

2018年3月期 第3四半期決算説明資料

2018.01.31

(証券コード:4926)

株式会社シーボン

単位:百万円	2018年3月期 第3Q 実績	2017年3月期 第3Q 前年	前年比	2018年3月期 第3Q 計画	計画比
売上高	9,430	9,474	99.5%	9,474	99.5%
営業利益	448	266	168.0%	206	217.1%
経常利益	478	299	159.7%	237	201.8%
当期(四半期) 純利益	285	220	129.4%	116	245.4%

【主な要因】

- 集客活動の効率化が進み、新規顧客への売上が増加
- 継続数が減少するも、“販売の質”の向上により
既存顧客への売上は計画を達成
- 引き続き経費効率の改善に努め、利益率アップ

今期目標：直営店展開の強化 & シーボンブランドの磨き上げ

2018年3月期～2020年3月期

【 経営指針 】

新たなシーボンへ — 革新と挑戦 —

【 重点施策 】

1 新たなお客様の 開拓

- 新規開拓力のアップ
- 通販の強化
- 海外サロン展開等の
販売チャネルの強化
- マーケティング力の強化

2 現場力の向上

- 人材の強化
- 一人ひとりの夢をかたちに
- スピード感と実行力
- より魅力あるお店づくりへ

3 より強い ブランドへ

- 製品開発力の強化
- 接客力の強化
- 顧客満足度の向上

シーボンブランドを磨き上げ、再成長に向けた基盤づくりを行う

< 新たなお客様の開拓 >

集客力の向上

- 新たなカタチのイベントにより若年層へのアプローチ強化
 - ・メイクアップアーティストとのコラボ
 - ・女性誌イベントへの出展
 - ・スポーツイベントへの出展
- 店舗主導によるイベント活動を強化
- WEB広告の強化



契約率の向上

- 新規顧客担当フェイシャリスト、PRスタッフの教育強化

女性用ウィッグの販売拡大

- 15店舗から**77店舗**へ取扱い店舗数を拡大

東京、千葉、埼玉、
神奈川、静岡、名古屋、千葉



< 既存顧客の継続強化 >

販売の質の向上

- 顧客情報の管理・分析の強化
- 3ステップ5アイテムの推奨
- 年間を通じた販売促進ストーリー

接客技術の底上げ

- メールアンケートやeラーニングを活用した教育体制の強化

会員サービスの充実

- 会員ステージを4段階に再整備
- ロイヤルカスタマー向けセミナー等の強化
- 入会間もないお客様へのフォロー強化

お客様満足度の高い
サービスとカウンセリングの提供

今期は、既存店に注力するため新規出店計画なし

合計110店

フェイシャリストサロン 106店舗
(ショップ)
C' BON Beauty Oasis 3店舗
その他ショップ 1店舗

北海道・東北エリア
2

中部エリア
13

関東エリア
71(3)

中国・四国エリア
4(1)

近畿エリア
10

九州エリア
10

※店舗数は、2017年12月31日現在
※()内は、ショップ数



〈フェイシャリストサロン京都店〉
従来のオープンなレイアウトから、
カーテンを多用し、プライベート感を
重視した内装へ変更



〈フェイシャリストサロン熊谷店〉
2Fから1Fへ移転
路面店となり、店頭での集客イベントも可能に

〈2018年3月期実績〉

- 出店:なし
- 退店: 8/31 C' BON BeautyOasis新宿サブナード店
- 移設: 9/1 京都店 11/3 熊谷店
3/1新宿東口店(予定)
- 改装:なし

毎年好評の限定品の発売と、エイジングケア製品のランナップを強化

<4月>

『FWセット』

「フェイシャリスト ホワイト」シリーズより、非売品の「ブライトアップUVミルク」をプラスした数量限定セット

¥45,000(税抜)



<5月>

『SPA 04』

エイジングケアと美白ケアを適える毎年好評の夏季限定サロンケアセット

¥16,000(税抜)



<6月>

『ホワイトセラム』

トータルエイジングケアを目指す「コンセントレートプラス」シリーズより、美白エイジングケアを適える薬用美白美容液

¥24,000(税抜)



<7月>

『酵素美人 樽』

おいしくカラダをサポートする「酵素美人」シリーズより、さわやかな甘さのマンゴー味数量限定

¥2,800(税抜)



バージョンアップした人気美容液を中心とした販売戦略の推進



<10月>

『CHエッセンス MDS』

1人1人の肌悩みに応える
「MDシリーズ」から
大人気の保湿美容液が
7年ぶりにリニューアル

¥14,500(税抜)



<10月>

『トライアルキット』

ベーシックスキンケア
「フェイシャリスト」シリーズ
基本5アイテムの
14日間お試しセット

¥15,000(税抜)

<11月> 『葡萄美人』

今秋収穫された
巨峰ストレート果汁を
使用した酢飲料
数量限定発売

¥2,800(税抜)



<11月> 『SPA 07』

秋冬の厳しい
乾燥に対応した
今冬季限定の
サロンケアセット

¥16,000(税抜)



<12月> 『酵素美人一金』

黄金生姜・大生姜を
配合した酢飲料
数量限定発売

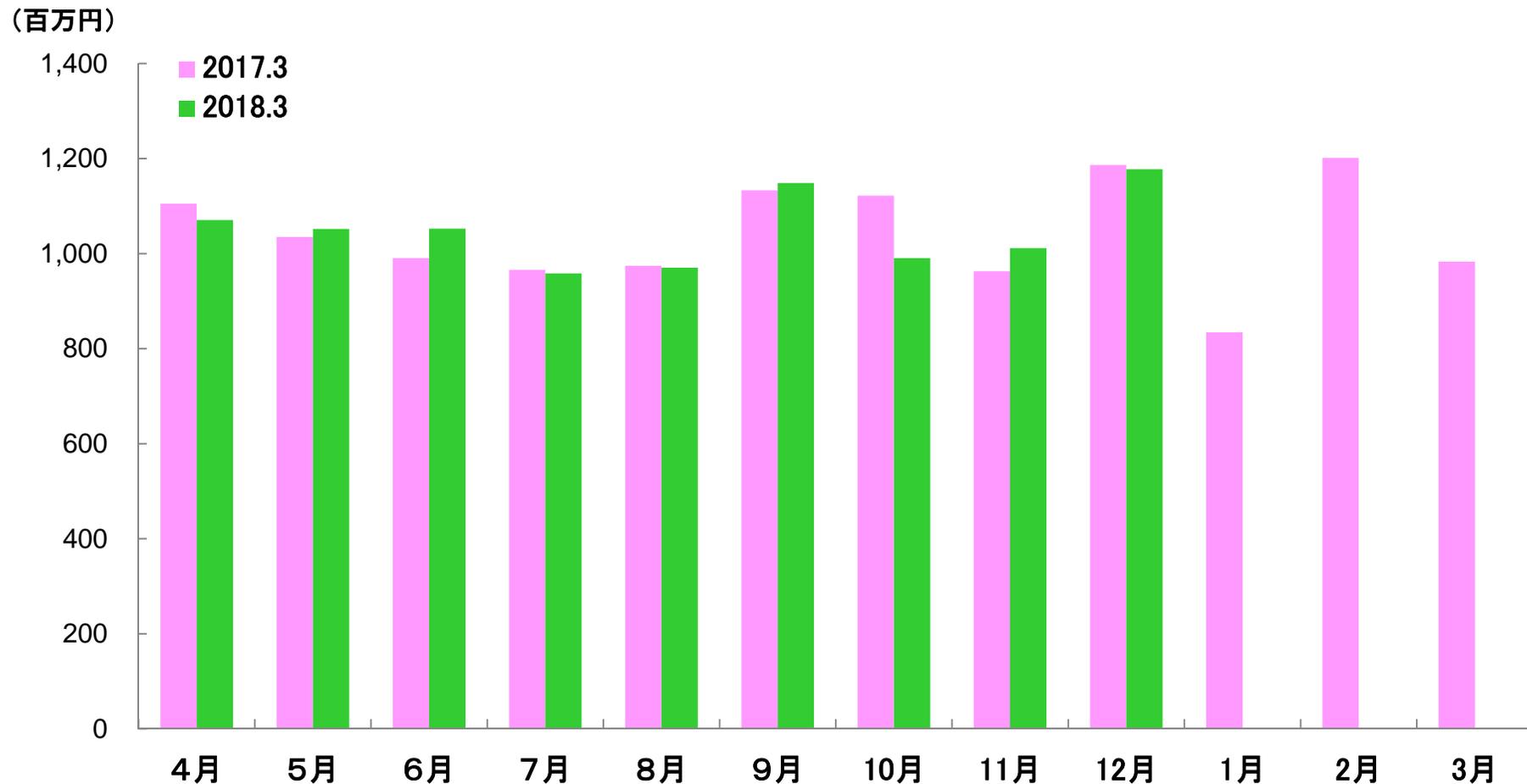
¥2,800(税抜)



販売チャネル別の売上

単位:百万円	2018年3月期 第3Q 実績		2017年3月期 第3Q 前年		前年比
	金額	割合	金額	割合	
直 営 店 舗	9,144	97.0%	9,156	96.6%	99.9%
通 信 販 売	155	1.6%	171	1.8%	90.7%
国内代理店	100	1.1%	118	1.3%	84.9%
海外代理店	30	0.3%	27	0.3%	109.6%
合 計	9,430	100.0%	9,474	100.0%	99.5%

月次売上高の推移

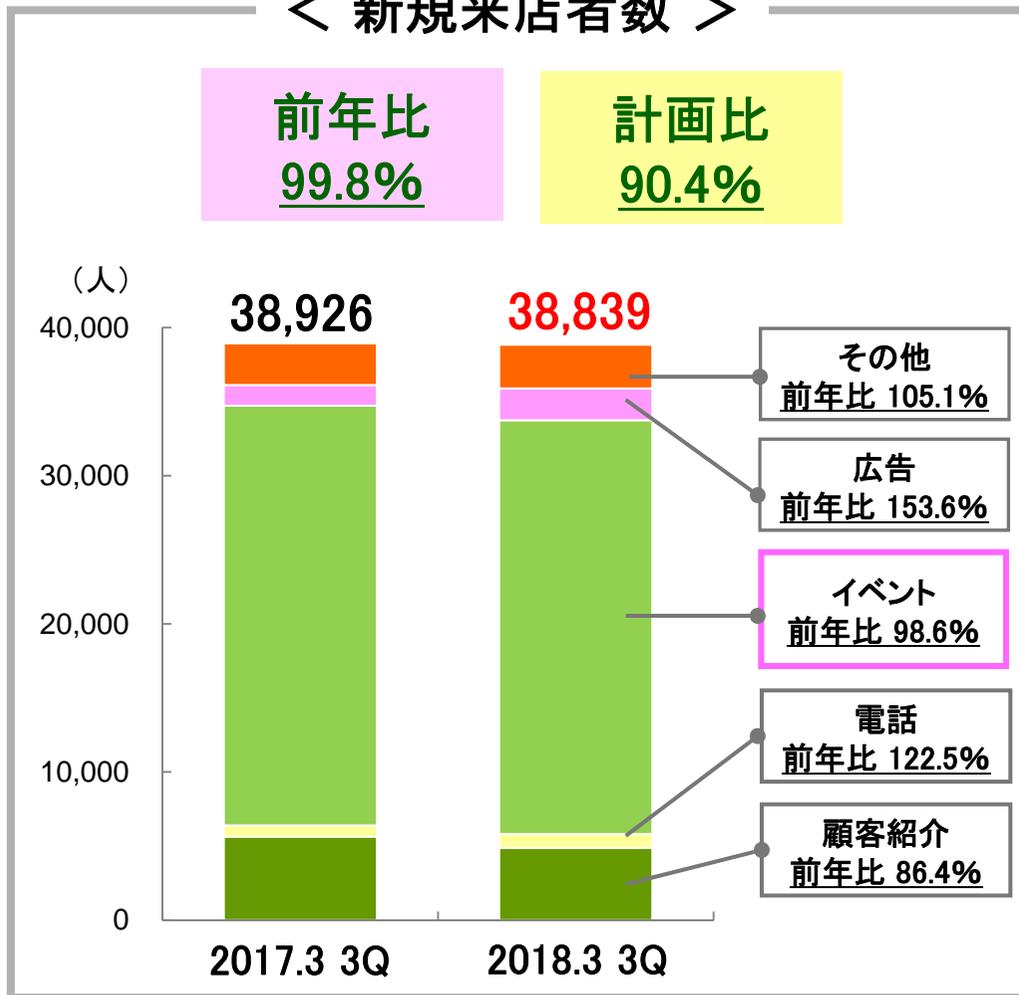


単位:百万円	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2017.3	1,104	1,034	990	965	974	1,132	1,121	962	1,186	834	1,201	982
2018.3	1,070	1,051	1,052	958	970	1,148	990	1,011	1,177			
前年同月比 (%)	96.9	101.7	106.3	99.2	99.6	101.4	88.3	105.0	99.2			

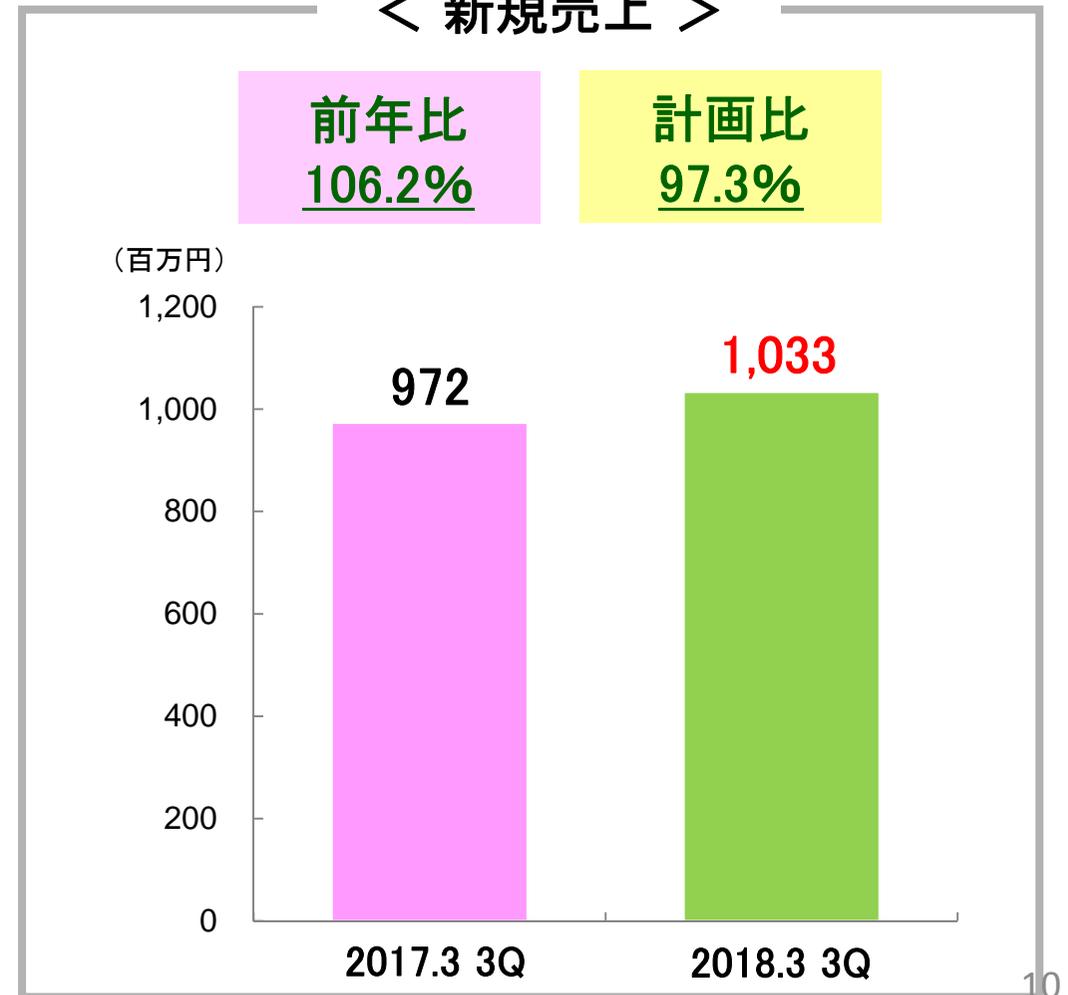
来店者数は前年並みも、契約率向上により新規売上が伸長

新規売上 = イベント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 >

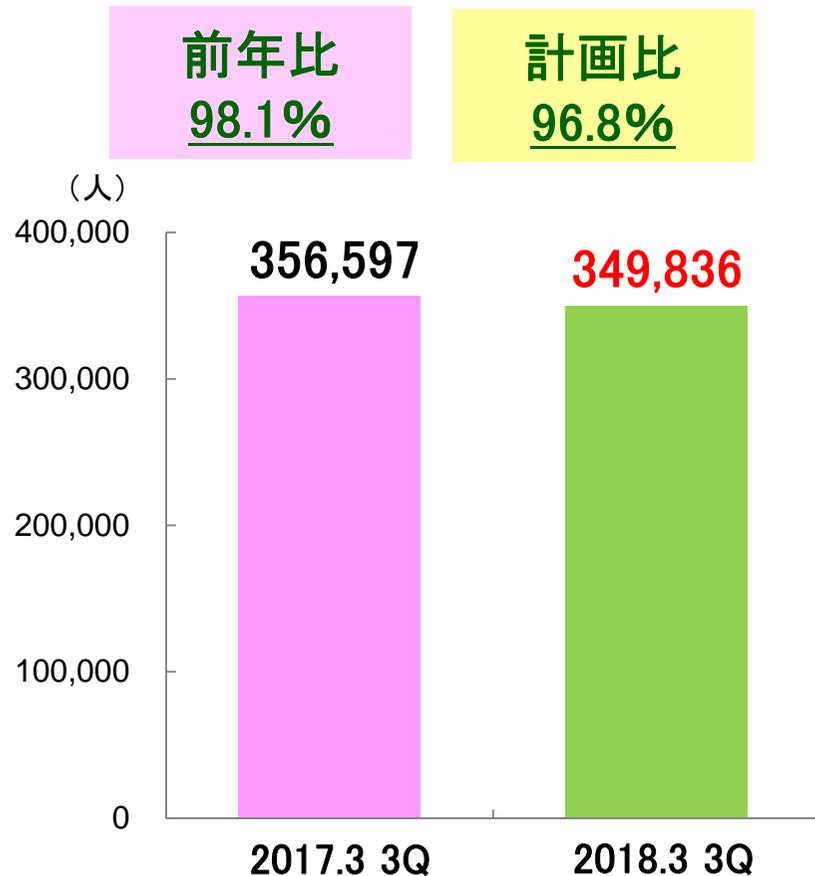


継続数は前年・計画割れも、単価の向上による計画を達成

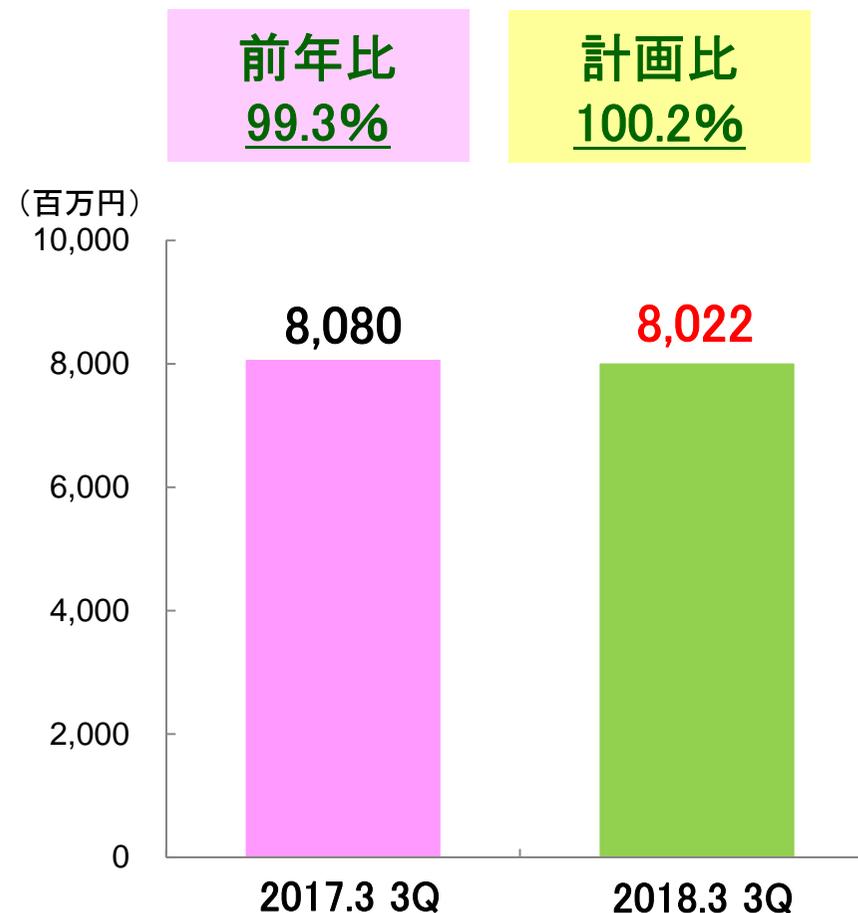
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

＜継続数＞

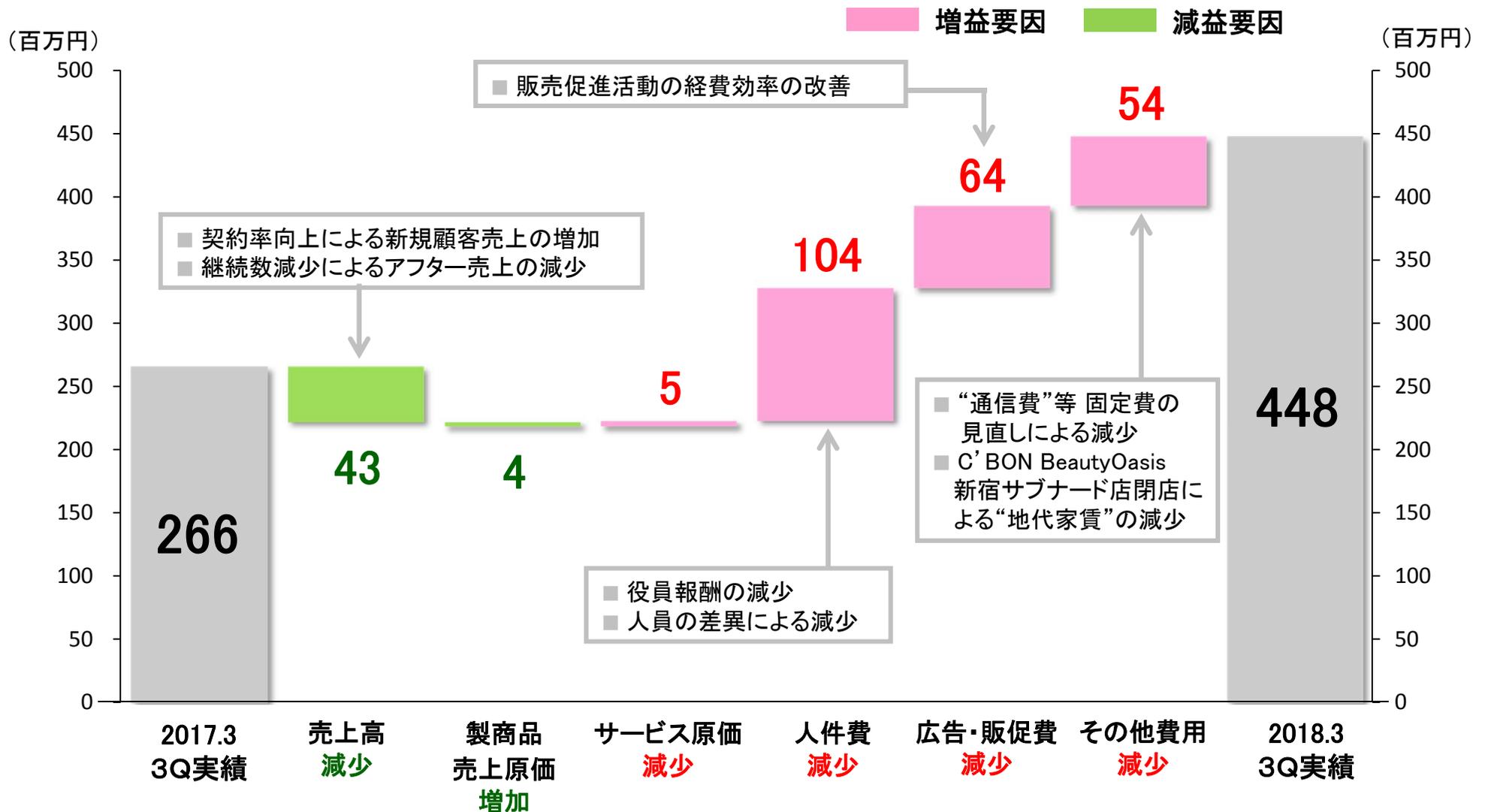
※継続数:1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数



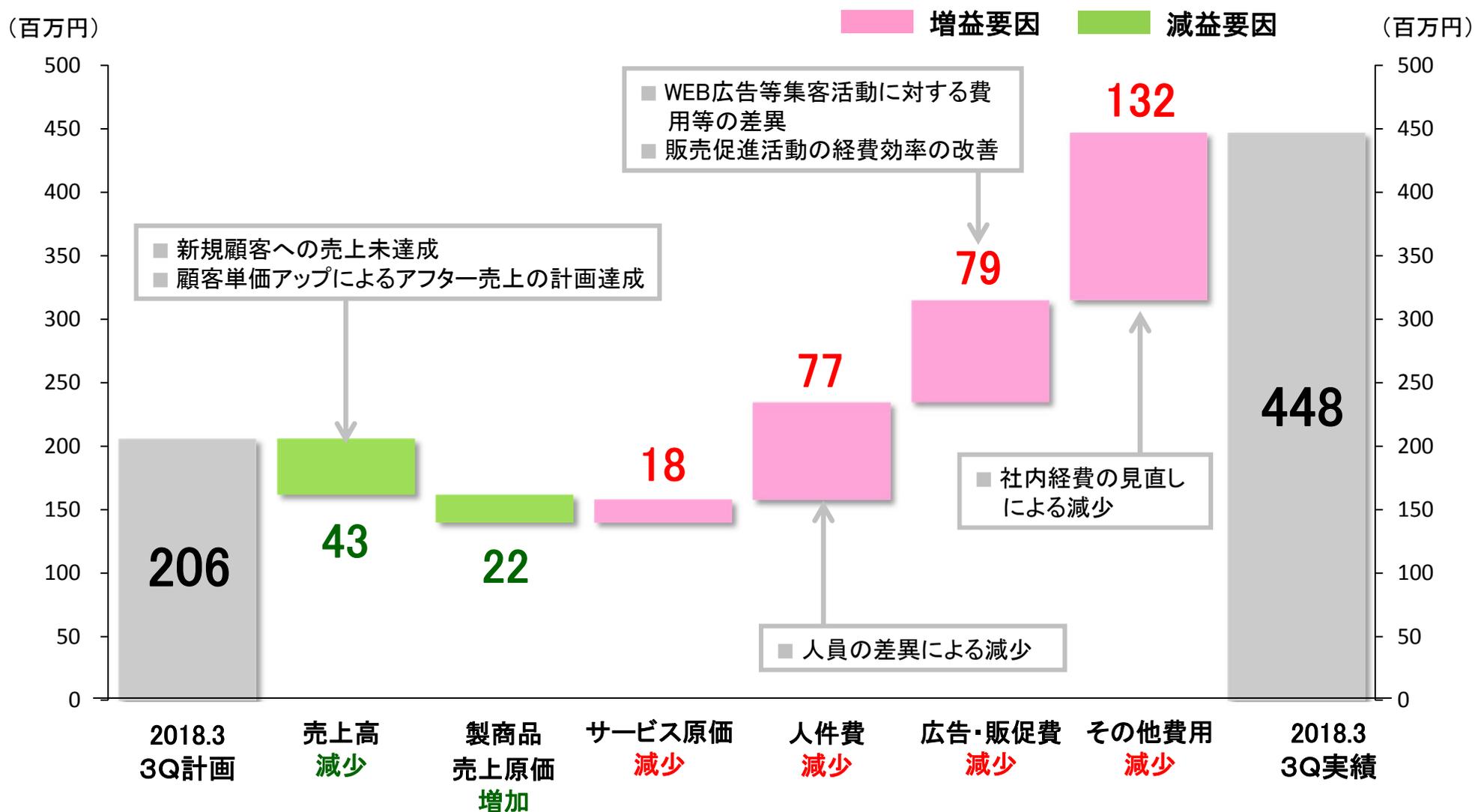
＜アフター売上＞



経費効率が改善したことによる利益率アップ



計画以上に経費効率の改善が進み利益が増加



貸借対照表

単位:百万円	2017年3月期 (2017年3月31日)		2018年3月期 第3Q (2017年12月31日)		増減額	前期末比
	金額	割合	金額	割合		
流動資産	5,148	45.8%	5,367	46.5%	※1 219	104.3%
固定資産	6,095	54.2%	6,169	53.5%	※2 73	101.2%
資産合計	11,243	100.0%	11,537	100.0%	293	102.6%
流動負債	1,709	15.2%	1,727	15.0%	※3 17	101.0%
固定負債	660	5.9%	705	6.1%	※4 45	106.9%
負債合計	2,369	21.1%	2,433	21.1%	63	102.7%
純資産合計	8,874	78.9%	9,104	78.9%	※5 229	102.6%
負債純資産合計	11,243	100.0%	11,537	100.0%	293	102.6%

※1 現金及び預金 31百万円 売掛金 140百万円 有価証券 100百万円
商品及び製品 ▲78百万円

※2 建物 ▲62百万円 投資その他の資産 166百万円

※3 未払法人税等 ▲16百万円 その他流動負債 24百万円

※4 株式給付引当金 40百万円

※5 利益剰余金 114百万円 その他有価証券評価差額金 104百万円

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2017年3月期 第3Q	2018年3月期 第3Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	318	527	209
投資活動によるキャッシュ・フロー	80	▲334	▲415
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲126	▲161	▲34
現金及び現金同等物の増減額	271	31	▲240
現金及び現金同等物の期首残高	1,920	2,381	461
現金及び現金同等物の期末残高	2,191	2,412	220

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前四半期純利益 467百万円 減価償却費 233百万円 売上債権の増加 140百万円
たな卸資産の減少 79百万円 法人税等の支払額 148百万円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有価証券の取得による支出 100百万円 有形固定資産の取得による支出 152百万円
子会社株式の取得による支出 80百万円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払額 171百万円

2017年5月9日に発表した業績予想に変更はなし

単位:百万円	第3Q			通期	
	実績	計画	進捗率	計画	進捗率
売上高	9,430	9,474	99.5%	12,677	74.4%
(直営店売上)	9,144	9,150	99.9%	12,247	74.7%
売上原価	1,900	1,897	100.2%	2,539	74.9%
売上総利益	7,529	7,577	99.4%	10,138	74.3%
販管費	7,081	7,370	96.1%	9,781	72.4%
営業利益	448	206	217.1%	356	125.7%
経常利益	478	237	201.8%	396	120.8%
当期(四半期)純利益	285	116	245.4%	217	131.3%

来期以降に向け、新たな取組みをスタートさせる

①ブランド力の底上げ

- 交通広告のテストマーケティング

<時期> 2018年2月

<展開路線> 東急電鉄5路線 及び 主要8駅



- ビジュアルを連動した集客イベントや店舗ディスプレイの実施

ブランドイメージの統一

→集客や採用へのきっかけづくり

②カウンセリング力の強化

- 新肌カウンセリングシステムを、3月末までに全店へ順次導入開始

▶ “販売の質”の向上を目指す



左:画面イメージ
右:肌撮影機「EPISCAN」

③中国市場への挑戦

- 1月 海外1号店を中国・寧波の5つ星ホテルへ出店



中国における
認知度向上を目指す

(運営は現地特約店による)

- 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おります。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