

各位

会社名 株式会社シーボン  
代表者名 代表取締役社長 執行役員 崎山 一弘  
(コード番号: 4926 東証スタンダード市場)  
問合せ先 執行役員 管理本部 責任者 松本 裕右  
(TEL: 03-3404-7501)

## 第2四半期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

2024年5月9日に公表いたしました2025年3月期第2四半期累計期間(2024年4月1日~2024年9月30日)の連結業績予想と本日公表の実績値に差異が生じたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2025年3月期第2四半期累計期間 連結業績予想と実績値の差異 (2024年4月1日~2024年9月30日)

	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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	4,608	205	206	122	28.55
実績値 (B)	4,311	△11	△12	△61	△14.28
増減額 (B-A)	△296	△217	△219	△183	
増減率 (%)	△6.4	—	—	—	
(ご参考) 前期連結実績 (2024年3月期第2四半期累計)	4,386	111	112	69	16.28

#### 2. 差異の理由

売上高におきましては、直営店舗について、7月に主力製品のクレンジング・洗顔料等のリニューアル発売や、8月以降にリブランディングに伴う一部製品のリニューアル発売を控えていたことから、当第1四半期の3ヶ月間において、単価の高い新製品の発売や大型のキャンペーン等を行わなかったことに加え、リニューアル発売への期待感から6月後半の買い控えの発生により、前年同期に比べて既存顧客の来店数や販売額は低調な推移となり、当第1四半期連結累計期間の直営店舗の売上高については、前年同期を割り込む結果となりました。当第2四半期の直営店舗の3ヶ月間においては、新規顧客向けの来店促進キャンペーンやスタッフ向けのコンクールを実施したことにより、当第2四半期連結累計期間では、新規顧客の来店数は前年同期比104.0%となり、加えて新規顧客向けの酵素洗顔料の増量キャンペーン等を行ったことにより、新規顧客の購入単価は前年同期比113.1%、新規顧客に対する売上高は111.0%となりました。しかしながら、既存顧客への売上高は、リニューアル発売の効果もあり購入単価は増加したものの、採用難等による店舗スタッフの減少が大きく響き、直営店舗での接客数が横ばい傾向にあるため、既存顧客への売上高は前年同期比100.0%となりました。

連結子会社のジャフマックにつきましては、前期の製品の自主回収を受け、新たな事業計画を作成し、事業の再拡大に向け取り組んでまいりましたが、飲料製品の当初の販売再開計画に対して、製品の開発や調整に時間を要したことにより、若干の遅れが発生しております。

以上の理由から、売上高は前回発表予想を下回る結果となりました。

しかしながら、ジャフマックにつきましては、7月には「濃縮ザクロジュース」を、9月には発酵飲料である「乳酸菌発酵カシス」を発売しており、また、再発防止の取り組みとして、アルコール分析システムを導入し、製造ロットごとにアルコール検査を行うことで、お客様に安心してお召し上がりいただけるよう万全な体制をとっております。当第3四半期以降におきましては、当初の販売再開計画にはない、追加の新製品の発売を予定していることにより、通期での計画達成を見込んでおります。引き続き事業の再拡大に向け取り組んでまいりま

す。

各段階利益におきましては、販売費及び一般管理費において当初の計画に対して下回るものの、差異の主な要因は売上高の減少に伴うものであり、前回発表予想を下回る結果となりました。

当第2四半期連結累計期間では、連結売上高が前年同期を割り込む結果となったものの、当第1四半期の3ヶ月間では前年同期比4.2%減であったのに対して、当第2四半期の3ヶ月間では前年同期比0.6%増、直営店舗におきましては2.3%増と大幅に改善しております。利益面に関しましても、当第1四半期の3ヶ月間では営業損失85百万円に対し、当第2四半期の3ヶ月間では営業利益73百万円と、おおよそ当初想定通りの黒字となっていることから、業績予想は当初想定を据え置きとしております。

以 上