

2019年3月期 第3四半期決算報告

2019.01.31(木)

(証券コード:4926)

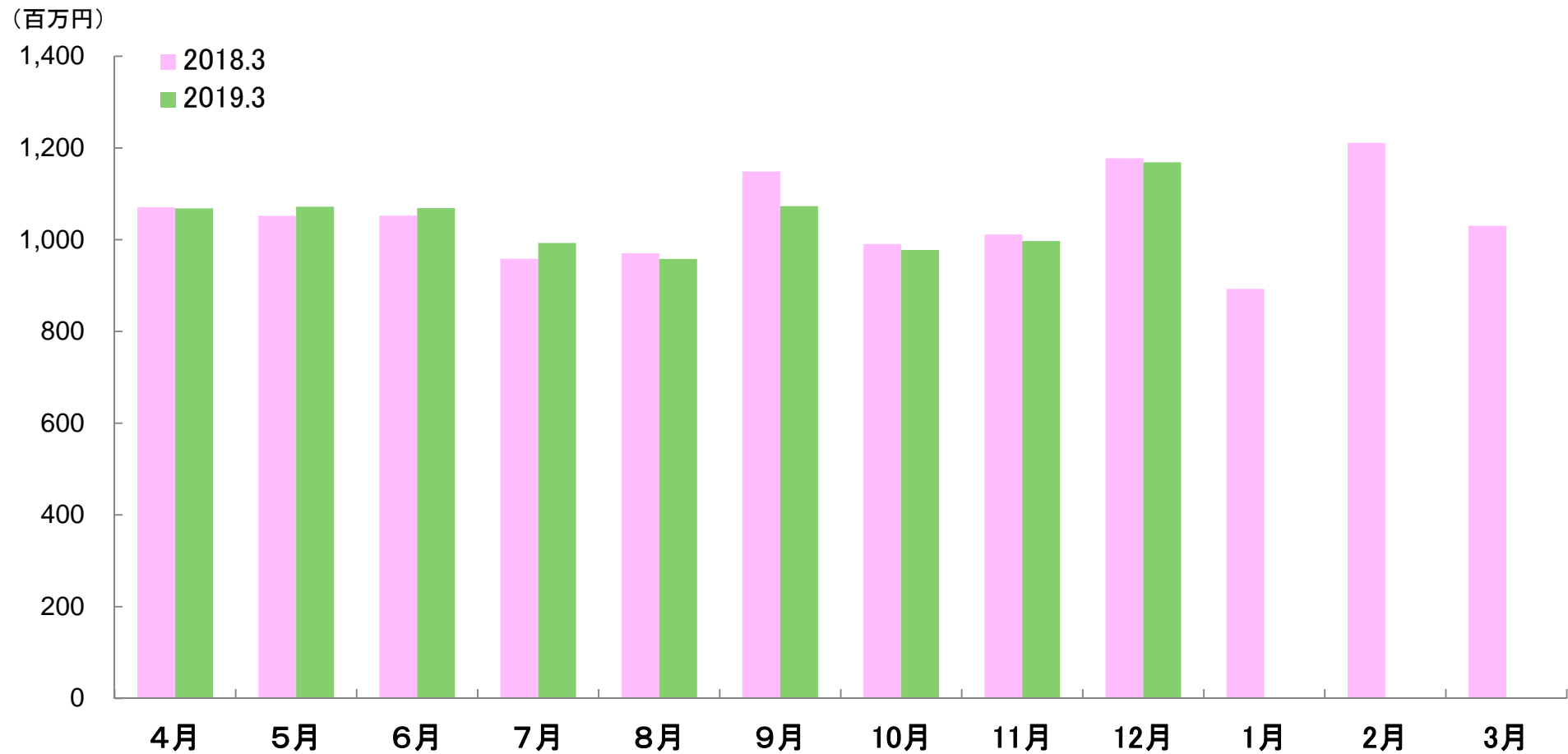
株式会社シーボン

単位:百万円	2019年3月期 第3Q 実績	2018年3月期 第3Q 前年	前年比	2019年3月期 第3Q 計画	計画比
売上高	9,375	9,430	99.4%	9,559	98.1%
営業利益	194	448	43.4%	227	85.5%
経常利益	231	478	48.5%	255	91.0%
四半期純利益	111	285	39.0%	153	72.5%

【主な要因】

- 効率的な集客活動が進むも、既存顧客の継続数が伸び悩み、売上計画が未達成
- 人件費、販管費ともに計画を下回るものの、売上未達成の影響で利益は計画を下回った

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
2018.3	1,070	1,051	1,052	958	970	1,148	990	1,011	1,177	892	1,211	1,029
2019.3	1,068	1,072	1,068	992	958	1,072	977	996	1,168			
前年同月比(%)	99.8	101.9	101.5	103.6	98.7	93.4	98.7	98.6	99.3			

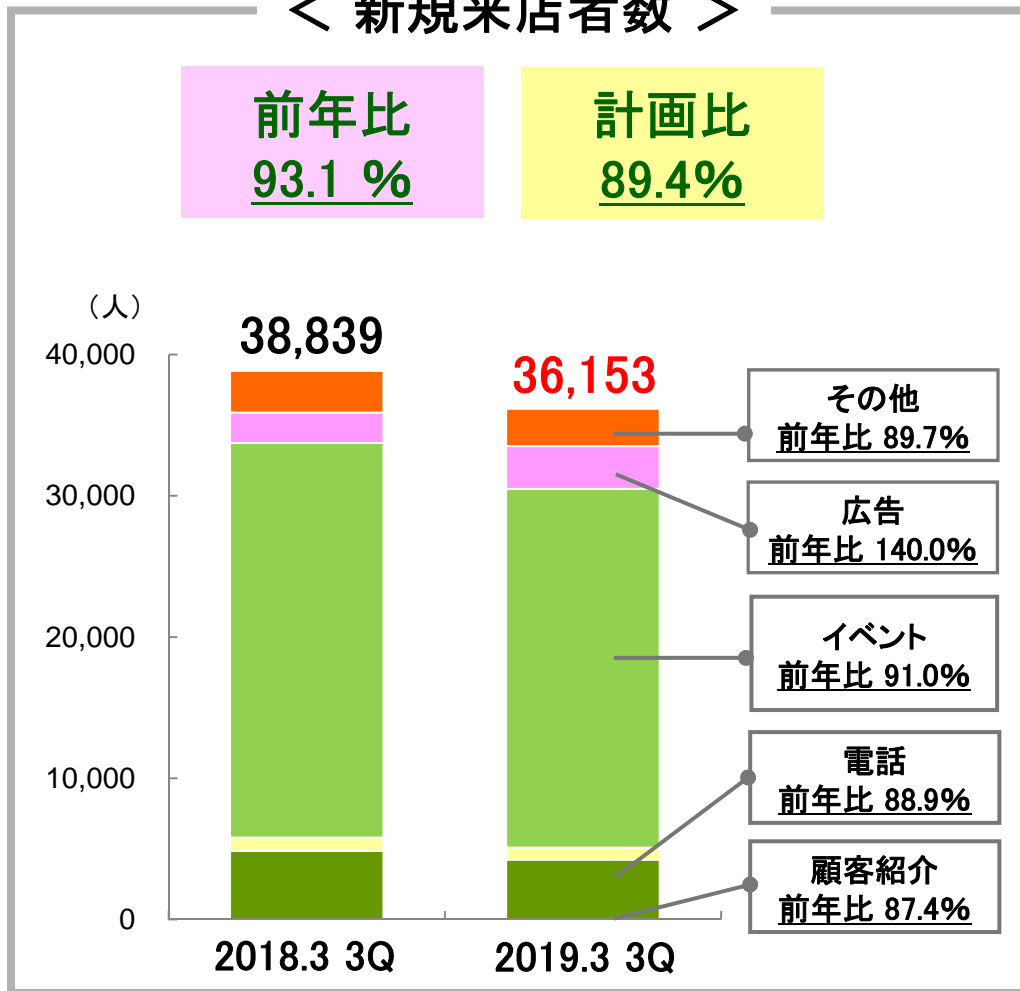
販売チャネル別の売上

単位:百万円	2019年3月期 第3Q 実績		2018年3月期 第3Q 前年		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
直 営 店 舗	9,087	96.9%	9,144	97.0%	99.4%
通 信 販 売	162	1.7%	155	1.6%	104.7%
国内代理店	99	1.1%	100	1.1%	99.2%
海外代理店	25	0.3%	30	0.3%	83.5%
合 計	9,375	100.0%	9,430	100.0%	99.4%

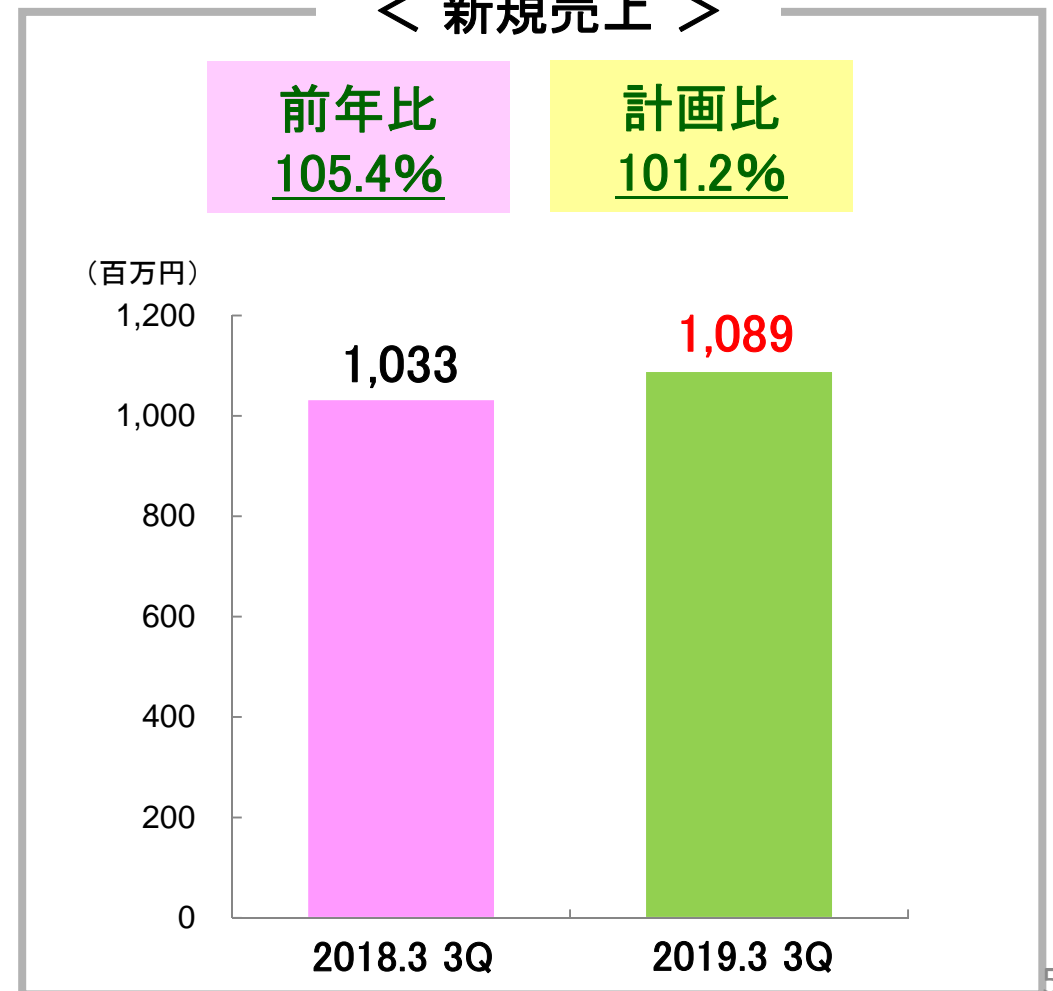
新規来店者数が減少するも、効率化が進み新規売上は伸長

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 >



継続数の伸び悩みにより、売上は前年、計画ともに下回る

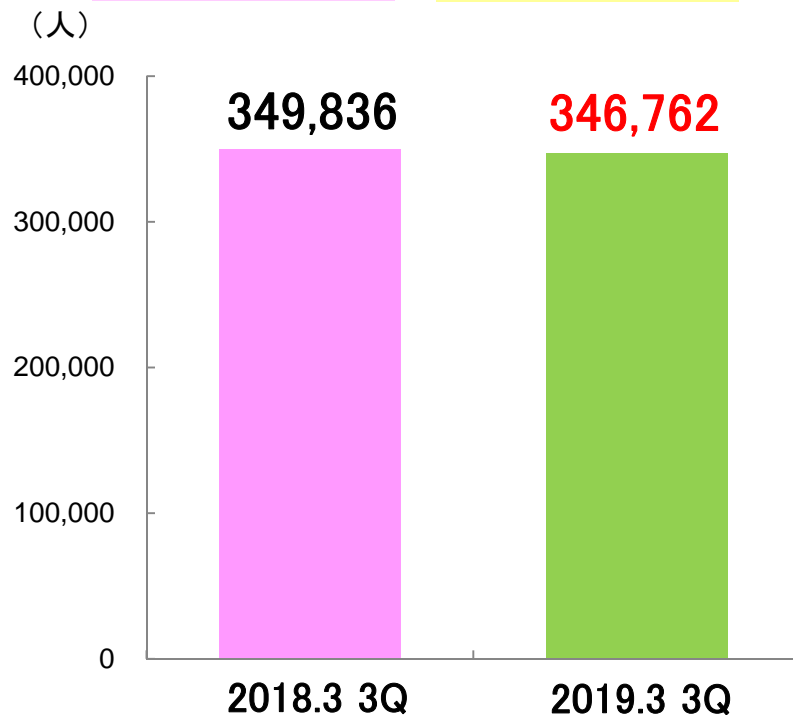
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

＜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
99.1%

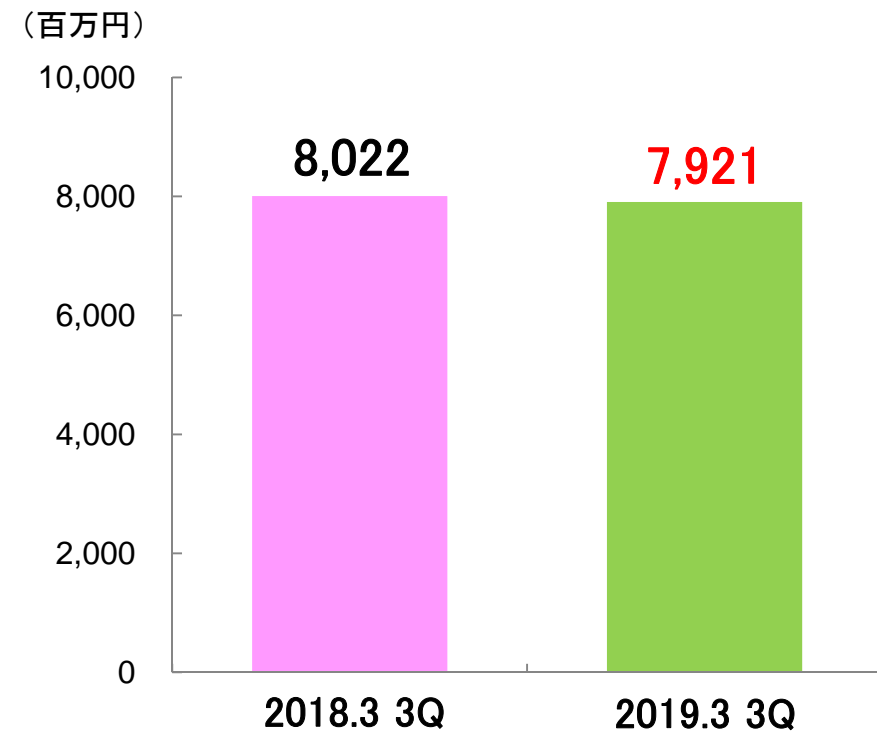
計画比
98.6%



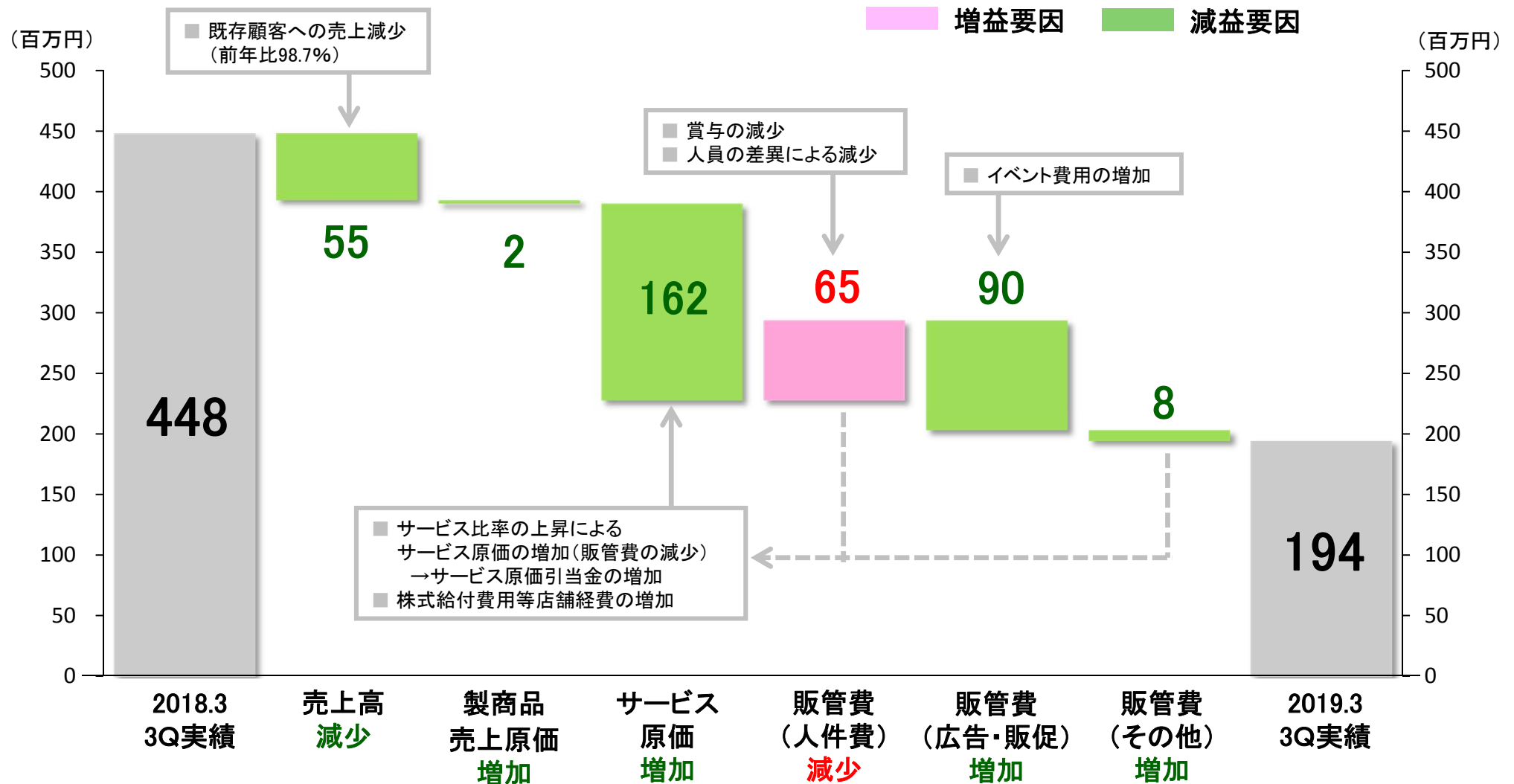
＜アフター売上＞

前年比
98.7%

計画比
97.7%

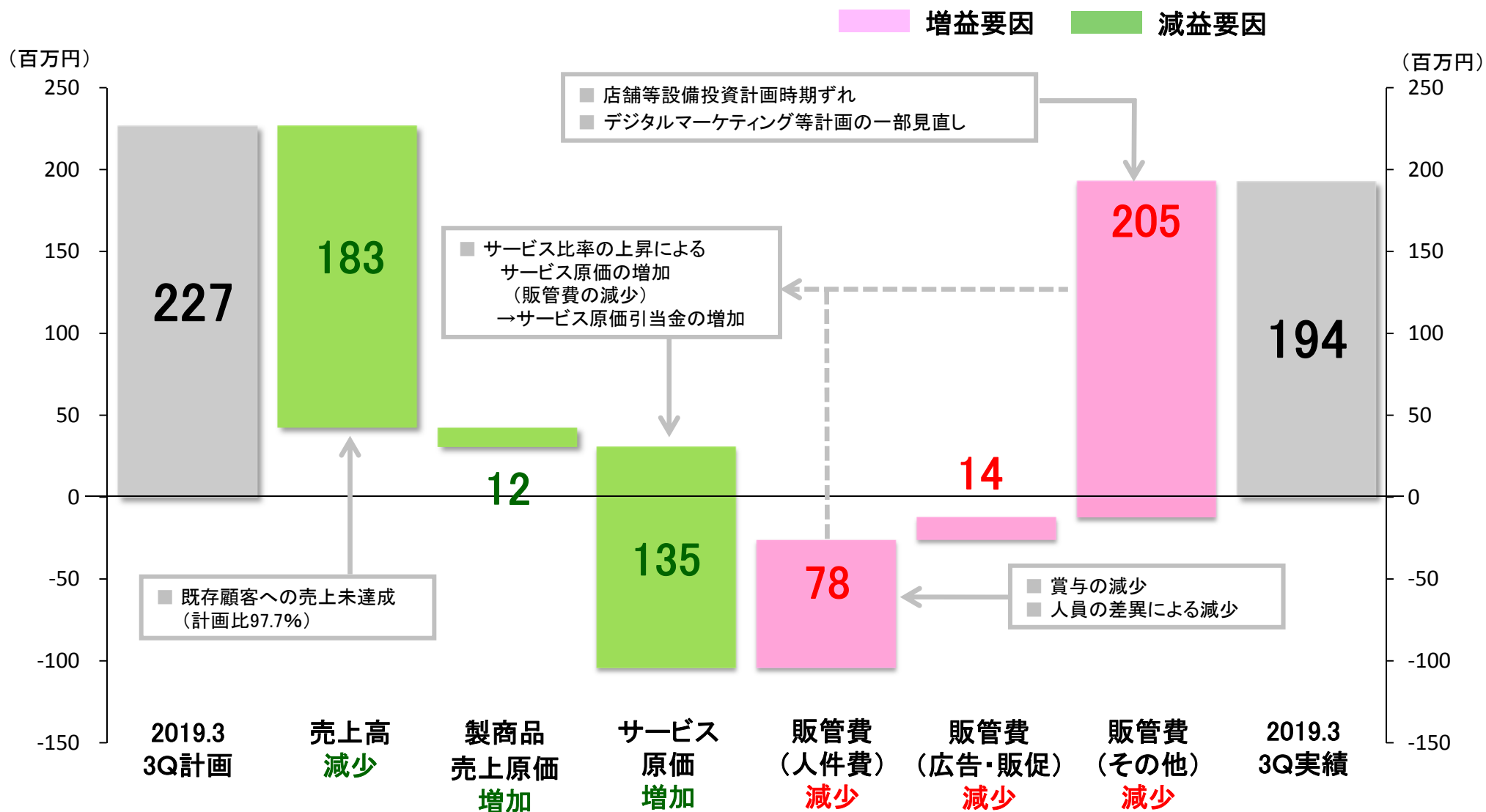


サービス原価やイベント等広告宣伝費の増加により利益が減少



営業利益差異分析(計画比)

投資計画の時期ずれ等により販管費が減少するも、
売上計画未達成、サービス原価の増加により利益は計画に届かず



貸借対照表ハイライト

単位:百万円	2018年3月期 (2018年3月31日)		2019年3月期 第3Q (2018年12月31日)		増減額	前期末比
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	5,393	45.8%	5,324	46.0%	▲68	98.7%
固定資産	6,389	54.2%	6,245	54.0%	▲143	97.8%
資産合計	11,782	100.0%	11,570	100.0%	▲212	98.2%
流動負債	2,093	17.8%	1,993	17.2%	▲100	95.2%
固定負債	468	4.0%	482	4.2%	13	102.9%
負債合計	2,562	21.7%	2,475	21.4%	▲86	96.6%
純資産	9,220	78.3%	9,094	78.6%	▲126	98.6%
負債純資産合計	11,782	100.0%	11,570	100.0%	▲212	98.2%

<増減要因>

(流動資産) / 現金及び預金 ▲139百万円 有価証券 ▲100百万円 その他流動資産 152百万円

(固定資産) / 建物 ▲26百万円 投資その他の資産 ▲117百万円

(流動負債) / 未払法人税等 ▲193百万円 株式給付引当金の増加 105百万円

(固定負債) / 資産除去債務 13百万円

(純資産) / 利益剰余金 ▲59百万円 その他有価証券評価差額金 ▲66百万円

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2018年3月期 第3Q	2019年3月期 第3Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	527	187	▲340
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲334	▲155	178
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲161	▲170	▲9
現金及び現金同等物の増減額	31	▲139	▲170
現金及び現金同等物の期首残高	2,381	2,735	354
現金及び現金同等物の期末残高	2,412	2,596	184

<増減要因>

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前四半期純利益 228百万円 株式給付引当金の増加 105百万円 減価償却費 216百万円
法人税等の支払額 301百万円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形証券の償還による収入 100百万円 有形固定資産の取得による支出 162百万円
子会社株式の取得による支出 30百万円 敷金及び保証金の差入による支出 29百万円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払額 170百万円

成長に向けた投資の実施により、利益は前年より減少する計画

単位: 百万円	第3Q			通期	
	実績	計画	計画比	計画	進捗度
売上高	9,375	9,559	98.1%	12,755	73.5%
(直営店売上)	9,087	9,267	98.1%	12,361	73.5%
売上原価	2,066	1,918	107.7%	2,594	79.6%
売上総利益	7,309	7,640	95.7%	10,161	71.9%
販管費	7,115	7,412	96.0%	9,848	72.2%
営業利益	194	227	85.5%	313	62.2%
経常利益	231	255	91.0%	348	66.6%
当期(四半期)純利益	111	153	72.5%	207	53.7%

<2019年3月期の主な投資計画>

- ◇ 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

※2018年5月9日に発表した業績予想に変更なし

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

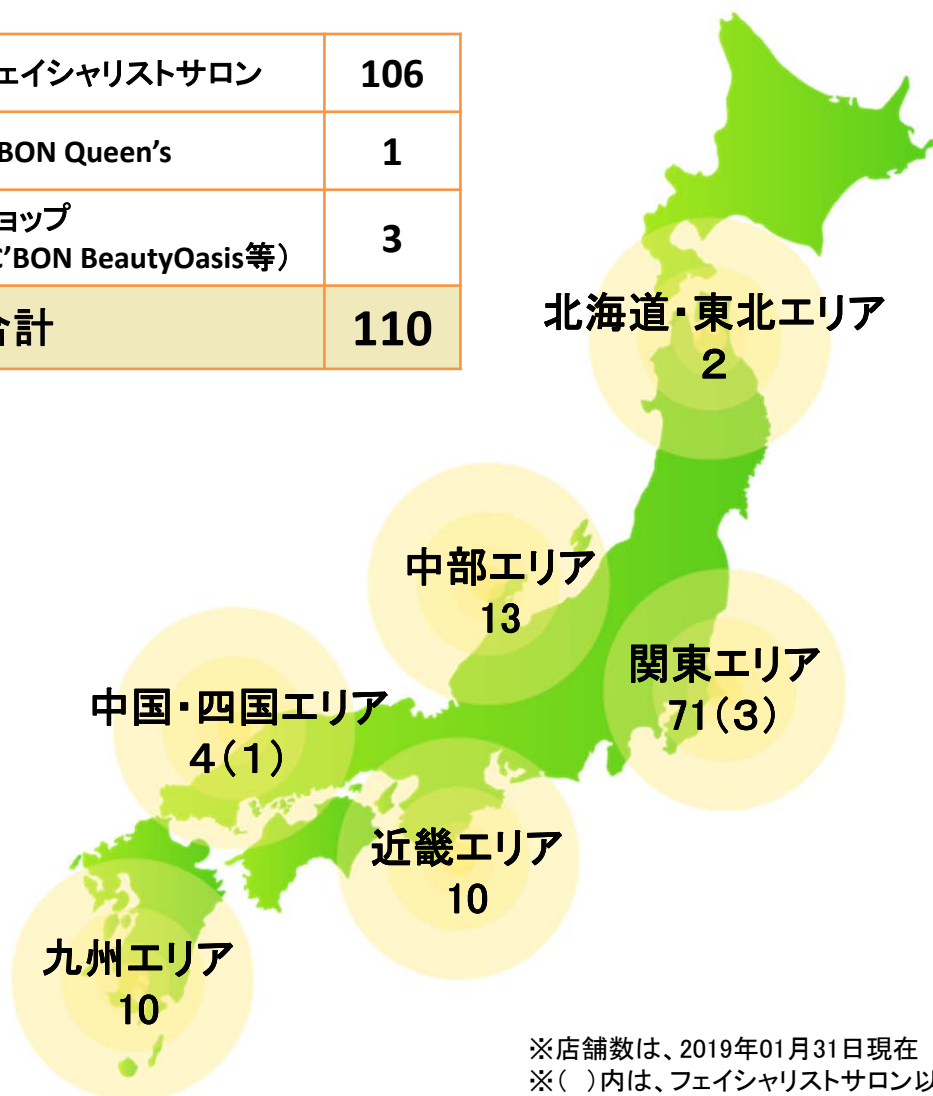
- 人材の強化
- 一人ひとりの夢をかたちに
- スピード感と実行力
- より魅力あるお店づくりへ

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、店舗規模の拡大を図る

フェイシャリストサロン	106
C'BON Queen's	1
ショップ (C'BON BeautyOasis等)	3
合計	110



※店舗数は、2019年01月31日現在
※()内は、フェイシャリストサロン以外

<2019年3月期実績・予定>

- 出店: 12/1 C' BON Queen's横浜
- 退店: 6/27 C' BON BeautyOasisイオン相模原店
- 移設: 7/2 町田店
- 改装: 12/1 横浜店

完全個室型ラグジュアリーサロン 「C' BON Queen's横浜」(横浜2号店)



「SPA」シリーズの
施術に特化



専任フェイシャリスト
によるパーソナルケア

効率的な集客活動の推進 & ブランディング活動の強化

集客力の向上

集客効率を重視したイベントの開拓



新規顧客担当フェイシャリストやPRスタッフの育成、教育体制の強化

Webマーケティングの強化

- ・出稿数の増加
- ・肌チェックや独自のビューティシステムを訴求



2019年3月期3Q実績
<前年比> **151.3%**

ブランドイメージの浸透

交通広告の拡大

- ・2018年9～3月 小田急線新宿駅
- ・2018年11月 JR品川駅
- ・2018年12月後半
～2019年1月 羽田空港
- ・2019年1月 JR品川駅



雑誌での広告露出拡大

イベントや店舗のディスプレイ等 ビジュアルの統一

幅広い層での認知度向上

集客や採用へのきっかけづくり

サービス品質の向上によるお客様満足の実現を目指す

お客様との接点拡大

2018年4月 公式アプリリニューアル

<アプリの主な機能>

サロン予約

ご利用状況の確認

保有ポイント等の確認



オンラインでの予約増加

カウンセリング力の向上

eラーニング等を活用した教育体制の強化

肌カウンセリングシステムの本格運用



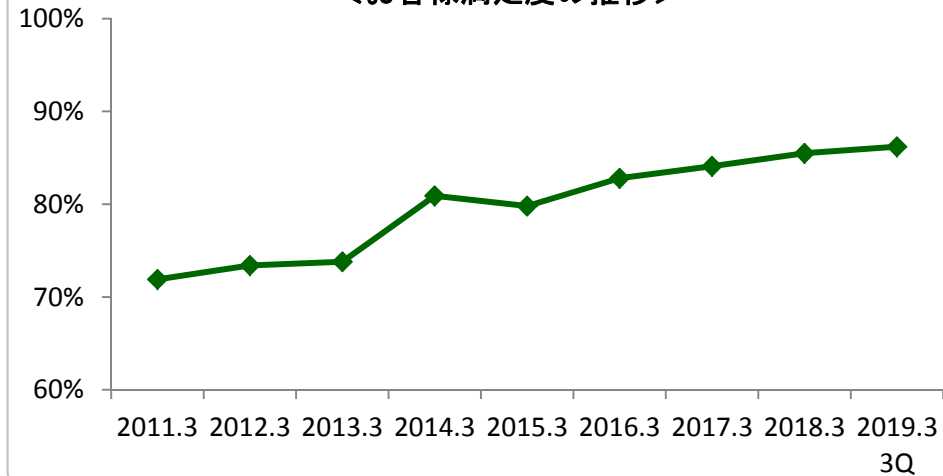
←
「ビューティログ
アドバイスナビゲーター」
画面イメージ

利便性の向上 & 業務効率の向上



←
お楽しみコンテンツ
の配信や、
メールアンケートも
アプリで！

<お客様満足度の推移>



新製品の状況①

<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「ブライトアップマスク」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>

『赤い女神』

赤い果実のパワーと酵母発酵のチカラでキレをサポートするビューティドリンク

¥ 5,500(税抜)



<10月>



様々な肌悩みに応える薬用美容液「MDシリーズ」3アイテムがリニューアル

¥ 14,500(税抜)

『スポットドライ MD』
高い保湿力で肌の乾燥を防ぐ薬用美容液

『MEエッセンス MD』
加齢による肌ストレスをケアしハリ肌へ導く薬用美容液

『ホワイテスムージングエッセンス MDS』
明るく澄んだ印象の肌へ導く薬用美容液

<11月>

『美ボディサプリメント』

からだの巡りに着目し、スッキリしなやかな美しさをサポートする美容サプリメント

¥ 12,000(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)



<1月>

『フェイシャリスト BXマイクロアクティベート』

¥10,000(税抜)



<11月>

『SPA 08』

メリハリのある
立体的な印象へ導く
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)



炭酸100%のマイクロバブルで
ハリ・弾力のある肌へ導く炭酸泡美容液

- 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