

# 2022年3月期第3四半期 決算説明資料

2022.2.14

(証券コード：4926)

株式会社シーボン

## 第3四半期 連結決算のポイント

### 前年4～5月全店臨時休業のため増収 損益分岐点の大幅な改善により各利益において増益

項目	前年同期実績	2022年3月期 第3四半期累計実績
連結売上高	6,652百万円	7,035百万円
営業利益	▲824百万円	239百万円
経常利益	▲486百万円	336百万円
当期純利益	▲540百万円	315百万円

▶増収要因は、  
前年4～5月に新型コロナウイルス  
感染拡大の影響を受け、全店臨時  
休業を行ったため。

▶増益要因は、  
全社費用管理の徹底とコスト構造  
改革に加え、雇用調整助成金に  
よる収入を営業外収益に計上した  
ことによるもの

## 【当第3四半期の特殊要因】

**1** 営業外収益：主に雇用調整助成金78百万円の計上によるもの

**2** 特別利益：店舗移設に伴う営業補償金40百万円の計上によるもの

(百万円)	前期実績	2022年3月期 第3四半期累計実績
連結売上高	6,652	7,035
売上原価	1,620	1,554
売上総利益	5,031	5,480
販管費	5,856	5,240
営業利益	▲824	239
<b>1</b> 営業外収益	341	101
営業外費用	3	5
経常利益	▲486	336
<b>2</b> 特別利益	1	40
特別損失	17	14
税金等調整前四半期 純利益又は純損失	▲503	362
法人税等合計	3	47
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は純損失	▲540	315

## 2022年3月期業績見通し(変更あり)

### ■業績の動向を踏まえ、通期の連結業績予想を修正

#### ・売上高

直営店舗において、新型コロナウイルス感染症感染拡大に伴う広域での緊急事態宣言等により、来店客数の回復が鈍化し、売上高の回復が鈍化

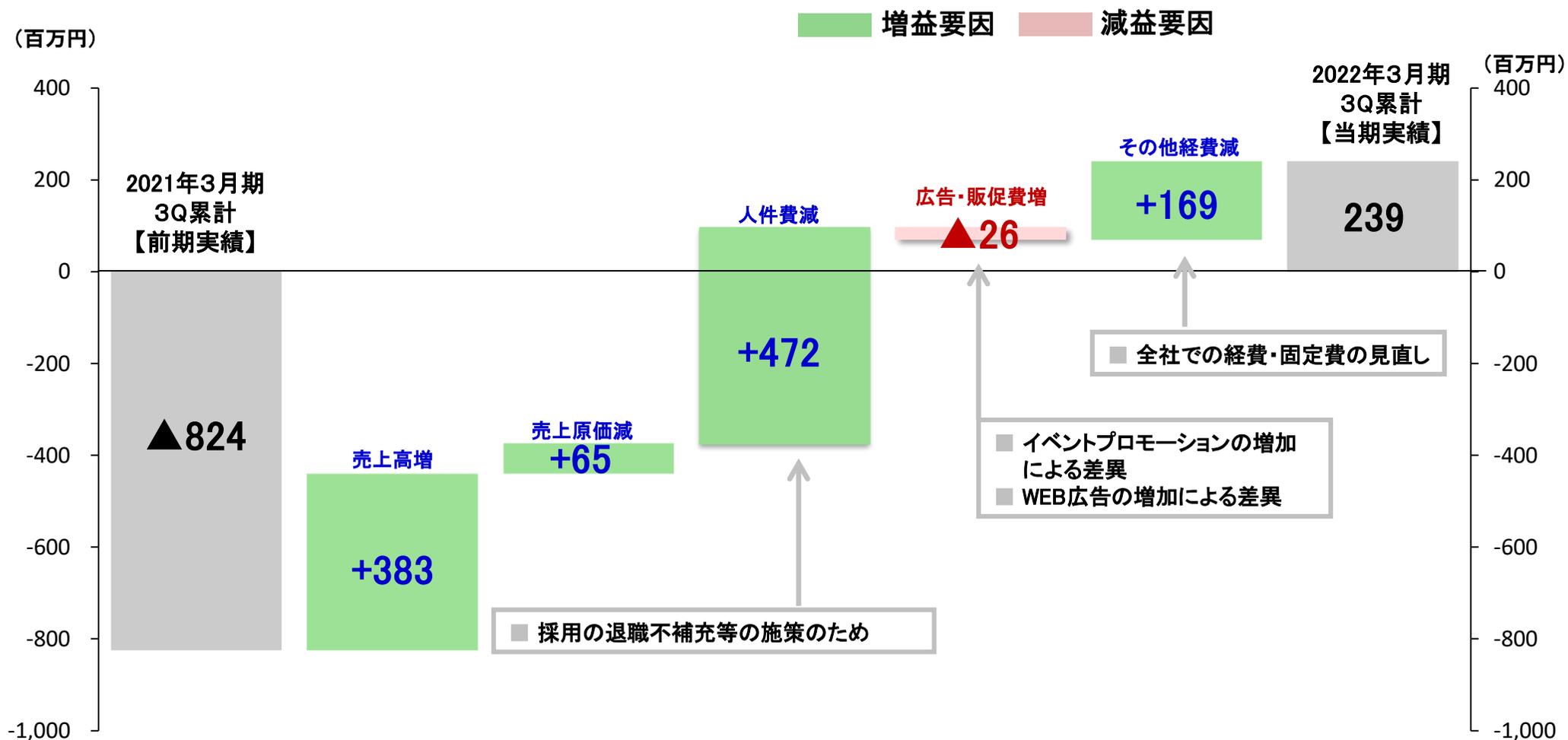
#### ・利益

前期より進める不採算店舗の統廃合や縮小移転、全社的な人員の適正配置等のコスト構造の適正化が、期初想定以上に進捗したため各利益上方修正

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回(5/11) 発表予想(A)	10,733百万円	141百万円	171百万円	51百万円	12.11円
今回修正予想 (B)	9,325百万円	302百万円	405百万円	342百万円	80.00円
増減額(B-A)	▲1,407百万円	161百万円	233百万円	290百万円	—
増減率(%)	▲13.1%	113.9%	136.4%	560.7%	—
前期連結実績 (2021年3月期)	9,101百万円	▲903百万円	▲509百万円	▲621百万円	▲145.27円

# 営業利益差異分析(前年比)

## 売上高の回復、全社規模の効率化により営業利益黒字着地



主な増減は当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1,550,227千円増)

**2** 利益剰余金の減少(前連結会計年度末比1,092,515千円減)

(百万円)

単位:百万円	2021年3月期 (2021年03月31日)		2022年3月期 (2021年12月31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%	4,523	47.3%	121	102.8%
固定資産	5,163	54.0%	5,044	52.7%	▲118	97.7%
資産合計	9,564	100.0%	9,568	100.0%	3	100.0%
<b>1</b> 流動負債	1,440	15.1%	2,553	26.7%	1,112	177.2%
固定負債	527	5.5%	548	5.7%	21	104.1%
負債合計	1,968	20.6%	3,102	32.4%	1,134	157.6%
<b>2</b> 純資産	7,596	79.4%	6,465	67.6%	▲1,131	85.1%
負債純資産合計	9,564	100.0%	9,568	100.0%	3	100.0%

# 販売チャネル別 売上高

直営店舗	落ち込んだ来店客数の回復が鈍化し低調
通信販売	既存顧客の来店控えの受け皿として堅調に推移
国内代理店	当初計画通り推移、販売代理店増加
海外代理店	中国でのテスト販売を実施し、売上高増加
その他(子会社)	営業人員の不足により横ばい

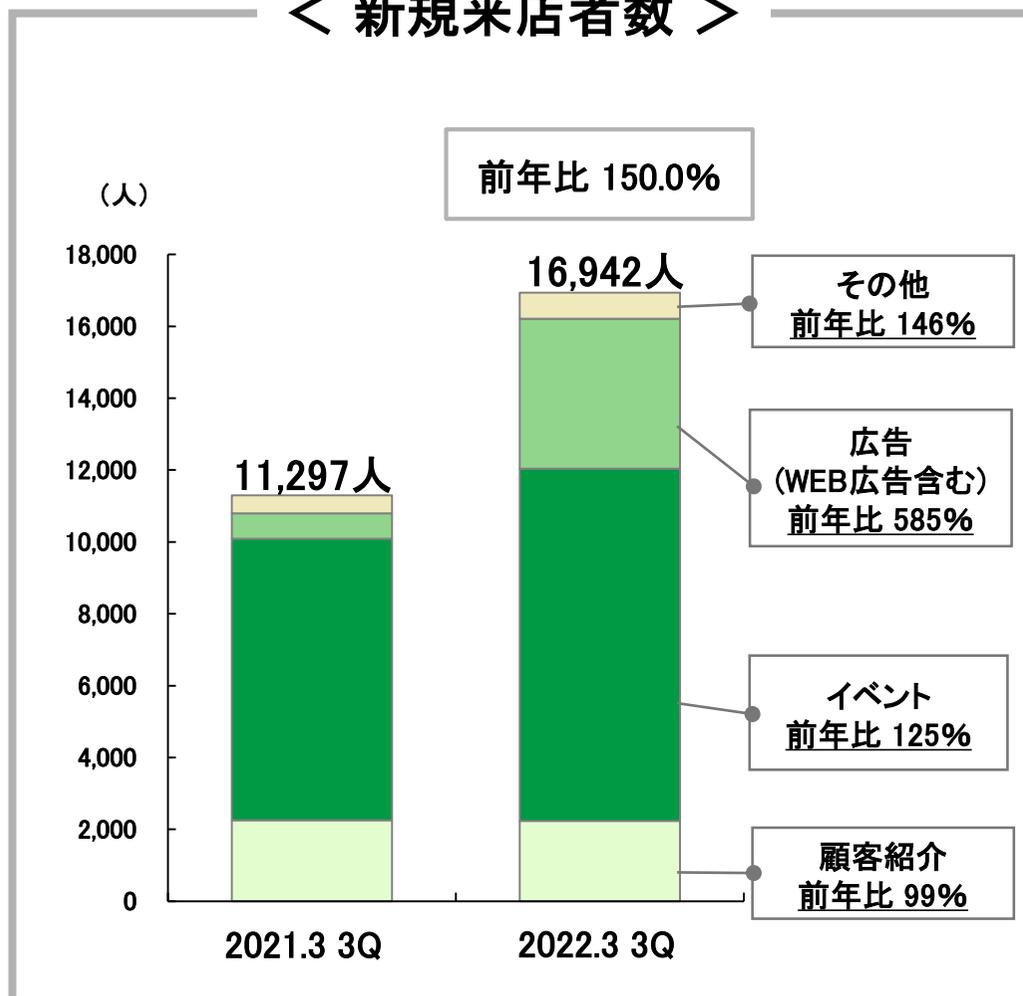
単位:百万円	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 第3四半期累計実績	
	金額	金額	金額	金額	構成比
直営店舗	11,988	10,547	8,384	6,498	92.3%
通信販売	219	216	379	293	4.2%
国内代理店	127	121	119	90	1.3%
海外代理店	26	17	19	20	0.3%
その他	179	197	198	132	1.9%
合計	12,541	11,101	9,101	7,035	100.0%

# 新規来店数・既存顧客継続数の状況 - 直営店舗 -

【新規来店数】 WEB広告を含む広告による流入が大幅に増加し、順調に回復

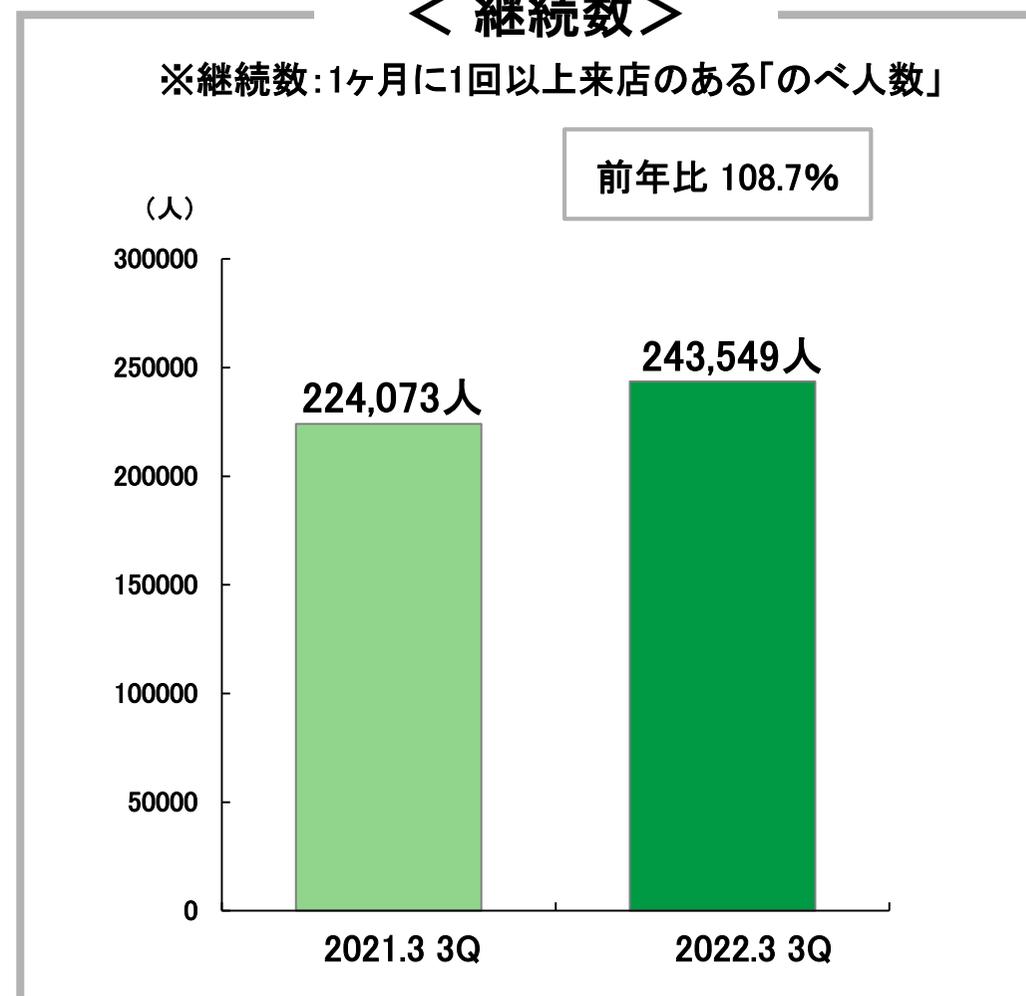
【継続数】 来店控えが続き、回復鈍化。来店控える顧客の通販への誘導等を進める

## < 新規来店者数 >



## < 継続数 >

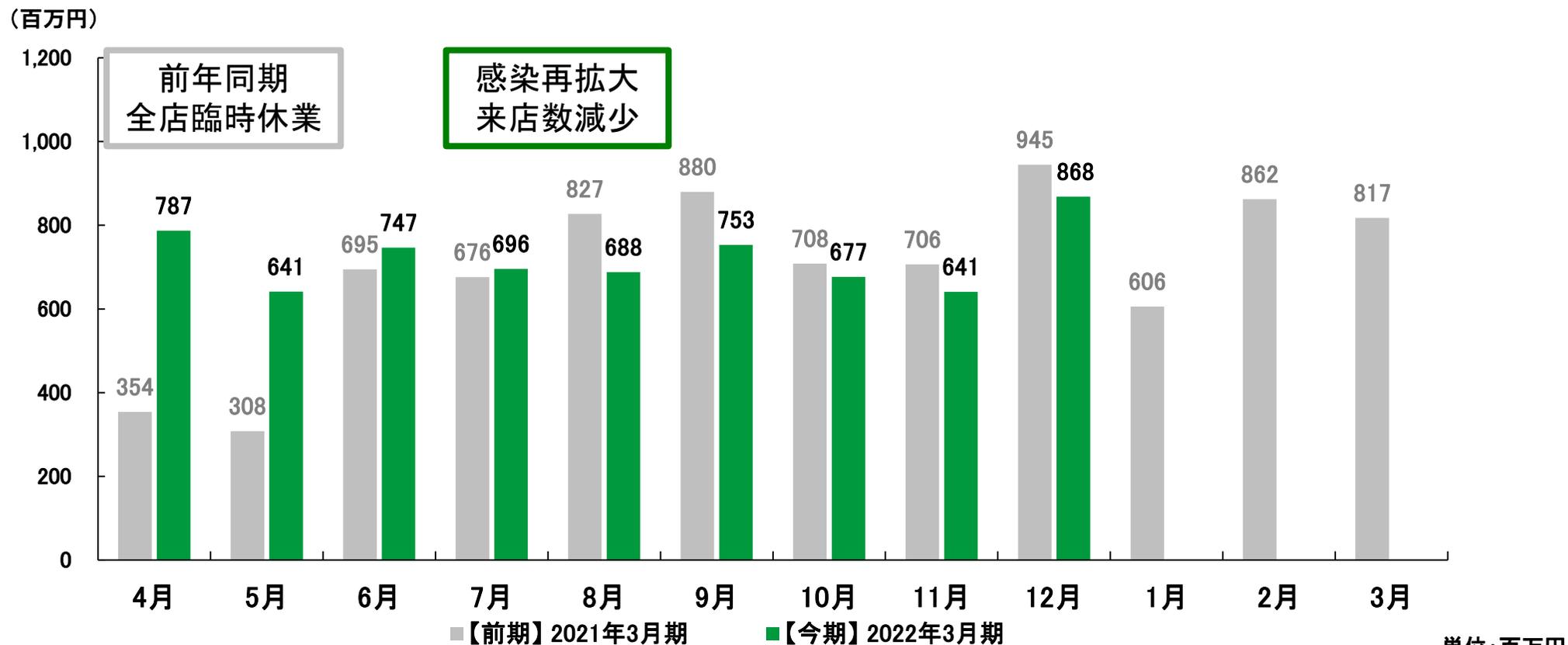
※継続数: 1ヶ月に1回以上来店のある「のべ人数」



# 月次売上高の推移- 直営店舗 -

【前期】 緊急事態宣言の解除により、売上高リバウンド増

【今期】 感染再拡大により、来店数減少も売上高は再拡大前の水準を維持



	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	696	687	753	676	641	868			
前期同月比	222.4%	208.2%	107.4%	102.9%	83.2%	85.6%	95.5%	90.8%	91.9%			

## 第3四半期 サステナビリティ対応状況

### 12月「シーボン.サステナビリティ宣言」の策定及び、サステナビリティ委員会を設置

#### シーボン.サステナビリティ宣言

サステナビリティに対する取り組みを重要な経営課題と捉え、「シーボン.サステナビリティ宣言」の策定

私たちシーボンは、「美を創造し、演出する」という企業理念のもと、すべての人々のQOL (Quality of Life) を向上し、持続可能な社会の実現を目指します。

#### サステナビリティ委員会

取り組みをより促進するため、代表取締役社長を委員長とし、サステナビリティ委員会を設置

- ▶ サステナビリティに関わる各種課題に対し、課題解決に向けた目標の設定、具体的な施策の実施及び進捗管理を行い、取締役会に対する報告を実施

### ■ 効果の実感と感動を与えるサロンサービス・製品の創出、発信を継続して実施

#### 感動美肌 コンテスト

29回目となる「シーボン.美容学会 感動美肌コンテスト」の表彰式を2021年12月19日(日)に初のオンラインにて開催

- ▶ 「美肌チャレンジモニター部門(新規顧客)」  
「会員様部門」の2部門に3,540名が応募
- ▶ 「フェイシャリストと共に二人三脚で取り組んだ  
お手入れの内容などを紹介
- ▶ オンライン開催という特性を活かし、初の試みとして、会員様や一般の方にも  
web投票にご参加いただき、それぞれの部門でグランプリを決定
- ▶ コンテストの映像の一部を公式HP及び公式YouTubeにて配信



従来進めてきた「感動接客」や「客観的データに基づく効果の実感」等の  
オフライン施策と、加速しているオンライン領域での顧客とのつながりを強化  
⇒新規顧客・既存顧客双方の顧客満足の向上を図る

# 第3四半期 通信販売事業取り組み内容

## 通信販売事業の売上比率向上に向け、オンラインツールの導入を進める

### オンラインの 取り組み

### 製品レビューコンテンツ「FACIALIST REVIEW」を導入

- ▶ 2021年12月1日より、フェイシャリストによる、レビュー投稿ツールを導入。製品紹介のレビューコンテンツを通じて、フェイシャリストが顧客に接客をするイメージで、コンテンツづくりを行う。



### ECモールへの 出店

### 楽天市場、Amazonの2つのECモールへ出店

- ▶ 販路拡大施策の一環として、楽天市場、Amazonの2つのECモールへ出店。低価格帯化粧品や健康食品の販売を行い、認知の拡大と新規顧客の獲得を狙う。



# 計画達成に向けた主な取り組み

## 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

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

既存のお客様

顧客紹介

既存サロンの仕組み

新たなお客様

SNS情報発信

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

### 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

### 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

### 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

## 下半期 取り組み内容

販路	取り組み内容
直営店舗	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新規顧客の獲得ツール・方法の多様化</li> <li>▶ サービス利用時の利便性の向上</li> <li>▶ 更なるCSに重点を置いたサービス内容への変更</li> </ul>
通信販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新規顧客の獲得に向け販売方法・ツールの多様化</li> <li>▶ サービス利用時の利便性の向上</li> </ul>
国内代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 親和性の高い企業との取引を拡大</li> <li>▶ 店頭プロモーション、イベント出展での積極的な営業活動の実施</li> </ul>
海外代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 営業体制・方法の抜本的な見直し</li> <li>▶ パートナー企業の選定</li> </ul>
その他(子会社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新規取り扱い店の開拓</li> <li>▶ 企業コラボによる開拓</li> <li>▶ 新製品の開発強化</li> </ul>

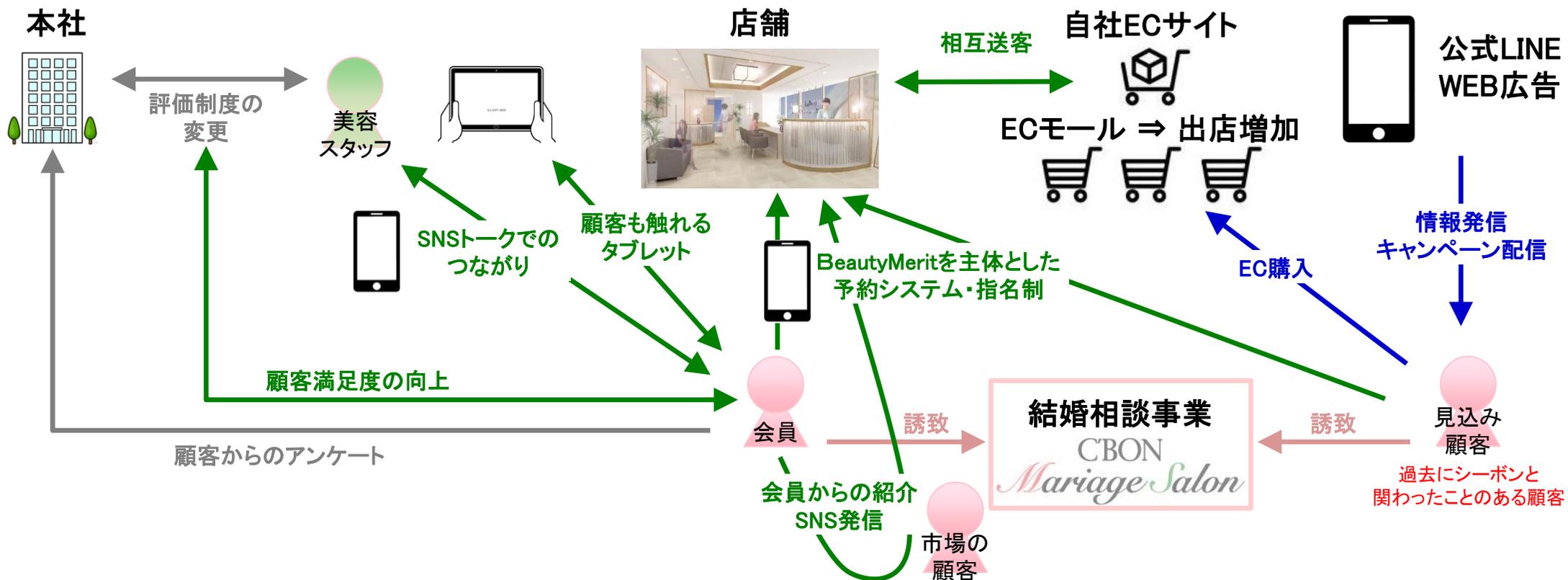
# 下半期 取り組み内容

## 販路

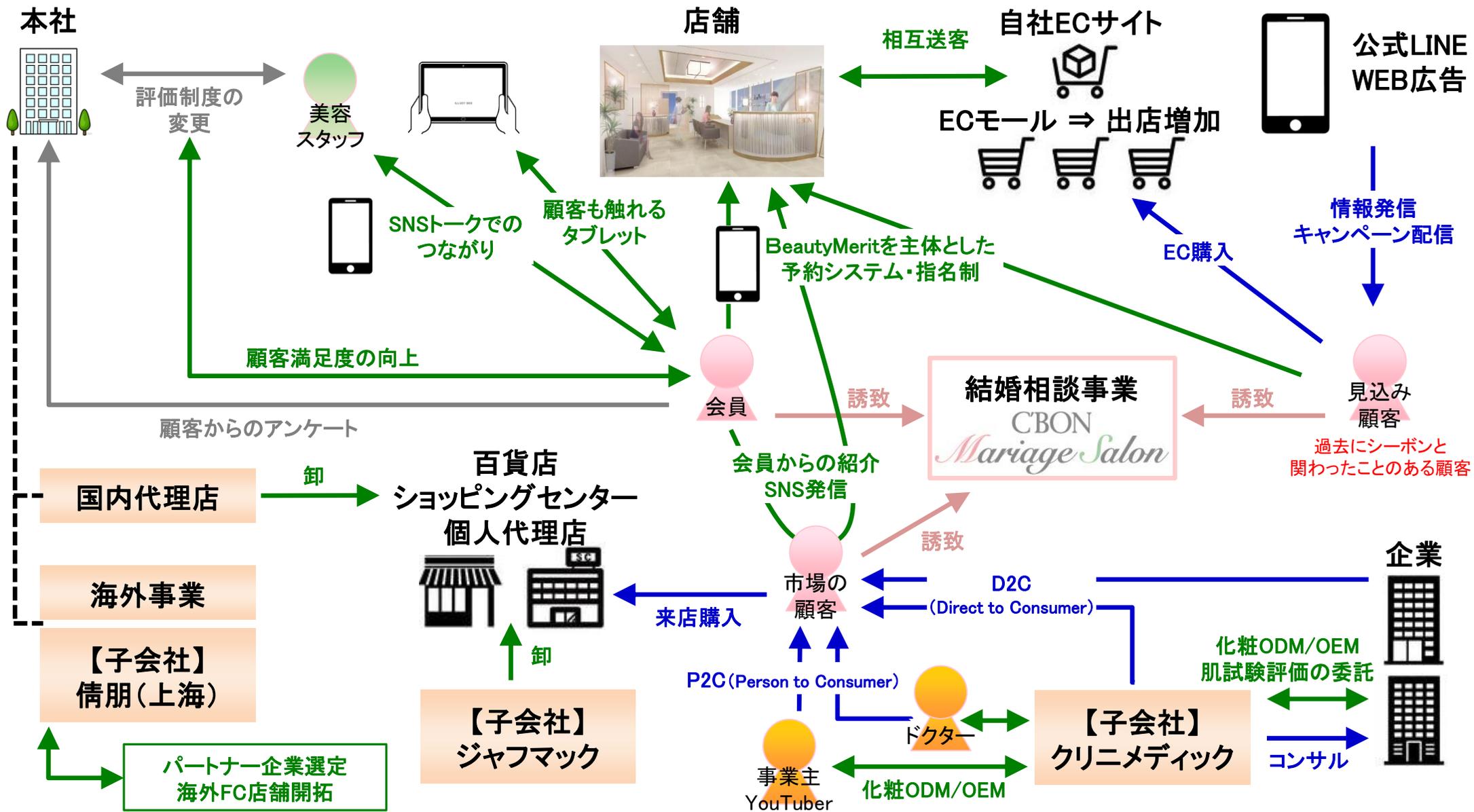
## 取り組み内容

直営店舗

- ▶ 新規顧客の獲得ツール・方法の多様化
- ▶ サービス利用時の利便性の向上
- ▶ 更なるCSに重点を置いたサービス内容への変更

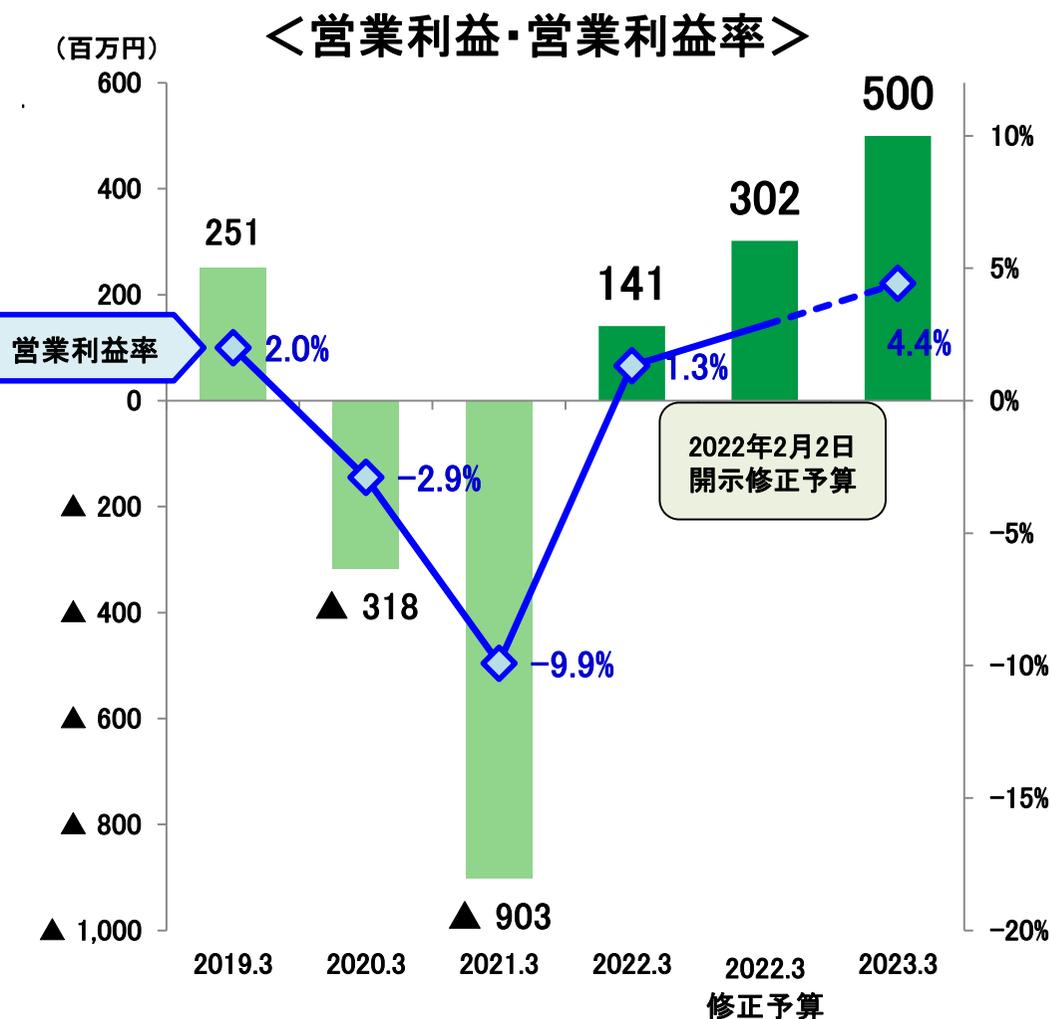
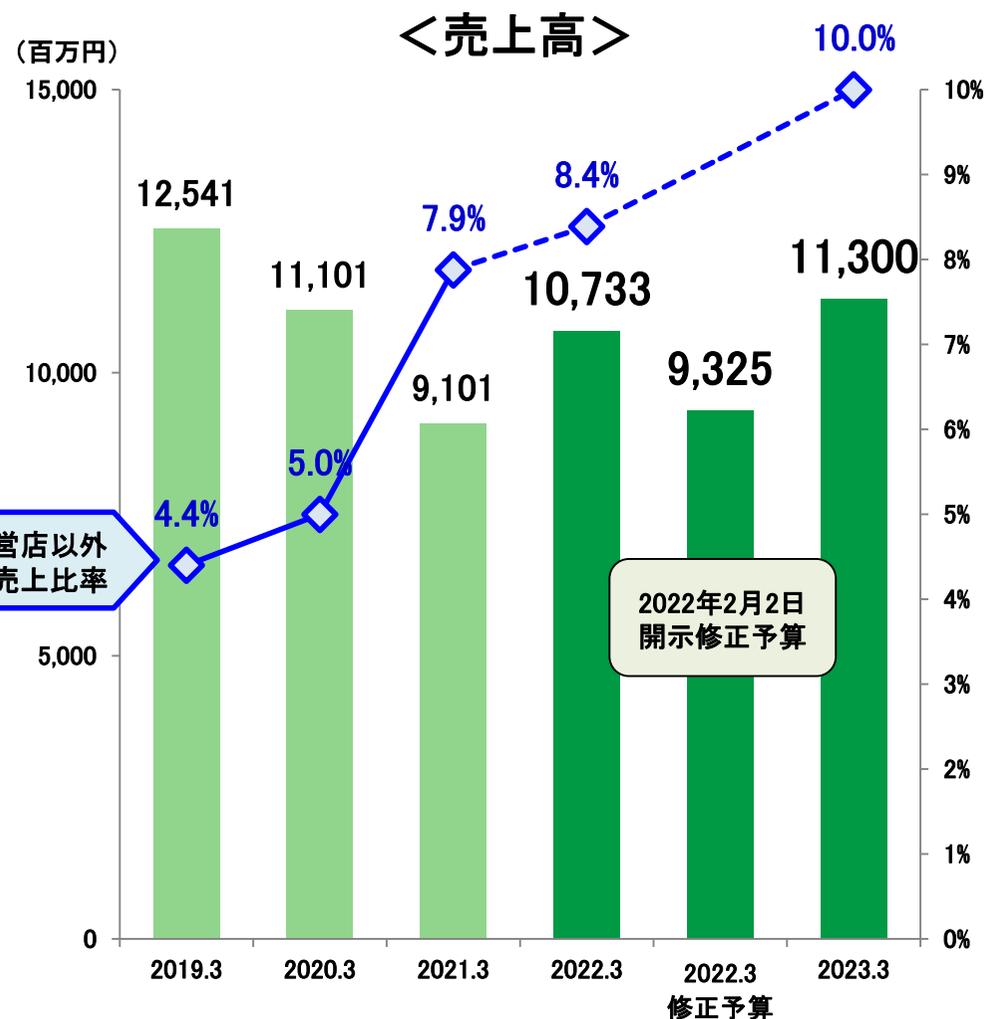


# 顧客との様々な繋がり



# 中期経営計画 連結数値目標

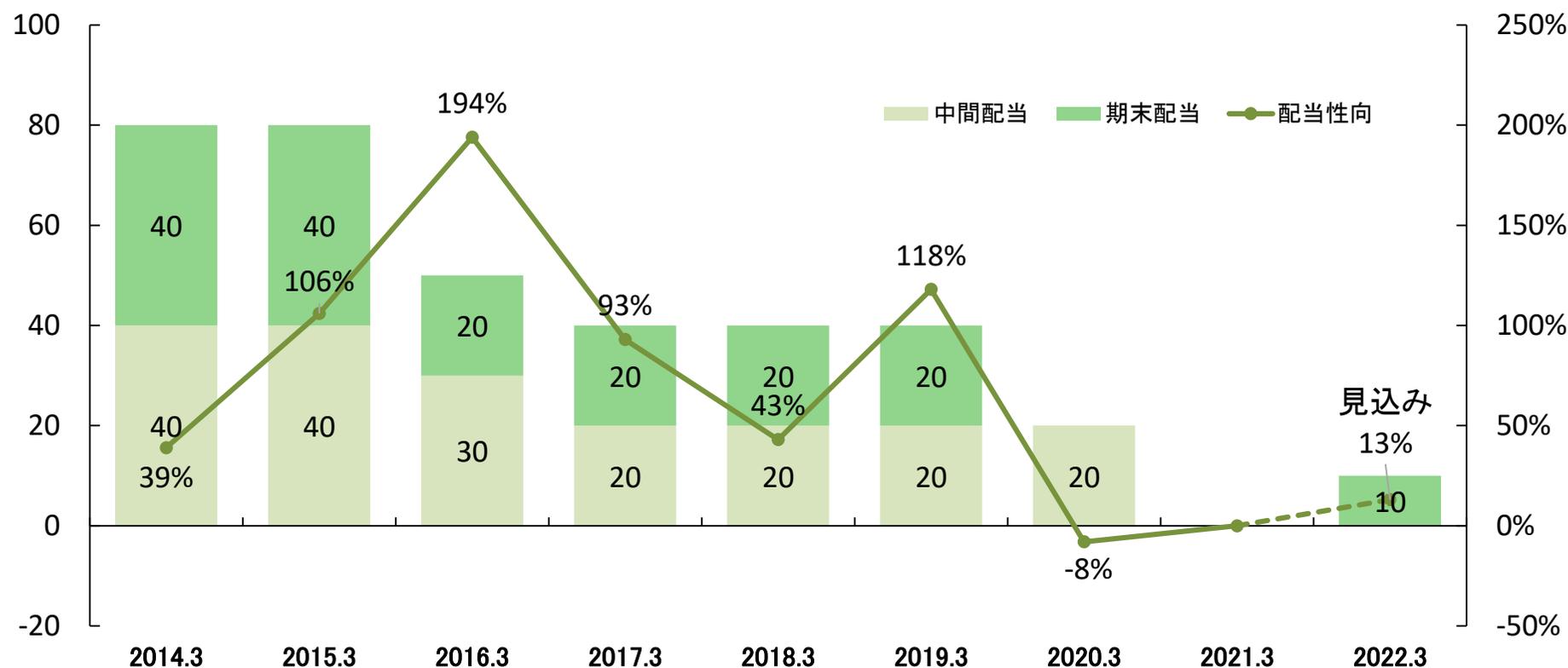
「新規販売チャネルの開拓」と「コストの合理化継続」による早期の業績回復を目指す  
⇒2023年3月期：直営店以外売上比率10%（バランスの良いポートフォリオ構築）



# 2022年3月期配当予想の決定について

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保するとともに、  
安定的な配当を業績に応じて行う基本方針に基づき

**⇒ 期末の1株当たり配当金：10円**



# 2022年3月期株主優待について

2022年3月31日現在の株主名簿に、記載または記録された当社株式1単位(100株)以上を1年以上保有する株主様を対象

▶ 株主優待の内容

保有株式数	継続保有期間	優待金額
100株～499株	1年以上3年未満	8,000円分
	3年以上	10,000円分
500株以上	1年以上3年未満	20,000円分
	3年以上	25,000円分

※株主様の保有状況は、株主番号で管理しております。1年以上継続保有の対象は、毎年3月31日現在、9月30日現在の株主名簿に同一株主番号で3回以上、3年以上継続保有の対象は、7回以上連続して記載された株主様が対象となります。

▶ ご優待金額に合わせた「お得な優待品セット全29種類」の中から選択

▶ 全29種の一例

5,000円分のセット	8,000円分のセット	10,000円分のセット	20,000円分のセット	25,000円分のセット

## 本資料お取扱い上のご注意

- 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