



2026年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社アートネイチャー
東証スタンダード：7823

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算概況

株式会社アートネイチャー

第2四半期（中間期）決算は、前年同期比で増収増益を実現

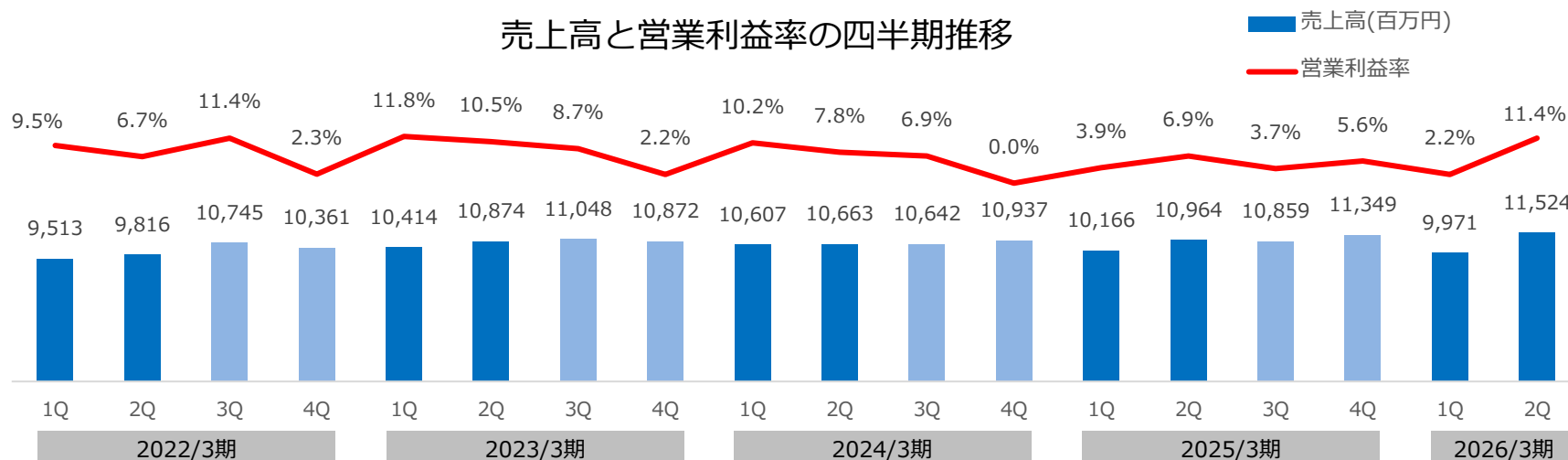
中間期決算実績

（単位:百万円）

	25/3中間期実績	26/3中間期実績	前年同期比	通期計画	進捗率（対計画）
売上高	21,131	21,485	+1.7%	47,623	45.1%
メンズ	11,480	11,570	+0.8%	23,495	49.2%
レディース	8,923	9,204	+3.1%	20,869	44.1%
その他	726	710	▲2.2%	3,258	21.8%
営業利益	1,146	1,382	+20.5%	2,778	49.7%

※レディースにジュリア・オージェ、ナオアート社を含む

売上高と営業利益率の四半期推移



中期経営計画の進捗

株式会社アートネイチャー

「次代を切り拓くアートネイチャー」を次のステージに飛躍させるべく、
業績と毛髪業界シェアの拡大を計画

主要テーマ

進 捗

価値創造

- 国内毛髪市場におけるマーケットリーダーとしてのポジションの確立
- 新領域の事業獲得と拡充



- 第2四半期以降、オーダーメイドウィッグの納品が進捗し、男女共に前期比増収
- 新領域の事業は獲得できていない

サステナビリティ推進

- 持続可能な社会の実現
CGコード対応（気候変動、人権尊重、人的資本）推進、SDGsの実践
- 持続的な企業価値の向上
労働生産性/生産安定性/事務効率性の向上



- 持続可能な社会の実現に向けた取組み
TCFD対応等サステナビリティ情報を拡充
- 持続可能な企業価値向上に向けた取組み
バングラデシュ新工場が2025年11月完成予定

市場との対話

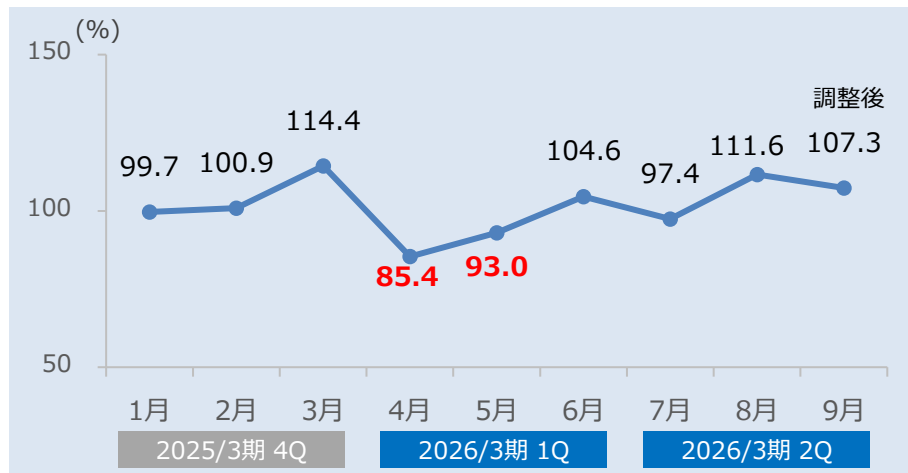
- 追加の株主還元策（増配、株主優待等）の検討
- 新たな情報開示の検討



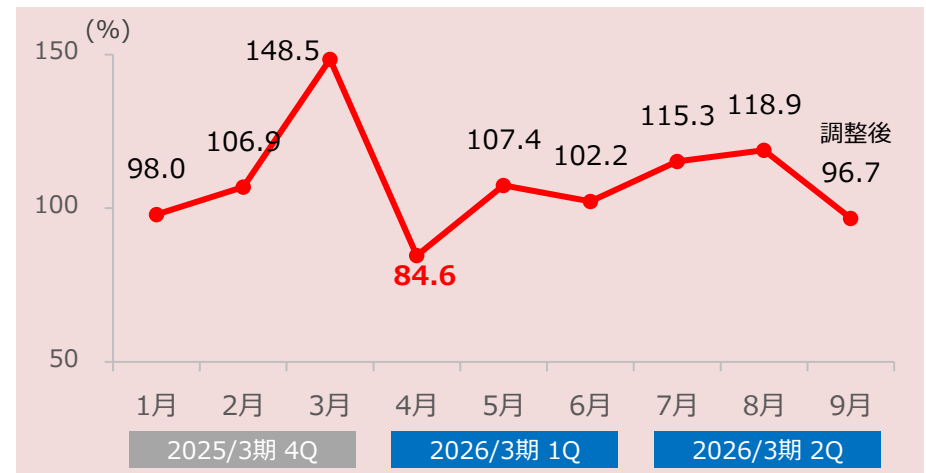
- 新たな施策として株主優待制度を新設
- 個人投資家に向けた極的なIR活動を継続

納期延伸が発生していたオーダーメイドウィッグは
月次で納品が着実に進捗し、男女とも前年同期比で増収を確保

男性主要商品売上高の月次推移（前年同月比）



女性主要商品売上高の月次推移（前年同月比）

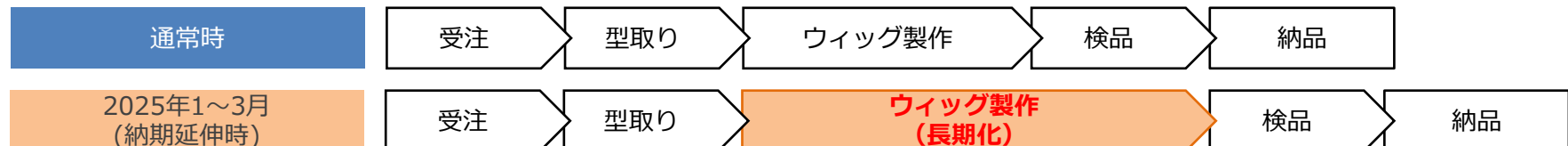


納期延伸→回復の背景

2024年11月の台風による影響でフィリピン工場の稼働率が一時的に低下

→製造期間が通常よりも長期化→今期1Qの納品が前年と比べて減少

その後→稼働正常化、納品が順調に進捗、現在→前年を上回るペースで供給能力は安定化



薄毛に係るニーズを持つ層に向けて、様々な取組みを展開

薄毛に係るニーズ

垂涎層

ウィッグ等

顕在層

AGA
治療発毛剤

潜在層

生活習慣改善、マッサージ
ヘアスタイルのアレンジ等

反響営業

広告から



TV、新聞、WEBなどからの流入

認知

関心

検索

行動

広告以外から

HAIRの部屋

定額制サービス

エントリーフォーム
見直し

アドアフィリエイト
施策

男性向け催事

新規顧客の獲得

薄毛に係るニーズを持つ層に向けた取組みを一部ご紹介

アドアフィリエイト施策

SNS利用者（Meta（Instagram・フェイスブック））に向けた動画配信を展開



SNS利用者を意識した動画を制作。また、配信地域等をパーソナライズすることで、視聴者に自分事として捉えてもらう内容を意識

定額制サービス

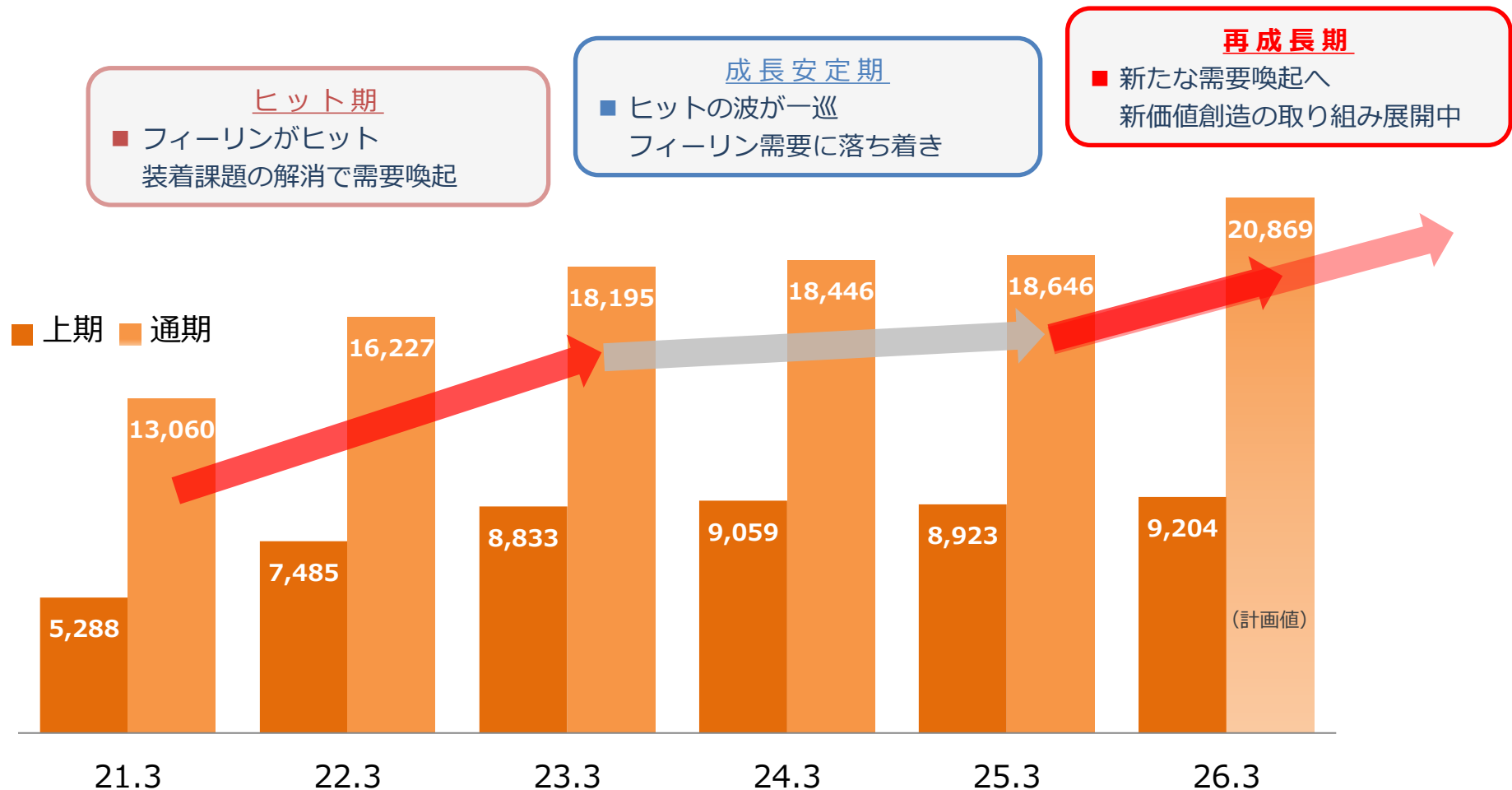
WEB上で一部商品について定額制の表記を開始（新規顧客に向けた価格開示は当社初の試み）



新規顧客に向けて定額制の価格開示をおこなうことで「初期費用が高そう」「ランニングコストが高そう」等の心理的ハードルの解消を実現

女性向け事業全体の売上高は、過去最高を連続更新中

女性向け事業全体の業績推移（単位：百万円）

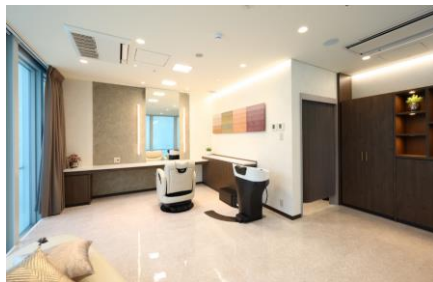


顧客体験の深化とブランド提携による新たな価値創造に向けた取組みを展開

女性向け事業 トピックス

レディースアートネイチャーの新たなフラッグシップサロン「グランサロン銀座」が9月オープン

高まる女性シニア世代の美容への関心に応えるべく、心と髪の「ウェルビーイング体験」を提供することをコンセプトとしており、ここでしか購入できない限定商品の展開を予定。また、レディースアートネイチャーで唯一のVIPルームを併設している。



女性向け既製品事業 トピックス

ディズニーキャラクターウィッグ「ディズニーウィッグコレクション」を10月より販売受付開始

当社のグループ会社であるNAO-ART社より、ディズニー人気女性キャラクターのヘアスタイルをイメージした「ディズニーウィッグコレクション」（8種）を自社ECサイトおよび楽天市場にて販売受付を開始。自毛ではスタイリングがむずかしい結い上げから編み込み、カラーなど、完成されたヘアスタイルが誰でも簡単に届いたその日から楽しめる。



本製品はウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社との商品化契約に基づき、株式会社グレイスが企画・製造し、NAO-ART株式会社が販売する商品です。

バングラデシュ新工場が、2025年11月末に完成予定
フィリピン集中生産からリスク分散と供給安定化を実現

設立の目的

- ① 供給拠点の多極化によるレジリエンス強化
 - ・ 自然災害・政治リスク、
経済発展に伴う人材確保リスクへの備え
- ② 需要拡大に対応する生産キャパシティの確保
 - ・ オーダーメイドウィッグおよび既製品ウィッグ
の生産能力増強



中期経営計画における進捗

- 1 — 2024年3月期
子会社設立
- 2 — 2025年3月期
建設開始、
人材確保・研修
- 3 — 2026年3月期
工場完成・稼働
開始（2025年
11月末予定）

2026年3月期損益への影響

- ・ 新工場の稼働に関して当期
業績に与える影響は軽微

株主の皆様への還元強化として、ポイント型優待制度を導入



対象株主

- 9月末時点で700株以上を保有する株主



内容

- 保有株数に応じてポイント付与（1ポイント≒1円）
- 5,000種類以上の商品と交換可能



特徴

- 「アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部」で利用可能
- 他社優待ポイントとの合算利用も可能
- * 特設サイト公開は2025年11月7日予定

保有株式数	進呈ポイント
700 株 ～ 799 株	★ 3,000 point
800 株 ～ 899 株	★ 4,000 point
900 株 ～ 999 株	★ 5,000 point
1,000 株 ～ 1,999 株	★ 6,000 point
2,000 株 ～ 2,999 株	★ 20,000point
3,000 株以上	★ 30,000point

5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」



2026年3月期 通期計画 他

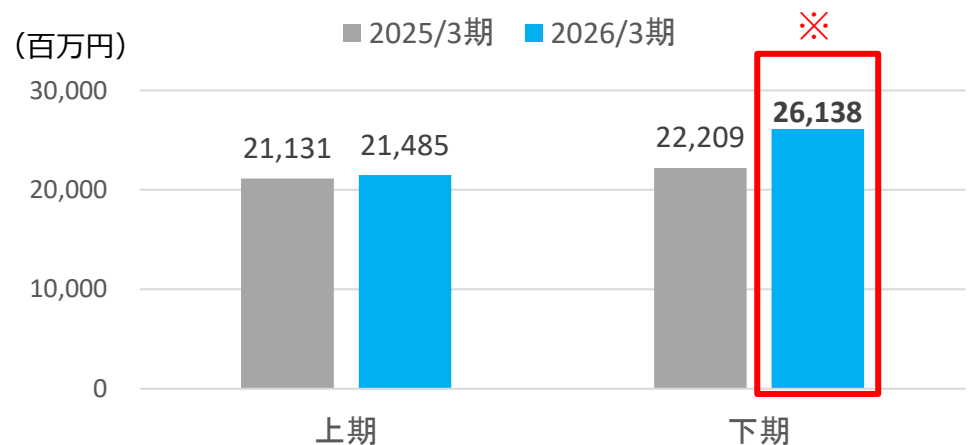
株式会社アートネイチャー

2026年3月期は、新領域への進出および女性向け事業を伸ばし増収増益を計画

(単位：百万円)

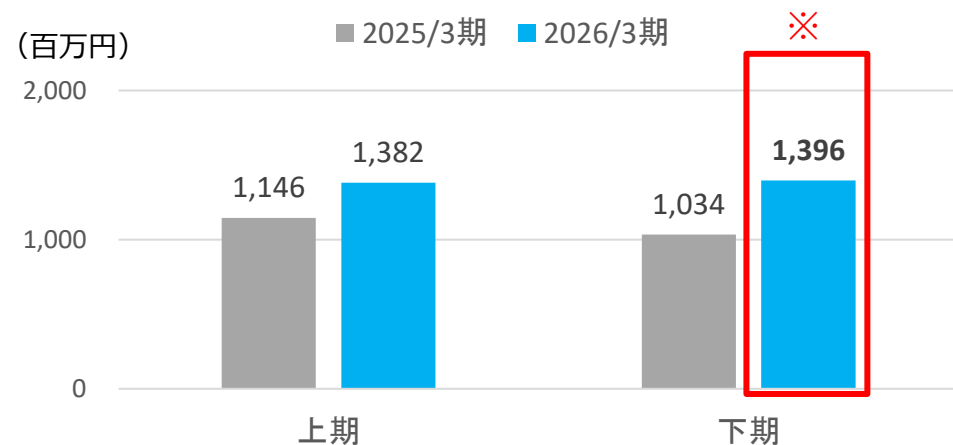
	2025年3月期	2026年3月期	
	通期実績	通期計画	前期比
売上高	43,340	47,623	+9.9%
メンズ	23,167	23,495	+1.4%
レディース	18,646	20,869	+11.9%
その他	1,526	3,258	+113.5%
売上原価	14,646	16,154	+10.3%
売上総利益	28,694	31,468	+9.7%
販管費	26,512	28,690	+8.2%
広告費	6,188	6,187	▲0.0%
人件費	6,533	6,967	+6.6%
営業利益	2,181	2,778	+27.4%
経常利益	2,249	2,844	+26.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	821	1,464	+78.2%
減価償却費	1,117	1,503	+34.6%
設備投資	2,831	2,820	▲0.4%

売上高



※ 通期計画と上期実績との差分

営業利益



※ 通期計画と上期実績との差分

下期取組みについて

【売上高】

- ・ 下期注力商品の投入と新たなプロモーションの展開
- ・ 新領域の事業獲得

※第1四半期に生じた納期延伸の影響については、
下期中に解消の見込み

下期取組みについて

【経費】

- ・ 諸費用の抑制的運用を継続すると共に、店舗増強や新規顧客獲得に向けた経営資源の集中投下を継続
- ・ システム刷新等による生産性向上の他、費用対効果を加味した営業経費の最適化を図る

中計3年目（2026年3月期）の計画達成をもって、次期中計へつなぐ

主要指標 （業績計画）	前中計			本中計		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	358億円	404億円	432億円	428億円	433億円	476億円
年平均成長率	男性向け事業 1.3% 女性向け事業 3.5% 女性向け既製品事業 5.1%			男性向け事業 0.4% 女性向け事業 1.9% 女性向け既製品事業 12.7%		
経常利益率	5.6%	7.5%	8.2%	6.4%	5.2%	6.0%
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	5.6%	3.1%	5.5%
資本コスト	6.4%	4.3%	5.2%	3.6%	4.4%	—

最低28円維持 + ROE10%超到達まで連結配当性向50%以上を堅持、
到達後は40%以上を基本に安定配当しつつ、業績に応じて柔軟に判断

配当方針

連結配当性向40%以上を基本に、現状水準（年間配当28円）を下限として、連結業績に応じた配当水準の向上（1円単位で増配）を図る。
但し、**ROE10%超を達成する迄は、連結配当性向50%以上を基本とする**。なお、連結当期純利益が大きく変動する場合には、その影響を考慮して配当水準を決定することもある

主要指標 (株主還元)	前中計			本中計		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
1株当たり 当期純利益	25.99円	37.51円	58.00円	44.99円	25.25円	44.99円
ROE	3.3%	4.9%	7.5%	5.6%	3.1%	5.5%
1株当たり 配当金	28円	28円	28円	28円	28円	28円
配当性向	107.7%	74.7%	48.3%	62.2%	110.9%	50%以上

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算実績および通期見通し

株式会社アートネイチャー

中間期決算は増収増益、概ね計画通りに進捗

(単位：百万円)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	通期計画
売上高	21,131	21,485	47,623
メンズ	11,480	11,570	23,495
レディース	8,923	9,204	20,869
その他	726	710	3,258
売上原価	7,251	7,289	16,154
売上総利益	13,879	14,195	31,468
販管費	12,732	12,813	28,690
広告費	3,027	2,782	6,187
人件費	3,284	3,349	6,967
営業利益	1,146	1,382	2,778
経常利益	1,095	1,464	2,844
親会社株主に帰属する 当期純利益	621	848	1,464
減価償却費	513	594	1,503
設備投資	739	1,612	2,820

変動要因
(前年同期比)

売上高 : +1.7%
 メンズ : +0.8%
 レディース : +3.1%

原価率

34.3% → 33.9% : ▲0.4P
 (商品原価率 : ▲0.4P)
 (スタッフ人件費率 : ▲0.1P)

販管費率

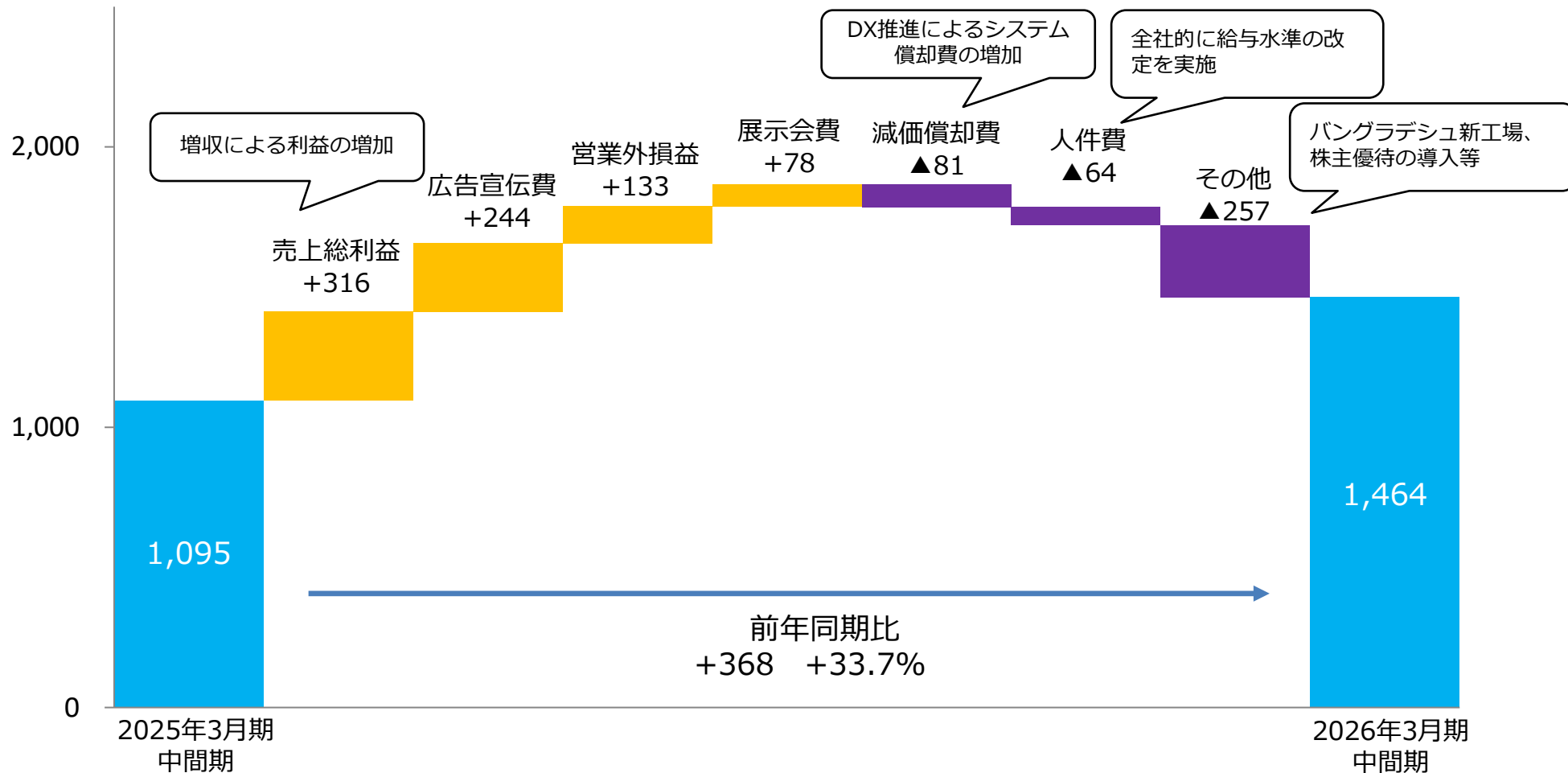
60.3% → 59.6% : ▲0.7P
 広告費率 : ▲1.4P
 人件費率 : +0.1P
 その他率 : +0.7P

設備投資内訳

店舗設備関係 : 721百万円
 システム関連 : 170百万円
 新工場関連 : 521百万円

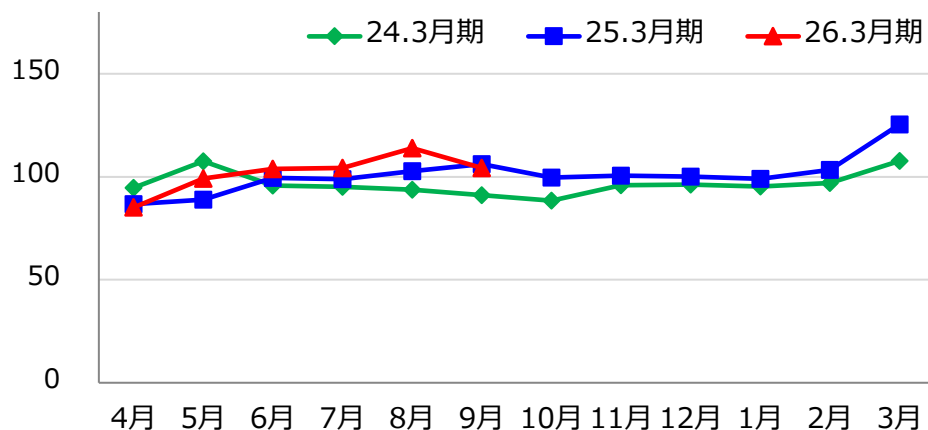
増収、原価率改善および広告宣伝費削減で増益

(単位：百万円)



主要商品は男女とも減収から増収へ転換

(%) 主要商品 全体

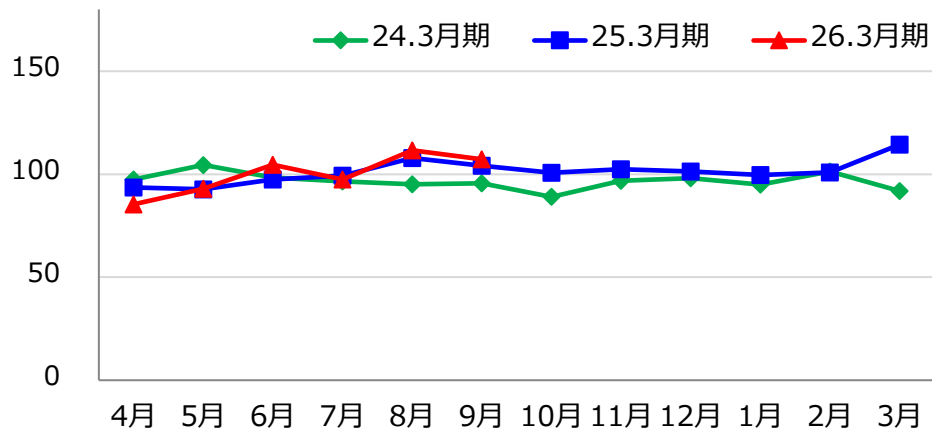


上期平均：主要商品売上高

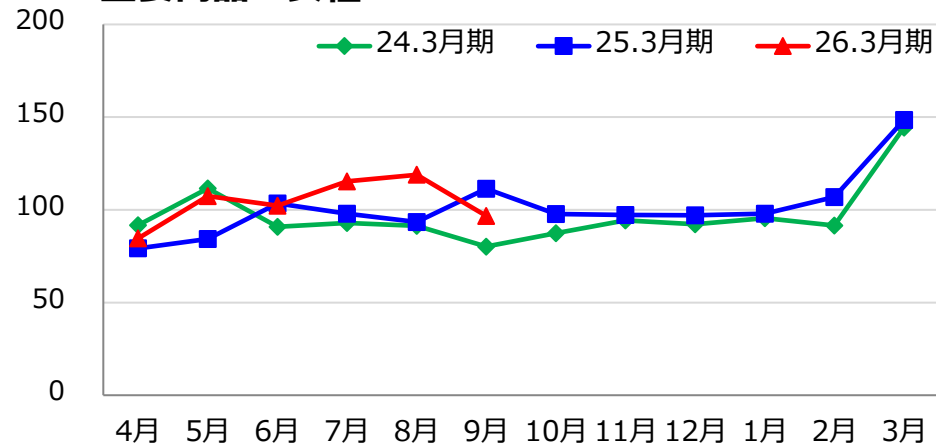
(%)

	全体	男性	女性
2024.3月期	96.1	97.7	93.6
2025.3月期	98.4	99.4	96.8
2026.3月期	101.9	100.6	104.0

(%) 主要商品 男性



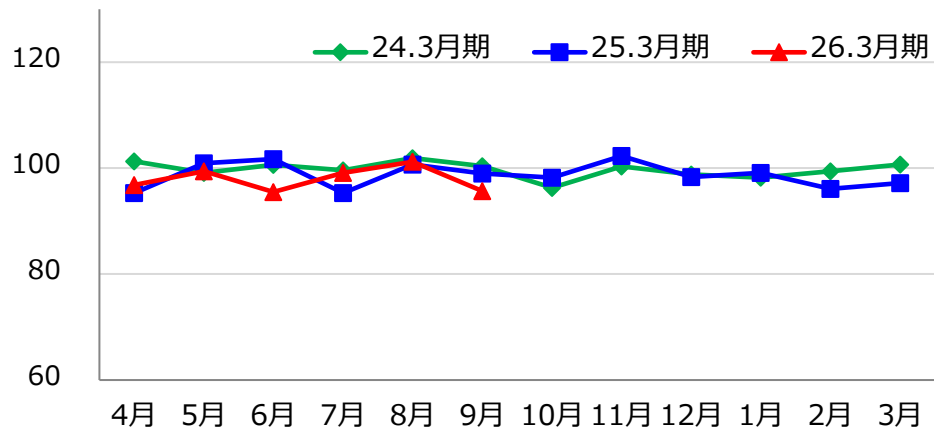
(%) 主要商品 女性



※9月度は決算調整後の数値を反映しています

来店顧客数は男性が漸減傾向、女性は来店周期の変化等により減少

(%) 月次延べ来店顧客数 全体

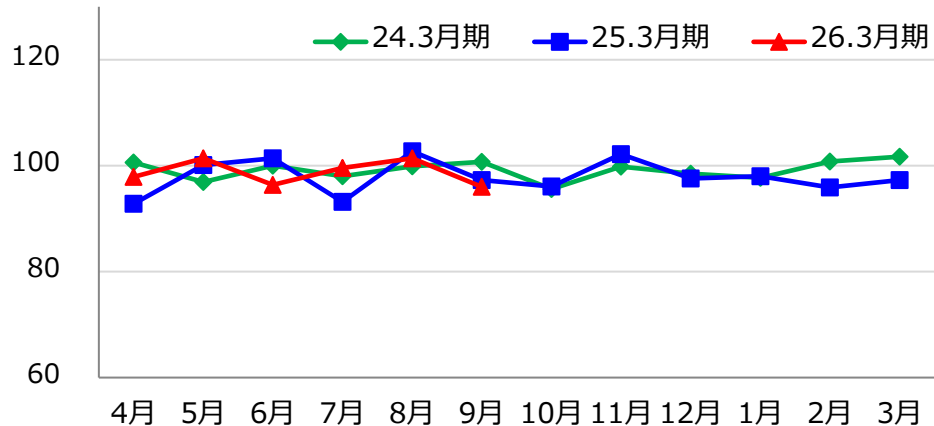


上期平均：来店顧客数

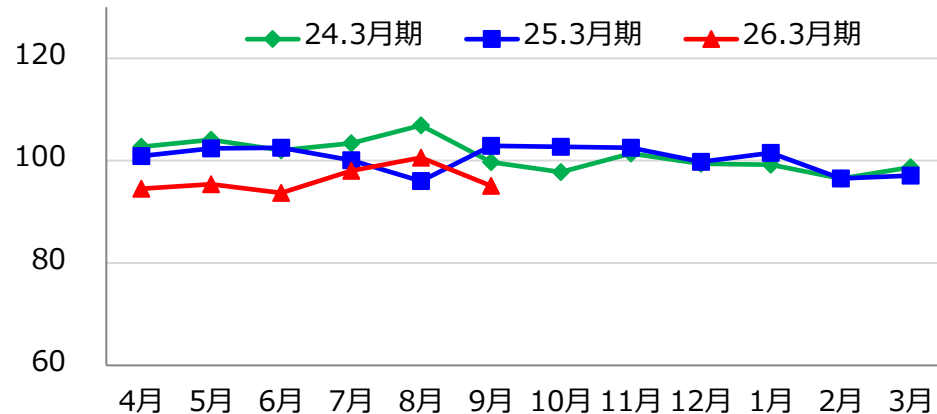
(%)

	全体	男性	女性
2024.3月期	100.5	99.4	103.1
2025.3月期	98.8	97.8	100.8
2026.3月期	97.9	98.8	96.1

(%) 男性



(%) 女性



新規販売が横這い、リピート販売および既製品ウィッグ販売が堅調

(単位：百万円)

売上高		2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,862	1,759	▲102	▲5.5%
	リピート	9,066	9,269	+203	+2.2%
	合計	10,928	11,029	+101	+0.9%
増毛商品	新規	368	468	+99	+27.0%
	リピート	1,552	1,597	+44	+2.9%
	合計	1,921	2,065	+143	+7.5%
育毛ケア・サービス	新規	16	16	▲0	▲2.0%
	リピート	508	513	+4	+0.9%
	合計	525	529	+4	+0.8%
アフターサービス		3,634	3,690	+55	+1.5%
ジュリア・オージェ		2,061	2,155	+93	+4.5%
その他商品等		1,233	1,209	▲23	▲1.9%
全商品・サービス	新規	2,247	2,244	▲3	▲0.2%
	リピート	15,547	15,852	+304	+2.0%
	ジュリア・オージェ	2,061	2,155	+93	+4.5%
	その他	447	427	▲19	▲4.4%
	合計	20,304	20,679	+375	+1.8%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

新規販売が微増、リピート販売は堅調

（単位：百万円）

売上高		2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	355	277	▲77	▲21.9%
	リピート	6,495	6,583	+87	+1.3%
	合計	6,851	6,860	+9	+0.1%
増毛商品	新規	336	430	+94	+28.1%
	リピート	1,040	1,001	▲38	▲3.7%
	合計	1,376	1,432	+55	+4.0%
育毛ケア・サービス	新規	14	13	▲0	▲3.6%
	リピート	248	238	▲10	▲4.0%
	合計	262	252	▲10	▲4.0%
アフターサービス		2,439	2,484	+44	+1.8%
その他商品等		550	540	▲9	▲1.8%
全商品・サービス	新規	705	722	+16	+2.3%
	リピート	10,774	10,848	+73	+0.7%
	合計	11,480	11,570	+89	+0.8%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「アフターサービス」、「その他商品等」の一部です。

薄毛に係るニーズを持つ様々な層への訴求を強化し、新規販売を積み増す

	2026年3月期 下期取組み
商品・プロモ	・ 他社にない、高付加価値商品の開発・投入 ・ インターネット、SNSからの訴求を強化
その他	・ 顧客定着に向けた施策の展開 ・ 広告以外からの反響を増やす取組み推進（男性向けイベントの開催等の強化）



リピート販売および既製品ウィッグ販売の堅調により、売上全体が増収へ転換

（単位：百万円）

売上高		2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	1,506	1,482	▲24	▲1.6%
	リピート	2,570	2,686	+116	+4.5%
	合計	4,076	4,168	+91	+2.2%
増毛商品	新規	32	37	+4	+14.9%
	リピート	512	595	+83	+16.2%
	合計	545	633	+87	+16.1%
育毛ケア・サービス	新規	2	2	+0	+6.1%
	リピート	259	274	+14	+5.7%
	合計	262	277	+15	+5.7%
アフターサービス		1,194	1,205	+11	+0.9%
その他商品等		2,296	2,396	+99	+4.3%
全商品・サービス	新規	1,541	1,522	▲19	▲1.3%
	リピート	4,772	5,004	+231	+4.9%
	ジュリア・オージェ	2,061	2,155	+93	+4.5%
	合計	8,376	8,681	+305	+3.6%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「アフターサービス」、「その他商品等」の一部です。

女性向け事業全体の連携強化と、新たな価値を創造することで新規販売を拡大

2026年3月期 下期取組み

		2026年3月期 下期取組み
女性向け事業	商品・プロモ	・ 他社にない、魅力ある新商品の開発・投入 ・ WEB活用による販促コストの削減
	その他	・ 「グランサロン銀座」を中心とした店舗運営体制の強化 ・ 広告以外からの反響を増やす取組み推進（理美容協業等の強化）
既製品事業		・ 女性向け事業との連携強化 ・ 新たな価値創造に向けた取組みを展開（ディズニーキャラクターウィッグ展開等）



下期施策を積極推進し、増収増益を計画

(単位：百万円)

	2025年3月期		2026年3月期			
	中間期	通期	中間期	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	21,131	43,340	21,485	+1.7%	47,623	+9.9%
メンズ	11,480	23,167	11,570	+0.8%	23,495	+1.4%
レディース	8,923	18,646	9,204	+3.1%	20,869	+11.9%
その他	726	1,526	710	▲2.2%	3,258	+113.5%
売上原価	7,251	14,646	7,289	+0.5%	16,154	+10.3%
売上総利益	13,879	28,694	14,195	+2.3%	31,468	+9.7%
販管費	12,732	26,512	12,813	+0.6%	28,690	+8.2%
広告費	3,027	6,188	2,782	▲8.1%	6,187	▲0.0%
人件費	3,284	6,533	3,349	+2.0%	6,967	+6.6%
営業利益	1,146	2,181	1,382	+20.5%	2,778	+27.4%
経常利益	1,095	2,249	1,464	+33.7%	2,844	+26.4%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	621	821	848	+36.5%	1,464	+78.2%
減価償却費	513	1,117	594	+15.8%	1,503	+34.6%
設備投資	739	2,831	1,612	+118.0%	2,820	▲0.4%



<https://www.artnature.co.jp>

本資料に掲載されている計画数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成した将来の業績に関する見通しです。実際の業績は、今後様々な不確定要素により、計画数値と異なる結果になり得ることをご了承下さい。また、本資料記載の金額は、表示単位未満切捨て、比率は少数第一位未満を四捨五入で表示しております。

株式会社アートネイチャー 経営企画部 IR室
T E L : 03-3379-2405 F A X : 03-3379-3518
E - m a i l : ir@artnature.co.jp
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-40-7

參考資料

■ メンズ、● レディース、▲ ジュリア・オージェ、◆ その他

【新商品】

- 4/25 メンズウィッグ「レクア リアル」発売
- 6/2 増毛「ビューティアップ アシスト」「ビューティアップ プラチナライン」発売
- ▲ 7/31 通販向け新商品 部分ウィッグ「リアモア」発売
- 9/25 増毛「クリアマープ ファイブエックス」発売
- 10/1 オーダーメイドウィッグ「ジャスミーワン」発売
- ◆ 10/9 アートネイチャーグループのNAO-ART株式会社「アナと雪の女王」「ディズニープリンセス」をモチーフとしたウィッグを発売

【出店・リニューアル】

- ■ 4/11 「アートネイチャー豊橋店」「レディースアートネイチャー豊橋サロン」移転リニューアル
- ■ 4/18 「アートネイチャー鹿児島店」「レディースアートネイチャー鹿児島サロン」移転リニューアル
- 6/27 「レディースアートネイチャー刈谷サロン」移転リニューアル
- ■ 9/13 「アートネイチャー長岡店」「レディースアートネイチャー長岡店」移転リニューアル
- ▲ 9/25 「グランサロン銀座」オープン
- ▲ 9/30 「レディースアートネイチャー阪神梅田サロン」オープン
- ▲ 10/9 「ジュリア・オージェゆめタウン高松店」オープン

【その他】

- ◆ 7/15 株主優待制度「アートネイチャー・プレミアム優待倶楽部」新設

商品・サービス別売上高計画（単体／男女計）

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	4,427	3,865	-	-	-
	リピート	17,731	18,208	-	-	-
	合計	22,159	22,074	22,795	+721	+3.3%
増毛商品	新規	732	901	-	-	-
	リピート	3,103	3,015	-	-	-
	合計	3,836	3,917	4,492	+574	+14.7%
育毛ケア・サービス	新規	44	33	-	-	-
	リピート	1,041	1,000	-	-	-
	合計	1,085	1,033	936	▲97	▲9.4%
アフターサービス		7,001	7,136	7,220	+83	+1.2%
ジュリア・オージェ		4,467	4,791	5,891	+1,100	+23.0%
その他商品等		2,508	2,497	2,767	+269	+10.8%
全商品・サービス	新規	5,204	4,801	-	-	-
	リピート	30,397	30,936	-	-	-
	ジュリア・オージェ	4,467	4,791	-	-	-
	その他	989	922	-	-	-
	合計	41,059	41,451	44,104	+2,652	+6.4%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	723	672	-	-	-
	リピート	12,962	13,244	-	-	-
	合計	13,685	13,916	13,951	+34	+0.3%
増毛商品	新規	666	829	-	-	-
	リピート	2,038	1,977	-	-	-
	合計	2,704	2,807	3,128	+321	+11.5%
育毛ケア・サービス	新規	37	28	-	-	-
	リピート	516	483	-	-	-
	合計	553	512	450	▲61	▲12.0%
アフターサービス		4,805	4,846	4,928	+82	+1.7%
その他商品等		1,063	1,084	1,035	▲49	▲4.6%
全商品・サービス	新規	1,427	1,530	-	-	-
	リピート	21,386	21,636	-	-	-
	合計	22,814	23,167	23,495	+327	+1.4%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

商品・サービス別売上高計画（単体／女性）

（単位：百万円）

売上高		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期計画	増減額	増減率
オーダーメイドウィッグ	新規	3,704	3,193	-	-	-
	リピート	4,769	4,964	-	-	-
	合計	8,473	8,158	8,844	+686	+8.4%
増毛商品	新規	65	72	-	-	-
	リピート	1,065	1,038	-	-	-
	合計	1,131	1,110	1,363	+253	+22.8%
育毛ケア・サービス	新規	6	4	-	-	-
	リピート	525	516	-	-	-
	合計	532	521	485	▲35	▲6.8%
アフターサービス		2,195	2,290	2,291	+1	+0.1%
その他商品等		4,922	5,281	6,494	+1,213	+23.0%
全商品・サービス	新規	3,777	3,270	-	-	-
	リピート	9,011	9,300	-	-	-
	ジュリア・オージェ	4,467	4,791	-	-	-
	合計	17,255	17,361	19,480	+2,118	+12.2%

※合計欄のリピートの内訳は、各商品・サービス欄のリピート、「理・美容サービス」、「その他商品等」の一部です。

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

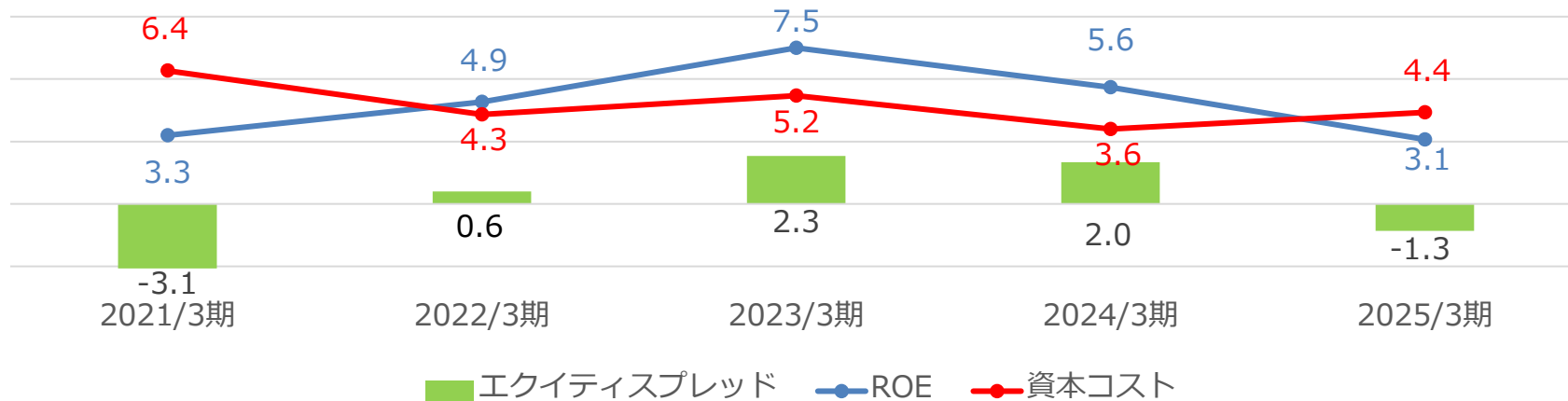
	2025年3月期末		2026年3月期 中間期末		増減率	変動要因
		構成比		構成比		
流動資産	27,870	56.1%	27,408	54.5%	▲1.7%	流動資産 ▲461 ・ 現預金 +80 ・ 売掛金 ▲480 ・ 棚卸資産 +30 固定資産 +1,030 ・ 有形固定資産 +794 ・ 無形固定資産 ▲16 流動負債 +69 ・ 未払金 ▲499 ・ 未払法人税等 +465 ・ 前受金 +16 固定負債 +166 ・ 退職給付に係る負債 +109 純資産 +333 ・ 利益剰余金 +392 (純利益 +848) (配当金支払 ▲455)
現預金	18,163	36.6%	18,244	36.3%	+0.4%	
固定資産	21,808	43.9%	22,839	45.5%	+4.7%	
有形固定資産	9,930	20.0%	10,725	21.3%	+8.0%	
資産合計	49,678	100.0%	50,248	100.0%	+1.1%	
流動負債	13,510	27.2%	13,580	27.0%	+0.5%	
前受金	6,169	12.4%	6,186	12.3%	+0.3%	
固定負債	9,113	18.3%	9,279	18.5%	+1.8%	
負債合計	22,623	45.5%	22,859	45.5%	+1.0%	
純資産	27,055	54.5%	27,388	54.5%	+1.2%	
利益剰余金	19,742	39.7%	20,134	40.1%	+2.0%	
負債及び純資産合計	49,678	100.0%	50,248	100.0%	+1.1%	

(単位：百万円)

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	変動要因
営業：キャッシュフロー	1,007	2,222	営業 C F +1,207 ・調整前純利益 +320 ・貸倒引当金 ▲50 ・賞与引当金 ▲43 ・売上債権 ▲124 ・棚卸資産 ▲164 ・前受金 +90 ・その他 +1,219
投資：キャッシュフロー	▲996	▲1,591	
フリー・キャッシュフロー	10	631	
財務活動によるキャッシュフロー	▲455	▲455	
現金及び現金同等物 期首残高	19,208	18,025	
現金及び現金同等物 期末残高	18,780	18,141	
現金及び現金同等物 増減額	▲428	115	
			投資 C F ▲595 ・有形固定資産取得 ▲796 ・無形固定資産取得 +128
			財務 C F +0 ・配当金支払 +0

ROEと資本コストの差分であるエクイティスプレッドは、コロナ禍以降、プラスを維持していたが、25/3期はマイナスとなった

資本コストとROEの過年度推移（2021/3期～2025/3期、単位：％）



資本コストの算定式（2025/3期推定値。負債は0のため、株主資本コストのみ算定）

株主資本コスト CAPM		リスクフリーレート	+	リスクプレミアム	×	β値
4.43%	=	1.49%		6.00%		0.49%

資本資産評価モデル
(CAPM) によるコストの
推定を採用

長期国債（10年）利回りを
ベースに設定

株式市場リターンをベース
に設定

株価情報データをベースに
設定（対TOPIX180日）