


株式会社シーボン  
2017年3月期  
第3四半期決算説明資料

2017年01月31日（火）




	実績 (百万円)	前年実績 (百万円)	前年比	3Q計画 (百万円)	3Q計画 達成率	通期計画	通期計画 進捗率
売上高	9,474	9,603	98.7%	9,979	94.9%	13,469	70.3%
営業利益	266	114	233.3%	239	111.4%	458	58.2%
経常利益	299	152	196.8%	274	109.3%	503	59.6%
四半期純利益	220	59	372.6%	141	155.6%	264	83.4%

## 【主な要因と取組み】

- 

**新規来店者数の復調により、新規売上高が増加**

  - ✓ 法人営業を強化し、新たな集客イベント会場の開拓を推進
  - ✓ 店舗主導での集客イベントを強化
  
- 

**前期の新規来店者数減少の影響により、今期の既存顧客の継続数が減少し、アフター売上の回復には至らず**

  - ✓ 接客サービスの充実による継続数向上を図る

2016年3月期～2018年3月期

## 【 経営指針 】

# カスタマーバリューの 創造

## 【 重点施策 】

1

### ブランド力の強化

- 魅力的な店舗づくりによる顧客数の拡大
- 新たな集客・販売チャネルの確立
- 積極的な情報発信

2

### 人材の強化

- 優秀な人材の獲得・育成
- 働きやすい職場環境の整備 (ESの向上)

3

### 製品開発力の強化

- 市場ニーズに迅速に対応できる開発体制の強化
- 外部研究機関との連携
- 品質保証体制の充実

<4月~>

## “テレビ通販”へ進出

新たな顧客層へのアプローチ



【放送局】  
「ショップチャンネル」  
全5回放送（2016年12月31日まで）

インフォーマーシャルの機能として  
シーボンブランドの認知度向上  
を目指す



アビリティシリーズ



<下期~>

新たに収録型の  
テレビ通販へ進出

→サロンのない地域への  
アプローチ強化

全10回放送（2016年12月31日まで）

<6月~>

## 女性用ウィッグの販売開始

新たな生活提案  
&高付加価値のご提供

- 六本木本店を中心に15店舗で取扱いを開始
- 直営ヘアサロン「neaf」でアフターサポート

顧客との接点拡大を図る

〔 イベントでの  
試着会も実施 〕

【ウィッグの種類・価格】  
分け目用／¥158,000  
つむじ用／¥195,000  
全体用／¥200,000  
フル用／¥243,000  
(全て税抜)



## “新規来店者数の増加” と “既存顧客の継続強化” に注力

### ＜ 集客イベントの多様化＞

#### 法人営業の強化

- 新たなタイアップ企業を開拓
- フェイシャリストのイベント参加強化
- 店舗主導によるイベント活動を強化
  - 地域性を重視
  - 本社サポートによる地元企業への営業強化
- イベント内容の充実
  - 美容セミナーや酵素美人の試飲会を同時開催
- 教育体制の強化



イベントによる新規来店者数が復調

### ＜ 既存顧客の継続強化＞

#### 顧客セグメントに応じた接客強化

- 入会間もない顧客  
(プライマリー会員) の定着強化
  - プライマリー期間の見直し(半年→1年)
  - 来店促進のため、接客サービスを充実
  - 各店舗ごとの施策共有化
- プラチナステージ会員向け施策の充実
  - サービスの充実&差別化をし、顧客ステージのステップアップを図る

### ＜ 直営店の状況＞

#### 経費効率改善のため、既存店の強化に注力

##### ＜2017年3月期実績＞

- 出店：なし ■ 移設：なし ■ 改装：2店舗
- 退店：3店舗
  - 4月 盛岡店、亀有店、博多店

#### 直営店111店舗

- （フェイシャリストサロン106店舗）
- （C' BON Beauty Oasis 4店舗）
- （その他ショップ1店舗）

9月 六本木本店  
1Fリニューアル





## 顧客ニーズに応じた製品を発売

### <4月> 『FWセット』

『ホホワイト』シリーズより、  
毎年好評の特別セットを  
数量限定で発売

¥45,000（税抜）



### <6月> 『酵母美人-カシス』

カシスの果実味たっぷりの  
植物エキス発酵飲料

¥2,800（税抜）



### 『フェイシャルスト ブライトアップマセ』

『トリートメントマセ』に、  
ブライトアップ機能をプラスした  
クレンジングクリーム。  
大容量サイズとして新発売

¥11,000（税抜）



### <7月> 『酵素美人-赤 カロリーオフ』

人気の酢飲料  
「酵素美人-赤（ピンクグレープ味）」  
カロリー50%オフタイプ

¥2,800（税抜）



### <5月> 『SPA 04』

毎年大好評の  
夏季限定スペシャルケアセット

¥16,000（税抜）



### 『フェイシャルスト BXスペシャルBB』

年齢サインにアプローチする  
『BX』シリーズから  
BBクリームが登場

¥6,000（税抜）



## エイジングケア製品の大型リニューアルを実施

<10月>

### 『シーボン AC4シリーズ』

“光”のダメージに着目した  
シーボン最高峰のエイジングケアライン  
をバージョンアップ



■新たに人気のクレンジングクリーム「トリートメントマセ」をシリーズに追加

■顧客向けに事前サンプリングを実施

トリートメントマセ  
¥7,000  
エッセンスローションS  
¥18,000  
バイタルセラム  
¥25,000  
モイスチャークリームS  
¥40,000

<11月>

### 『SPA 06』

AC4シリーズを使用した  
冬季限定スペシャルケア

¥16,000（税抜）



### 『葡萄美人』

今秋収穫された巨峰ストレート  
果汁を使用した健康飲料

（数量限定）

¥2,800（税抜）



<12月>

### 『酵素美人-金』

黄金生姜・大生姜を配合した  
酢飲料（数量限定）

¥2,800（税抜）



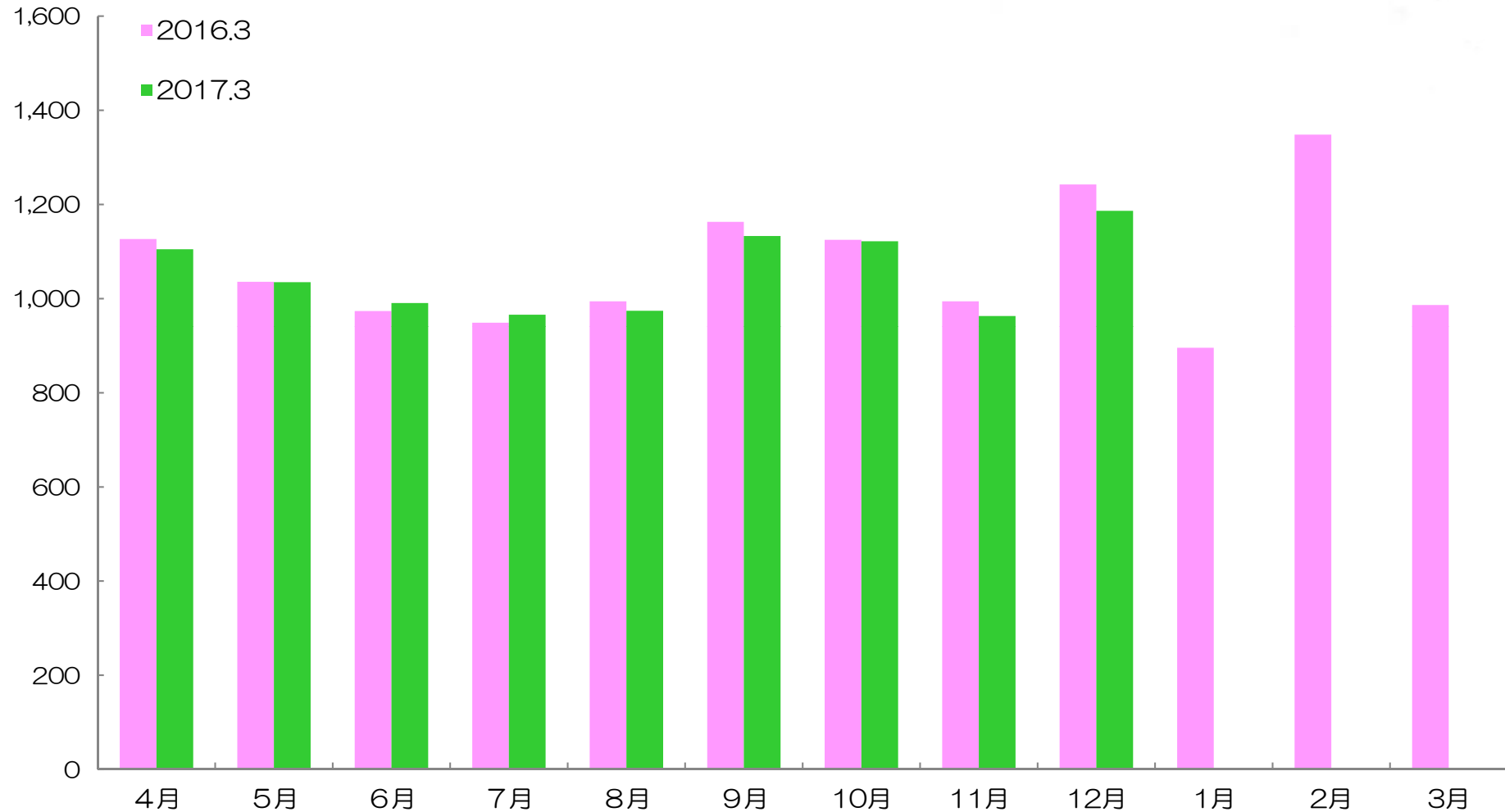
# 販売チャネル別売上

単位：百万円	2016年3月期 第3Q		2017年3月期 第3Q		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	9,291	96.8	9,156	96.6	98.6
通 信 販 売	163	1.7	171	1.8	105.0
国 内 代 理 店	124	1.3	118	1.3	95.0
海 外 代 理 店	23	0.2	27	0.3	116.2
合 計	9,603	100.0	9,474	100.0	98.7



# 月次売上高の推移

(百万円)

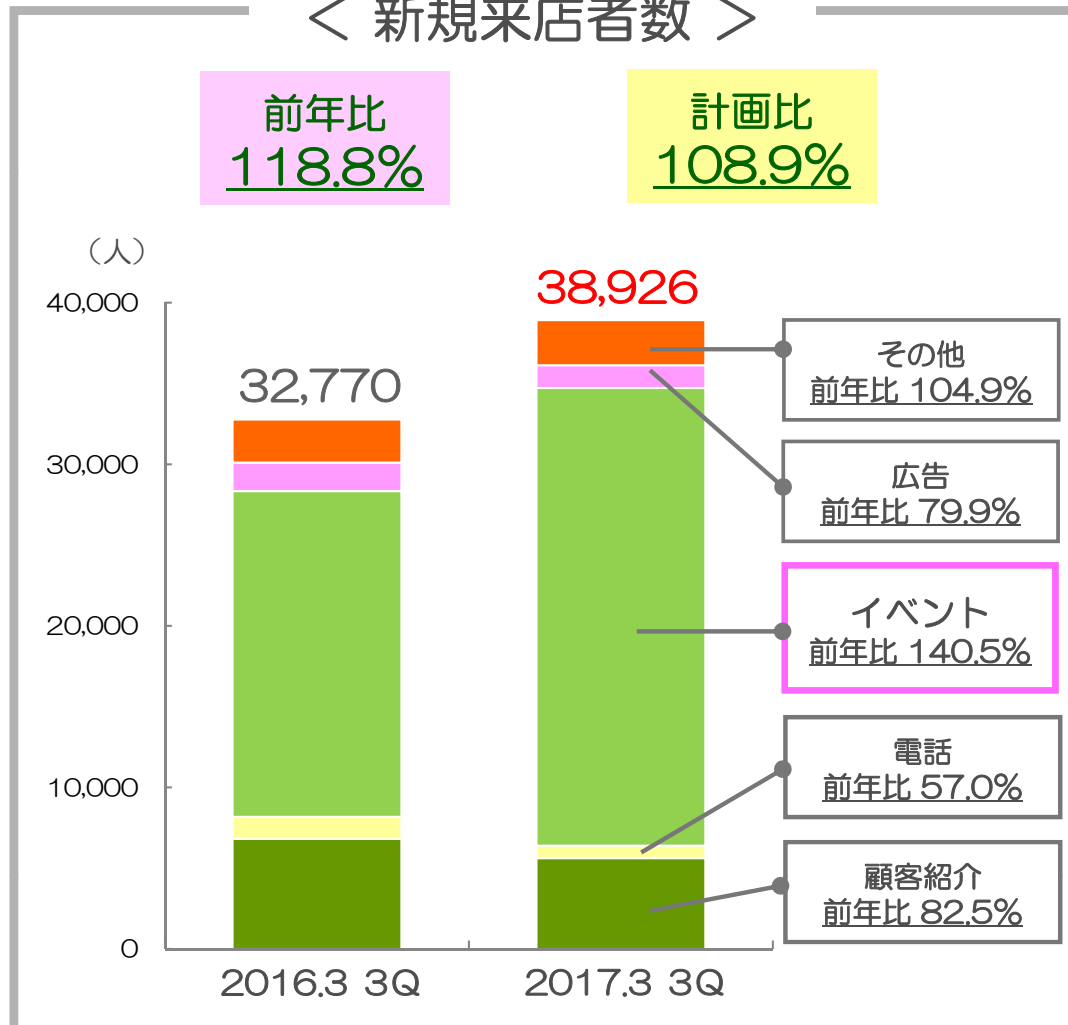


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2016.3	1,126	1,035	973	948	994	1,163	1,124	994	1,242	895	1,348	986
2017.3	1,104	1,034	990	965	974	1,132	1,121	962	1,186			
前年同月比	98.1	99.9	101.7	101.8	98.0	97.4	99.7	96.9	95.5			

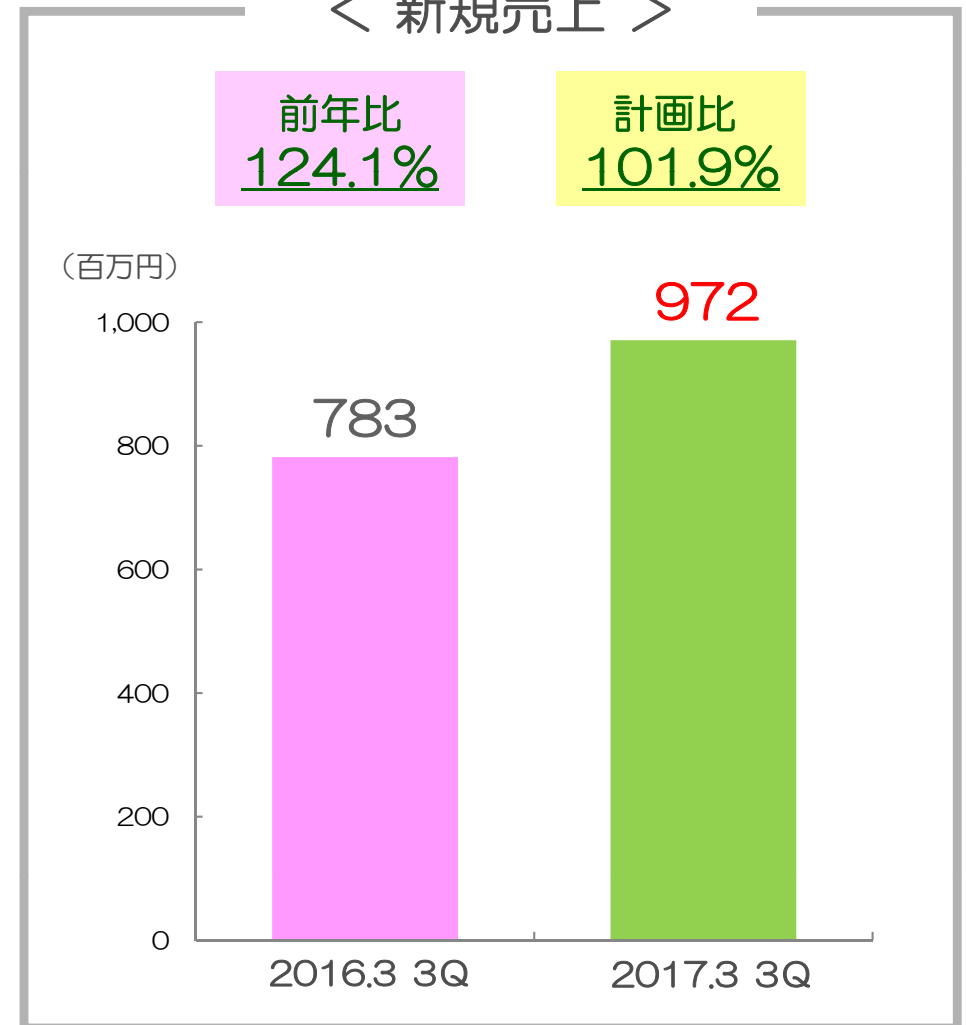
## 新たなイベント場所の開拓を推進し、新規来店者数が増加

新規売上 = イベントや電話集客等により初来店されたお客様への売上

< 新規来店者数 >



< 新規売上 >

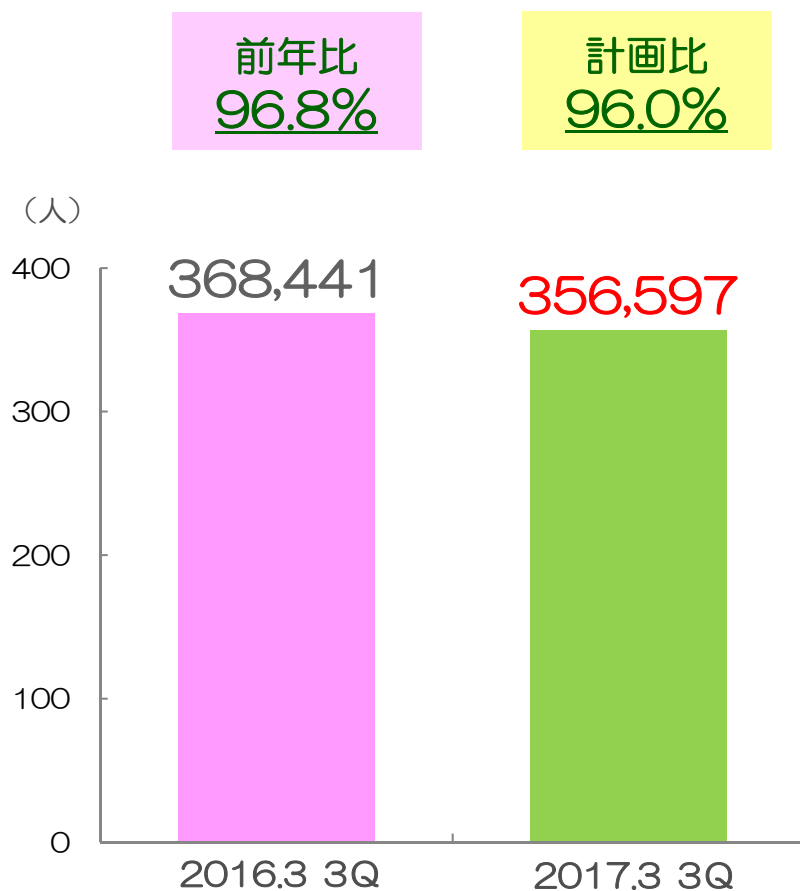


## 前期の新規来店者数減少の影響により、継続数が減少

アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

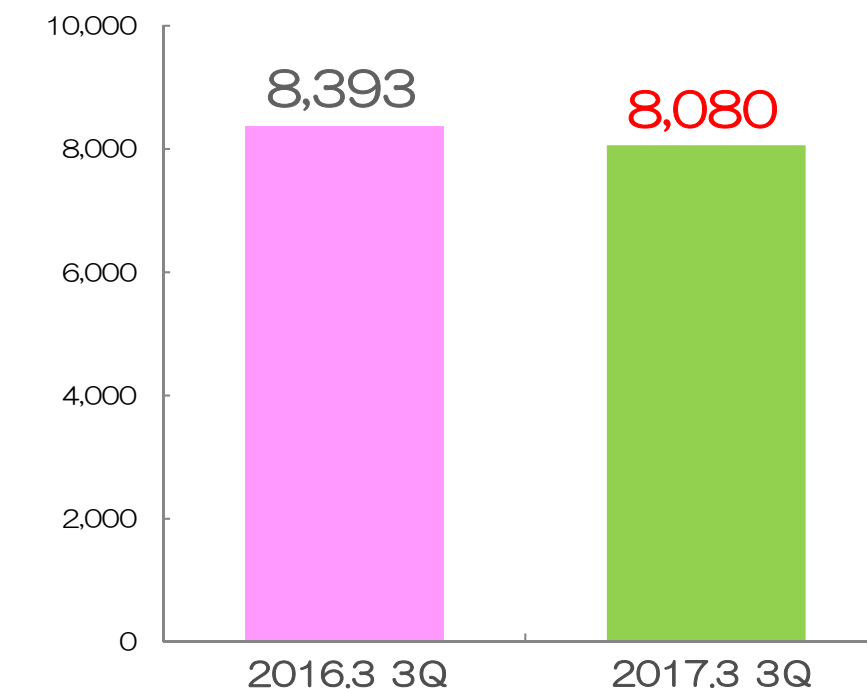
### < 継続数 >

※継続数：1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数

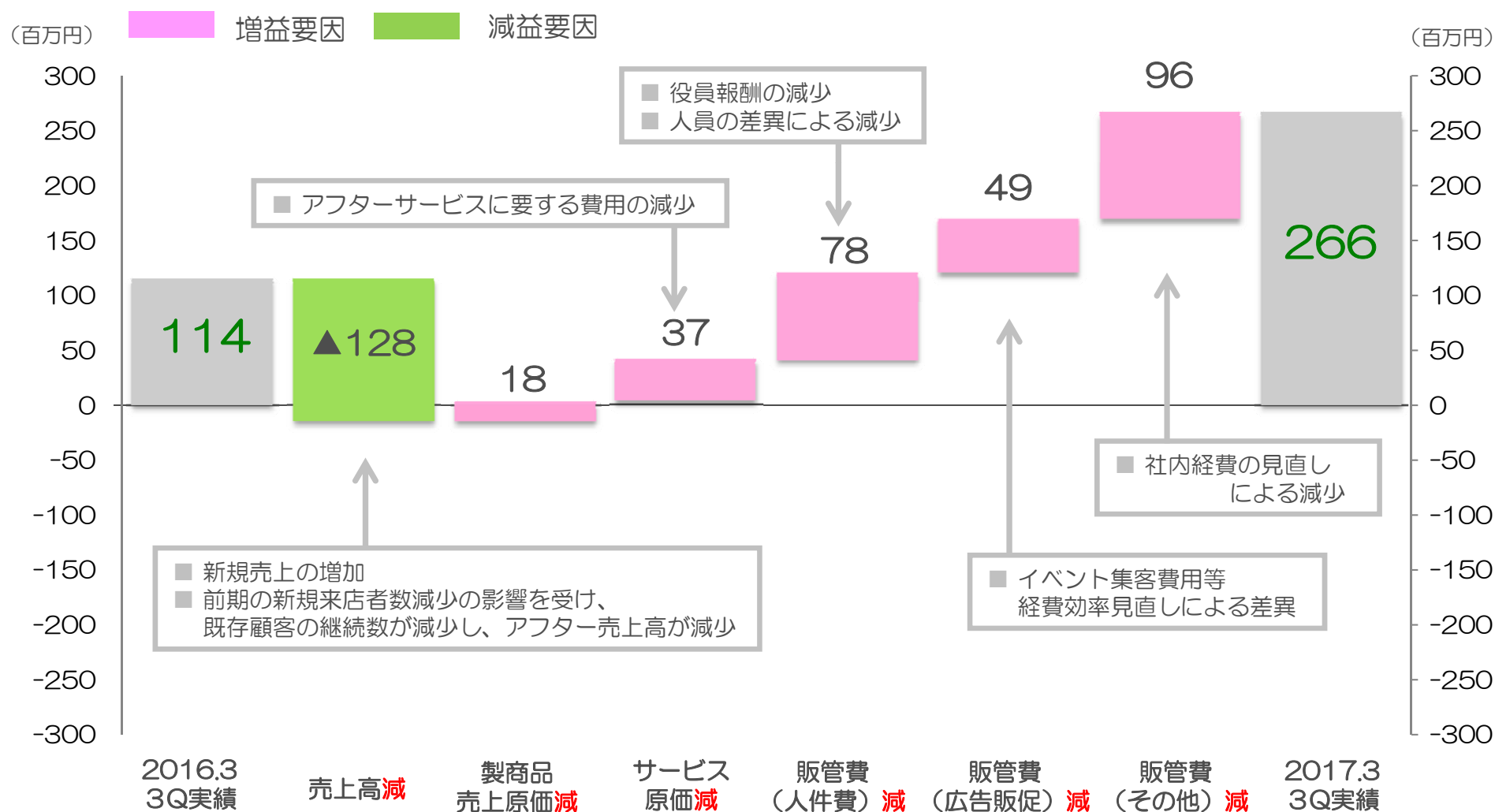


### < アフター売上 >

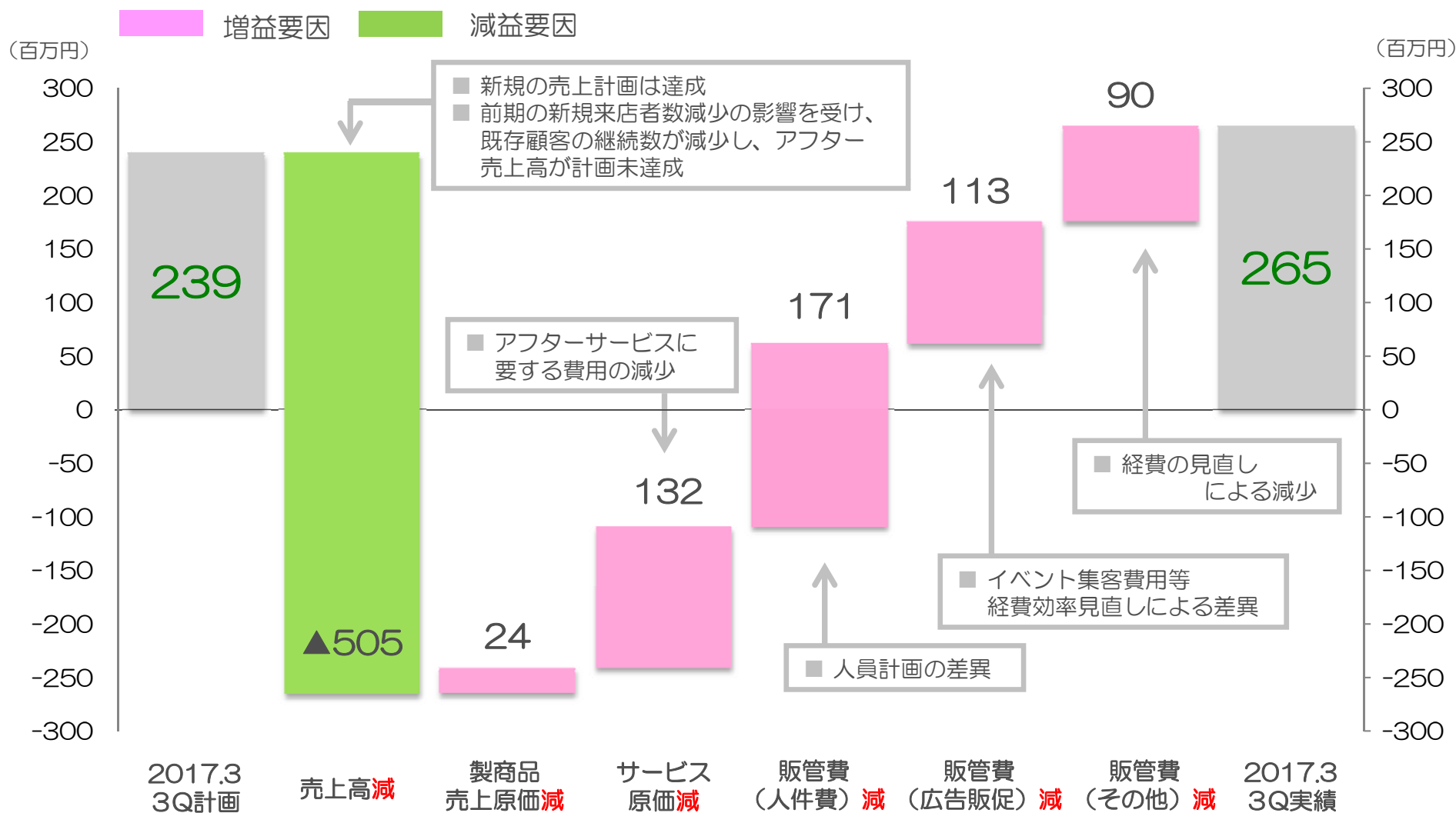
(百万円)



## アフター売上は減少したが、経費の見直しにより利益増加



## 売上計画は未達成だが、経費の見直しで利益はほぼ計画通り





# 貸借対照表

単位：百万円	2016年3月期 (2016年3月31日)		2017年3月期第3Q (2016年12月31日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	4,925	44.1	5,081	45.4	※1 156	103.2
固定資産	6,230	55.9	6,119	54.6	※2 ▲111	98.2
資産合計	11,155	100.0	11,200	100.0	44	100.4
流動負債	1,605	14.4	1,587	14.2	※3 ▲17	98.9
固定負債	748	6.7	698	6.2	※4 ▲49	93.4
負債合計	2,353	21.1	2,286	20.4	▲67	97.2
純資産合計	8,802	78.9	8,914	79.6	※5 112	101.3
負債純資産合計	11,155	100.0	11,200	100.0	44	100.4

※1 現金及び預金の増加（71百万円）売掛金の増加（101百万円）原材料及び貯蔵品の減少（▲27百万円）

※2 建物（純額）の減少（▲92百万円）その他有形固定資産の減少（▲21百万円）

※3 未払法人税等の減少（▲80百万円）その他流動負債の増加（68百万円）

※4 株式給付引当金の増加（42百万円）その他固定負債の減少（▲90百万円）

※5 利益剰余金の増加（52百万円）自己株式の減少（▲45百万円） 其他有価証券評価差額金の増加（13百万円）

# キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2016年3月期 第3Q	2017年3月期 第3Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	▲11	318	329
投資活動による キャッシュ・フロー	▲255	80	335
財務活動による キャッシュ・フロー	▲300	▲126	173
現金及び現金同等物の 増減額	▲566	271	838
現金及び現金同等物の 期首残高	2,078	1,920	▲158
現金及び現金同等物の 期末残高	1,511	2,191	680

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益（292百万円）

減価償却費（231百万円）

売上債権の増加（101百万円）

未払消費税等の増加（51百万円）

法人税等の支払額（183百万円）

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金の預入による支出（300百万円）

定期預金の払戻による収入（500百万円）

有形固定資産の取得による支出

（133百万円）

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式の売却による収入（45百万円）

配当金の支払額（169百万円）

## 引き続きイベント集客に注力 & 大型キャンペーン

### ①人員体制の見直し

#### ■ 予約センターの再編計画

##### → 2カ所へ集約

現在8カ所の予約センターを、関東PRセンター、  
関西PRセンターの2拠点化

##### → 店舗所属のPRスタッフ増員

店舗との連携を強化し、集客力の向上を図る

### ②プライマリー会員の継続強化

#### ■ 入会后3ヶ月以内の会員向けサービスを強化



### ③新カウンセリングツール導入

#### ■ 全国の店舗で順次機器の導入開始

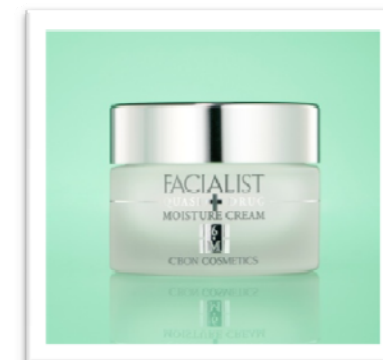
→ 来期以降美肌プログラムを整備し、  
カウンセリング力向上を図っていく

### <1月>

#### 『フェイシャルリスト モイスチャークリームS』

徹底保湿のためのクリーム  
バージョンアップし  
医薬部外品化

¥8,000 (税抜)



### <2月>

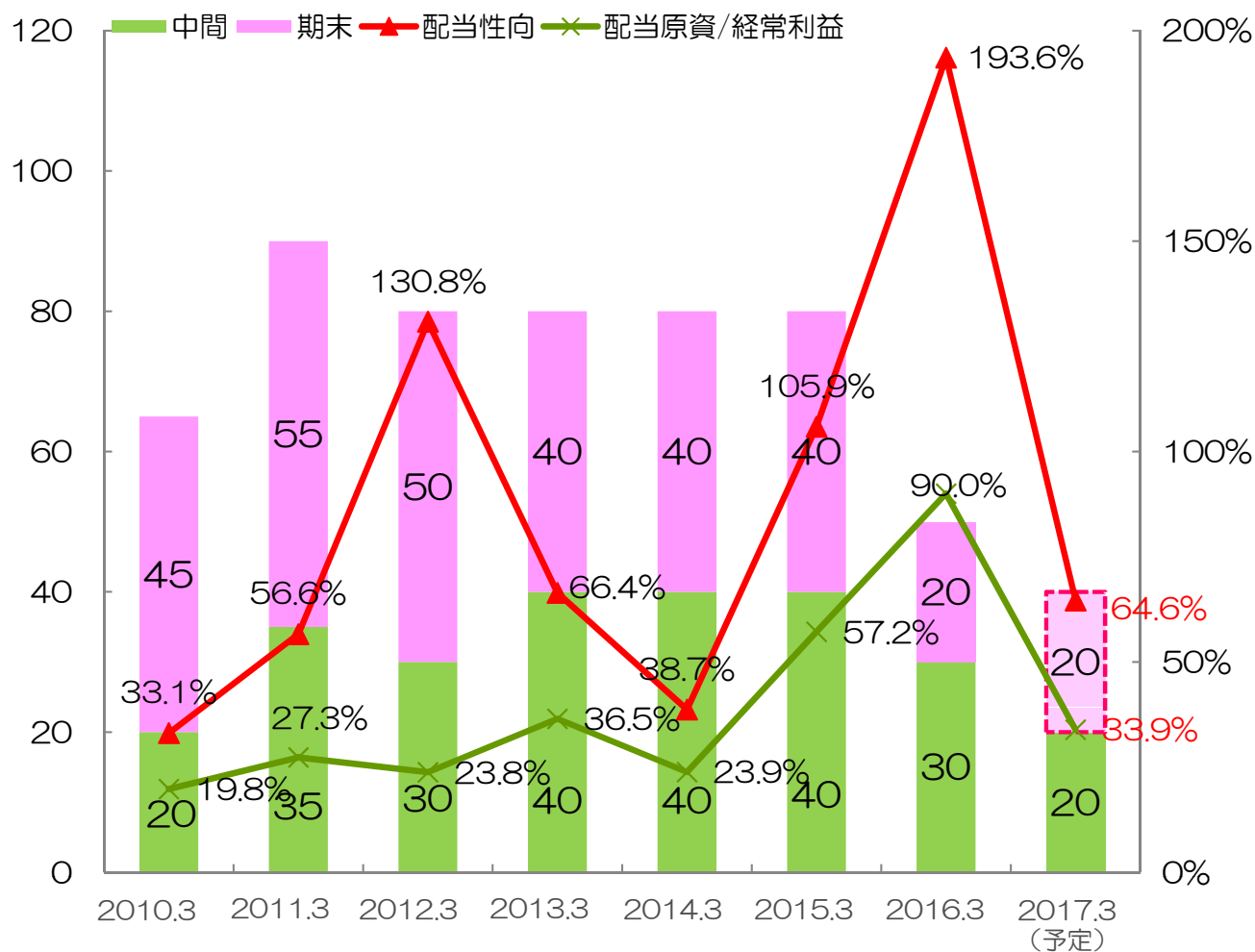
#### 『フェイシャルリスト フェアメントパウダー』 増量キャンペーン



大人気ロングセラー製品  
毎年恒例の酵素洗顔料  
増量キャンペーン

¥29,100 (税抜)

## 経常利益の水準を勘案し配当額を決定



### 【配当金 (2017年3月期)】

- 一株当たり配当額
  - 中間 20円
  - 期末 20円 (予定)
  - 合計 40円 (予定)
- 配当性向: 64.6% (予定)
- 配当原資/経常利益: 33.9% (予定)

**経常利益の25%を基準に  
配当額を設定**

## 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