

# 2018年3月期 決算説明会

2018.05.17

(証券コード:4926)

株式会社シーボン

# 2018年3月期 決算のご報告

常務取締役兼執行役員 管理本部担当  
三上直子

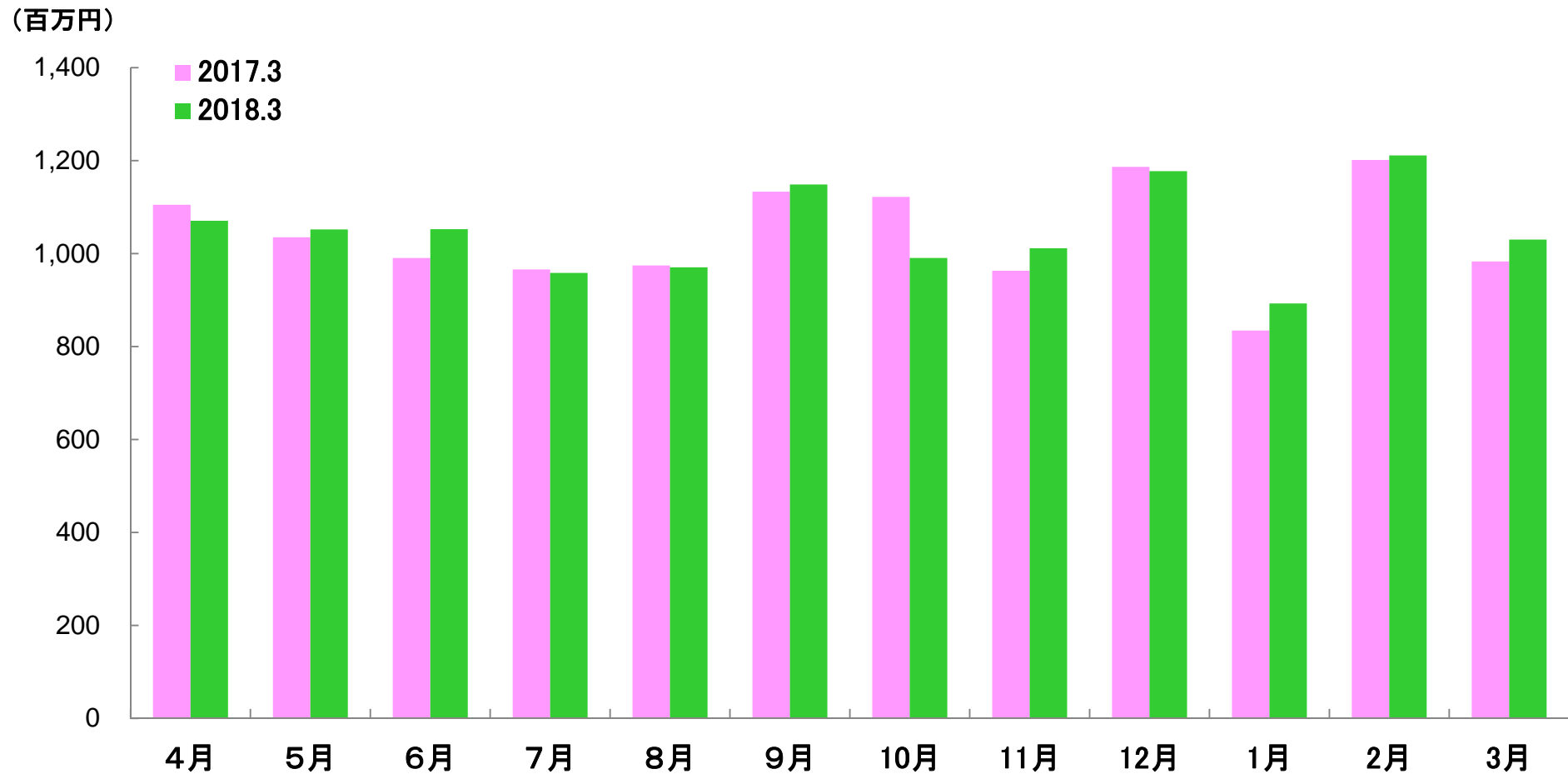
単位:百万円	2018年3月期 実績	2017年3月期 前年	前年比	2018年3月期 計画※	計画比※
売上高	12,564	12,493	100.6%	12,496	100.5%
営業利益	572	325	175.9%	521	109.7%
経常利益	625	369	169.4%	557	112.4%
当期純利益	384	176	218.2%	307	125.1%

※2018年2月15日、「業績予想の修正に関するお知らせ」にて発表した計画値

## 【主な要因】

- 集客活動が効率化が進み、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
- 人員減による人件費の減少、経費効率の改善により利益拡大

# 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
<b>2017.3</b>	<b>1,104</b>	<b>1,034</b>	<b>990</b>	<b>965</b>	<b>974</b>	<b>1,132</b>	<b>1,121</b>	<b>962</b>	<b>1,186</b>	<b>834</b>	<b>1,201</b>	<b>982</b>
<b>2018.3</b>	<b>1,070</b>	<b>1,051</b>	<b>1,052</b>	<b>958</b>	<b>970</b>	<b>1,148</b>	<b>990</b>	<b>1,011</b>	<b>1,177</b>	<b>892</b>	<b>1,211</b>	<b>1,029</b>
前年同月比(%)	96.9	101.7	106.3	99.2	99.6	101.4	88.3	105.0	99.2	107.0	100.8	104.8

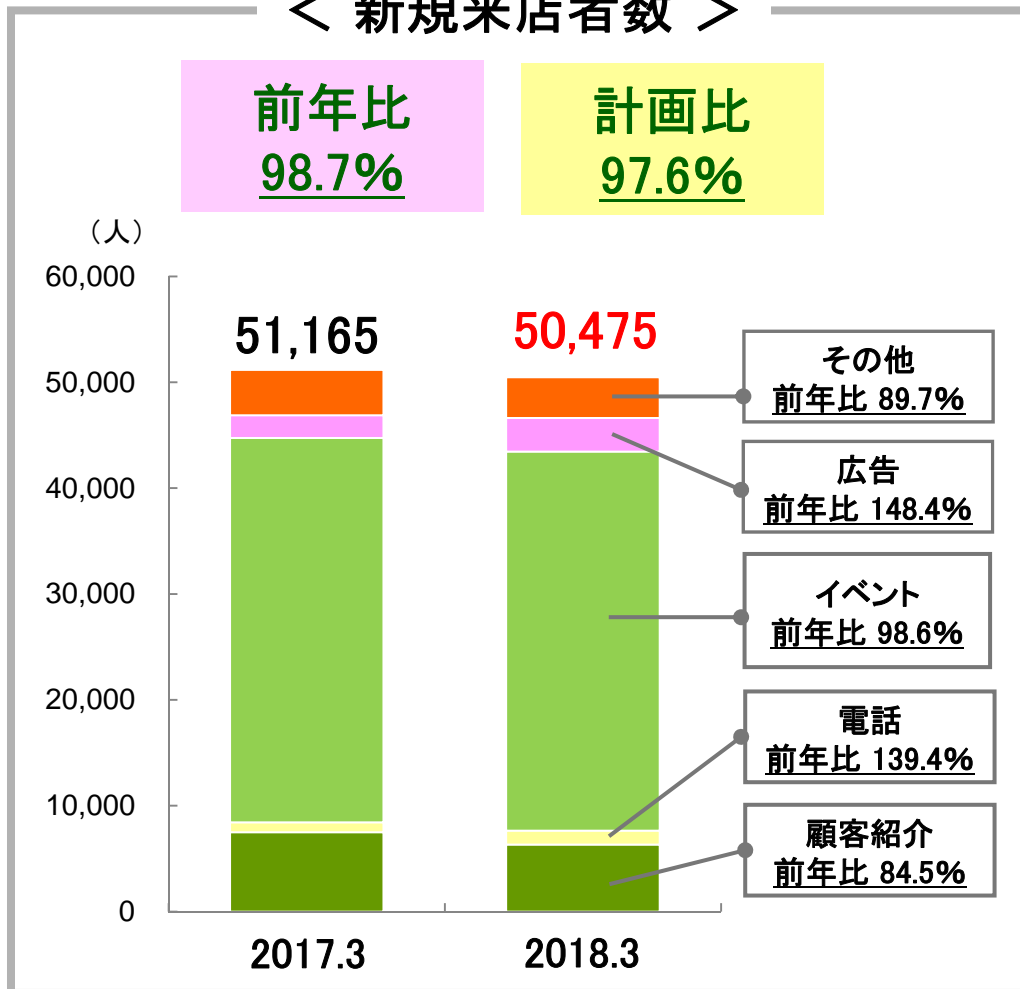
# 販売チャネル別の売上

単位:百万円	2018年3月期 実績		2017年3月期 前年		前年比
	金額	割合	金額	割合	
直 営 店 舗	12,187	97.0%	12,084	96.7%	100.9%
通 信 販 売	213	1.7%	225	1.8%	94.8%
国内代理店	132	1.1%	155	1.3%	85.0%
海外代理店	31	0.2%	28	0.2%	111.6%
合 計	12,564	100.0%	12,493	100.0%	100.6%

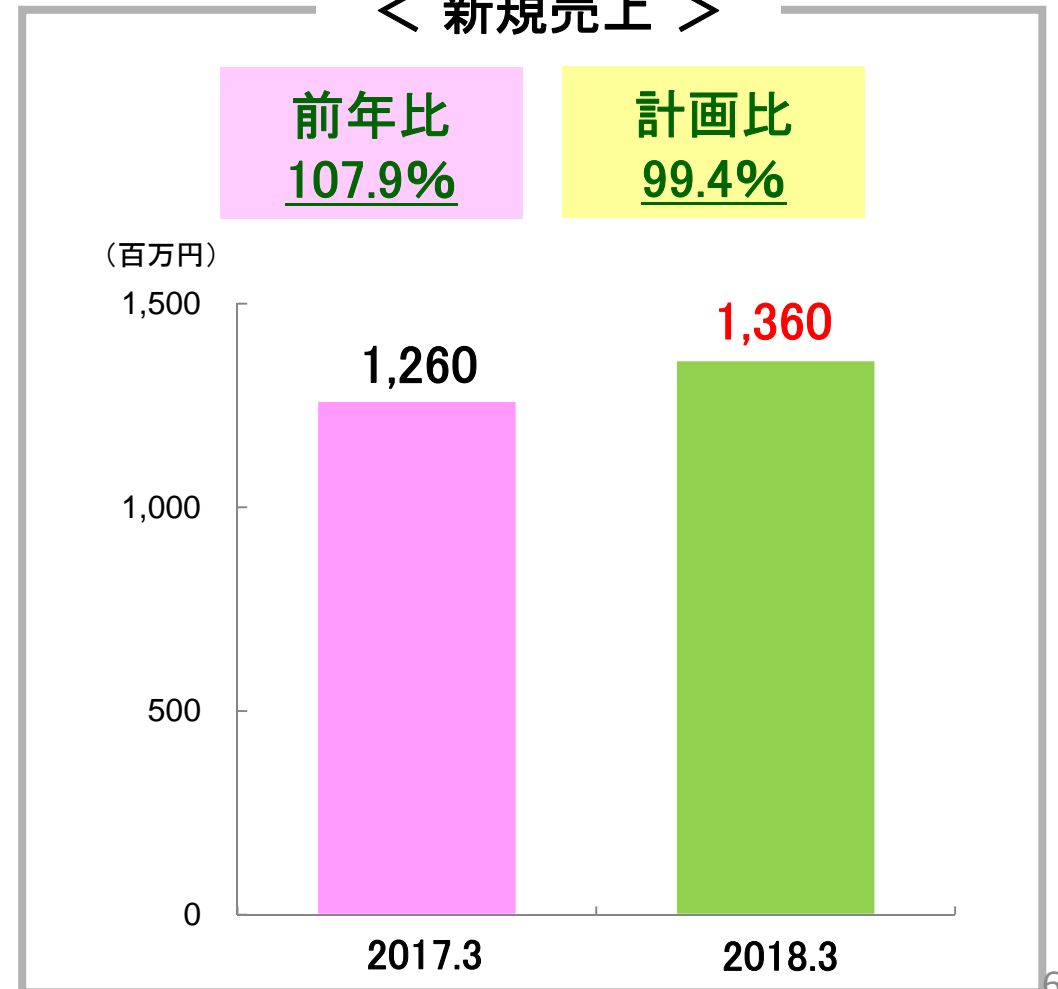
来店者数は減少するも、契約率や契約単価の向上により新規売上が伸長

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 >



継続数が減少するも、顧客単価の向上により売上は前年並み

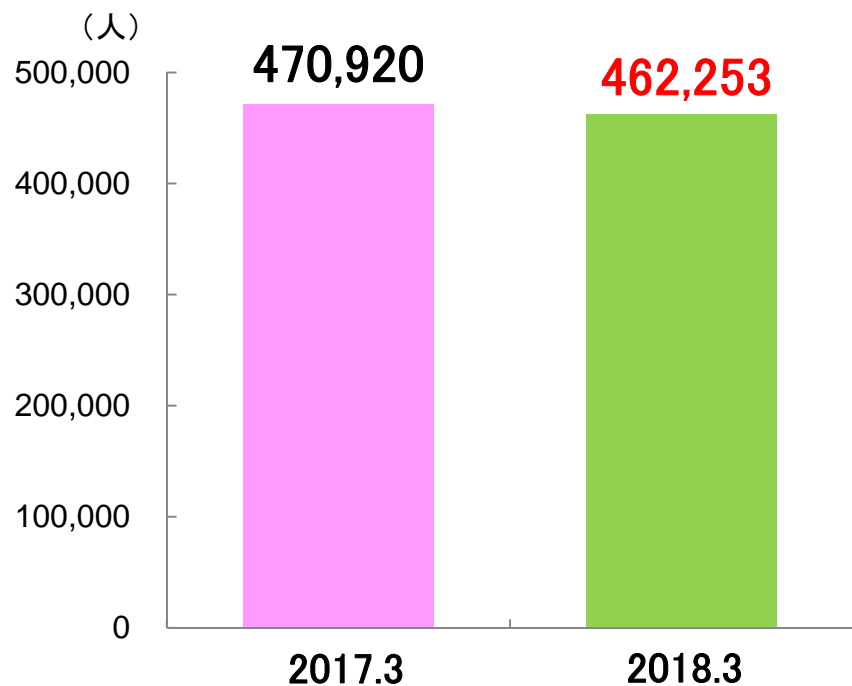
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

## ＜継続数＞

※継続数:1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数

前年比  
98.2%

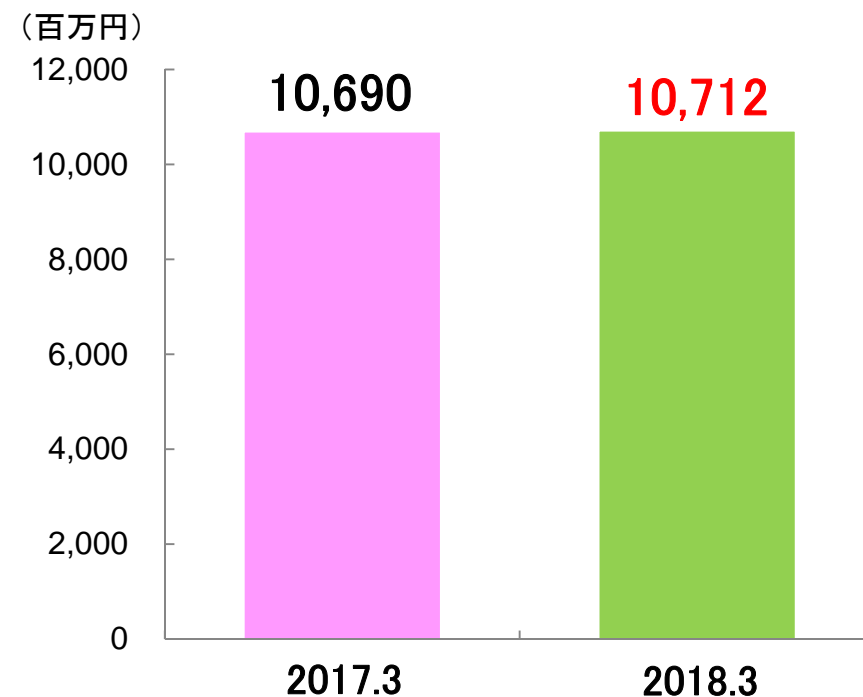
計画比  
100.2%



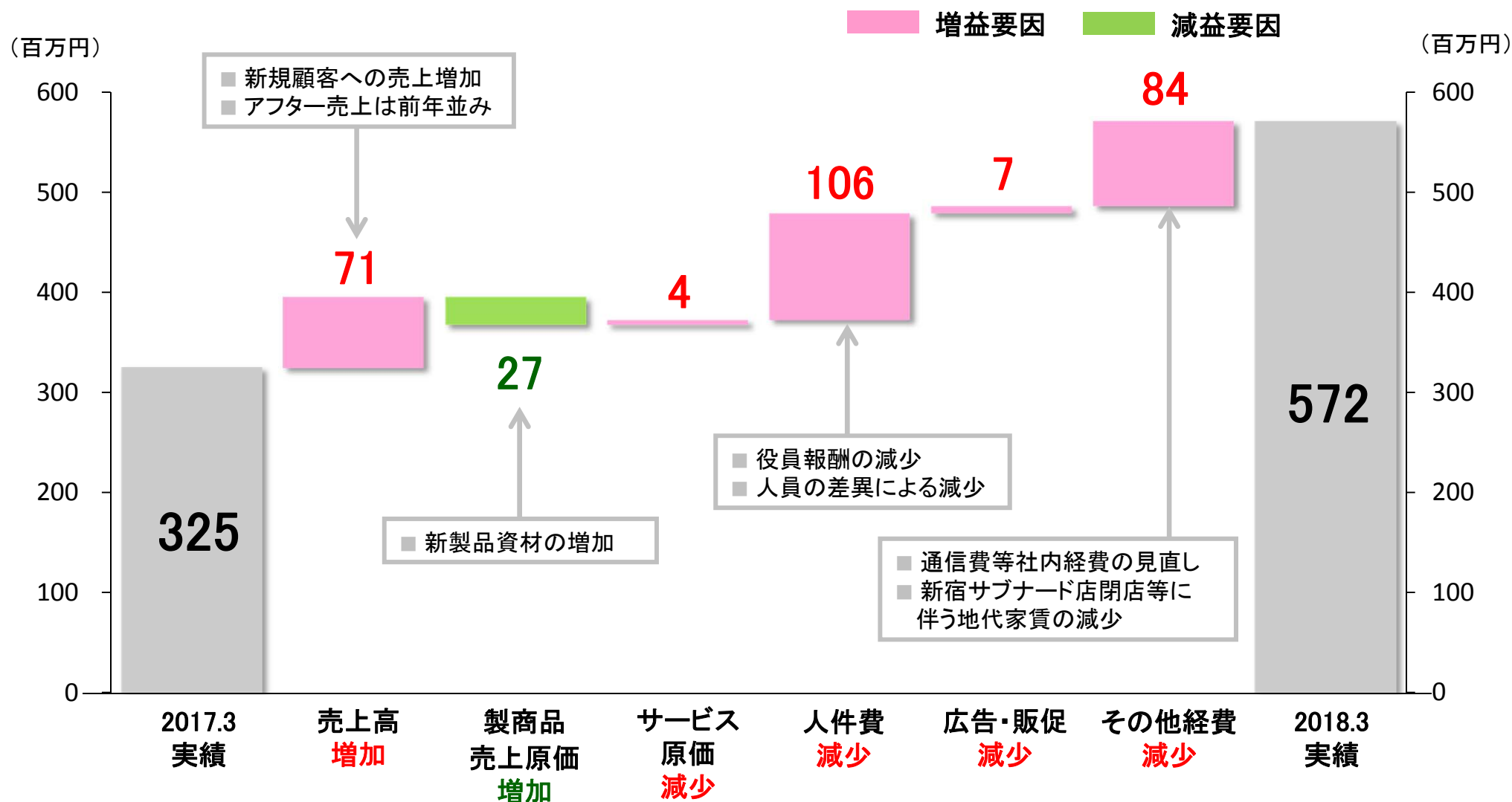
## ＜アフター売上＞

前年比  
100.2%

計画比  
100.8%



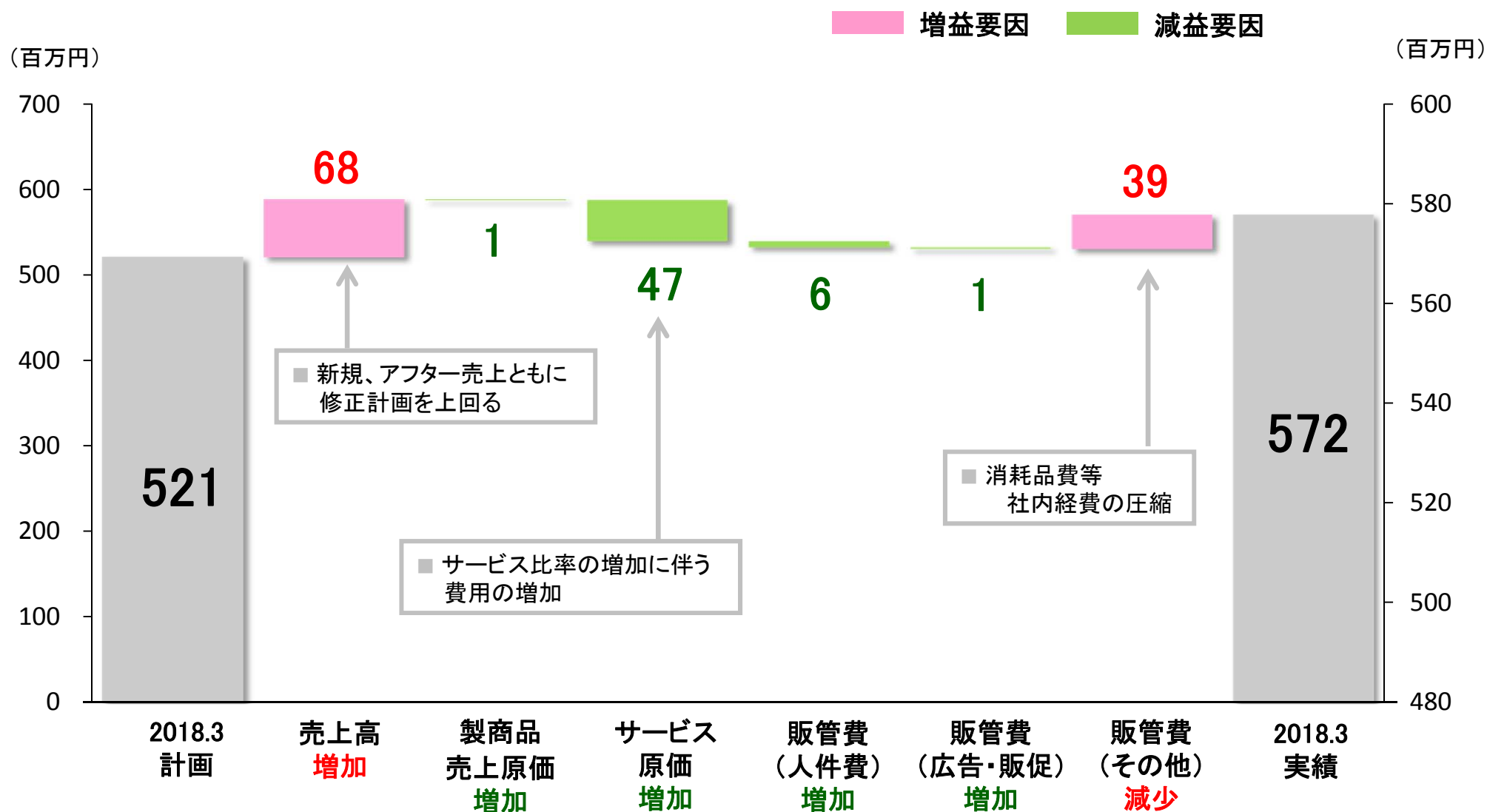
## 要員計画の未達成による人件費の減少が、利益の拡大に影響





# 【ご参考】営業利益差異分析(計画比)

## 計画修正後、ほぼ予定とおりの進捗



# 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 (2018年3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%	5,677	48.2%	529	110.3%
固定資産	6,095	54.2%	6,105	51.8%	9	100.2%
資産合計	11,243	100.0%	11,782	100.0%	538	104.8%
流動負債	1,709	15.2%	2,093	17.8%	384	122.5%
固定負債	660	5.9%	468	4.0%	▲191	71.0%
負債合計	2,369	21.1%	2,562	21.7%	192	108.1%
純資産合計	8,874	78.9%	9,220	78.3%	346	103.9%
負債純資産合計	11,243	100.0%	11,782	100.0%	538	104.8%

(流動資産) 現金及び預金 354百万円 有価証券 100百万円 繰延税金資産 82百万円

(固定資産) 建物 ▲93千円 投資有価証券 175百万円 関係会社株式 79百万円 繰延税金資産 ▲133百万円

(流動負債) 未払費用 47百万円 未払法人税等 88百万円 株式給付引当金 253百万円

(固定負債) 株式給付引当金 ▲200百万円

(純資産) 利益剰余金 213百万円 その他有価証券評価差額金 122百万円

# キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	638	927	288
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲50	▲410	▲359
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲126	▲162	▲35
現金及び現金同等物の増減額	461	354	▲106
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	2,381	2,735	354

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前当期純利益 634百万円 減価償却費 315百万円 株式給付引当金の増加 52百万円  
たな卸資産の減少 87百万円 法人税等の支払額 151百万円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形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 207百万円  
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

# 2019年3月期 これからの取組み

代表取締役兼執行役員社長  
金子靖代

## 2年目 販売チャネル拡大に向けた経営体制づくり

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

## 商圈が大きい地域を中心に、継続して店舗規模を拡大

### 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、2018年5月1日時点  
※( )内は、ショップ数

### <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
- 改装:なし



フェイシャリストサロン京都店



フェイシャリストサロン新宿東口店

### <2019年3月期計画(2018年5月17日時点)>

- 出店:1店舗
- 退店:なし
- 移設: 7/2 町田店
- 改装:なし



集客力の高い場所への移転も推進

## イベントプロモーションを中心に集客方法の多様化・効率化を推進

### ①集客力の向上

#### ■ 新たなイベントの開拓

- ・ 効率的な集客活動の実施
- ・ イベント内容の多様化
- ・ 認知度向上に向けた広告宣伝力の強化



20~40代へのアプローチ強化

#### ■ 新規顧客担当フェイシャリストや

PRスタッフの育成、教育強化

(2018年3月期実績)

契約率 前年比1.6ポイントUP  
来店単価 前年比109.4%



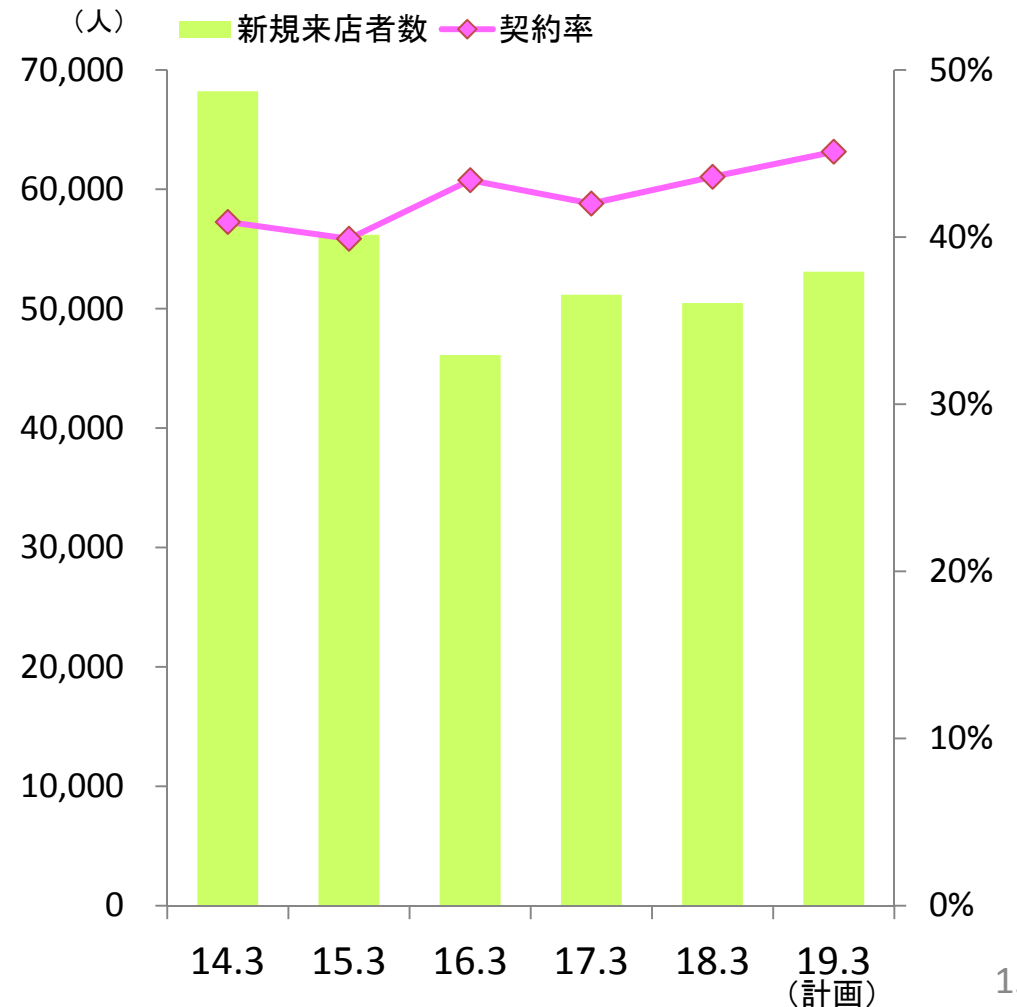
#### ■ Webマーケティングの強化

(2018年3月期実績)

Web広告による集客 前年比174.6%



＜新規来店者数と契約率の推移＞





## 集客活動を行いやすい環境整備を積極的に推進



**C'BON**  
To create and produce the beauty

**化粧品だけではできないこと。**  
シーボン、は貴女の肌に寄り添い、美しくなる夢と一緒に叶えます。

創業から50年以上、私たちは直に女性の肌と向き合い、  
肌に触れ、その声に耳を傾けながら  
より満足度の高い化粧品づくりをおこなっています。  
美肌のプロ、フェイシャルist\*が貴女に寄り添い、  
肌はもちろんその先の人生までも  
明るく輝いていくようサポートします。

フェイシャルistは専任美容師・エステの国家資格者です。

化粧品とサロンケアを体験できる  
「トライアルプラン」もご用意しています

[www.cbbon.co.jp](http://www.cbbon.co.jp)  
シーボン



**C'BON**  
To create and produce the beauty

**シーボンだからできること。**  
私たちにしか出来ないアフターケアで美しさを見守ります。

単に化粧品を販売して終わりではなく、  
肌が美しく輝くまでしっかりと見届ける。  
サロンでの素肌チェック、美顔マッサージ、  
スキンケアアドバイスまで。  
美肌のプロ、フェイシャルist\*のアフターケアにより  
貴女の肌を美しく輝かせます。

フェイシャルistは専任美容師・エステの国家資格者です。

化粧品とサロンケアを体験できる  
「トライアルプラン」もご用意しています

[www.cbbon.co.jp](http://www.cbbon.co.jp)  
シーボン



## ②ブランド力の底上げ

### ■ 交通広告の継続実施

- ・ 2018年2月  
東急電鉄5路線 & 主要8駅で  
テストマーケティング  
→ お客様等へアンケート調査を実施



**エリア・媒体の拡大を図っていく**

- ・ イベントや店舗のディスプレイ、ホームページ等  
外部向け媒体と交通広告のビジュアル連動



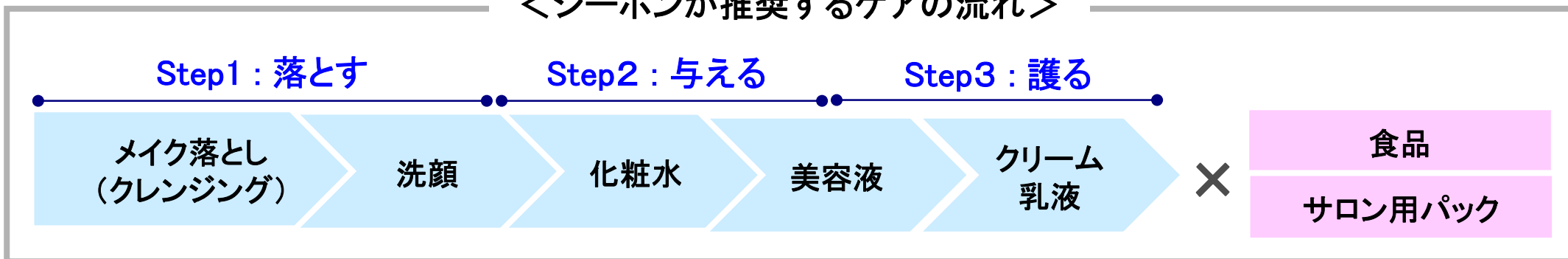
**ブランドイメージの統一**

**→集客や採用へのきっかけづくり**



## 顧客満足度の高いカウンセリングの提供による“販売の質”の向上

＜シーボンが推奨するケアの流れ＞



## カウンセリング力の強化

- 新肌カウンセリングシステムの本格的運用  
(2018年3月 全店で導入完了)
- eラーニングを活用した教育体制強化による  
美容・製品知識のレベルアップ

お客様の肌に合わせた  
3ステップ5アイテムの推奨

→ LTVの向上を目指す



左: 画面イメージ 右: 肌撮影機「EPISCAN(エピスキャン)」

10年以内に海外売上比率10%を目指していく



2018年1月  
海外1号店となる  
「C' BON倩朋国際沙龍」寧波開元名都店 オープン

- 中国浙江省寧波市 寧波開元名都大酒店  
(ニューセンチュリーグランドホテル寧波) 内
- 運営は現地特約店による  
(当社100%子会社である倩朋化粧品有限公司と契約を締結した特約店が運営を行う)
- 全室個室
- シーボン製品の販売  
& フェイシャル・ボディ等のエステを提供
- グローバルフェイシャリストの派遣による技術指導

高品質な化粧品  
「モノ」 × 上質なサービス  
「コト」



## 販売チャネルの拡大に対応した経営基盤の強化

### ① 人員体制の強化

- 採用力の強化
  - ・ 選考、入社～定着までを採用と位置付け
  - ・ 採用プロセスのスピード化
- 長く働き続けやすい環境の整備
  - ・ 2交代シフト制の全店標準化
  - ・ ライフステージに応じたサポート制度のさらなる充実
- 人材基盤の強化
  - ・ 店長等管理職や管理職候補者への教育強化

- ・ ホスピタリティ溢れるサービスの提供
- ・ 新規出店等店舗網の拡大

### ② 研究開発力の強化

- 既存技術のブラッシュアップ
- 研究開発設備・人員の充実
- 子会社(株)ジャフマックとの連携強化



顧客層や販売チャネル拡大  
に向けた製品開発体制の強化

<6月>

『シーボン 赤い女神』

レッドフルーツの  
赤パワーに着目した  
発酵ドリンク

(製造元 (株)ジャフマック)

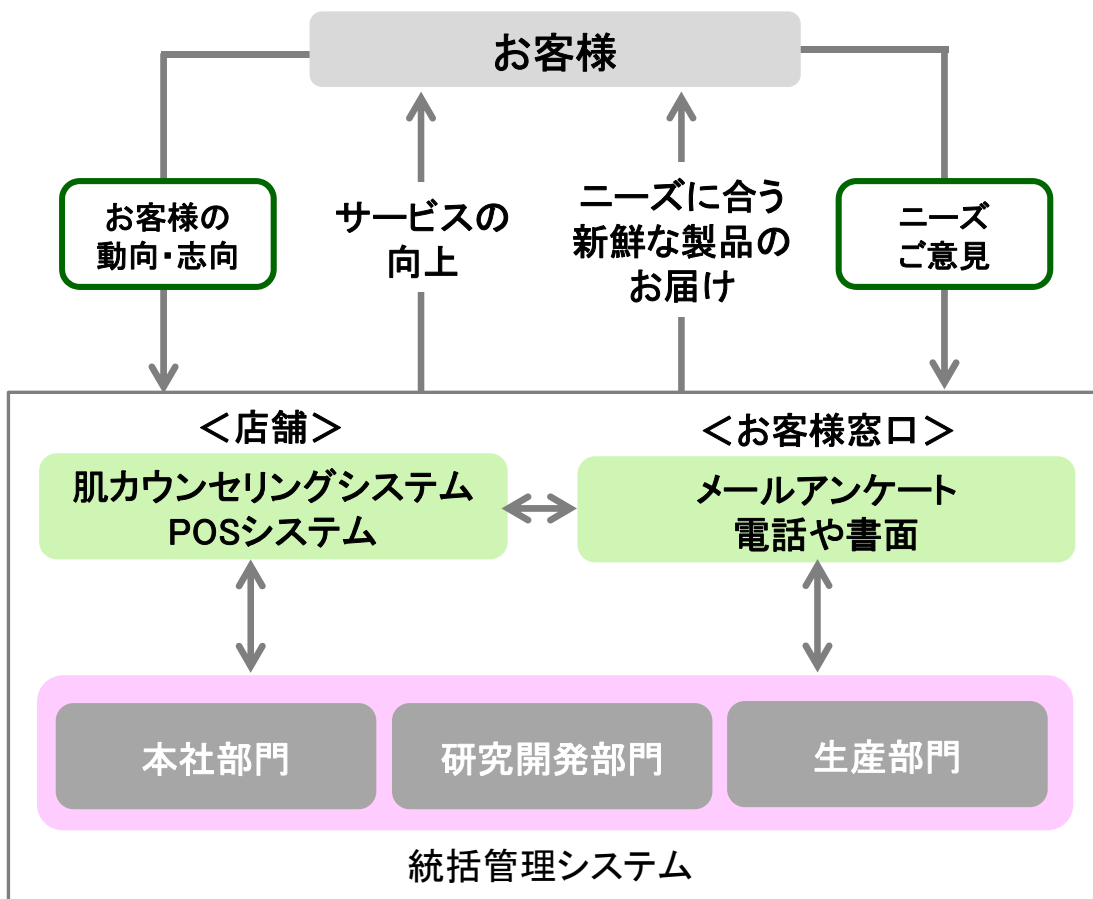


¥5,500(税抜)

## 事業変化にスピーディに対応できるIT環境の整備

### <情報一元管理の仕組み>

店舗の情報をリアルタイムで集計し、5分ごとに更新  
全社で情報を共有し、機動的な生産、経営管理を行っている



### ③基幹システムの刷新

3年をかけて、全社のシステムを見直し

- 業務のスリム化による生産性の向上
- 顧客情報の管理体制の強化
- 情報共有体制の高度化による  
経営管理体制の強化
- デジタルマーケティングへの対応

▶▶ お客様ニーズへの対応力強化  
事業規模拡大に向けた基盤づくり

<4月>  
公式アプリリニューアル  
によるお客様の利便性向上

<アプリの主な機能>

保有ポイントの確認

ご利用履歴の確認

サロン予約



## これからの成長に向けた投資の実施により、利益は減少する計画

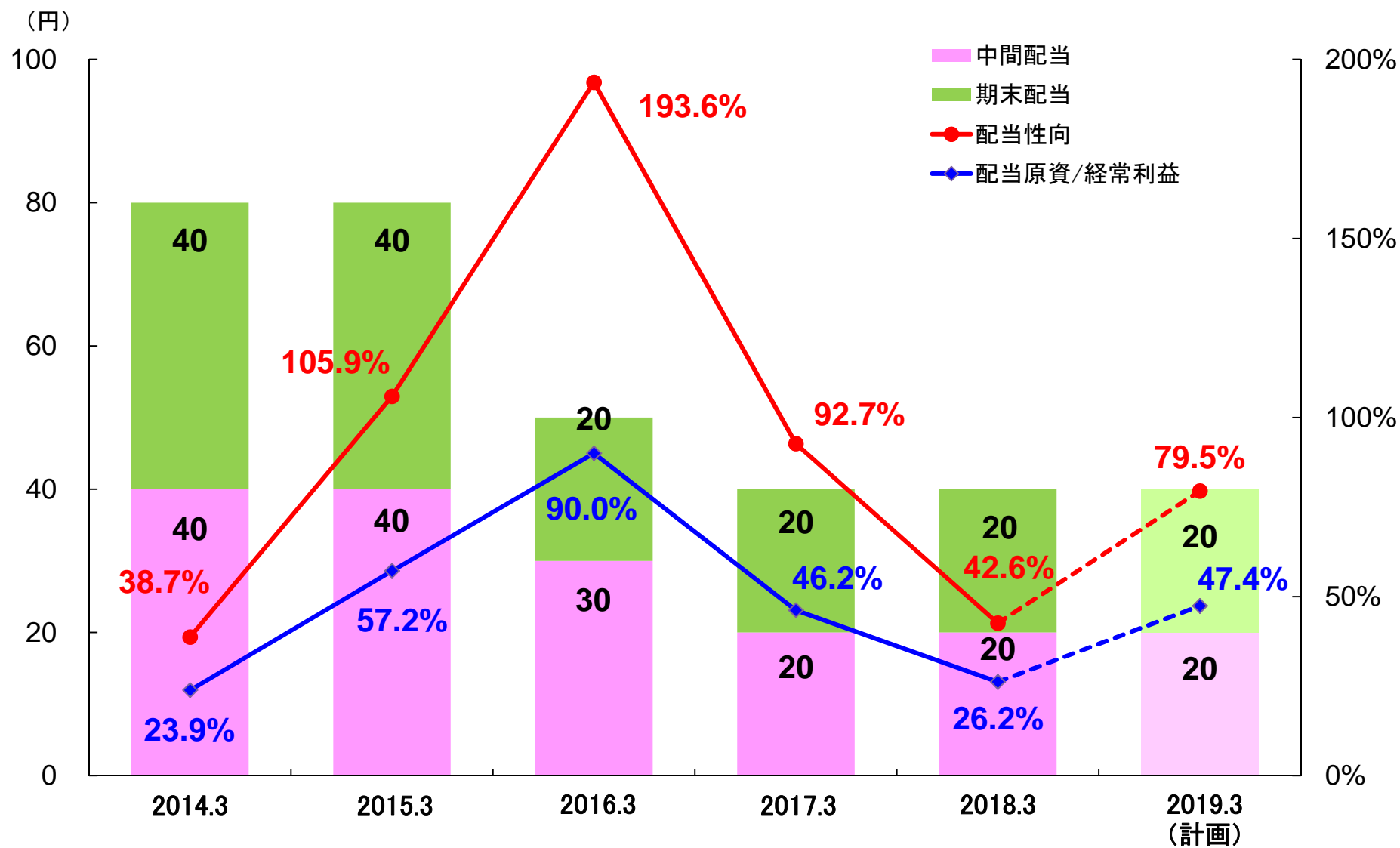
単位:百万円	2018年3月期(前年)		2019年3月期(計画)			
	第2四半期	通期	第2四半期	前年比	通期	前年比
売上高	6,251	12,564	6,330	101.3%	12,755	101.5%
(直営店売上)	6,067	12,187	6,144	101.3%	12,361	101.4%
売上原価	1,252	2,573	1,263	100.9%	2,594	100.8%
売上総利益	4,999	9,991	5,067	101.4%	10,161	101.7%
販管費	4,754	9,419	4,937	103.8%	9,848	104.6%
営業利益	244	572	130	53.2%	313	54.7%
経常利益	264	625	147	55.9%	348	55.6%
当期純利益	157	384	86	54.8%	207	54.0%

### <販管費の主な増加要因>

- ◇ 新規出店 & 集客力の高い地域への既存店の移転
- ◇ Webマーケティングの強化 & 交通広告の拡大
- ◇ 研究開発体制の強化
- ◇ 基幹システムの刷新等システム開発投資



## 経常利益の水準を勘案しつつ、安定した配当を実施



# 參考資料

<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)



<7月>

## 『酵素美人一橙』

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を  
数量限定発売

¥ 2,800(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)



<10月>

## 『CHエッセンス MDS』

様々な肌悩みに応える  
薬用美容液「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)



<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)

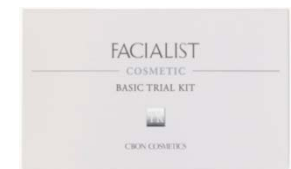


<10月>

## 『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を数量限定発売

¥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  
酢飲料を数量限定発売

¥2,800(税抜)



<1月>



様々な肌悩みに応える薬用美容液「MDシリーズ」から、  
7年ぶりにリニューアル

## 『VCエッセンス MDS』

日焼けによるシミ・ソバカスを防ぎ  
輝く肌へ導く美白美容液

## 『アセンディングエッセンス MDS』

デリケートでゆらぎがちな肌を  
積極ケアする美容液

¥14,500(税抜)

- 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