

2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023.2.14

(証券コード : 4926)

株式会社シーボン



連結決算のポイント

2023年3月期 第3四半期 連結決算のポイント

直営店舗の継続数・単価の減少により減収。
販管費の合理化が進むも、売上高の減少を補えず減益。

項目	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	前期比
連結売上高	7,035百万円	6,366百万円	90.5%
営業利益	239百万円	▲100百万円	-%
経常利益	336百万円	▲85百万円	-%
当期純利益	315百万円	▲388百万円	-%

▶売上高の前年差異要因は、直営店舗の既存顧客の継続数の横ばい傾向、長く続くコロナ禍の影響での高単価顧客の一部離脱による顧客単価の減少によるもの

▶各段階利益の前年差異要因は、販管費の合理化に努めたものの、利益率の向上を図ったものの、売上高減少を補いきれなかったため

2023年3月期 第3四半期連結PL

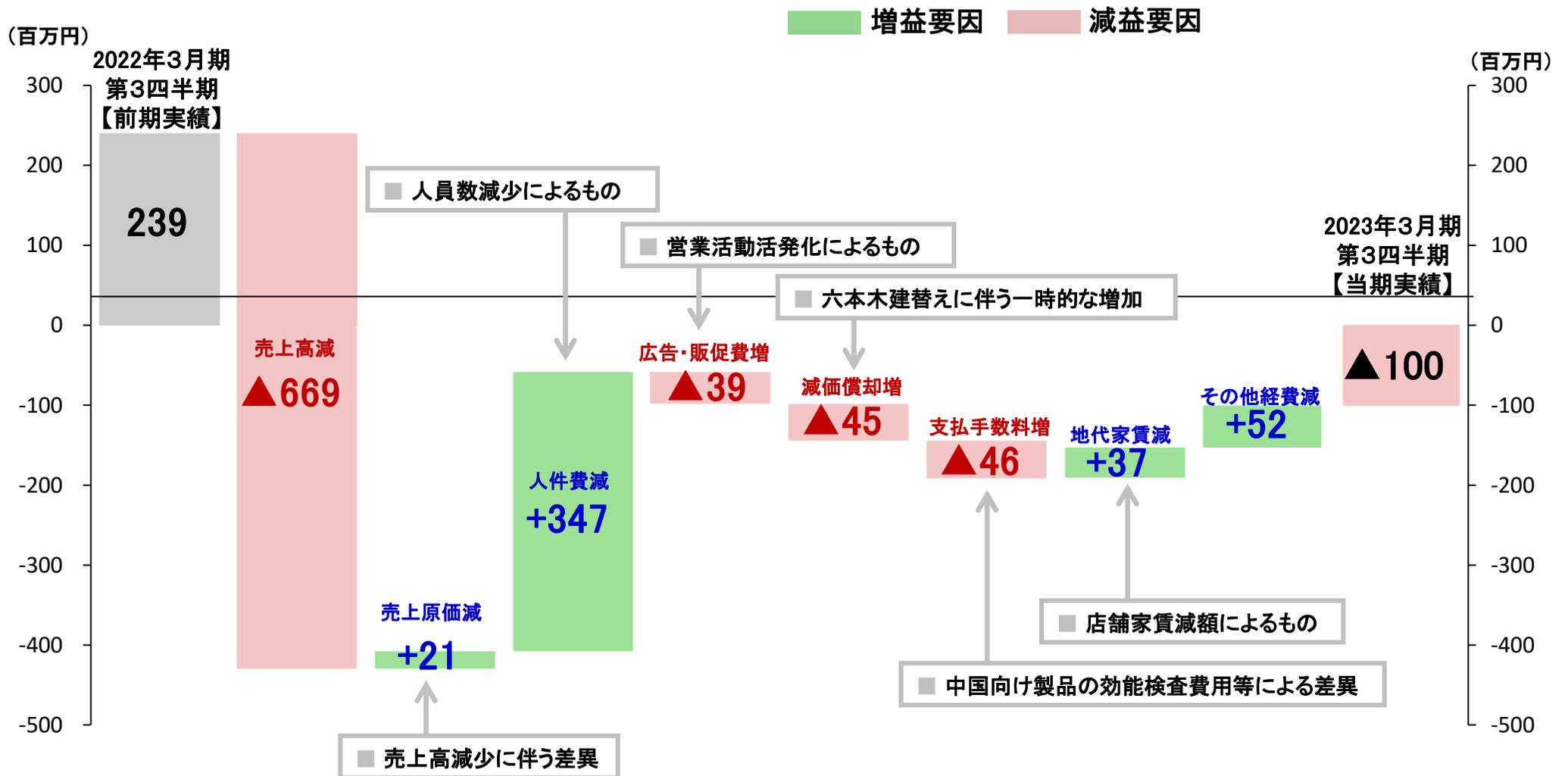
【前期との差異】

- 1** 連結売上高：直営店舗の既存顧客の継続数、単価が減少
- 2** 特別損失：六本木建替えに伴う退店などの支払補償費、固定資産売却損を計上

(百万円)	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期
1 連結売上高	7,035	6,366
売上原価	1,554	1,533
売上総利益	5,480	4,833
販管費	5,240	4,934
営業利益	239	▲100
営業外収益	101	20
営業外費用	5	5
経常利益	336	▲85
特別利益	40	7
2 特別損失	14	268
税金等調整前当期 純利益又は純損失	362	▲346
法人税等合計	47	42
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失	315	▲388

営業利益差異分析(前期比)

販売管理費減少も、売上高の減少を補いきれず赤字着地



貸借対照表

1 総資産 2022年3月：95億6,300万円 ⇒ 12月：88億5,100万円
⇒ 固定資産(川崎市のメインオフィス及び研修施設)譲渡によるもの

2 自己資本比率2022年3月：64.8% ⇒ 12月：64.9%

(百万円)

単位：百万円	2022年3月期 (2022年03月31日)		2023年3月期第3四半期 (2022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	4,852	50.7%	6,346	71.7%	1,494	130.8%
固定資産	4,711	49.3%	2,505	28.3%	▲2,205	53.2%
1 資産合計	9,563	100.0%	8,851	100.0%	▲711	92.6%
流動負債	2,843	29.7%	2,628	29.7%	▲214	92.4%
固定負債	519	5.4%	475	5.4%	▲44	91.5%
負債合計	3,362	35.2%	3,103	35.1%	▲259	92.3%
2 自己資本	6,195	64.8%	5,747	64.9%	▲448	92.8%
新株予約権	4	0.0%	0	0.0%	▲3	15.4%
純資産合計	6,200	64.8%	5,748	64.9%	▲452	92.7%
負債純資産合計	9,563	100.0%	8,851	100.0%	▲711	92.6%

販売チャネル別 売上高

直営店舗	既存顧客の継続数・顧客単価が減少し売上高減少。
通信販売	通販独自の新規顧客の増加施策を進める。
国内代理店	代理店数を増加、化粧品の販路開拓を進める。
海外代理店	中国での拡販に向け、パートナーシップ締結。
その他（子会社）	主力のカシスの出荷が好調に推移。

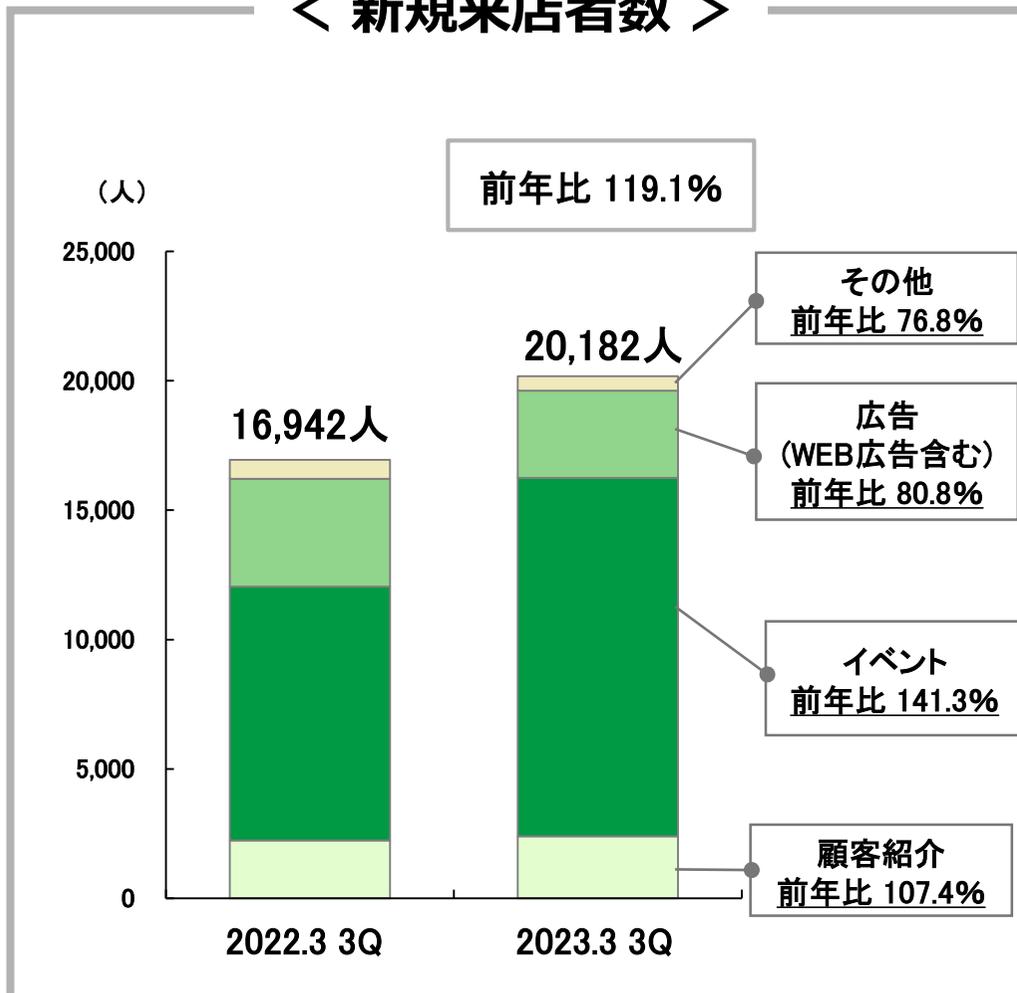
単位：百万円	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 第3四半期実績	
	金額	金額	金額	金額	構成比
直営店舗	10,547	8,384	8,413	5,845	91.8%
通信販売	216	379	391	232	3.7%
国内代理店	121	119	130	99	1.6%
海外代理店	17	19	49	44	0.7%
その他	197	198	168	144	2.2%
合計	11,101	9,101	9,153	6,366	100.0%

新規来店数・既存顧客継続数の状況 - 直営店舗 -

【新規来店数】 行動制限の解除によりイベントでの集客数が大幅増加

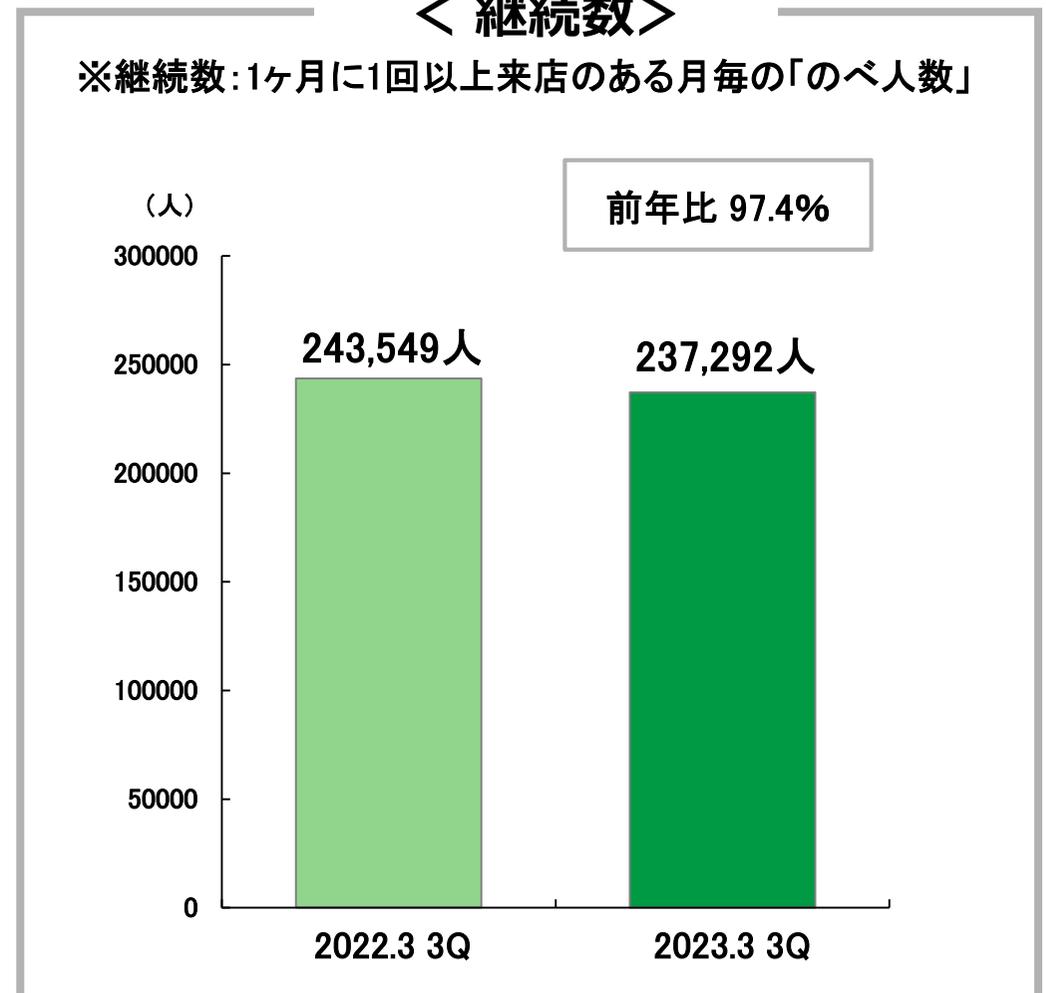
【継続数】 2022年3月期の長期的な行動制限が尾を引き、既存顧客の来店数減

< 新規来店者数 >



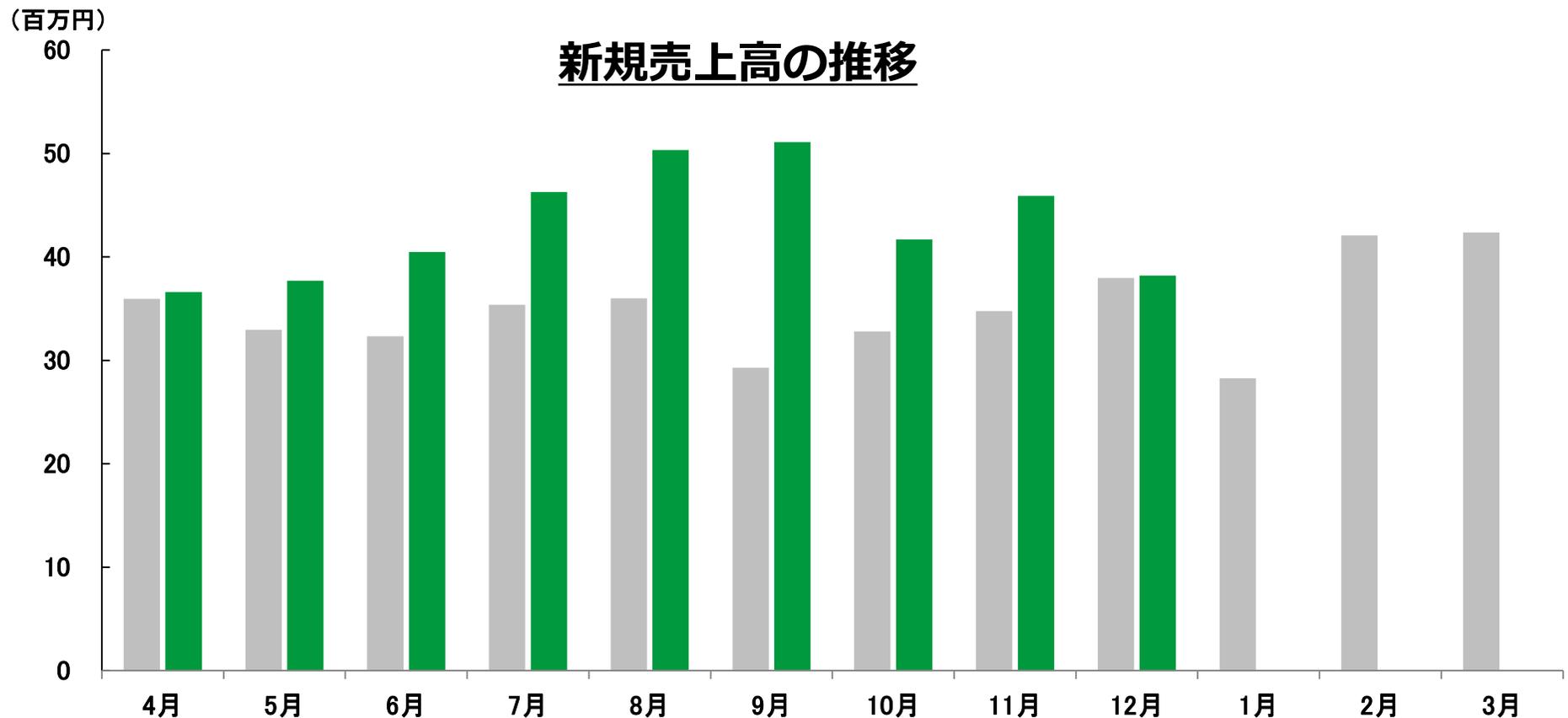
< 継続数 >

※継続数: 1ヶ月に1回以上来店のある月毎の「のべ人数」



新規顧客の流入状況 - 直営店舗 -

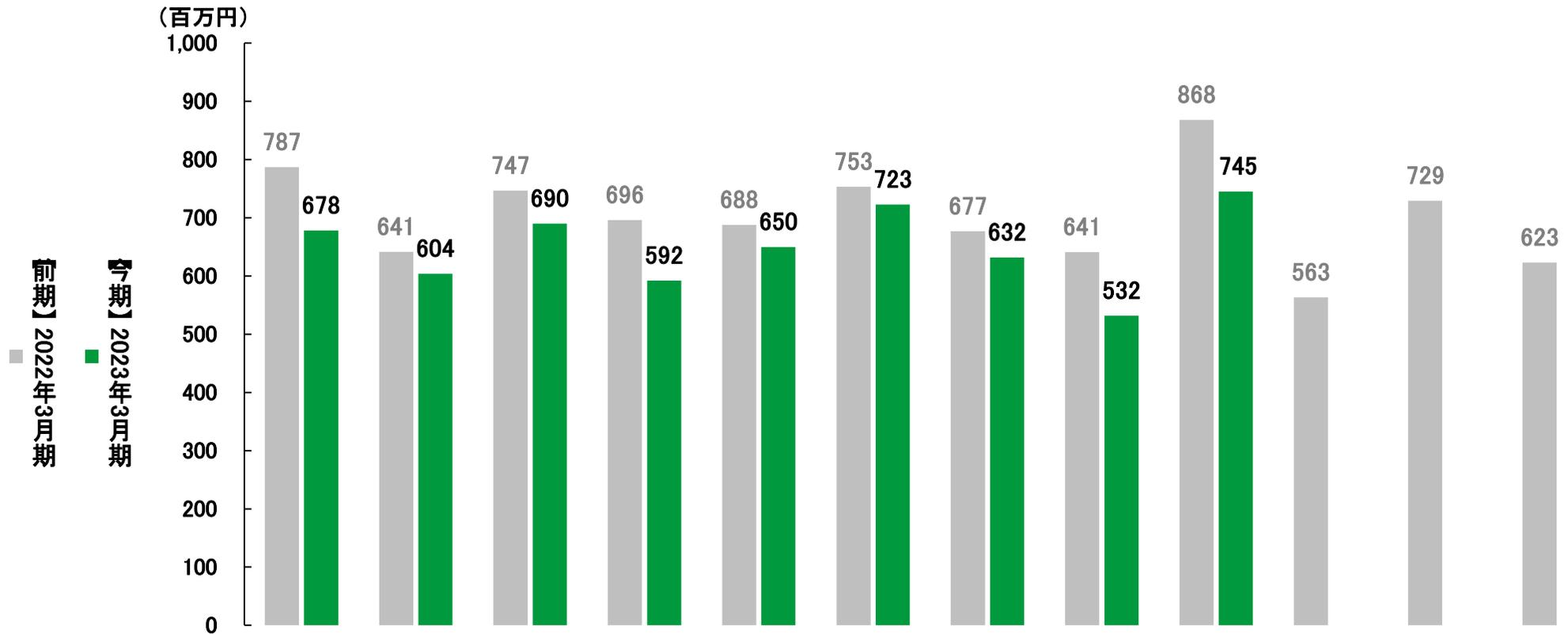
- ・ 上期はイベントでの集客の活発化やWEB利用の施策が奏功し、順調に増加傾向。
- ・ 10月以降、前年は上回るものの、増加傾向が止まり当初想定を下回る状況。



月次売上高の推移 - 直営店舗 -

<2023年3月期 第3四半期>

- ・ 2022年3月期の長期的な行動制限が尾を引き、既存顧客の来店数・購入単価減
- ・ 2021年3月期から実施していた直営店舗の統廃合・縮小移転による売上高減少への影響はあり

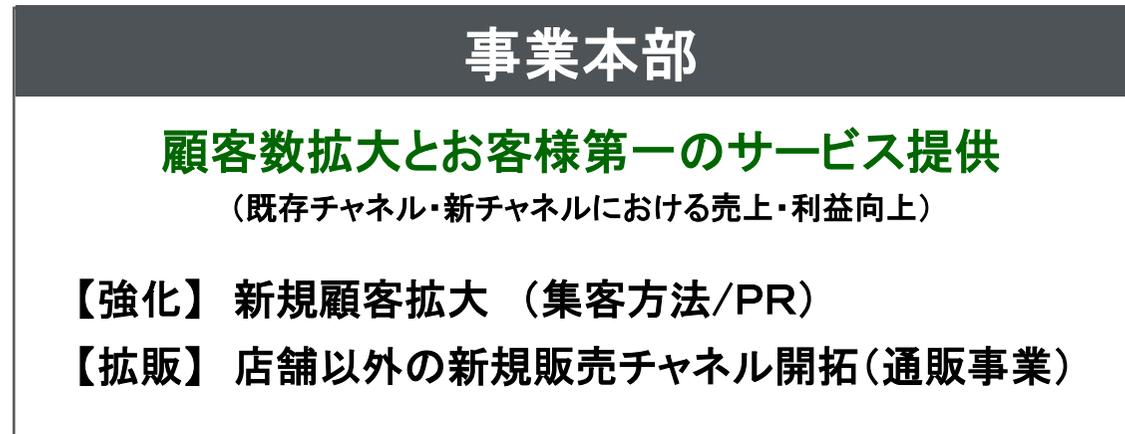


単位:百万円	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
【前期】2022年3月期	787	641	747	696	688	753	677	641	868	563	729	623
【今期】2023年3月期	678	604	690	592	650	723	632	532	754			
前期同月比	86.1%	94.2%	94.2%	85.1%	94.5%	95.9%	93.4%	82.9%	85.8%	-%	-%	-%

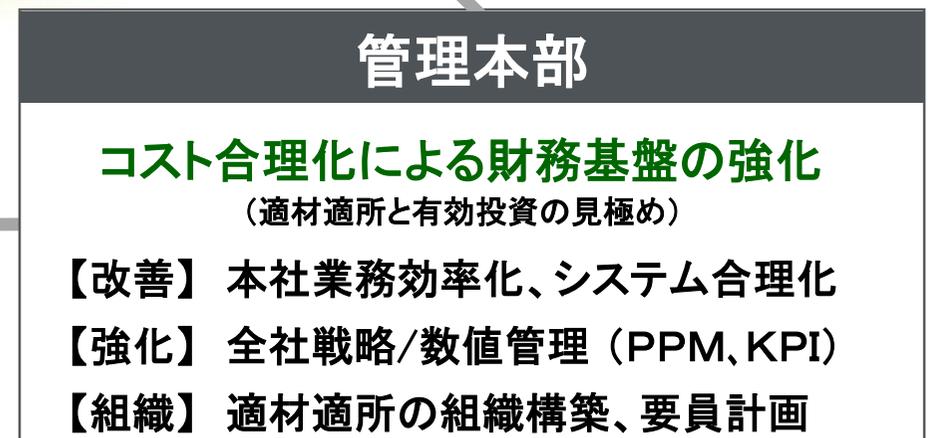
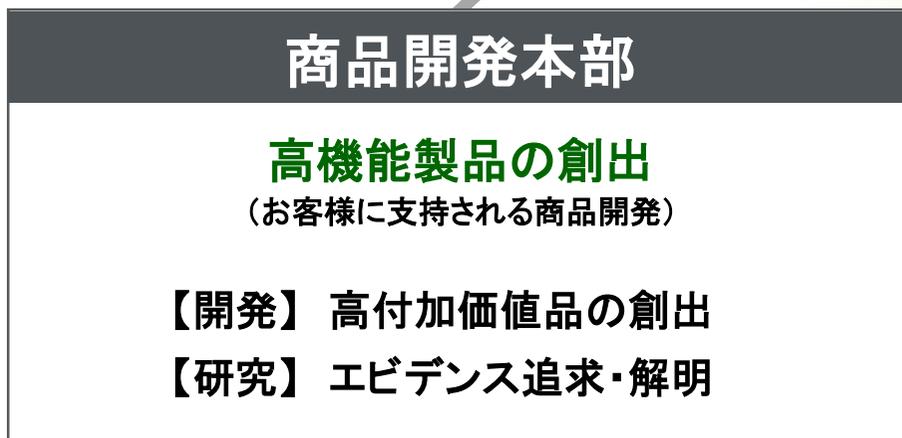
2023年3月期 第3四半期 トピックス

中期経営計画 重点実行項目 (2021年3月期～2023年3月期)

中期経営計画の最終年度として重点実行項目を実行
⇒組織基盤を強化し、スピード感と実行力ある事業を推進



事業コンセプト
美+ストレスケア/安心安全の提供



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

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

2023年3月期 第3四半期 トピックス

【ブランド戦略】大規模に広告宣伝を行い認知拡大を狙う

- ▶ 「#シーボンパルパルプロジェクト」と題し、マスタレントやインフルエンサーを複数名起用。SNSや美容雑誌等を活用し多角的にブランドの訴求を進める。
- ▶ 10/17にキービジュアル、プロジェクトムービーの公開を開始。YouTube等のSNS広告にて配信を行う。



キービジュアル出演

女優

深川麻衣

インフルエンサー

石田一帆

とみい

宮崎葉

2023年3月期 第3四半期 トピックス

新ブランド ポップアップショップ出店 2022.12

- ▶ 12月7日～25日までの19日間、onexone 新宿店にてシーボンパルの世界観を堪能できるPOPUP SHOPを開催。
- ▶ 製品のお試しや特別価格での販売、公式Instagramでのライブ配信や来場者への素敵なプレゼント等を実施。



2023年3月期 第3四半期 トピックス

【海外事業】10/14会員制通販サイトVTNにて販売

▶ 工場見学やサロン体験をSNSで拡散。
Wechatでの製品説明等を実施。

▶ 中国での広告宣伝の実施により、
インバウンドの増加や
日本在住の中華圏の顧客の来店を見込む。

➡ 主要都市の一部店舗で免税電子化システムを導入



パートナーを通じて製品を訴求し
中国内外の顧客獲得を狙う

CBON
To create and produce the beauty

日本清洁霜NO.1
VTN渠道累积售出
13392件*

11年連続
アミノ酸
No.1

CBON 妃雪丽丝清洁按摩霜110g
净化毛孔 以油养肤

*数据来源于CBON 2022年10月14日10:00-10月20日24:00在VTN渠道的
销售初步数据, 未经审计

CBON
To create and produce the beauty

氨基酸洁面
VTN渠道累积售出
5114件*

CBON 妃雪丽丝滋润型洗面奶130g
双重氨基酸 轻柔净毛孔

*数据来源于CBON 2022年10月14日10:00-10月20日24:00在VTN渠道的
销售初步数据, 未经审计

フェイシャルスト
トリートメントマセ
13,392個

フェイシャルスト
トリートメントフォームE
5,114個

2023年3月期 連結数值目標

2023年3月期 連結業績予想 (修正あり)

■ 売上高:82億円 営業利益:▲3億円 当期純利益:▲6億円

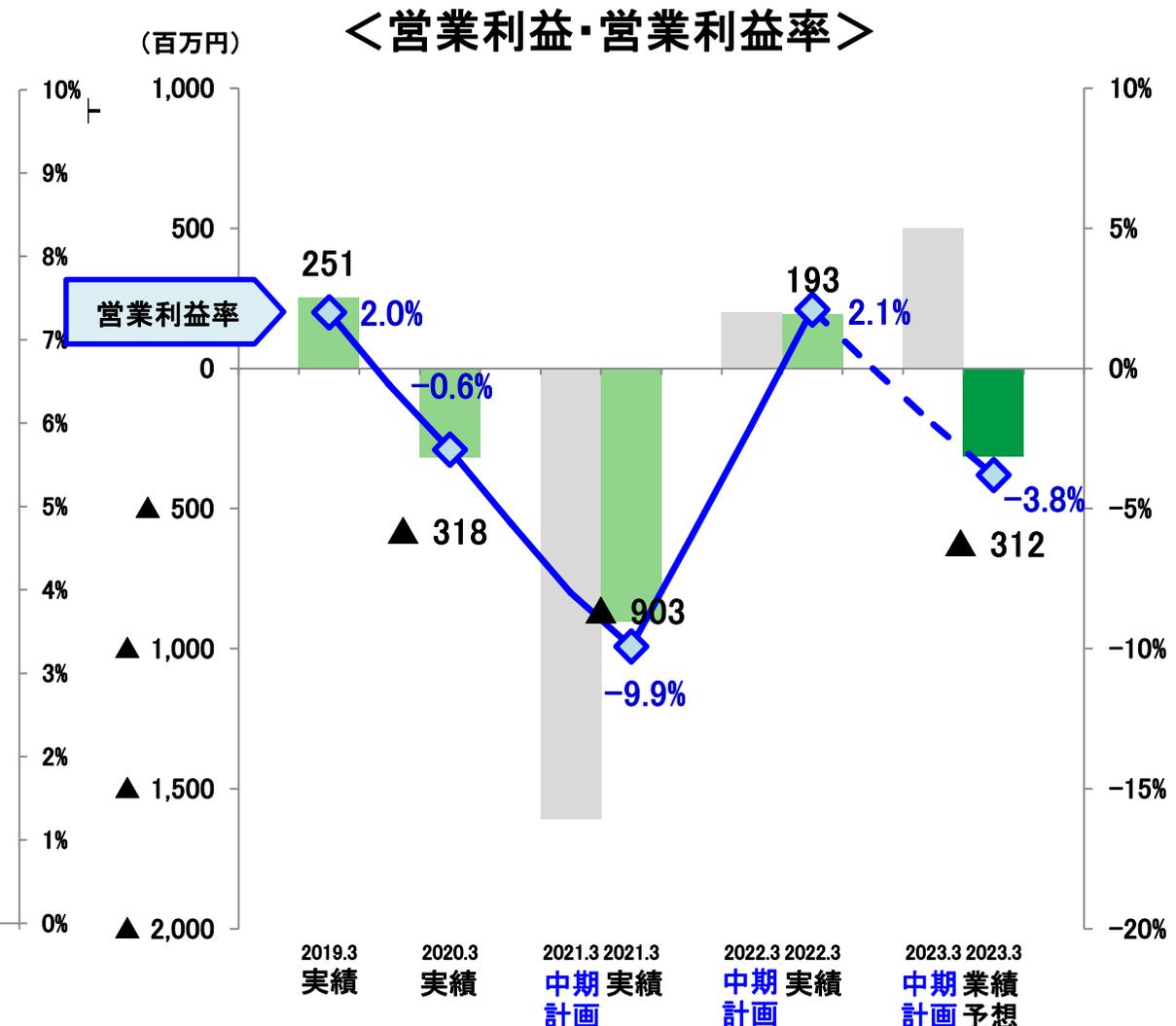
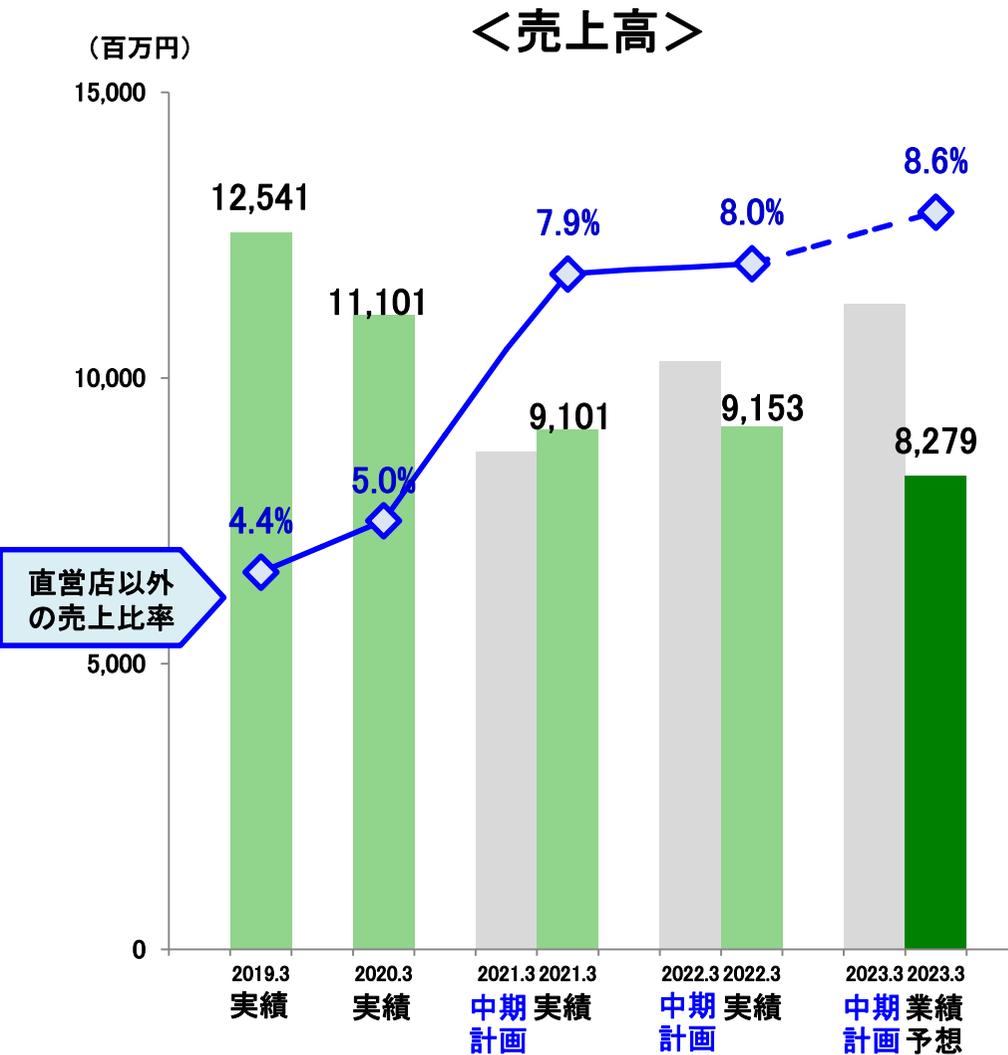
業績予想の修正の理由は以下の通り※詳細は2/3開示のリリースをご確認ください。

- ・新規来店による顧客数増加が当初想定を下回ったため
- ・既存顧客の来店数の減少及び購入単価の低下のため

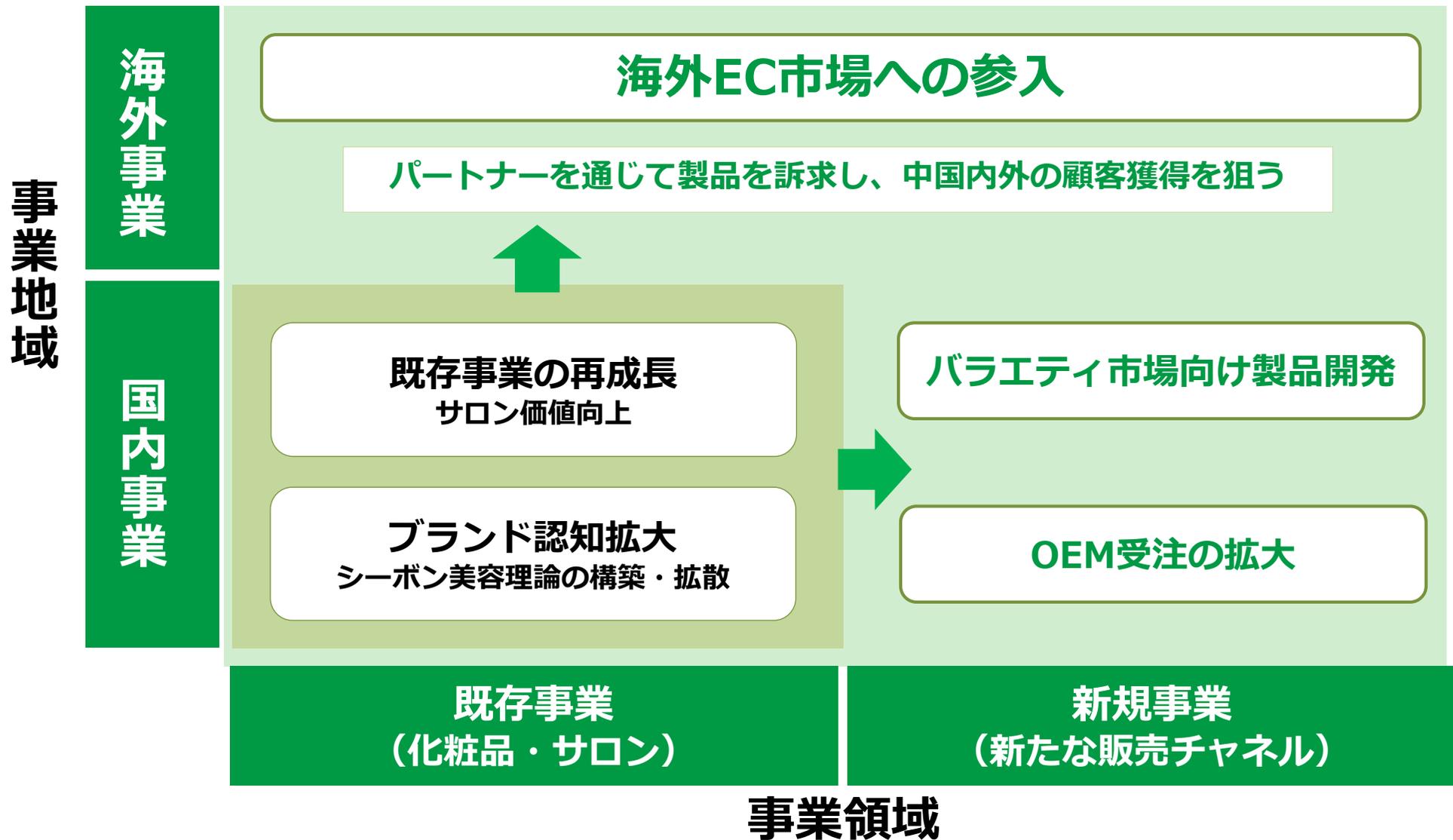
		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
業績予想	当初予想	9,814百万円	453百万円	451百万円	184百万円	43.20円
	2/3修正予想	8,279百万円	▲312百万円	▲298百万円	▲618百万円	▲144.38円
差異	当初予想との差異	▲1,534百万円	▲766百万円	▲749百万円	▲802百万円	—
	前年実績との差異	▲873百万円	▲506百万円	▲599百万円	▲662百万円	—

連結数値目標

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）を目指す



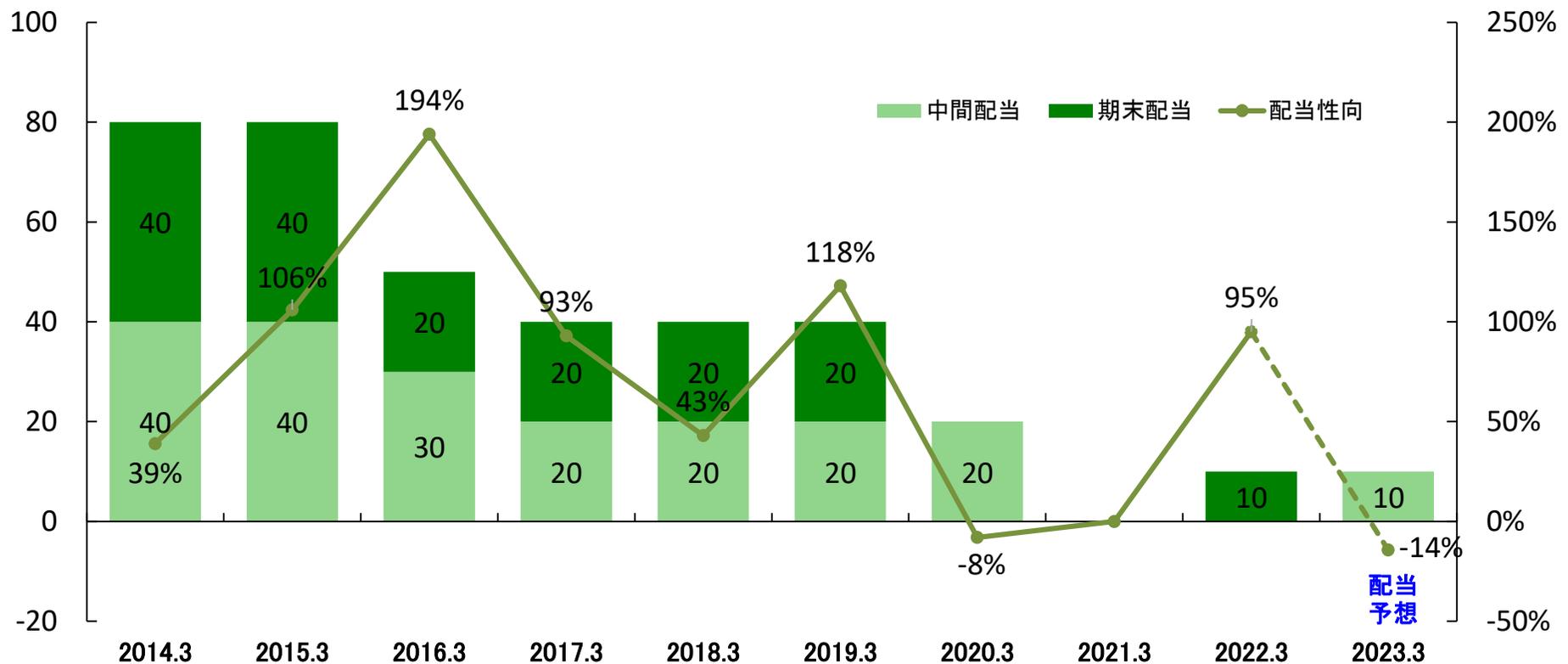
バランスの良いポートフォリオの構築



株主還元

2023年3月期 配当予想について (修正あり)

通期業績が前回公表値を大幅に下回る見通しとなったことから
 ⇒ **1株当たり配当金：中間10円・期末無配の年間10円**
 ※詳細は2/3開示のリリースをご確認ください



本資料お取り扱い上のご注意

- 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の見通しとは大きく異なる結果とな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 : 03-6771-7405

Mail : ir@cbon.co.jp