



## 会社説明資料

# 株式会社アルテ サロン ホールディングス



GranAsh吉祥寺店



日本証券アナリスト協会主催  
個人投資家向け会社説明会  
2009年(平成21年)12月19日  
於 日本証券アナリスト協会

本日は、当社の説明会にご参加いただきありがとうございます。

当社は「人がより若く、より美しく、より健やかであるように」をモットーに、美容室のチェーン展開を事業としております。

特徴的なチェーン制度、スケールメリット等を活かし、中長期的に安定成長を目指しております。

商品であり財産である「美容師」の働きやすさ、チャレンジする環境が重要と考えております。

また、株主還元を重視した利益処分策、充実した株主優待制度を採っております。

代表取締役社長 吉原 直樹

## 理美容 2.3兆円市場 (理容0.7兆円 + 美容1.6兆円。 理容室13万軒 + 美容室22万軒)

35万軒ある理美容室の平均年商は650万円です。(理容室は540万円、美容室は720万円)  
この市場は大手の寡占化が進んでおらず、今後はチェーン店事業者の拡大余地が大きい市場です。

事業所数は厚生労働省統計  
市場規模は矢野経済研究所

### 理美容業におけるビッグ・プレーヤー

最大手でもシェア1.1%の理美容市場。上位6社売上合計 900億円強でも、理美容市場2.3兆円におけるシェアは4%に満たない。

#### 主要プレーヤー一覧

上場市場	社名	店舗数	チェーン形式	主な店舗ブランド	店舗売上高 (億円/年)
未上場	阪南理美容(株)	理・美容室497店 (美容室274、理容室223)	直営店	美容プラージュ 理容プラージュ	271 2009.3期
未上場	(株)アースホールディングス	美容室194店	暖簾分け型FC店	EARTH	182 2009.5期
JASDAQ 2406	(株)アルテ サロン ホールディングス	美容室227店	暖簾分け型FC店 加盟型FC店	A s h、NYNY クリック、ユアーズ、ICH・GO	176 2008.12期
東証1 4679	(株)田谷	美容室145店	直営店	TAYA、Shampoo クレージュ	130 2009.3期
未上場	(株)キュービーネット	理容室400店 (カット専門店)	加盟型FC店	QBハウス	94 2009.6期
JASDAQ 9439	(株)MHグループ	美容室102店	加盟型FC店 (一部直営)	モッズ・ヘア	60 2009.6期

店舗数は公表値で最新のものを記載しています。いずれも海外店舗は除いております。

### 当社は都市圏でドミナント展開 (店舗網はP9、P10参照)

ドミナント展開がある程度進んだ横浜市での当社シェアは現在約4%(入客ベース)。( 将来10%へ)  
(横浜市(人口367万)の理美容室利用者は推定約250万。 当社(Ash店)の利用者は約10万 \*1 ( シェア4%)。 )  
シェア10%程度の市場を、都市圏から着実に広げていくことで、**当社の伸びしろは非常に大きい**。  
(現在、東京都市圏(渋谷から1時間圏内)の当社シェアは、まだ1%程度)

ドミナント展開は、各店舗の営業状況を管理しやすい。  
また、他社との違いは、子会社6社を通じ、複数のブランド・複数のフランチャイズ方式で、**多様な店舗展開**をしている点です。

\*1 9月～11月の横浜市内  
Ash店33店舗の入客実績



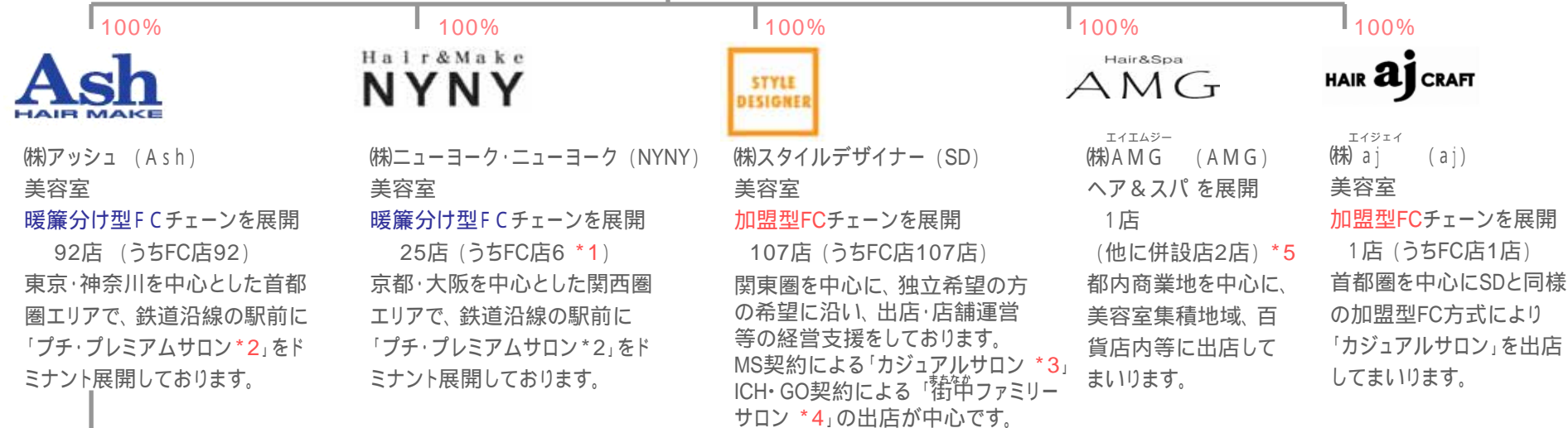
## 株式会社アルテ サロン ホールディングスの事業

当社は、グループで美容室のチェーン展開事業を営んでおります。持株会社の(株)アルテ サロンホールディングスは、持株会社機能以外に、各子会社に対する支援事業も行っております。

(株)アルテ サロン ホールディングス  
(HD)



持株会社としての機能にとどまらず、店舗開発、リクルート、資金調達、店舗経営指導、従業員教育等で、グループ全体/全227店の舵取りと支援を行っています。



51%

**essentials**

(株)エッセンシャルズジャパン (EJ)  
上質の美容室を展開  
1店 (うちFC店0店)  
都内商業地、美容室集積地域等に、やや上質の「プチ・プレミアムサロン」を出店してまいります。

### 注記事項

- \*1 NYNYのFC店は、上記FC6店の他に暖簾分けFC化準備段階の業務委託店が7店あります。
  - \*2 プチ・プレミアムサロン：上質なサービスを手頃な価格で提供。比較的大型店(40坪前後)で、各店が地域No1店を目指しております。標準スタッフ数15人～。
  - \*3 カジュアルサロン：店舗ごとに機動的で特色ある経営。中規模店(20～35坪)。標準スタッフ数6～14人。SDでは、MS(メンバーシップ・サロン)システムによるFC契約の形態です。
  - \*4 街中ファミリーサロンまちなか：美容師の独立希望に幅広く応える仕組。小規模店(15～20坪)。標準スタッフ数4～5人。SDでは、ICH・GO(いちご)システムによるFC契約の形態です。
  - \*5 AMG店舗については、Ash店、NYNY店に併設している店舗があります(上の店舗数には含めておりません)
- \* いずれも2009年11月末の数字です。社名ロゴ上の赤字数字(%)は持株比率です。



## 当社の特徴1 「暖簾分け型FCによる協同経営」と「加盟型FCによる経営支援」

美容室は、店舗・オーナー・事業環境によって開店・運営のストーリーは様々です。  
当社は出店方式やFC方式などに多様性を持たせています。FCを大きく分けると2種類あります。

### 1. 暖簾分け型FC

これまで頑張ってきた仲間に店を任せる「暖簾分け」で、  
オーナーと協力し合った経営

主要子会社の(株)アッシュ、(株)ニューヨーク・ニューヨーク(NYNY)では、  
本部とFC社の連帯が非常に密な「暖簾分け」によるチェーン展開を行っています。

技術者の強い独立志向を叶えながら、転職・引き抜きを回避  
(当社の人材資源の最大活用 = 当社グループで永く・満足して働いてもらう)

個々の店舗に適度な競争意識を与え、グループの動機付けに  
(従業員のときより、店舗の業績がオーナーの処遇に反映)

(株)アッシュ、(株)NYNYとしては、事業収入を安定化させる効果

これまでに、Ashチェーンで33人、NYNYチェーンで11人(\*1)の  
オーナー経営者を輩出 (\*1) NYNYは業務委託契約先を含みませ

#### 暖簾分け型FC 店舗例



Ash本牧店



Ash浜田山店



Ash等々力店



Ash高円寺南口店



NYNYなんばパークス店



NYNY三宮店

### 2. 加盟型FC

当社のシステムを利用して独立・出店を目指す美容師と  
FC加盟契約し、加盟者の経営を当社が支援

独立時、一般的に、個人には高いといわれている資金面・仕入れ面・  
採用面等のハードルを軽減します。  
優良物件を開拓し、良質の店舗設備を割安で建設します。  
チェーンの調達ルート・スケールメリット、経験則、経営情報等を最大限  
利用して店舗経営を支援します。

#### 加盟型FC 店舗例



北本店 (MS店)



守谷店 (MS店)



ICH・GO堀切菖蒲園店



a) 祖師ヶ谷大蔵店



## 当社の特徴2 美容師こそが経営資源 ～教育システム、生涯目標

### 充実したメニューの研修を多数開催



技術研修 (アルテ・アカデミー)



経営者教育(本社)



語学研修 (本社)



ロンドン研修 (Ashブランド提携サロン  
'Ash CoventGarden')

### モチベーション向上のための施策



世界最大級ヘア・カットコンテスト (横浜アリーナ)



ヘア・ショー (東京国際フォーラム)



フォトセッション (国内/海外)

### 生涯にわたり、美容の現場で仕事ができる環境づくり

美容師が目指す  
キャリアの例



教育ディレクター

後輩の育成など  
グループの  
技術向上のため



クリエイティブ  
ディレクター

施術方法開発、  
デザイン開発、など  
表現技術の追求



サロン  
マネージャー

店舗の営業改善  
個店の事務・経理  
グループ業績の基盤



FCオーナー

店舗経営者として  
アルテグループとともに  
チェーンの成長を目指す



## 当社の特徴3 グループとしてのスケールメリット

---

### 1. 店舗開発

グループ全社の店舗開発機能を、HDの中に集約したことで、グループ内の開発効率が格段に改善しました。大手デベロッパー様やショッピングセンター様などの施設開発においても、当社は共同開発にえています。開店希望者(加盟FC希望者)様からの問合せ対応窓口も集約し、加盟候補者が増加しております。

### 2. 材料

グループの総仕入額は15億円に上ります。メーカー様や流通事業者様から、有利な価格条件を頂戴しています。また、当社ブランドのOEM商品等も採算ベースで進めております。

### 3. 採用

多ブランド・多業態・多職種・広域出店という、当社の多様性のある職場を提示することで、就職活動者の希望に応えやすい受入態勢です。当社の採用活動、PR活動などにおいても、ノウハウを活かした施策を展開しております。

### 4. 教育・研修

メーカー様の協力、友好サロン様の有名アーティストによる講習、充実した研修会場など、ネームバリューを活かした研修メニューを実現しております。1人あたりの費用においてもスケールメリットを生んでおります。

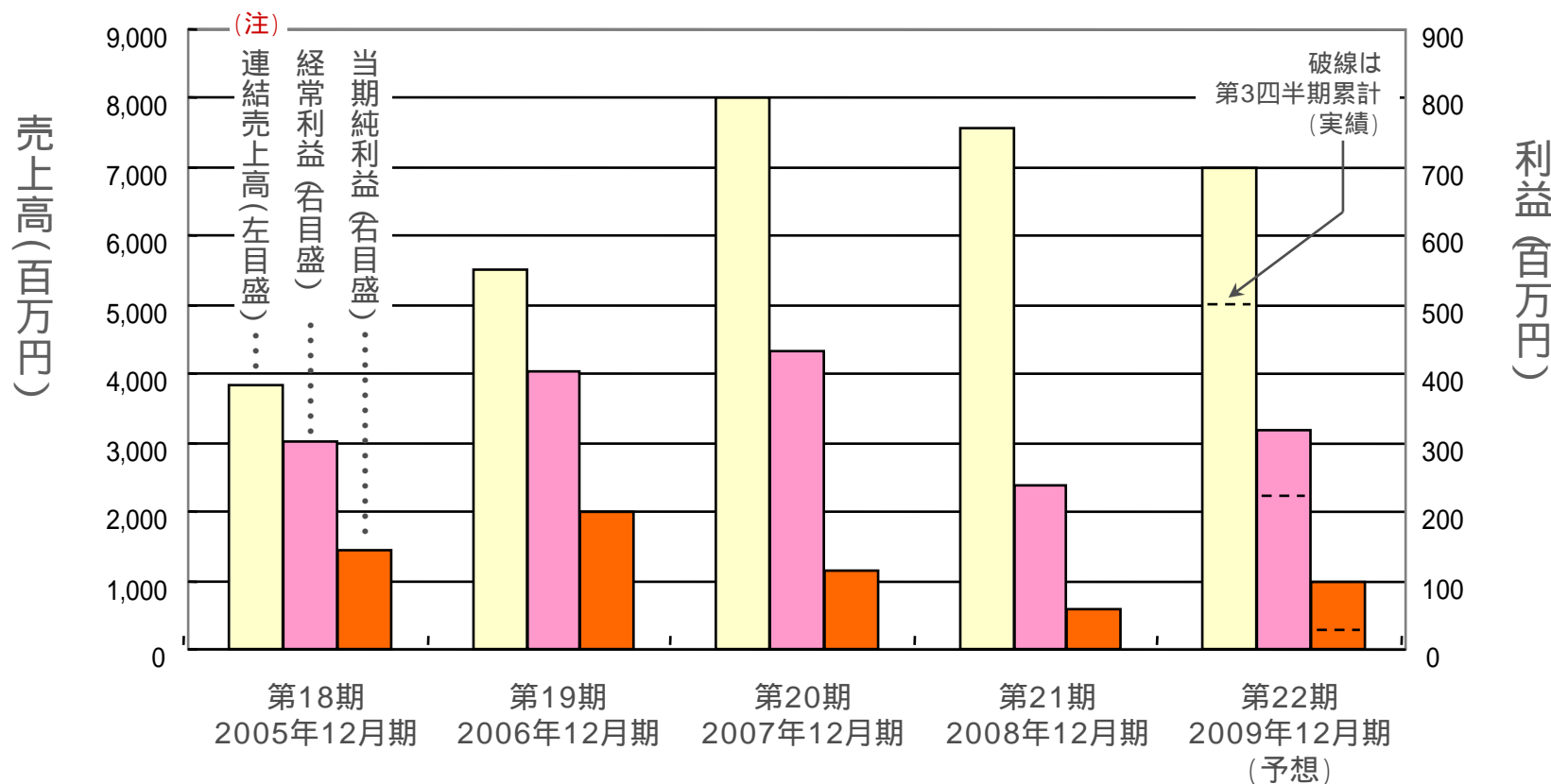
### 5. 情報共有

適切な経営判断に必要な、最新データ・分析結果・定性的情報等を豊富に所有しております。情報を共有する仕組み(組織ネットワーク面、システム面、その他)を、グループ内に整備しております。



## 業績推移 1 連結業績

### 株式会社アルテ サロン ホールディングス 連結業績推移ハイライト

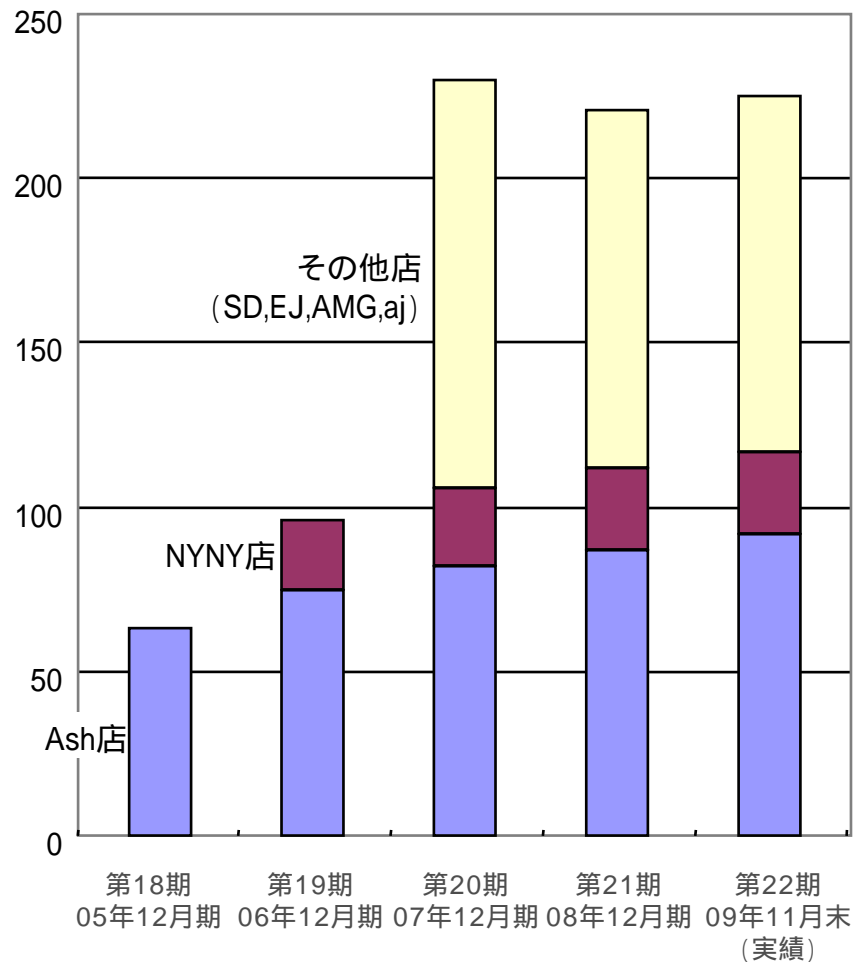


(注) 第20期以降、連結売上高が減少傾向にありますが、店舗売上高が連結売上高に計上される「直営店」から、賃貸収入およびロイヤルティのみが計上される「FC店」への移行を進めており、全体におけるFC比率が上昇しているためです。

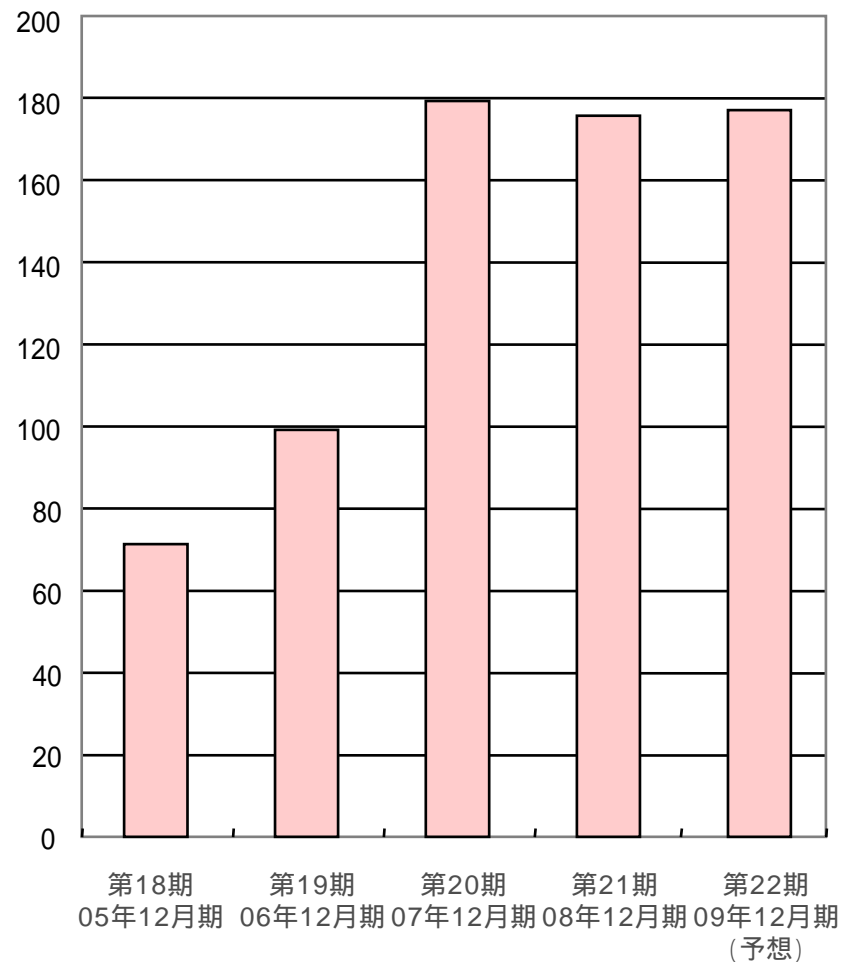


## 業績推移 2 店舗数と全店売上高

店舗数推移 (店)



グループ全店売上高推移 (億円)



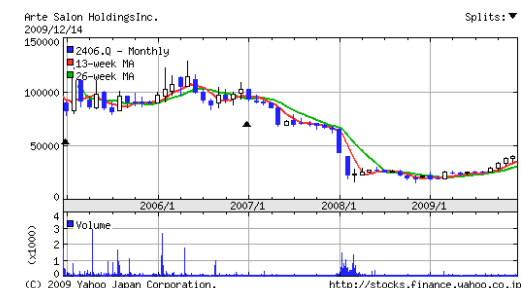
## 株主還元

配当政策 長期的に安定した株主様への利益配分の実現を目指しております。

	2006年12月期 実績 *1	2007年12月期 実績	2008年12月期 実績	2009年12月期 予想
中間配当 (6月末、円)	-	-	-	-
期末配当 (12月末、円)	900	900	900	1,000
合計 (円)	900	900	900	1,000
当期純利益 (連結、千円)	201,690	113,831	60,117	100,000
株主還元率	25%	45%	83%	55%

\*1 株式2分割前ですが、便宜的に分割後の株数ベースで表記しております。

株価推移(5年) 出典: Yahoo! Finance



## 株主優待 2009年12月末株主様より、優待制度を拡充いたしました。

株主優待は、事業年度末(12月31日)に株式所有の株主様に対し実施しております。3月末頃にお送りする株主アンケート葉書で、ご希望のコースをお選びいただけます。

Aコース



Aコース: 優待券は、株式会社アッシュおよび株式会社ニューヨーク・ニューヨーク、株式会社エッセンシャルズジャパンおよび株式会社AMGの全チェーン店舗でお使いいただけます。有効期限は1年間です。店舗での美容施術、商品購入の際に券面の金額(消費税を含む)のお支払いに使用できます。他のサービス券との併用ができません。

Bコース



Bコース: 当社グループPB商品は、美容室Ashでのみ販売しているシャンプー&トリートメントです。また、株数によってはスキンケア製品もお選びいただけます。

Cコース



Cコース: 横浜元町「近沢レース店」のオリジナル・インテリアレースを、所有株式数に応じて、ドイリー(小型の敷物)やテーブルセンター、その他オリジナル商品を進呈いたします。

所有株式数	優待内容(A~Cのうちご希望のいずれかを進呈)
1株以上 5株未満	A. 1株毎に3,000円優待券を1枚 B. Aの株面金額相当の当社グループPB商品 C. Aの株面金額相当の横浜元町 近沢レース店製品
5株以上 20株未満	A. 優待券を5枚 + 5株超過分5株毎に優待券を1枚 B. Aの株面金額相当の当社グループPB商品 C. Aの株面金額相当の横浜元町 近沢レース店製品
20株以上 100株未満	A. 優待券を8枚 + 20株超過分20株毎に優待券を1枚 B. Aの株面金額相当の当社グループPB商品 C. Aの株面金額相当の横浜元町 近沢レース店製品
100株以上	A. 優待券を12枚 B. Aの株面金額相当の当社グループPB商品 C. Aの株面金額相当の横浜元町 近沢レース店製品

配当 + 優待利回り

(株価39,800円(12/15 終値)、保有1~5株)

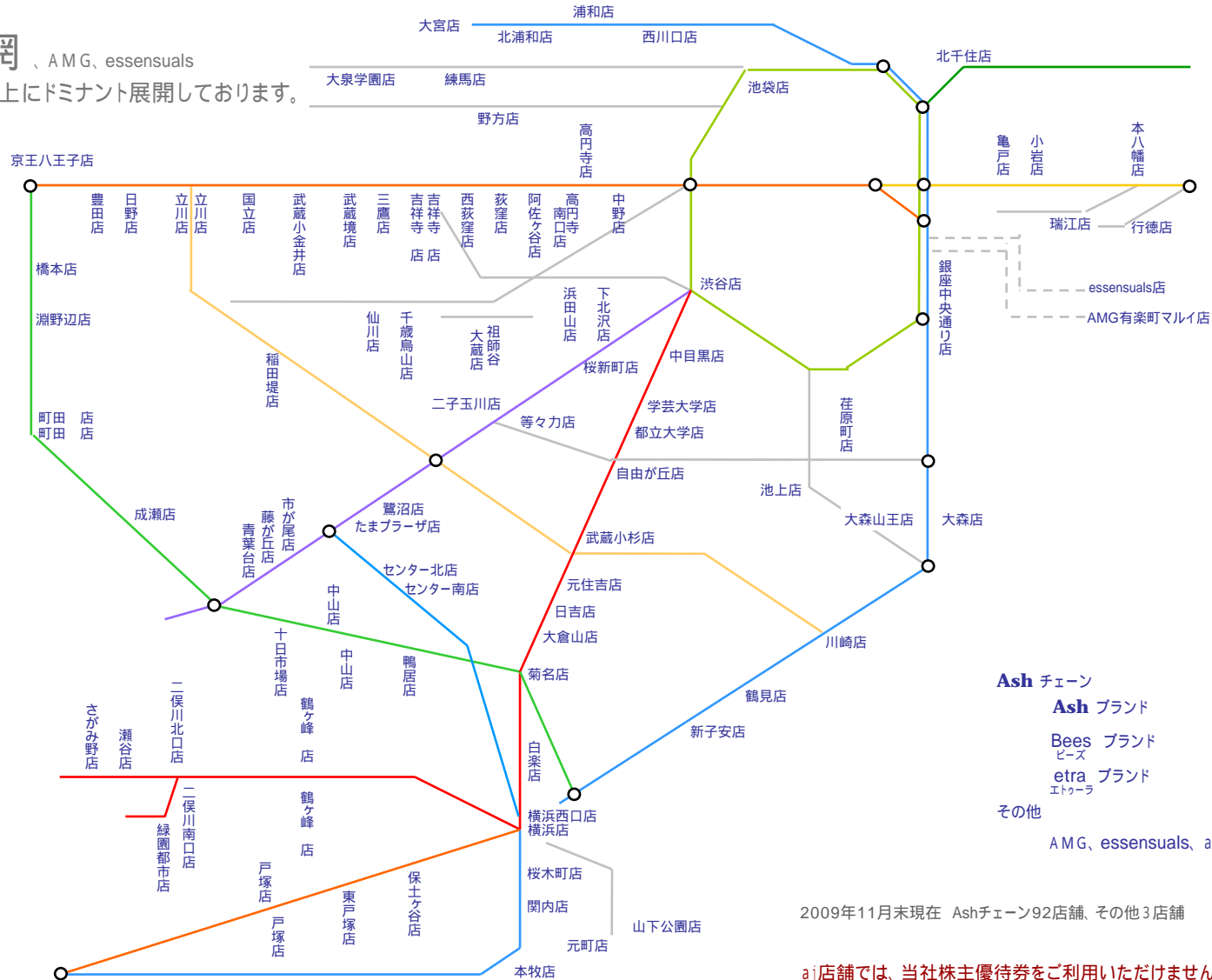
**2.51% + 7.54% = 10.05%**



# 株式会社アルテ サロン ホールディングス グループ店舗網

## 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。



**Ash チェーン**  
Ash ブランド  
Bees ブランド  
ピース  
etra ブランド  
エトウラ  
その他  
AMG、essentials、aj

2009年11月末現在 Ashチェーン92店舗、その他3店舗

aj店舗では、当社株主優待券をご利用いただけません。

## ドミナント展開の状況

アルテ・グループサロン  
都道府県別店舗数

ブランド	Ash	NYNY	SD	他	計
東京都	45		27	3	75
神奈川県	41		16		57
埼玉県	4		14		18
千葉県	2		19		21
茨城県			10		10
新潟県			5		5
大阪府	8				8
京都府	10	1			11
兵庫県	5				5
その他	2	15			17
合計	92	25	107	3	227

5店舗以上ある都道府県を表記



# 株式会社アルテ サロン ホールディングス グループ店舗網

## NYNY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。



NYNY ブランド  
FRANCK PROVOST ブランド  
フランク プロボア

2009年11月末現在 25店舗

## スタイルデザイナー (SD) 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)

(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。

[ クリックブランド ]

- <東京都>
  - 西葛西店
  - 経堂店
  - 千歳鳥山店
  - 用賀店
  - 篠崎店
  - 南千住店
  - 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
  - 西大友店
- <千葉県>
  - 志津店
  - 中山店
  - 四街道店
  - 幕張店

- 市川店
- <埼玉県>
  - 東川口店
  - 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
- <山形県>
  - 内ヶ島店
- <新潟県>
  - 東根店
- <新潟県>
  - 西小千谷店
  - 六日町店
  - 小出東店
- <長野県>
  - 小諸店
  - 南川中島店
- <静岡県>
  - 松長店

[ ICH-GOブランド ]

- <東京都>
  - 十条店
  - 城切菖蒲園店
  - 梅島店
  - 糀谷店
  - 矢口渡店
  - 菊川店
- <神奈川県>
  - こどもの国店
  - 武蔵新城店
- <埼玉県>
  - 東大宮店
  - 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
  - 三軒茶屋店
  - 大森店

- 蒲田店3
- 大井町店
- 平井店
- 祖師ヶ谷大蔵店
- 葛西店
- 駒沢店
- <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
  - 宮前平店
  - 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
- <埼玉県>
  - 北本店
  - 東浦和店
  - 南浦和店
  - 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
- <新潟県>
  - 内野店
  - 宮内店
- <山梨県>
  - 南アルプス店
- <静岡県>
  - 沼津店
- <愛知県>
  - 安城店
  - 日進店
- <京都府>
  - 京都店

2009年11月末現在 107店舗

本資料および当社についてのお問合わせ先

231-0028 横浜市中区翁町1-4-1 アルテマリンウェーブビル4F  
株式会社アルテ サロン ホールディングス  
IR事業部 木原 輝明  
電話045-663-6123  
kihara@arte-hd.com

当社ウェブサイトでも、店舗、業績・決算、適時開示、PR、株主優待等の  
IR情報を提供しております

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