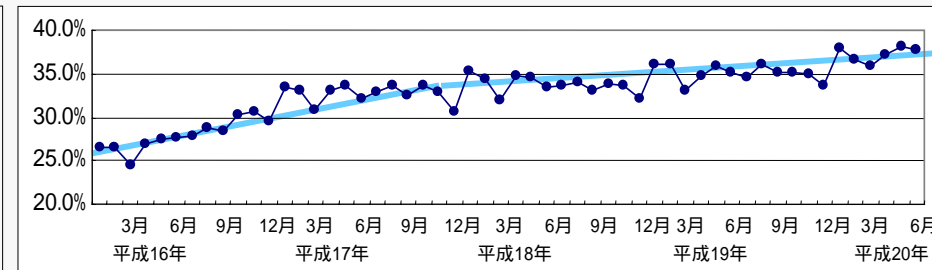
施術内容推移 ( Ash )



顧客単価推移 ( Ash & NYNY )

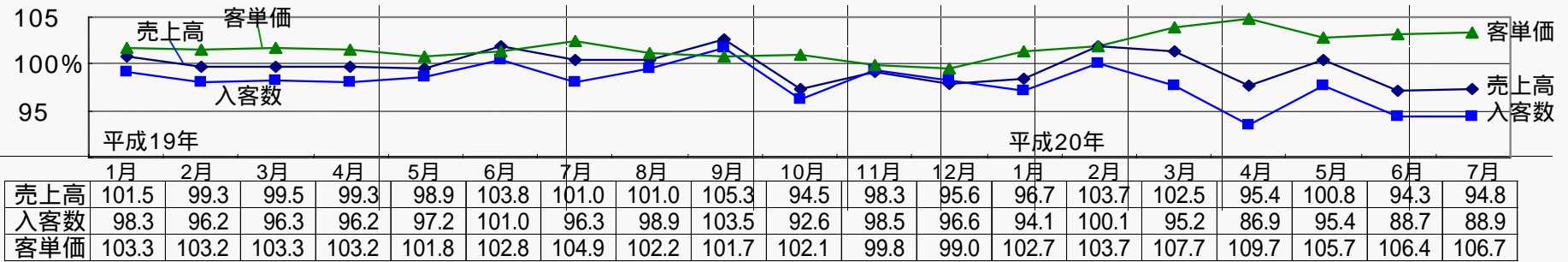


メンズ比率推移 ( Ash )



# Ash、NYNYの営業施策 (既存店の客単価と入客数)

Ash、NYNY既存店の状況 対前年比の推移(%)



## 価格政策

スタッフのスキルアップで  
客単価引上げを志向

美容師の、現場における能力アップ  
モチベーションの向上

差別化を図る デザイン、上質感の提供  
施術前カウンセリングでサービス誘導



Ash 銀座中央通り

NYNY なんばパークス



複合メニュー  
施術単価上昇



顧客の評価  
ブランド力の向上  
新メニューの安定化

+

単価の安定化  
客数回復へ取組



次の成長機会



## 現場力の強化

技術力、ホスピタリティの向上

H20年4月から、毎週火曜日を Ash 統一定休日に (祝日と12月を除く)

再来店率の向上、客単価の上昇

メリハリのある働きやすい環境

教育の機会、自己啓発(受動型から能動型へ)

## あらたな人材育成への取組

新たなオーナー候補者の育成

暖簾分けFCの社内からさらなる新オーナー

4年制大学卒業者の定期採用開始 (H19年4月:13名、 H20年4月:14名)

接客・接遇を通して店舗マネジメントを学ぶ人材

(店舗、本部における将来の幹部候補)

## 効率的な店舗オペレーションの追求

新店は40～50坪の高効率店が中心(従来は、50～60坪)

## 複合メニューの拡充、差別化技術

ネイル、ヘッドスパ、眉美容(アイブロー)等の同時提案

エアウェーブ(ホット系パーマの新技术)の定着



Ash 日野 H20/6 open  
(JR中央線) 29坪



Ash 桜新町 H20/6 open  
(東急田園都市線) 33坪



Ash 元住吉 H20/2 open  
(東急東横線) 28坪



Ash 小岩 H20/2 open  
(JR総武線) 38坪

## 経営統合効果の浸透

平成18年7月子会社化、2年が経過

## 既存店の業績への貢献

各従業員の成長、モチベーションの向上  
毎月第2月曜日をNYNY統一定休日に



## 暖簾分けの進展

業務委託店として暖簾分けの独立9店に  
人材育成の成果



NYNY京橋(H20/6 open (京阪線、JR環状線))



NYNY三宮  
H20/1 open  
(JR東海道線、阪急神戸線)

NYNY 店舗平均月商の推移(既存店) 単位:百万円

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
H20年	7.0	7.1	9.6	7.6	7.9	7.9	8.6						8.0
既存店対象店舗数	19	17	18	18	19	19	19						
H19年	7.6	7.3	9.5	8.4	8.1	8.6	9.1	7.8	7.8	7.0	6.9	10.3	8.2
既存店対象店舗数	18	17	19	19	19	19	20	20	20	21	21	20	
H18年	6.9	7.2	9.6	8.6	8.4	8.6	10.5	8.5	8.5	8.5	7.9	11.5	8.7
既存店対象店舗数	18	17	18	18	18	18	18	18	17	18	18	18	

## メンバーシップ加盟型美容室(メンバーシップサロン)の展開

SDの事業 : 物件開発 + 美容室チェーンの本部機能 = 美容師の独立支援

## 収益基盤固め 優良案件の実績増加へ

チェーン本部の機能強化と信頼関係の構築

店舗開発力

加盟希望者(美容師)の独立支援

効率的な店舗運営の支援

プラス のサービス(教育研修等)

小規模で、小投資の店の加盟募集推進

チェーン本部として利益の上がる仕組みづくり

フィー体系の見直し(実施済)

加盟店システムにおけるスケールメリット

(6月末店舗数118店)

⇒ お互いにメリットのある関係

チェーン本部としての管理・監督機能の強化



スタイルクリエイター 牛久  
H19/2 open (JR常磐線)



アルーシェ平井  
H20/4 open (JR総武線)

## 下期の具体的施策

MS(メンバーシップサロン)契約の推進 (現在38店(中間期末)) (新規加盟とFC契約からの移行)

材料・商品の流通マージン制の導入 (実施済、中間期実績174百万円)

教育研修サポート、経営者教育、オーナー会議の新設 (実施済)

ドリームサポートプラン (新設) オーナーのリース契約をSDが債務保証

小規模店の案件開発 (新設) (若手美容師の早期独立支援、小投資で迅速に展開)

オプション支援メニューの充実

## 中期的施策

店舗開発体制・独立支援体制の強化

重点出店地域の拡大 (首都圏外周部、中京圏(サークルKサンクスの地盤)、関西圏)

材料・商品の流通マージンの利益安定化

# E J、AMGの営業施策

高級サロンを軌道に乗せるために……

## (株)エッセンシャルズジャパン

トニーアンドガイジャパンとの提携  
ブランド力、技術力の向上を図る  
TONI&GUY 本部との強いコネクションを得る

「**essentials** (エッセンシャルズ)」は  
TONI & GUY (トニーアンドガイ) が  
世界展開するブランドの1つ



2007年5月に第1号店  
エッセンシャルズ銀座店



出店地域	東京、大阪エリア中心
店舗面積	30坪
投資金額	3,000万円 / 店

## (株)AMG

男性が、異性を気にすることなく利用できる、  
お洒落で総合的なビューティーサロンの需要。

個室感覚で、ヘアサロン & エステ



2007年10月に第1号店  
AMG 有楽町マルイ店



出店地域	首都圏	将来は広域化、路面店も
店舗面積	20坪	
投資金額	2,000万円 / 店	

現在、Ash、NYNYとのコラボを2店舗実施  
(Ash中目黒、NYNY樟葉)

# 損益計算書 H20年12月期中間期 計画・実績比較(個別)

単位:百万円

HD	計画	実績	差異
売上高	1,200	1,200	0
売上原価	800	823	23
売上総利益	400	376	23
販売管理費	300	274	25
営業利益	100	102	2
経常利益	75	71	3
当期純利益	40	28	68

(解説)

売上原価

消耗品費 6増  
減価償却費 9増

販売管理費

役員報酬14減、自己株買手数料 3増、  
上場維持費用 4減、その他費用圧縮

特別損失

GJ投資有価証券等評価損 122

単位:百万円

Ash	計画	実績	差異
売上高	1232	1245	12
売上原価	849	878	28
売上総利益	383	366	16
販売管理費	337	311	26
営業利益	46	55	9
経常利益	46	63	17
当期純利益	27	36	9

(解説)

売上高

新店計画2店に対し4店  
FC加盟予算6件に対し7件

売上原価

広告宣伝費 31増

販売管理費

教育関連費用 13減、  
その他全般的に圧縮

# 損益計算書 H20年12月期中間期 計画・実績比較(個別)

単位:百万円

ハイパー	計画	実績	差異
売上高	244	272	27
売上原価	226	246	20
売上総利益	18	26	7
販売管理費	14	18	3
営業利益	4	7	3
経常利益	3	7	3
当期純利益	3	6	2

(解説)

売上原価 広告宣伝費 3増

単位:百万円

NYNY	計画	実績	差異
売上高	1149	1110	39
売上原価	1014	1000	14
売上総利益	135	110	24
販売管理費	90	124	33
営業利益	44	13	57
経常利益	43	9	52
当期純利益	19	3	23

(解説)

売上高 入客数減少による店舗売上 48減

売上原価 全体を圧縮

販売管理費 人件費 20増  
本社移転関連 14増

# 損益計算書 H20年12月期中間期 計画・実績比較(個別)

単位:百万円

SD	計画	実績	差異
売上高	439	403	35
売上原価	277	250	27
売上総利益	161	153	8
販売管理費	126	122	3
営業利益	35	31	4
経常利益	41	36	5
当期純利益	25	23	2

(解説)

売上高	直営店廃止による売上 4減 加盟金(件数)未達 4減 ロイヤリティ収入 35減 材料収入 16増
売上原価	減価償却費 10減 リース料 7減
特別利益	貸倒引当金戻入 5

単位:百万円

EJ	計画	実績	差異
売上高	22	24	1
売上原価	34	34	0
売上総利益	11	10	0
販売管理費	5	2	2
営業利益	16	12	3
経常利益	16	13	3
当期純利益	16	13	3

(解説)

販売管理費	全体を圧縮
-------	-------

# 月次業績動向（AshおよびNYNY 全店）

ご参考のために7月の情報も掲載しております。

	平成20年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	中間期累計	7月
グループチェーン全店 AshとNYNY	売上高(百万円)	744	803	1,078	903	924	934	5,386	1,045
	前年同月	711	737	973	884	885	957	5,148	1,109
	前年同月比	104.6	108.9	110.9	102.2	104.4	97.5	104.6	94.3
	入客数(千人)	100	106	135	114	118	117	690	122
	前年同月	99	103	129	122	120	128	701	135
	前年同月比	100.8	103.0	104.3	93.9	98.0	91.4	98.4	90.8
	客単価(千円)	7.4	7.6	8.0	7.9	7.9	8.0	7.8	8.5
	前年同月	7.2	7.2	7.5	7.3	7.4	7.5	7.3	8.2
	前年同月比	103.7	105.7	106.2	108.8	106.6	106.7	106.4	103.9
Ashチェーン全店	売上高(百万円)	586	645	858	722	736	746	4,294	837
	前年同月	564	597	783	711	711	772	4,137	906
	前年同月比	104.0	107.9	109.6	101.6	103.6	96.7	103.8	92.3
	入客数(千人)	80	86	109	92	94	94	555	97
	前年同月	80	84	105	98	96	103	565	109
	前年同月比	100.6	102.4	104.1	94.2	97.8	91.2	98.2	89.8
	客単価(千円)	7.3	7.5	7.9	7.9	7.8	8.0	7.7	8.6
	前年同月	7.1	7.1	7.5	7.3	7.4	7.5	7.3	8.3
	前年同月比	103.4	105.4	105.3	107.9	105.9	106.0	105.7	102.9
NYNYチェーン全店	売上高(百万円)	157	158	220	181	188	187	1,092	209
	前年同月	147	140	190	173	174	186	1,010	203
	前年同月比	107.0	112.7	116.0	104.6	107.8	100.9	108.1	103.0
	入客数(千人)	20	20	26	22	24	23	135	25
	前年同月	19	19	25	24	24	25	136	26
	前年同月比	101.9	105.5	105.4	92.9	98.7	92.1	99.1	94.7
	客単価(千円)	8.0	7.8	8.5	8.1	8.0	8.1	8.1	8.3
	前年同月	7.6	7.3	7.7	7.2	7.3	7.4	7.4	7.7
	前年同月比	105.0	106.9	110.1	112.6	109.2	109.5	109.1	108.7

表示単位未満は全て四捨五入

注 平成20年4月よりアッシュチェーン全店舗におきまして、毎週火曜日を定休日(火曜日が祝日に当たる場合と12月を除く)とし、ニューヨーク・ニューヨーク・チェーンにおきましても、一部を除く全店舗において、毎月第2月曜日を定休日といたしました。

従いまして、アッシュとニューヨーク・ニューヨーク全店舗において営業日数が前年同月と比較し定休日日数分減少し、従来の既存店の基準から外れることとなります。

しかしながら、業績動向に関する有用な情報を継続的に提供すると観点から、定休日設定に伴う営業日数の減少は考慮せず、本業績動向におきましては引き続き既存店として記載し、情報提供を続けてまいります。

なお、店舗改装等による休業が1日以上あった店舗に関しましては、従来どおり既存店から除外します。

全店統一の休業日の設定は、チェーン展開を行う美容室としましては非常に珍しいことではありますが、従業員のライフワークバランス、職場環境の向上、あるいはモチベーションの向上等を目的として取り組むものです。

当社としましては、現状において定休日2日の設定による売上高への影響は軽微であると判断しており、これを機会に更なる生産性向上を実現し、これまで以上に業績の向上に努め、投資家の皆様のご期待に沿うべく着実な利益成長を実践してまいります。

# 月次業績動向（AshおよびNYNY 既存店）

ご参考のために7月の情報も掲載しております。

	平成20年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	中間期累計	7月
グループチェーン既存店 AshとNYNY	売上高(百万円)	671	641	952	806	799	834	4,703	934
	前年同月	697	642	941	855	819	914	4,868	1,057
	前年同月比	96.3	100.0	101.2	94.2	97.5	91.2	96.6	88.3
	入客数(千人)	91	85	119	102	102	105	604	110
	前年同月	97	89	124	117	111	122	660	128
	前年同月比	93.5	95.4	96.0	87.2	92.2	86.3	91.5	85.6
	客単価(千円)	7.4	7.6	8.0	7.9	7.8	7.9	7.8	8.5
	前年同月	7.2	7.2	7.6	7.3	7.4	7.5	7.4	8.2
	前年同月比	103.0	104.8	105.4	108.1	105.8	105.8	105.5	103.2
Ashチェーン既存店	売上高(百万円)	537	520	778	668	649	684	3,837	770
	前年同月	559	525	772	711	671	755	3,991	885
	前年同月比	96.2	99.1	100.9	94.0	96.8	90.6	96.1	87.0
	入客数(千人)	74	69	99	85	83	86	497	90
	前年同月	79	73	103	98	91	101	545	106
	前年同月比	93.4	94.5	96.1	87.2	91.5	85.7	91.2	84.9
	客単価(千円)	7.3	7.5	7.8	7.8	7.8	7.9	7.7	8.6
	前年同月	7.1	7.2	7.5	7.3	7.4	7.5	7.3	8.3
	前年同月比	103.0	105.0	104.9	107.7	105.8	105.7	105.4	102.5
NYNYチェーン既存店	売上高(百万円)	134	121	174	138	150	150	866	163
	前年同月	138	117	169	144	149	159	876	172
	前年同月比	96.7	103.7	102.5	95.4	100.8	94.3	98.8	94.8
	入客数(千人)	17	15	20	17	19	19	107	20
	前年同月	18	15	21	20	20	21	115	22
	前年同月比	94.1	100.1	95.2	86.9	95.4	88.7	93.1	88.9
	客単価(千円)	8.0	7.9	8.5	8.0	7.9	8.0	8.1	8.3
	前年同月	7.8	7.6	7.9	7.3	7.5	7.5	7.6	7.8
	前年同月比	102.7	103.7	107.7	109.7	105.7	106.4	106.1	106.7

表示単位未満は全て四捨五入

# 月次業績動向（店舗情報）

ご参考のために7月の情報も掲載しております。

## H20年12月期中間期 店舗数の状況(AshおよびNYNY)

		平成20年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
グループ全店舗数	合計		106	108	108	108	108	111	110
	Ash計		82	84	84	84	84	86	85
	NYNY計		24	24	24	24	24	25	25
うち			1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
既存店対象店舗数	合計		92	84	93	94	92	94	95
	Ash		73	67	75	76	73	75	76
	NYNY		19	17	18	18	19	19	19
直営店舗数	計		29	29	29	29	29	30	28
	Ash		5	5	5	5	5	5	6
	NYNY		24	24	24	24	24	25	22
FC店舗数	計		77	79	79	79	79	81	82
	Ash		77	79	79	79	79	81	79
	NYNY		0	0	0	0	0	0	3

## 期中出店・閉店状況(AshおよびNYNY)

### 新規出店

年月	店舗名	住所	面積	備考
平成20年 1月	三宮店	兵庫県神戸市	164.3㎡	NYNY直営店
平成20年 2月	小岩店	東京都江戸川区	124.0㎡	Ash FC店
平成20年 2月	元住吉店	神奈川県川崎市	92.0㎡	Ash FC店
平成20年 6月	京橋店	大阪市都島区	159.1㎡	NYNY直営店
平成20年 6月	桜新町店	東京都世田谷区	108.8㎡	Ash FC店
平成20年 6月	日野店	東京都日野市	97.2㎡	Ash FC店

### 営業日数について ( )内は土日祝の日数

年月	Ash営業日数	(前年同月)	NYNY営業日数	(前年同月)
平成20年 1月	25(9)	27(9)	28(9) *1	28(9) *2
平成20年 2月	27(9)	28(9)	29(9)	28(9)
平成20年 3月	29(11)	31(10)	31(11)	31(10)
平成20年 4月	26(9)	30(10)	29(9) *3	30(10)
平成20年 5月	28(11)	31(10)	30(11) *4	31(10) *5
平成20年 6月	26(9)	30(9)	29(9) *6	29(9) *7
平成20年 7月	26(9)	31(9)	31(9)	31(9)

## 期中暖簾分け等の状況(AshおよびNYNY)

### 暖簾分け等

年月	店舗名	住所	面積	備考
平成20年 1月	中目黒店	東京都目黒区	214.0㎡	直営店からFC店へ移行
平成20年 7月	大宮店	埼玉県さいたま市	531.0㎡	FC店から直営へ変更
平成20年 7月	寝屋川店	大阪府寝屋川市	152.1㎡	直営店からFC店へ移行
平成20年 7月	香里園店	大阪府寝屋川市	115.7㎡	直営店からFC店へ移行
平成20年 7月	桃山南店	京都府京都市	175.2㎡	直営店からFC店へ移行

### 閉店等

年月	店舗名	住所	面積	備考
平成20年 1月	トアロード店	兵庫県神戸市	582.7㎡	NYNY直営店(実質、三宮店への移転)
平成20年 7月	水戸店	茨城県水戸市	147.0㎡	スタイルデザイナー加盟店へ変更

月次情報は、当社ウェブサイト <http://www.arte-hd.com> に

毎月10日(土日祭日の場合は、その翌営業日)に開示しています。是非ご覧ください。

## 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。

説明会へのご参加、誠にありがとうございました。

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>

情報開示担当役員 常務取締役 小田 俊也 e-mail:oda@arte-hd.com

経営企画部 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/>