

株式会社シーボン

2016年3月期

第3四半期決算説明資料

2016年1月29日（金）



	実績	前年比	修正計画に 対する達成度
売上高	96億3百万円	91.3%	100.0%
営業利益	1億14百万円	28.9%	—
経常利益	1億52百万円	35.0%	558.7%
四半期純利益	59百万円	23.6%	576.6%

【主な要因と取り組み】

- 新規来店者数の減少に伴い、新規顧客に対する売上高が減少**

✓ イベント集客時のイメージギャップを解消し、当社の強みを正しく伝えるための集客ツールの見直し
- 既存顧客に対する売上高については、前年並みの水準に着地**

✓ 優良顧客向けサービスの充実のため、顧客セグメントを細分化
✓ 大型キャンペーンの実施や未来店顧客の掘り起こし
- 経費の効率化を図ったものの、売上高減少が利益額に影響**

前年比は下回るが、修正計画は着実に達成

(単位：百万円)	2015年3月期 第3四半期	2016年3月期 第3四半期計画	2016年3月期 第3四半期実績	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	10,512	9,605	9,603	91.3	100.0
(直営店売上高)	10,203	9,269	9,291	91.1	100.2
売上原価	2,137	1,970	1,957	91.6	99.4
売上総利益	8,374	7,635	7,645	91.3	100.1
販管費	7,978	7,646	7,530	94.4	98.5
営業利益	396	▲10	114	28.9	—
経常利益	435	27	152	35.0	558.7
四半期純利益	251	10	59	23.6	576.6

販売チャネル別売上

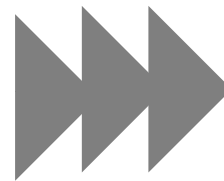
(単位：百万円)	2015年3月期 第3四半期		2016年3月期 第3四半期		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	10,203	97.1	9,291	96.8	91.1
通 信 販 売	159	1.5	163	1.7	102.0
国 内 代 理 店	122	1.2	124	1.3	101.8
海 外 代 理 店	27	0.3	23	0.2	88.2
合 計	10,512	100.0	9,603	100.0	91.3

当社の強みを正しく伝えるため集客ツールの抜本的な見直しを実施

イベント集客時



- ・簡易肌チェック・サンプリング
- ・シーボンの紹介



来店予約

新規カウンセリング時



- ・カウンセリング
- ・美顔マッサージ
- ・製品のご提案 など



非見込客来店による
効率悪化を防止

集客時のイメージギャップを解消し、当社の強みを
正しく伝えることがブランディング上重要と判断

集客ツールやマニュアルを抜本的に見直し

ブランディング強化と顧客層に応じたサービスの拡充

- WEBマーケティングの強化
顧客評価の高い製品についてWEB媒体の活用により口コミ強化



*メンバーさんからご投稿いただいたクチコミ件数とおすすめ度を基にしたランキングに、@cosme独自の集客力で算出したデータも反映させたものです。



- 異業種企業とのタイアップの増加
本社主導の法人営業の強化



- 集客現場体制の再編成
集客人員の再配置

- 顧客ステージの細分化

- ・サービスの差別化、充実により、高付加価値を訴求

【プラチナ会員向けポイントの様々な利用方法】

- ①人気製品と交換
- ②特別サービスを提供
- ③製品購入の際にポイント
利用で割引

※ダイヤモンド会員は交換対象製品の拡充等の特典がさらにアップ



- 入会后6ヶ月以内の会員の継続率向上

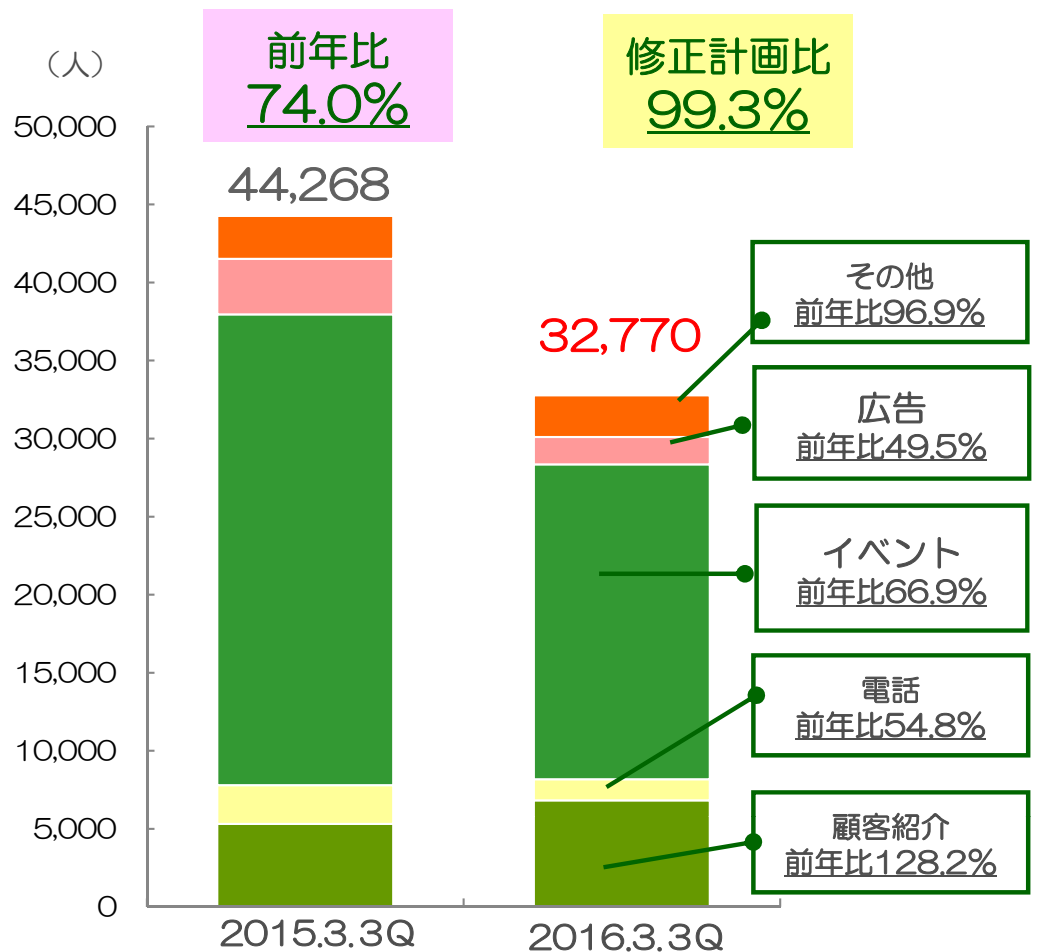
- ・見込み優良顧客への丁寧なフォロー
- ・サロン、ショップ両面での来店促進



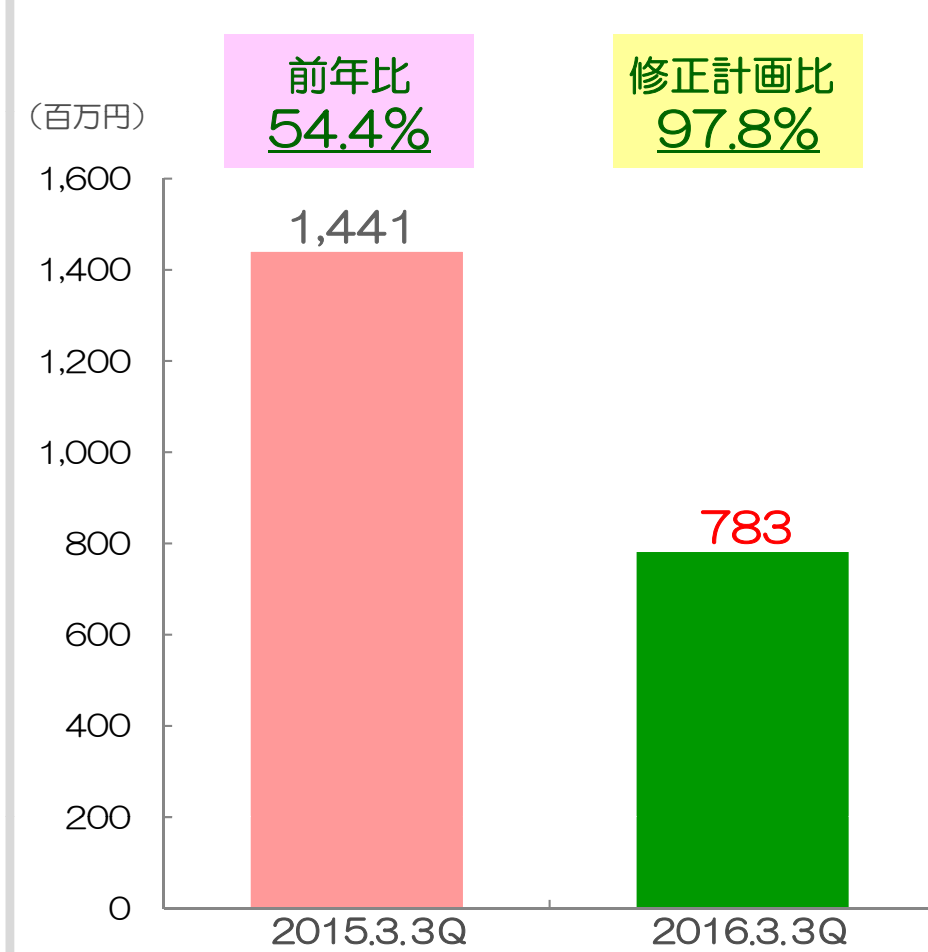
イベント集客時のイメージギャップ解消を目的とした
集客ツールの見直しが大きく影響

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 >

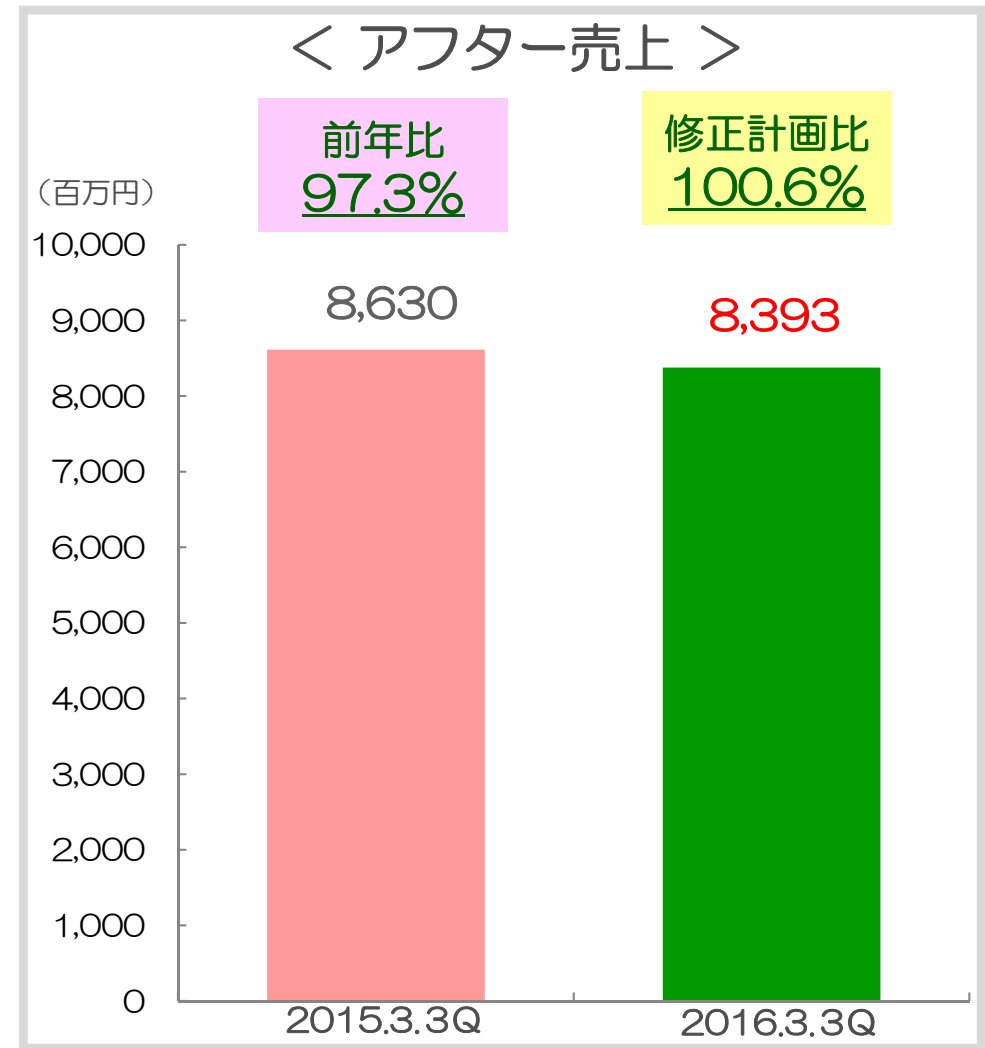
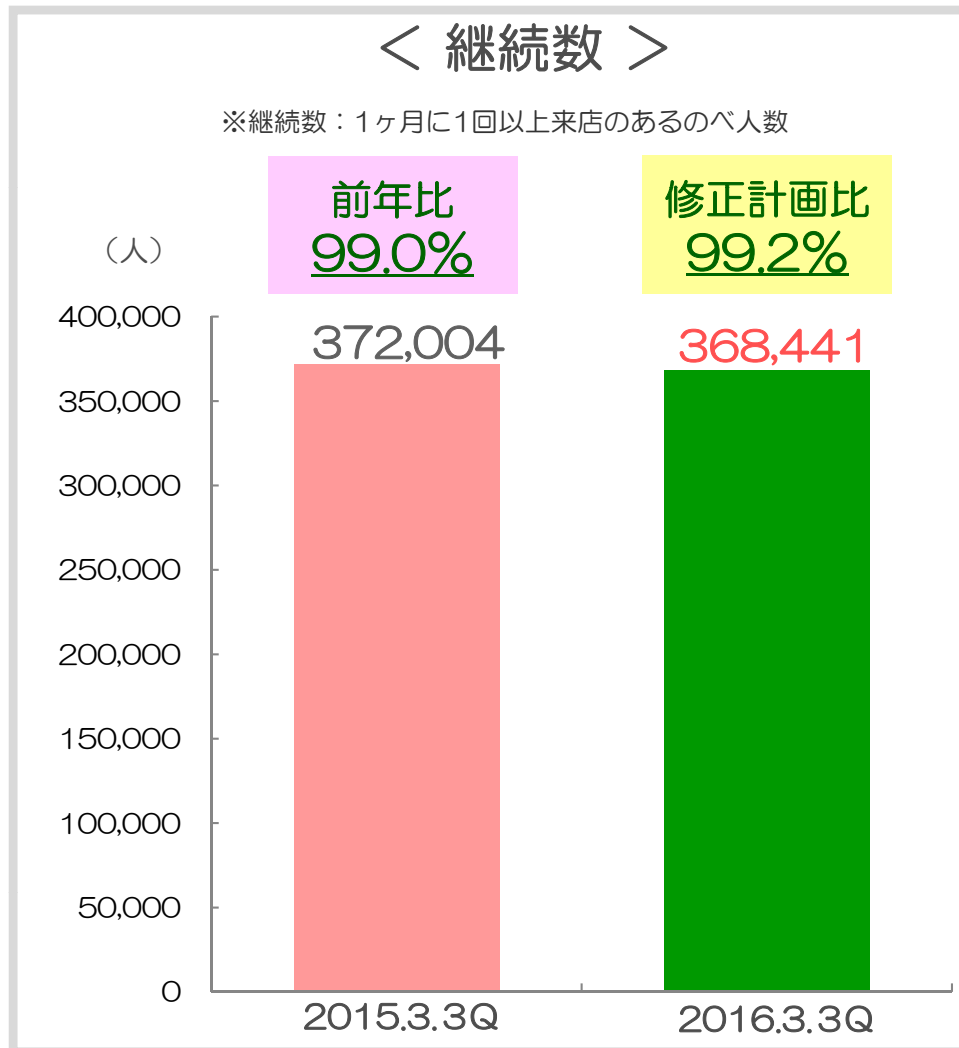


< 新規売上 >



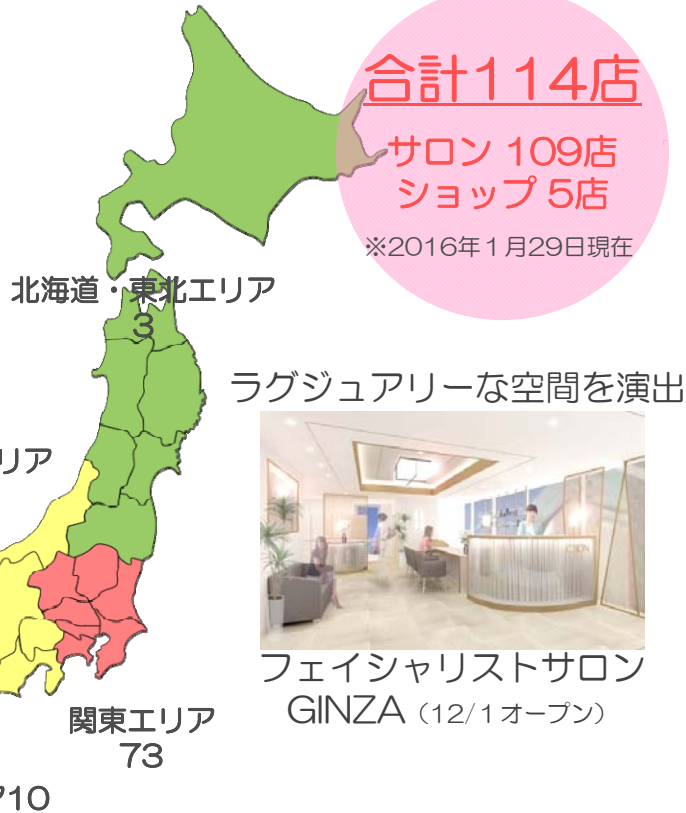
新規顧客減少の影響を若干受けているが、着実な継続顧客を確保

アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上



ショップ形態の店舗をオープンし、直営店は114店へ

プロモーションメイン
シャレオ広島店 (5/25オープン)



開放的なサロン空間を演出した「C' BON BeautyOasis」

百貨店へ初出店！



東急百貨店たまプラーザ店
(4/23オープン)

目もとケアに特化！



イオン相模原店
(7/1 オープン)



銀座店
(12/7 オープン)

- 中価格帯製品も取り扱い
- ネイル・鍼灸・ボディケア
- インバウンド対応

■ 出店：5店舗

- ・ 4月C' BON BeautyOasis東急百貨店たまプラーザ店
- ・ 5月シャレオ広島店
- ・ 7月C' BON BeautyOasisイオン相模原店
- ・ 12月C' BON BeautyOasis銀座店
フェイシャリストサロンGINZA

■ 移設：1店舗 (5月 浦安店)

■ 改装：1店舗 ■ 退店：なし

- ① 広告宣伝機能
- ② 集客機能 (他店舗への誘導)
- ③ 若年層の取り込みの強化
- ④ サロン内が見える安心感

中価格帯のシーボンファームなど、ラインアップを拡充

4月

『FWセット』 & 『ブライタップUVプライマー』

『ホワイトシリーズ』より、
お得なセットを数量限定で発売

¥48,600

「肌色補整」「UVカット」
「スキンケア」の3つの効果の
機能性下地

¥6,480



6月

『酵素美人-桃』

美と健康を応援する
『酵素美人』シリーズから
ニューフレーバーが登場

¥3,024



『ブライタップクリアウォッシュS』

きめ細やかなクリーミーな泡で
クリアな肌へ洗い上げる泡洗顔料。
医薬部外品化してバージョンアップ

¥5,400



5月

『ブライタップコンク』

トータルエイジングケア(※)機能を搭載した本格派
の美顔器『シーボン 美肌スペシャリスト5』用に
開発した美容液

(※)年齢肌にハリやうるおいを与えること

¥10,800



7月

『コンセントレートプラス』 3品新発売

エイジングケア(※)ライン
『コンセントレート』をバージョンアップ

『ハイドレーター(導入美容液)』

¥15,120

『リファイニングセラム(美容液)』

¥17,280

『エッセンスマスク』 ¥8,640



(※)年齢肌にハリやうるおいを
与えること

6月

『シーボンファーム』

植物由来成分にこだわった自然派ライン。
心地よい使用感と素材にこだわって開発

スキンフレッシュナー(化粧水) ¥5,400

プレミアムコットンシート ¥2,700

パウダーインローション(収れん化粧水) ¥4,320



ラインアップの追加やバージョンアップが続々登場

10月

『コンセントレートプラス』 2品追加発売

『エモリエントローション』 ¥15,120
肌のすみずみまでうるおいを巡らせいきいきとした肌へ導く化粧水

『バイタルクリーム』 ¥43,200
深く豊かなうるおいとハリで満たされたツヤある肌へ導くクリーム



『モイスタークリーム』

ベーシックシリーズより、たっぷりのうるおいで満たし、肌本来の保湿力にアプローチするクリーム
¥8,640

『ハーバルトリートメントオイル』

自然派シリーズのファームより、顔・ボディに使えるトリートメントオイル

¥4,320



11月

『リンクルコンクF』 バージョンアップ

トータルエイジングケア^(※)機能を搭載した本格派の美顔器『シーボン 美肌スペシャリスト5』用に開発した美容液をバージョンアップ

(※)年齢肌にハリやうるおいを与えること

¥10,800



『葡萄美人一白』

香り高く、みずみずしい味わいの白葡萄
長野県産ナイアガラを使用した美容と健康をサポートする酢飲料

¥3,024

12月

『リバイタライジングコンクF』 バージョンアップ

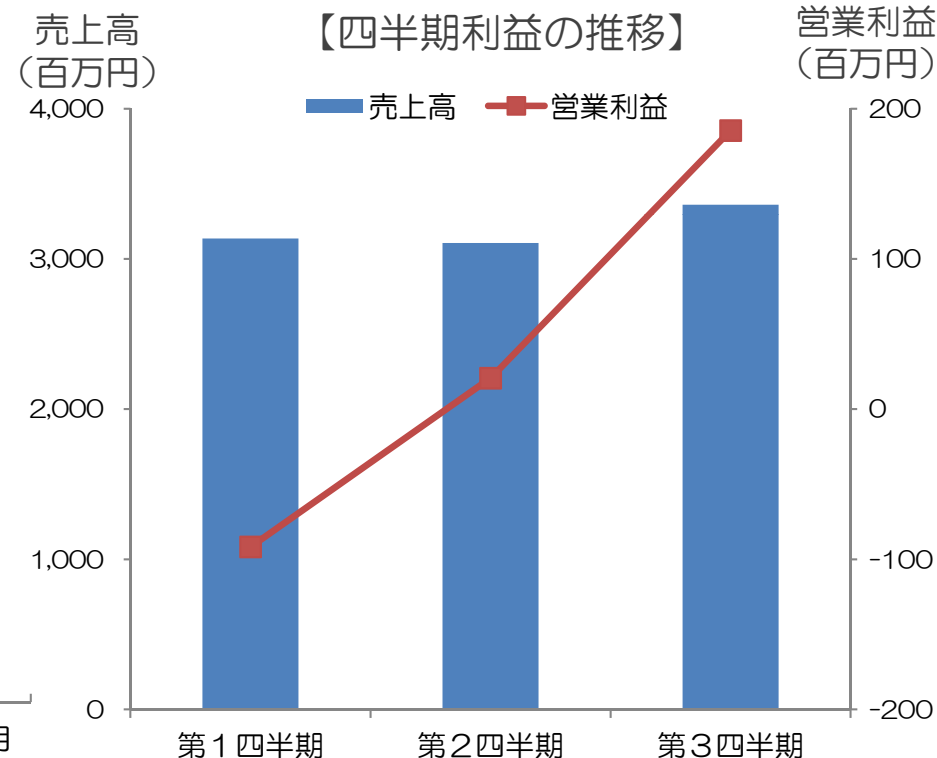
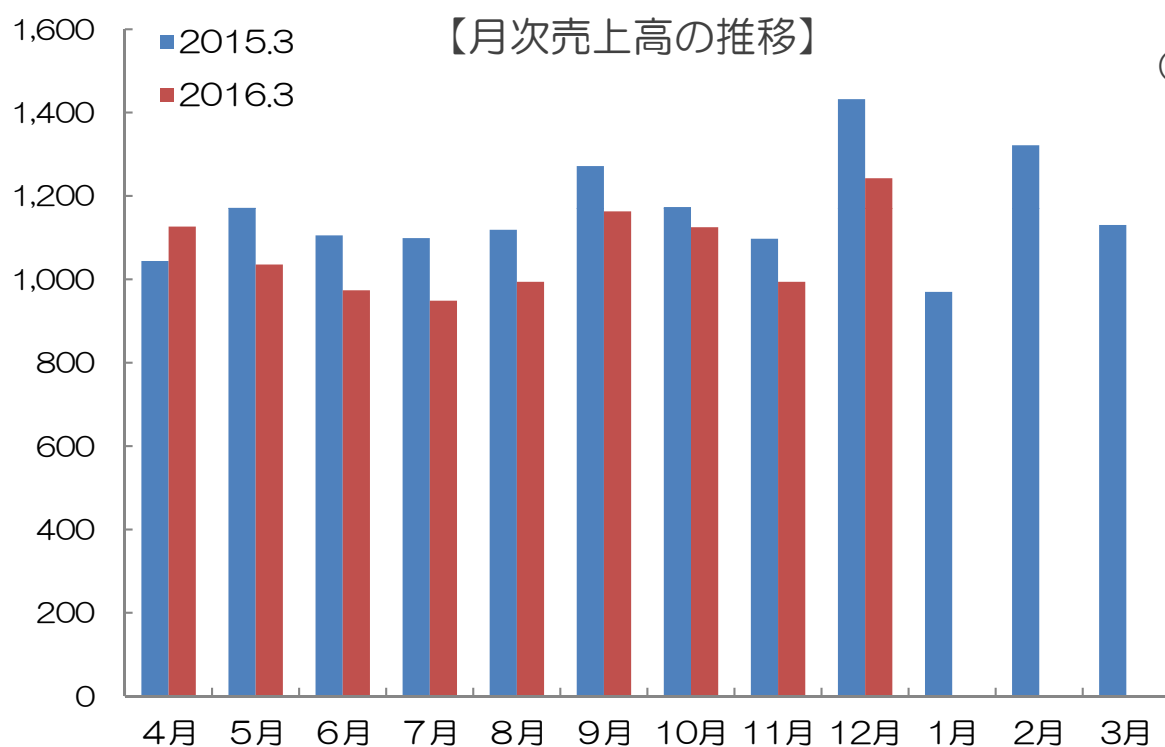
美顔器『シーボン 美肌スペシャリスト5』用に開発した美容液に保湿成分を増量。

¥12,960



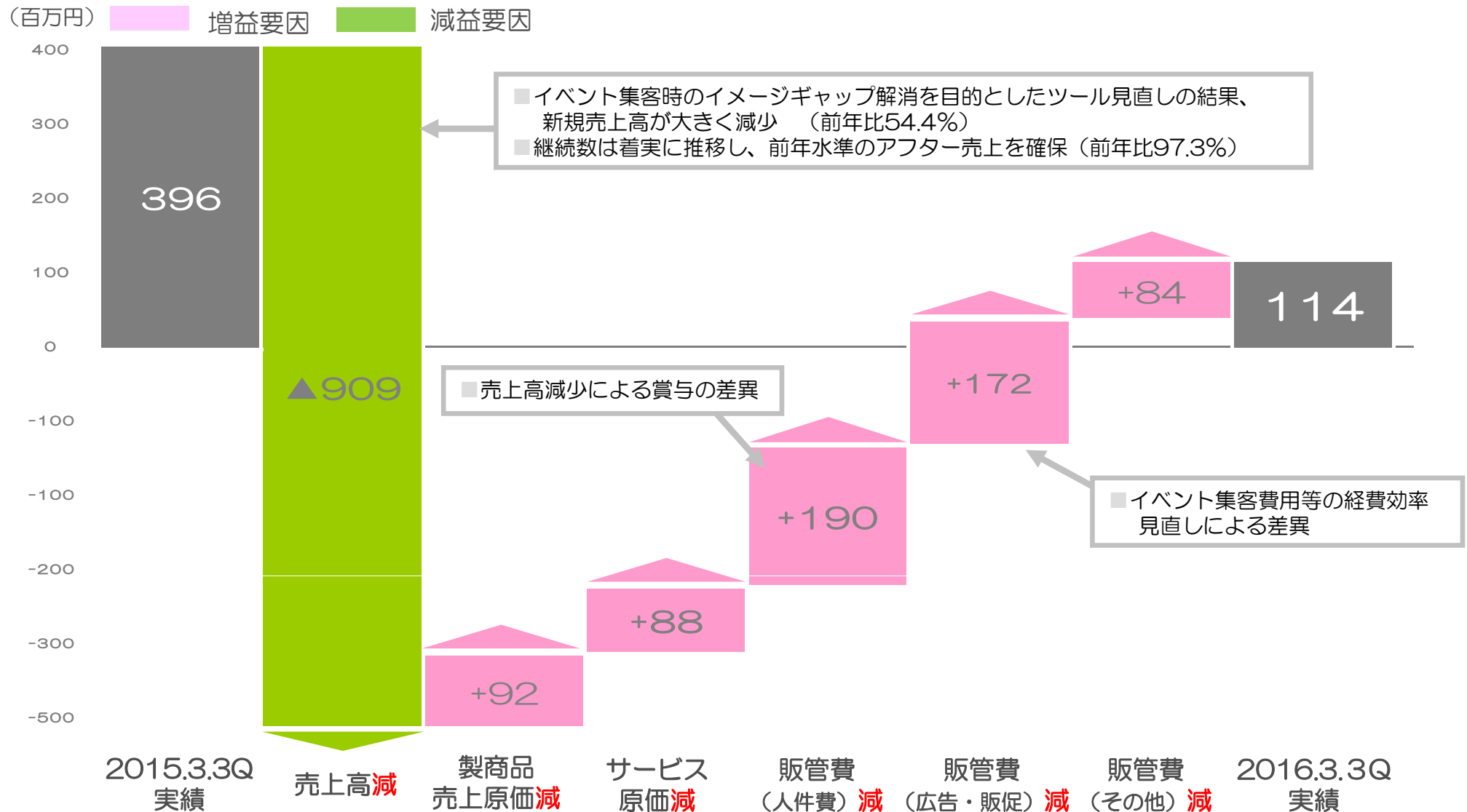
第2四半期より利益の改善傾向が見られる

(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
2015.3	1,043	1,171	1,105	1,098	1,118	1,271	1,173	1,097	1,432	969	1,321	1,130
2016.3	1,126	1,035	973	948	994	1,163	1,124	994	1,242			
前年同月比	107.9	88.4	88.1	86.3	88.9	91.5	95.9	90.6	86.7			

新規売上高減少が利益額に大きく影響



下方修正した計画水準から乖離することなく推移

(百万円) ■ 増益要因 ■ 減益要因

200

100

0

-100

■ 新たに見直した新規売上水準に着地（計画比97.8%）
■ 計画通りの継続数を確保し、アフター売上も計画通り推移（計画比100.6%）

■ イベント集客費用等の経費効率見直しによる差異

2016.3.3Q
計画

売上高 減

製商品
売上原価 増

サービス
原価 減

販管費
(人件費) 増

販管費
(広告・販促) 減

販管費
(その他) 減

2016.3.3Q
実績



貸借対照表

(単位：百万円)	2015年3月期 (2015年3月31日)		2016年3月期 第3四半期		増減額	前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,330	45.9	4,788	43.0	※1▲541	89.8
固定資産	6,288	54.1	6,339	57.0	※2 51	100.8
資産合計	11,618	100.0	11,128	100.0	▲490	95.8
流動負債	2,028	17.5	1,636	14.7	※3▲392	80.6
固定負債	685	5.9	736	6.6	※4 50	107.4
負債合計	2,714	23.4	2,372	21.3	▲341	87.4
純資産合計	8,903	76.6	8,755	78.7	※5▲148	98.3
負債純資産合計	11,618	100.0	11,128	100.0	▲490	95.8

※1現金及び預金の減少（566百万円）、商品及び製品の減少（49百万円）、仕掛品の増加（43百万円）、原材料及び貯蔵品の増加（35百万円）

※2投資その他の資産の増加（80百万円）

※3未払法人税等の減少（129百万円）、その他流動負債の減少（269百万円）

※4長期借入金の減少（45百万円）、株式給付引当金の増加（47百万円）、その他固定負債の増加（42百万円）

※5利益剰余金の減少（239百万円）

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2015年3月期 第3四半期	2016年3月期 第3四半期	増減額
	金額	金額	
営業活動による キャッシュ・フロー	317	▲11	▲329
投資活動による キャッシュ・フロー	▲360	▲255	105
財務活動による キャッシュ・フロー	▲333	▲300	32
現金及び現金同等物 増減額	▲375	▲566	▲191
現金及び現金同等物 期首残高	1,940	2,078	137
現金及び現金同等物 期末残高	1,565	1,511	▲53

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益 (142百万円)

減価償却費 (265百万円)

未払消費税等の減少 (239百万円)

法人税等の支払額 (194百万円)

投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出 (208百万円)

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

長期借入金の返済による支出 (45百万円)

自己株式の売却による収入 (43百万円)

配当金の支払額 (297百万円)

第3四半期以降は修正計画通りに推移

2015年10月30日に発表した業績予想に変更なし

(単位：百万円)	2016年3月期 第3四半期計画	2016年3月期 第3四半期実績	計画比 (%)		2016年3月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	9,605	9,603	100.0	⇒	13,079	73.4
営業利益	▲10	114	—		124	91.5
経常利益	27	152	558.7		174	87.2
四半期純利益	10	59	576.6		88	66.6

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

創業50周年を迎えお客様への感謝をカタチに

■創業50周年をお客様とともに

◆スペシャルWebコンテンツの配信



◆お客様への感謝



◆50周年の歩み(PR映像)

◆特別製品の企画

◆特別トライアルプラン

- ・化粧品の変遷
- ・50周年の取り組み等



オーダーメイドクリーム



1月

『コンセントレートプラス』 2品追加発売

第3弾として、目元用クリーム、
パックを新発売。

『アイトリートメント』 ¥17,280
『ナイトセラム』 ¥19,440



2月

『ファーマントパウダー（酵素洗顔料） 増量キャンペーン』

大人気ロングセラー製品の
毎年恒例の増量キャンペーン。
50周年の今回は今まで以上に
お得に。 ¥31,428



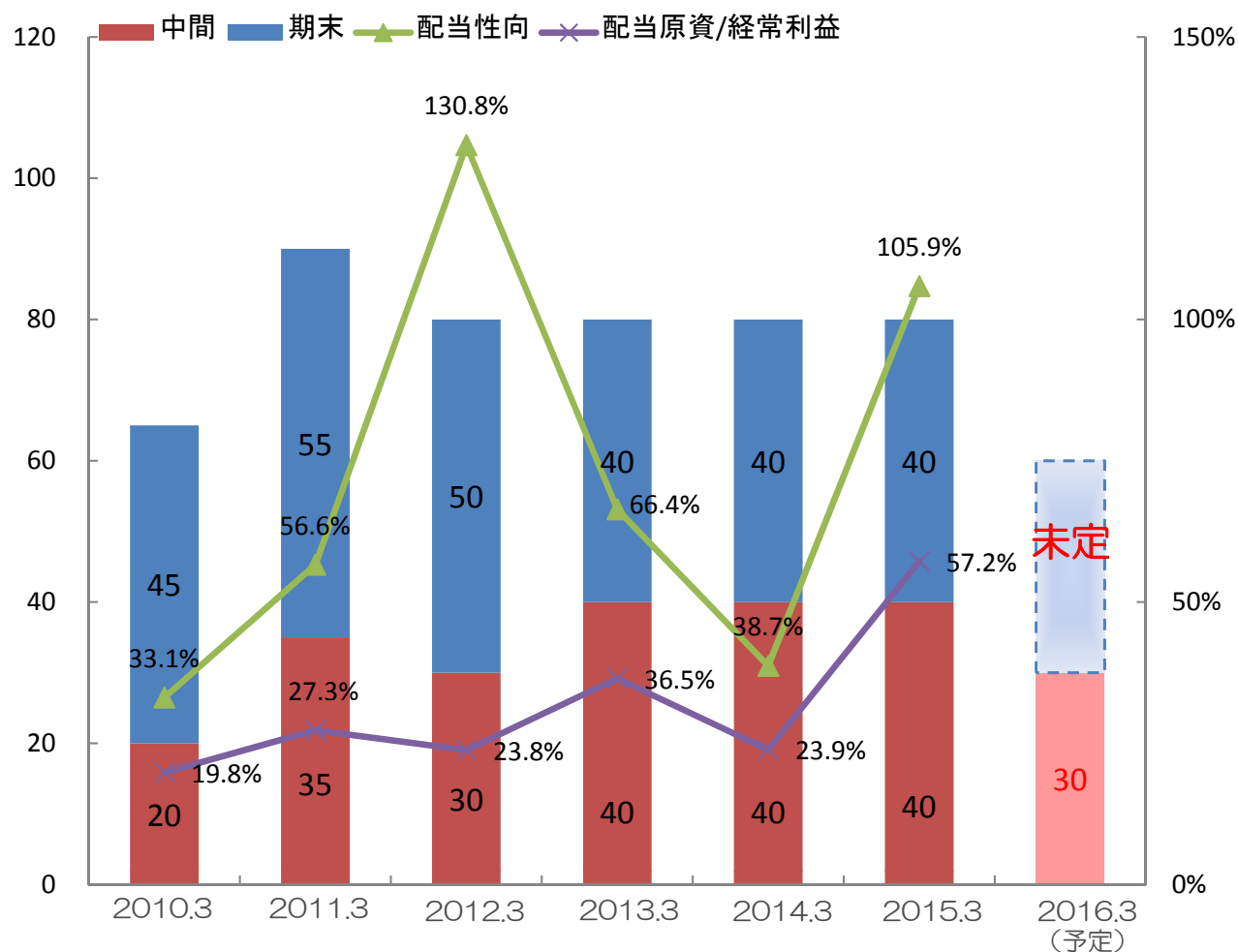
3月

『コンセントレートプラス』 3品追加発売

クレンジング&マッサージクリーム、洗顔料、保湿クリーム
を発売し、ラインアップが完成。

『マセ（クレンジング&マッサージクリーム）』 ¥7,560
『ディープクリアフォーム（洗顔料）』 ¥5,400
『クリーム』 ¥32,400

期末配当は第4四半期の進捗を鑑み改めて決定



【配当金（2016年3月期）】

- 一株当たり配当額

中間 30円

期末 未定

合計 未定

- 配当性向:未定

- 配当原資/経常利益:未定

第4四半期の進捗を鑑み
改めて決定

【株主優待】

- 2016年3月31日時点株主

- 株式数×保有期間に応じ、
自社製品カタログより選択

- ・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