

# 2026年3月 月次報告

---

株式会社DAY 1

# 事業戦略

# コンセプト設計に基づく事業戦略

コンセプトの構成要素は「Who（誰に）」「What（何を）」「How（どうやって）」の3つ。これらを定義し事業の最適解を導き出す。

## Who（ターゲット）

くせ毛に悩み縮毛矯正をしていたけど  
辞めたいと考えている大人女性

## What（提供価値）

くせ毛をもっと、好きになる体験

## How（事業）

- ・カット（くせ毛カット美容室）
- ・スタイリング（NATURELY）
- ・コミュニティ（オンラインサロン）

適宜ターゲットの範囲を水平方向へと拡大し、新たなターゲットの本能的欲求に刺さる提供価値を定義し、提供価値を満たす事業を展開することで総合的な企業価値向上を目指す。ターゲットの拡大に伴い既存事業者との提携等を活用し、効率的かつスピーディーな事業成長を実現する。

# 2026年3月業績ハイライト

売上

利益

サロン事業

945万4千円

309万2千円

EC事業

520万2千円

137万1千円

コミュニティ事業

0万0千円

△5万0千円

アカデミー事業

0万0千円

△0万0千円

投資額

実質損益

ブランド投資

33万7千円

△3万7千円

総売上

事業利益

事業利益率

投資後利益

1465万7千円

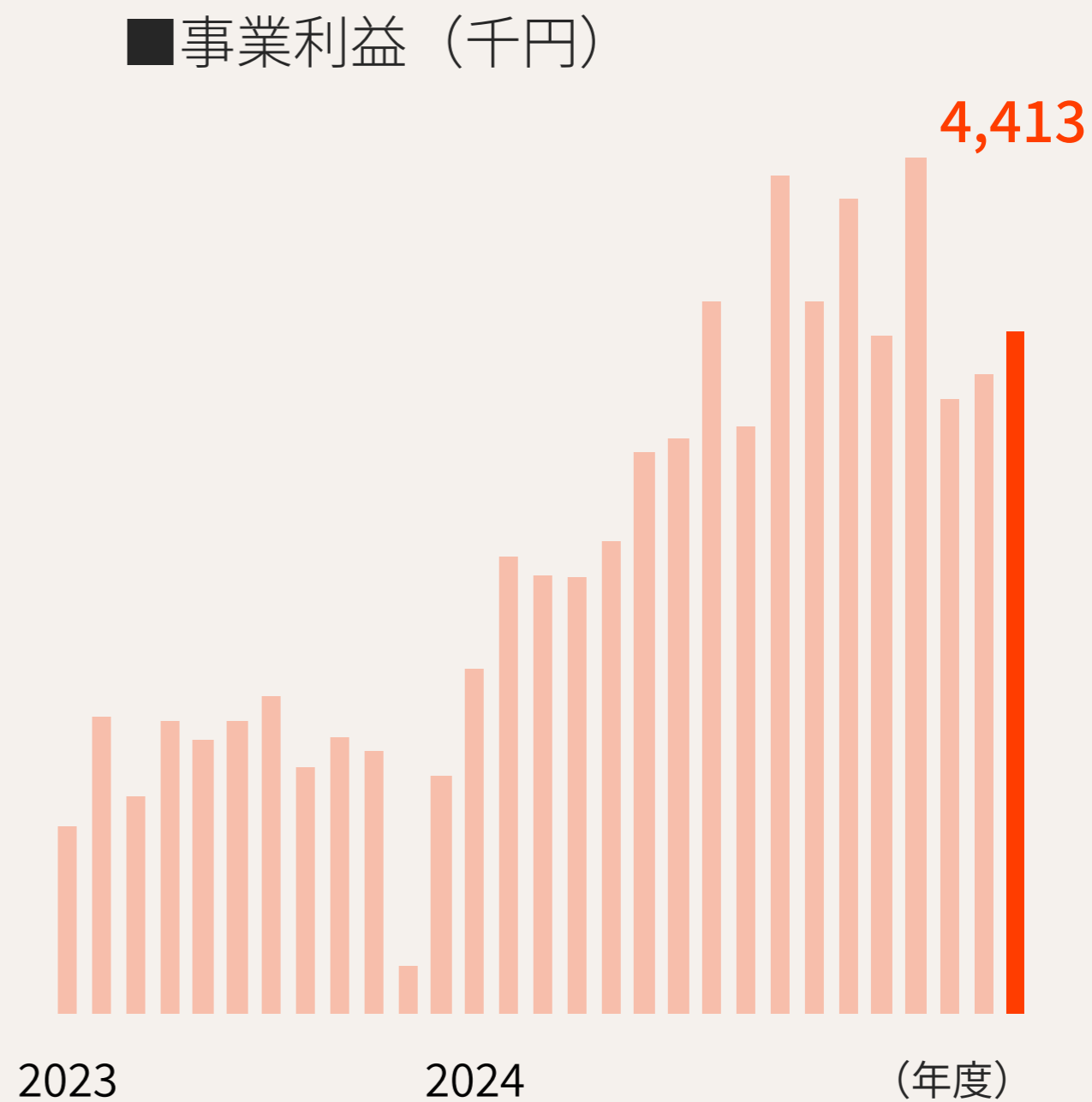
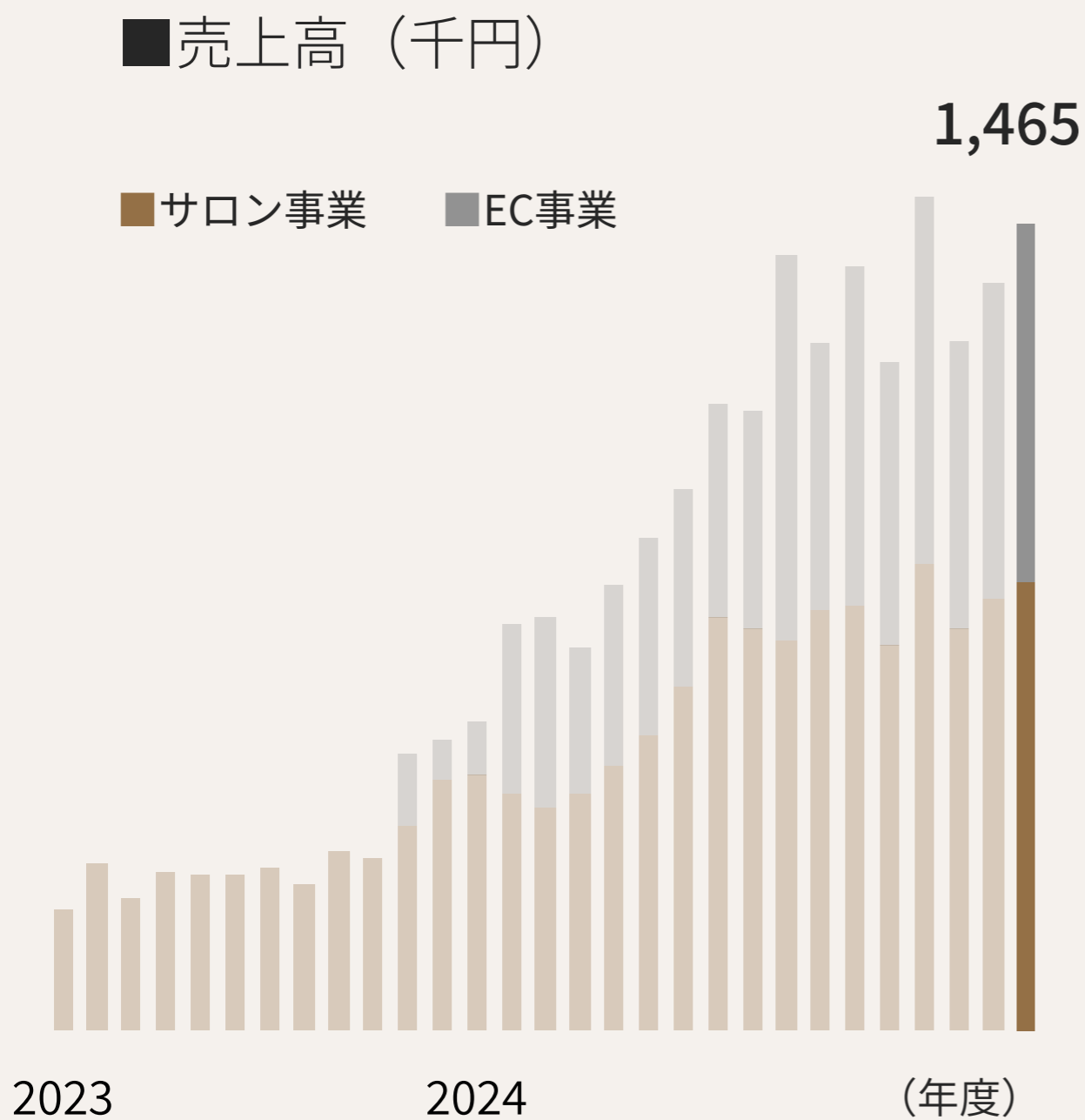
441万3千円

30%

437万6千円

# 通期業績推移

- 前年同月比182%の売上高を達成
- 事業利益も前年同月比44%成長を達成



## ■取り組み

### サロン事業（直営+FC）

新スタイリストのmegさん（藤沢店）の研修実施。銀座2号店面貸しサロン決定。  
平塚の女性美容師さんと対面面談。5月より池袋2号店の移転決定。

### EC事業

製造：クリームのサンプルver2が完成/試用。専用の店販袋を作成。  
販売：定期便の特典を「送料無料」から「商品価格割引」へ変更。商品一覧ページを追加。

### コミュニティ事業

-

### アカデミー事業

-

### ブランド投資

YouTube：サロンワーク2本、解説動画2本を公開。maiさん、オオカドさんの施術動画撮影  
その他：-

### その他

M&Aを想定した分社化を検討。サロン事業とEC事業を切り分けて、事業単位での売却に対応できる体制を構築。

# ■appendix

## 社長の独り言

絶賛、成長の踊り場。

サロン事業は粛々とスタイリスト採用と店舗拡大を進めながら地道に成長を続けていますが、EC事業の方がフェーズの狭間で停滞気味です。とはいえ、客観的にその状況や原因、やるべきことを認識できているので危機感はない。いや、事業をやる上で常に危機感を持つてるか。悲壮感はないというのが正しいかもです。ある意味、私自身が手を動かさなくても事業が回る状態になっているので、めちゃくちゃ仕事して、ガンガン成長するぜ！というモチベーションでもなく、いかにレバレッジの効く意思決定にコミットできるかという考えにシフトしている、転換期のような気もします。そういう思考や行動になれているのも、財務面の安定やオペレーションの仕組み化、良い人材との出会いのおかげです。これまでの貯金ですね。

レバレッジの効く意思決定のなかに、M&Aがあります。理想イメージは、EC事業を切り離して売却すること。これには私個人の思惑と会社としての思惑がありますが、事業を切り離すという手段を意思決定できたことで私自身のビジョンがかなり整理できました。これでやるべきことの解像度も、さらに上がりました。こういうときが一番気持ち良い。

4/1で41歳。語呂も良いので、良い年にしたいですね。絶賛、本厄中ですが。

良いのか悪いのか最近は独り言で書くことがない！

メンタル落ち着いてる証拠。あるいはガッツを失ってる兆候？

引き続き驕らず謙虚に、そして真摯に事業へ取り組んでいきます。では