

2022年3月期第1四半期 決算説明資料

2021.8.12

(証券コード：4926)

株式会社シーボン

第1四半期 連結業績 (2021年4月1日～2021年6月30日)

【前期との差異】

- 1** 連結売上高: 前年同期は緊急事態宣言により全店臨時休業を行った期間にあたるため増収
- 2** 営業外収益: 主に雇用調整助成金36百万円の計上によるもの

	2021年3月期 第1四半期実績	2022年3月期 第1四半期実績
(百万円)		
1 連結売上高	1,581	2,347
売上原価	499	542
売上総利益	1,081	1,805
販管費	1,806	1,799
営業利益	-724	6
2 営業外収益	11	44
営業外費用	0	2
経常利益	-713	48
特別利益	0	0
特別損失	3	2
税金等調整前四半期 純利益又は純損失	-716	46
法人税等合計	7	16
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失	-724	29

販売チャネル別 売上高 (2021年4月1日～2021年6月30日)

【前期との差異】

- 1 直営店舗**: 前年同期は緊急事態宣言により全店臨時休業を行った期間のため増収
- 2 通信販売**: 前年同期は全店臨時休業の反動により通販売上増のため、当期は減収

単位: 百万円

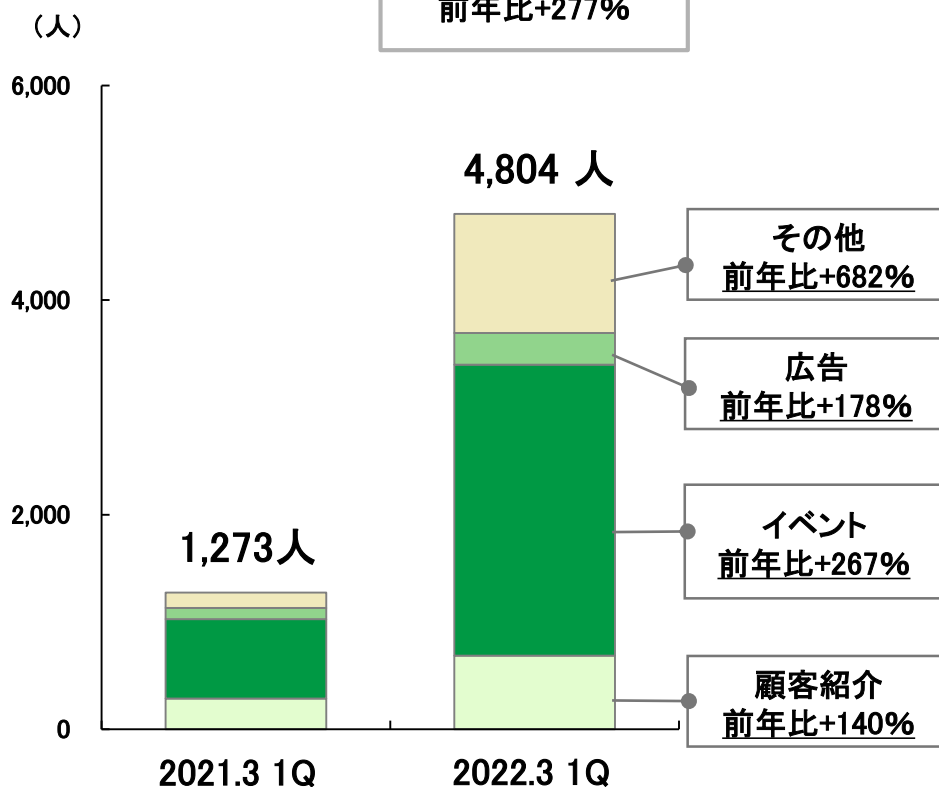
	2021年3月期		2022年3月期	
	第1四半期実績		第1四半期実績	
	金額	構成比	金額	構成比
1 直営店舗	1,356	85.8%	2,175	92.6%
2 通信販売	143	9.0%	97	4.2%
国内代理店	22	1.5%	29	1.2%
海外代理店	4	0.3%	2	0.1%
その他	53	3.4%	43	1.9%
合計	1,581	100.0%	2,347	100.0%

新規来店数・既存顧客継続数の状況

【新規来店数】 大型イベントは未だ再開未定も小型イベント再開

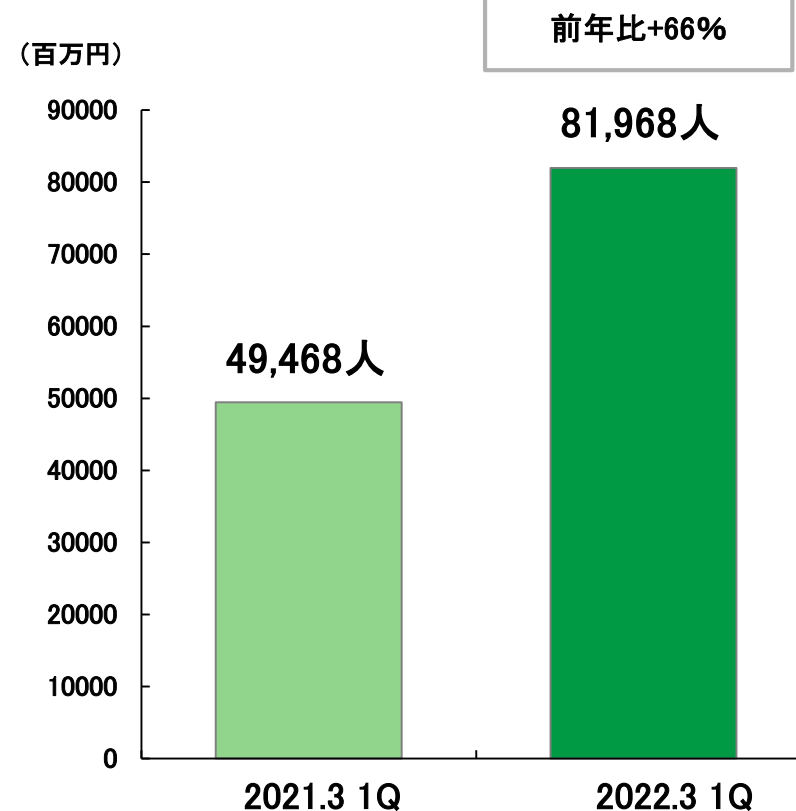
【継続数】 コロナ感染拡大により、来店控えは続くものの、前期比では堅調に回復

< 新規来店者数 >

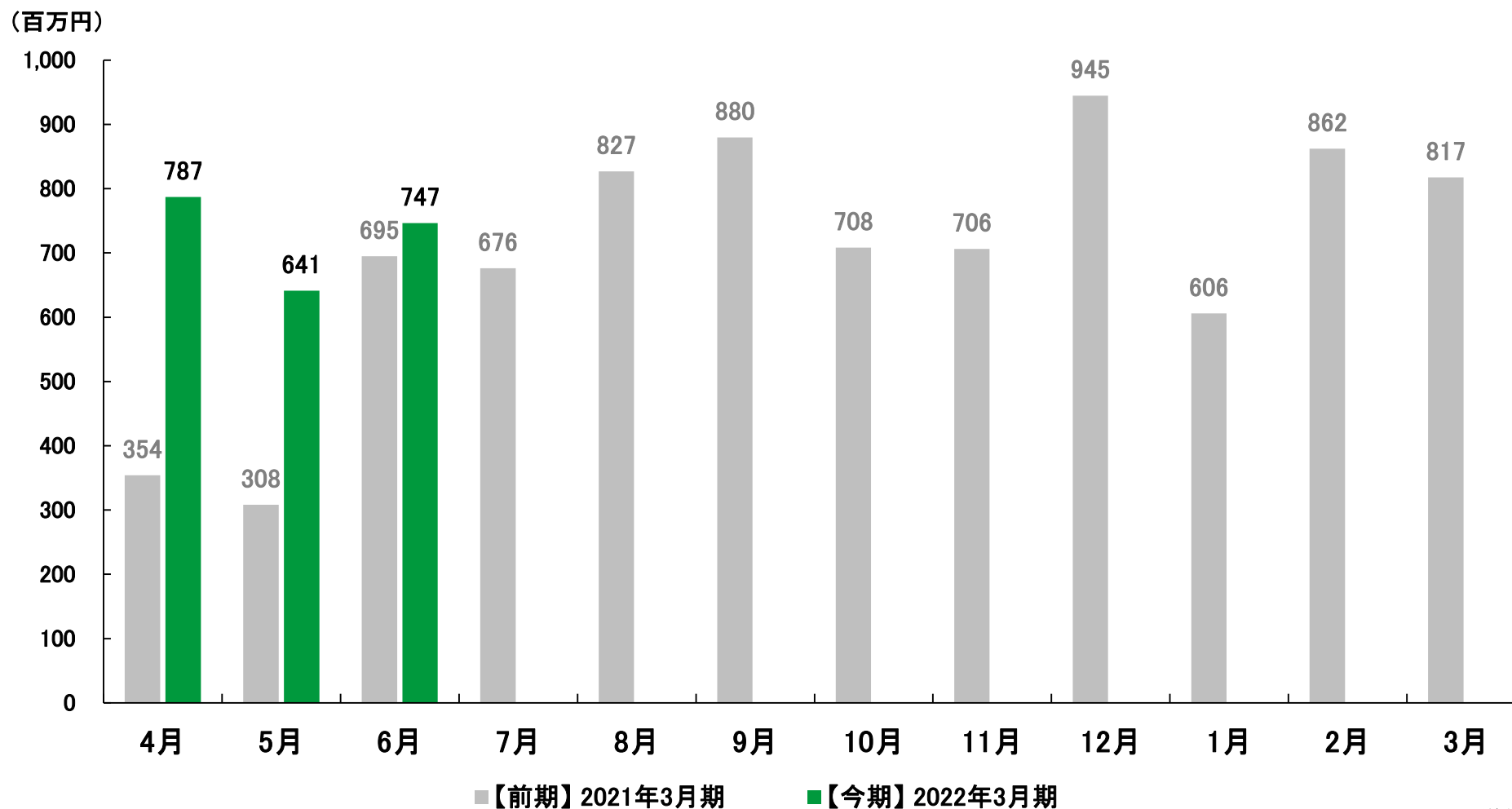


< 継続数 >

※継続数: 1ヶ月に1回以上来店のある「のべ人数」



直営店舗 月次売上高の推移

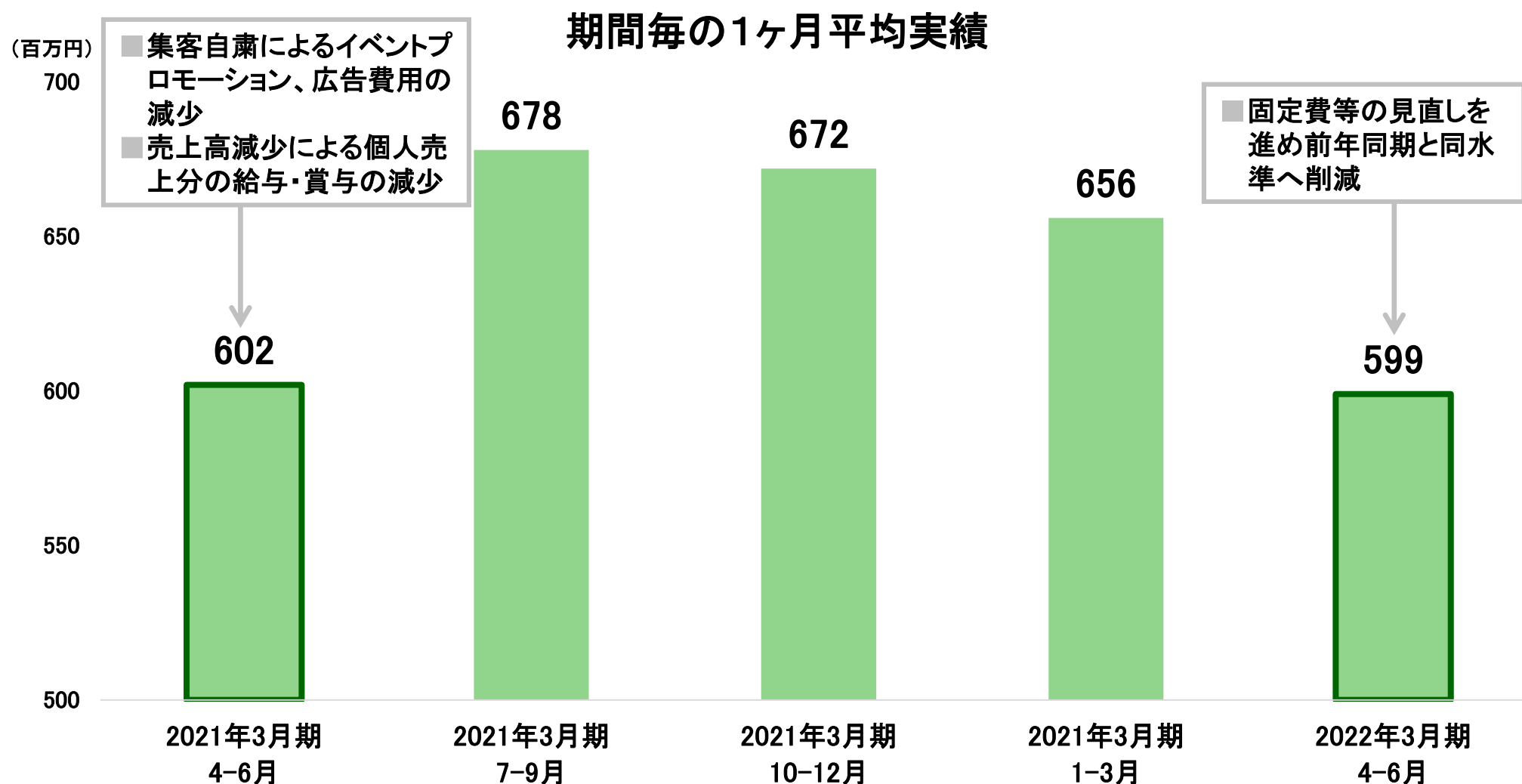


単位:百万円

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
【前期】2021年3月期	353	308	694	676	826	879	708	706	945	606	862	817
【今期】2022年3月期	787	641	747									
前期同月比	222.4%	208.2%	107.4%									

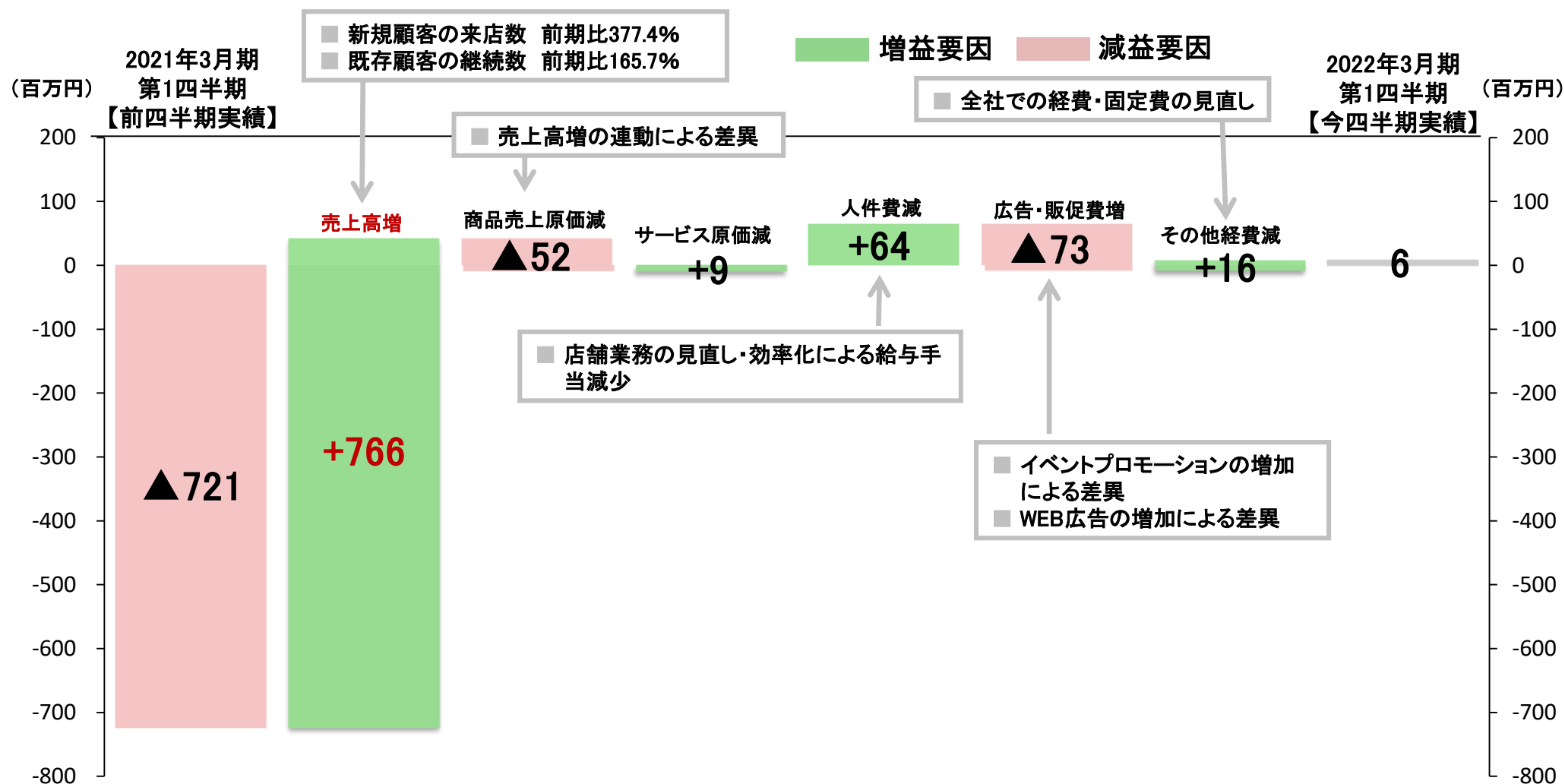
販売費及び一般管理費の推移

【前年第1四半期】 店舗臨時休業の影響で広告費用や賞与等の費用減により低水準
【当第1四半期】 昨年度よりコスト構造の見直しを進め前年同期と同水準に費用削減



営業利益 前年差異分析 (2020年4月1日～2021年6月30日)

継続的なコスト構造の見直しにより、経費は前年同期と同水準となり、営業利益は黒字



貸借対照表

主な増減は当四半期期首に収益認識に関する会計基準の適用等を行ったため

1 契約負債の増加(前連結会計年度末比1,703,818千円増)

2 利益剰余金の減少(前連結会計年度末比1,378,762千円減)

(百万円)

単位:百万円	2021年03月期 (2021年03月31日)		2022年03月期 (2021年06月30日)		増減額	前期末比
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	4,401	46.0%	4,430	46.6%	29	100.6%
固定資産	5,163	53.9%	5,074	53.3%	▲88	98.2%
資産合計	9,564	100.0%	9,505	100.0%	▲59	99.3%
1 流動負債	1,440	15.0%	2,764	29.0%	1,323	191.8%
固定負債	527	5.5%	520	5.4%	▲6	98.7%
負債合計	1,968	20.5%	3,285	34.5%	1,317	166.9%
2 純資産	7,596	79.4%	6,220	65.4%	▲1,378	81.3%
負債純資産合計	9,564	100.0%	9,505	100.0%	▲59	99.3%

新製品の販売状況①

<4月>

『2021 FWセット』

数量限定発売

美白※スキンケアライン「フェイシャリスト ホワイト」シリーズより、化粧水、美容液、クリームに携帯できるミスト美容液「フェイシャリスト ブライトアップミスト」(セット限定品)を加えたセット

※美白：日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ



<5月>

『SPA PJ-AST 』

数量・季節限定発売

夏季限定サロンケア用スペシャルセット



新製品の販売状況②

<6月>

『セラミーピュアプラス』 機能性表示食品となり新発売

肌の潤い(水分)を逃がしにくくし、肌のバリア機能(保湿力)を高める「パイナップル由来グルコシルセラミド」(機能性関与成分)配合



『BELLEER(ベラー)』 新発売

シーボンとヘアケアメーカー共同開発の毛髪補修と頭皮の巡りに着目した大人のヘアケアシリーズ



『シーボン ブライトベール UV プロテクター』 新発売

1本で3役。紫外線を防ぎながら光の効果で美肌を演出。ノンケミカル処方※の日やけ止めクリーム。

※紫外線吸収剤不使用



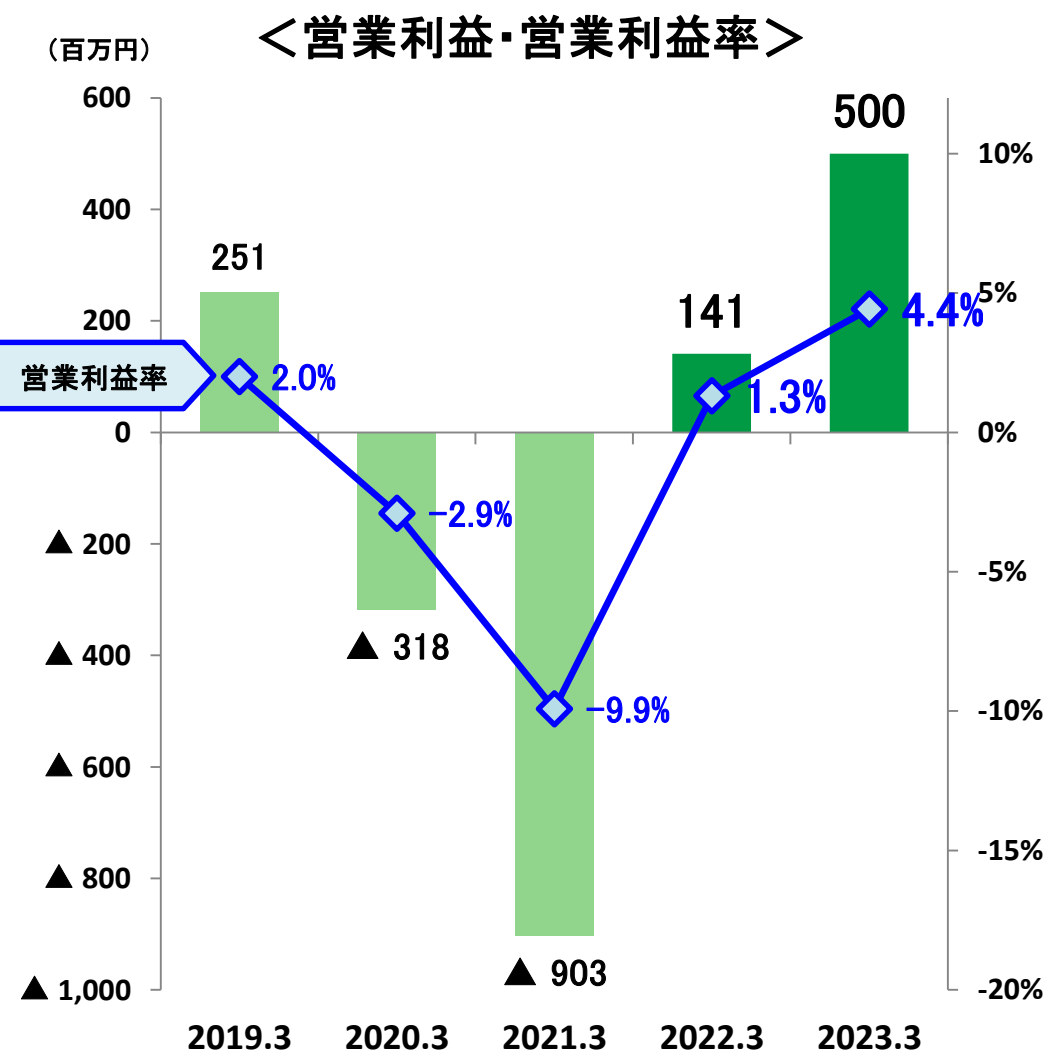
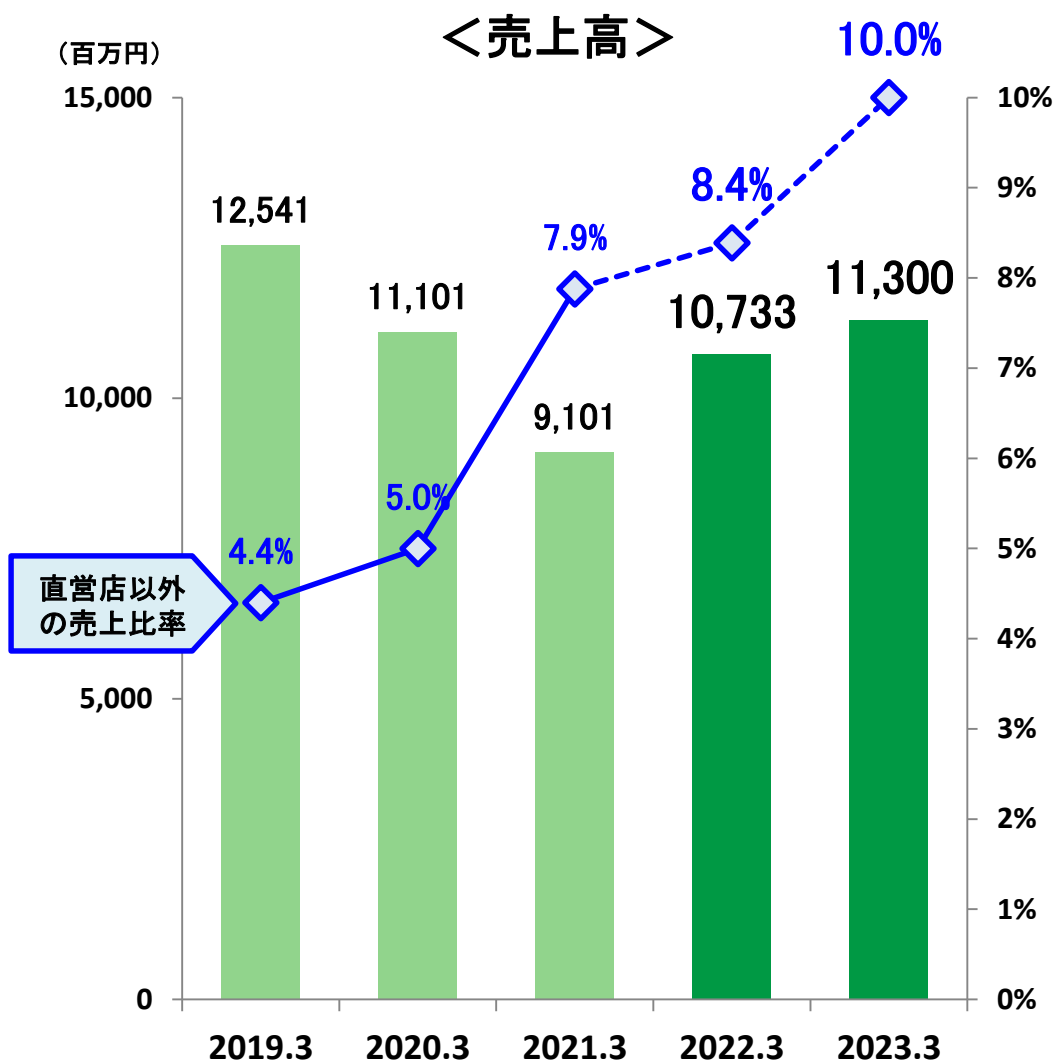
『シーボン コンセントレートプラス ディープクリアフォームP』 新発売

甘く爽やかなブルメリアの香りのしっとりクリーミーな泡の洗顔料。



中期経営計画 連結数値目標

「新規販売チャネルの開拓」と「コストの合理化継続」による早期の業績回復を目指す
⇒2023年3月期：直営店以外売上比率10%（バランスの良いポートフォリオ構築）



2020年1月から「3本部制」に組織を変更、各本部に明確な権限と責任を付与
⇒業績回復に向けて組織基盤を強化し、スピード感と実行力ある事業を推進

事業本部

顧客数拡大とお客様第一のサービス提供

(既存チャネル・新チャネルにおける売上・利益向上)

【強化】 新規顧客拡大 (集客方法/PR)

【拡販】 店舗以外の新規販売チャネル開拓(通販事業)

事業コンセプト

美＋ストレスケア／安心安全の提供

商品開発本部

高機能製品の創出

(お客様に支持される商品開発)

【開発】 高付加価値品の創出

【研究】 エビデンス追求・解明

管理本部

コスト合理化の徹底

(適材適所と有効投資の見極め)

【改善】 本社業務効率化、システム合理化

【強化】 全社戦略/数値管理 (PPM、KPI)

【組織】 適材適所の組織構築、要員計画

オンライン・オフラインを駆使した新たな顧客との接点拡大

既存のお客様

新たなお客様

オフライン

サロンにおける「コト」の価値訴求

お客様がサロン来店時に感じる付加価値の訴求

- ・感動接客によるお客様との信頼関係構築
- ・客観的データによる効果の実感を提供
- ・サロンにおける空間演出、五感への訴求

イベントプロモーション

- ・タブレット導入によるお客様との繋がりを強化
- ・物販をはじめとしたイベント内容の変化

他企業とのアライアンス強化

相互送客による顧客数拡大

ヘビーユーザー
SNSユーザー

顧客紹介

既存サロンの仕組み

SNS情報発信

新たな
ヘビーユーザー

オンライン

オンラインカウンセリングの導入

- ・ECおよび未来店のお客様との繋がり強化

専用アプリ導入

- ・来店予約の利便性向上
- ・チャット機能を利用した、お客様との繋がり強化

EC強化

- ・美容検索、予約サイトの活用
- ・インフルエンサーマーケティング

Webによる情報発信

- ・EC専用ブランドの立ち上げ
- ・SNSを活用した情報動画の配信

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき 当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。

本資料に関するお問合せ

株式会社シーボン

IR担当窓口

Tel: 044-979-1620

Mail: ir@cbon.co.jp