

株式会社シーボン
2017年3月期
第2四半期決算説明会

2016年11月24日（木）



2017年3月期第2四半期
決算報告

常務取締役兼執行役員
諏佐 貴紀



	実績 (百万円)	前年実績 (百万円)	前年比	2Q計画 (百万円)	2Q計画 達成度
売上高	6,203	6,241	99.4%	6,502	95.4%
営業利益 (▲は損失)	41	▲71	—	38	107.1%
経常利益 (▲は損失)	63	▲46	—	61	103.4%
四半期純利益 (▲は損失)	23	▲61	—	25	94.4%

【主要要因と取組み】

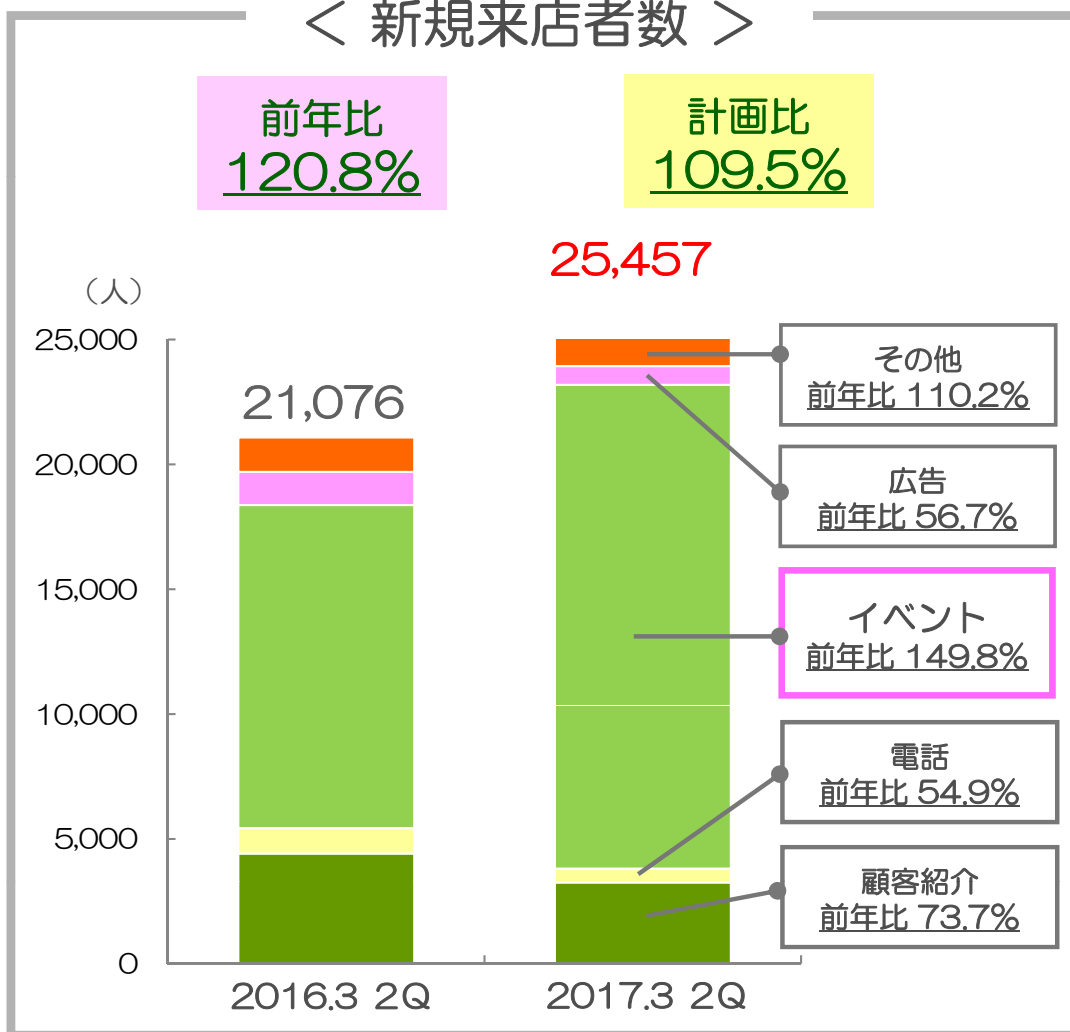
- **新規来店者数の復調により、新規売上高が増加**
 - ✓ 法人営業を強化し、新たな集客イベント会場の開拓を推進
 - ✓ 店舗主導での集客イベントを強化

- **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

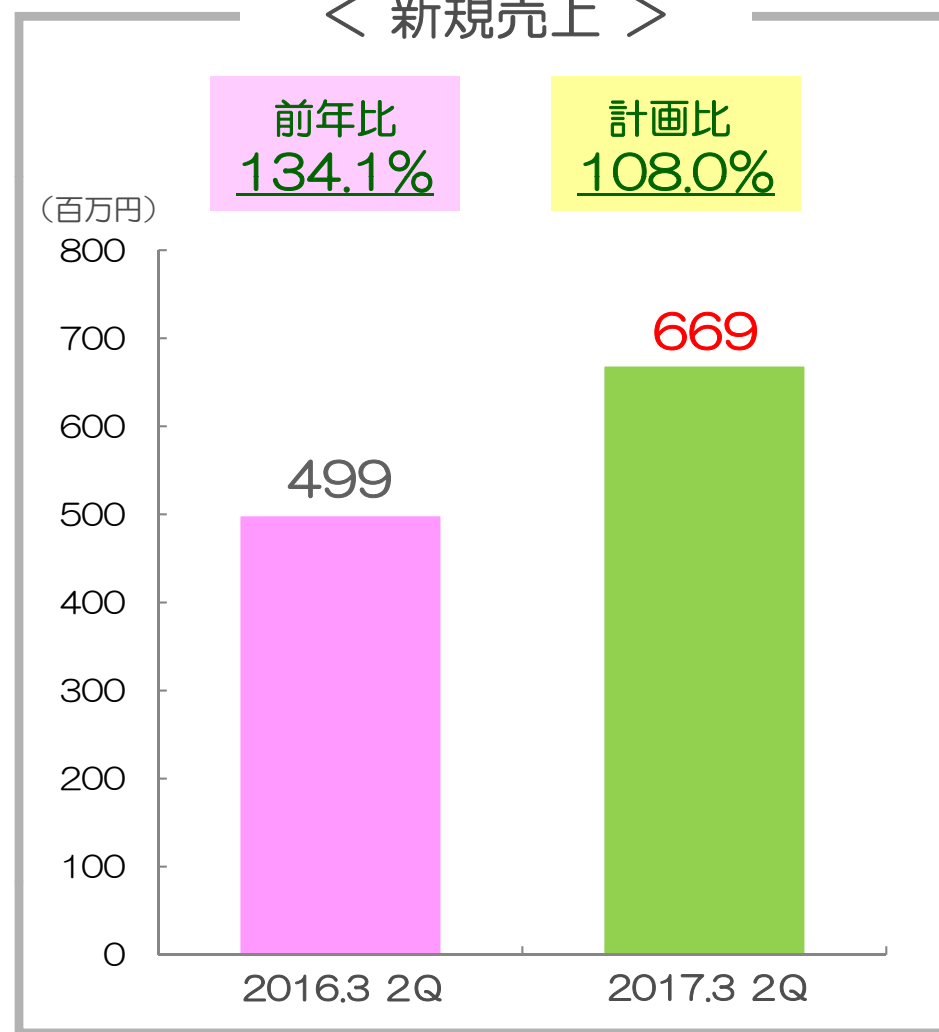
新たなイベント場所の開拓を推進し、新規来店者数が増加

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 >

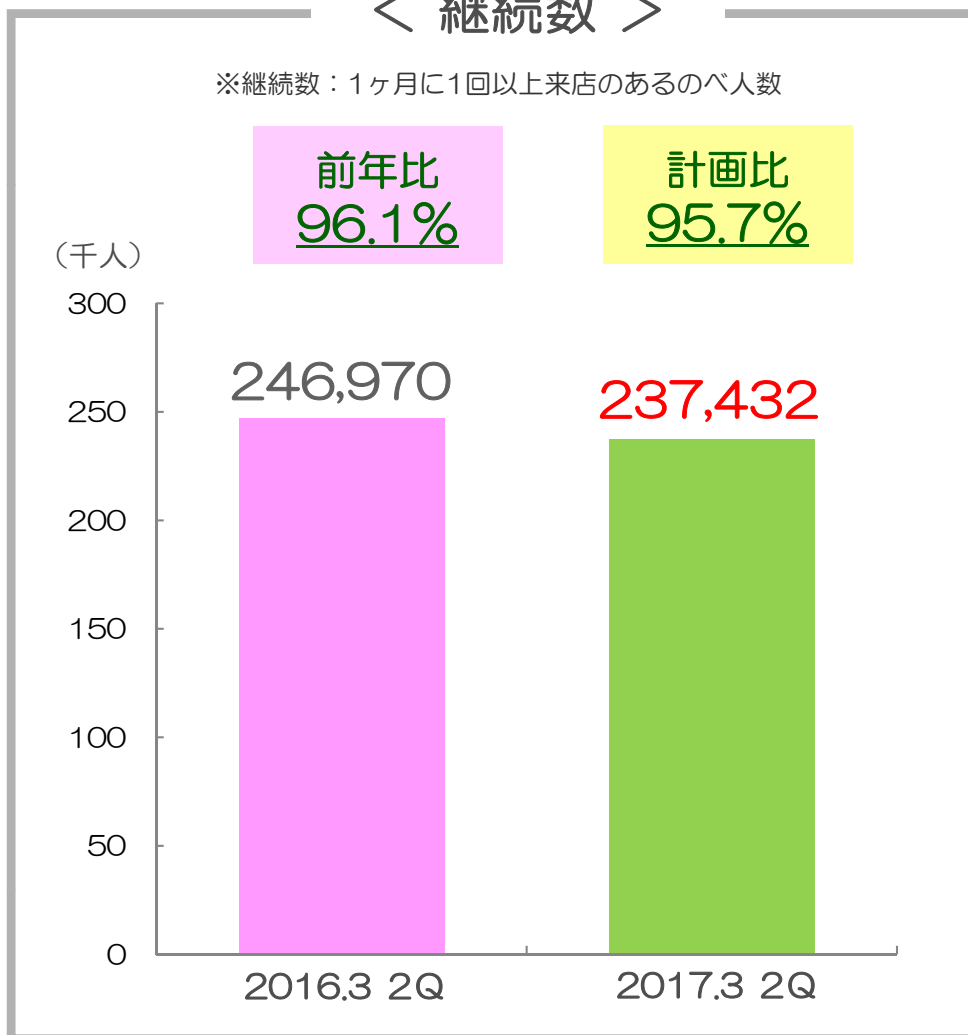


前期の新規来店者数減少の影響により、継続数が減少

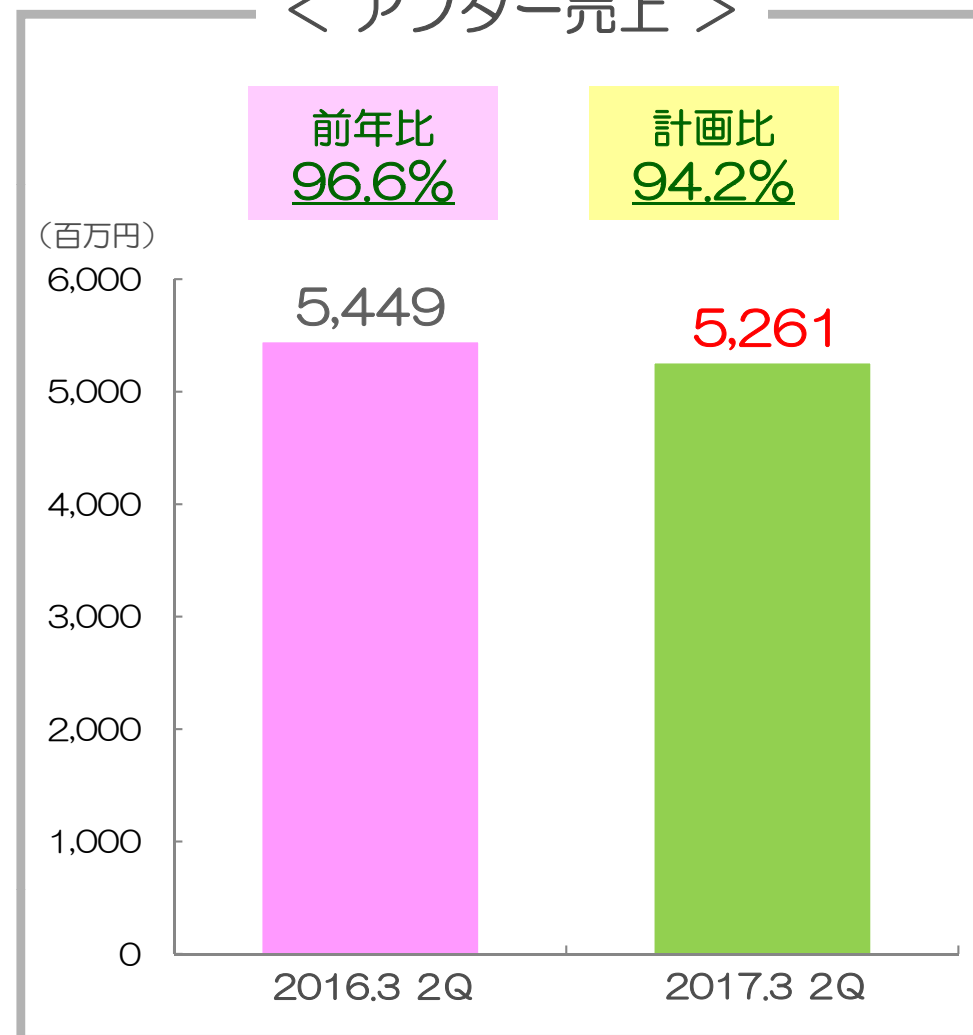
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

< 継続数 >

※継続数：1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数

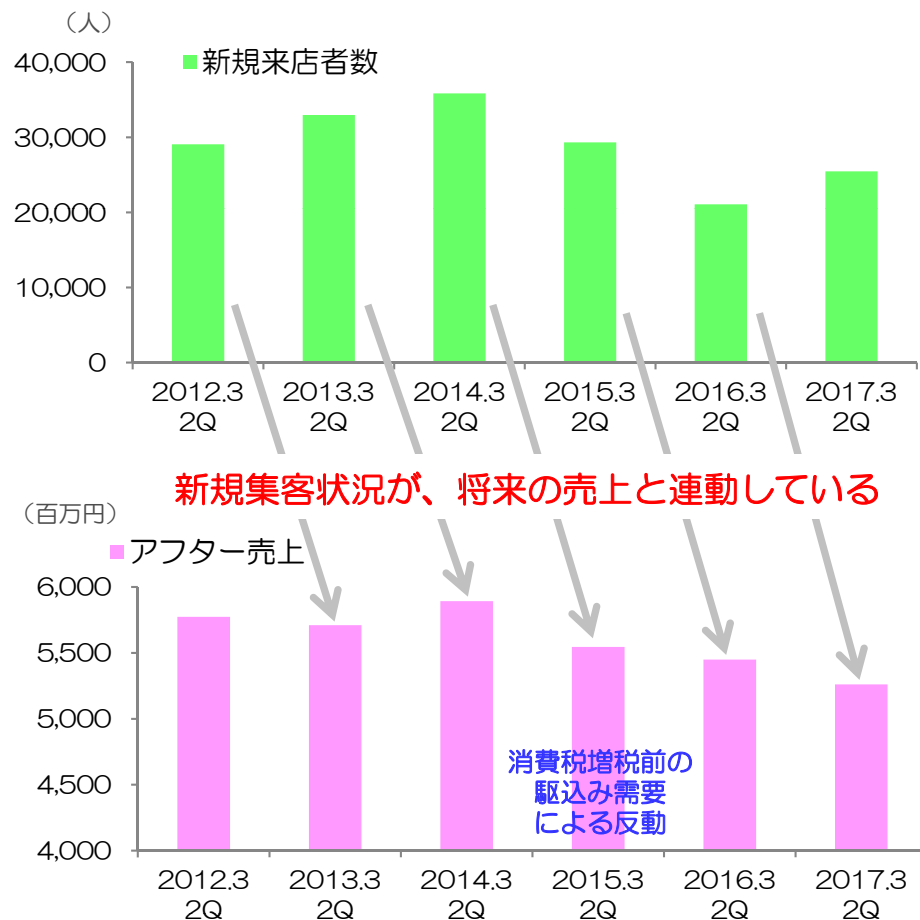


< アフター売上 >



新規来店者数の増減が、将来のアフター売上に影響する

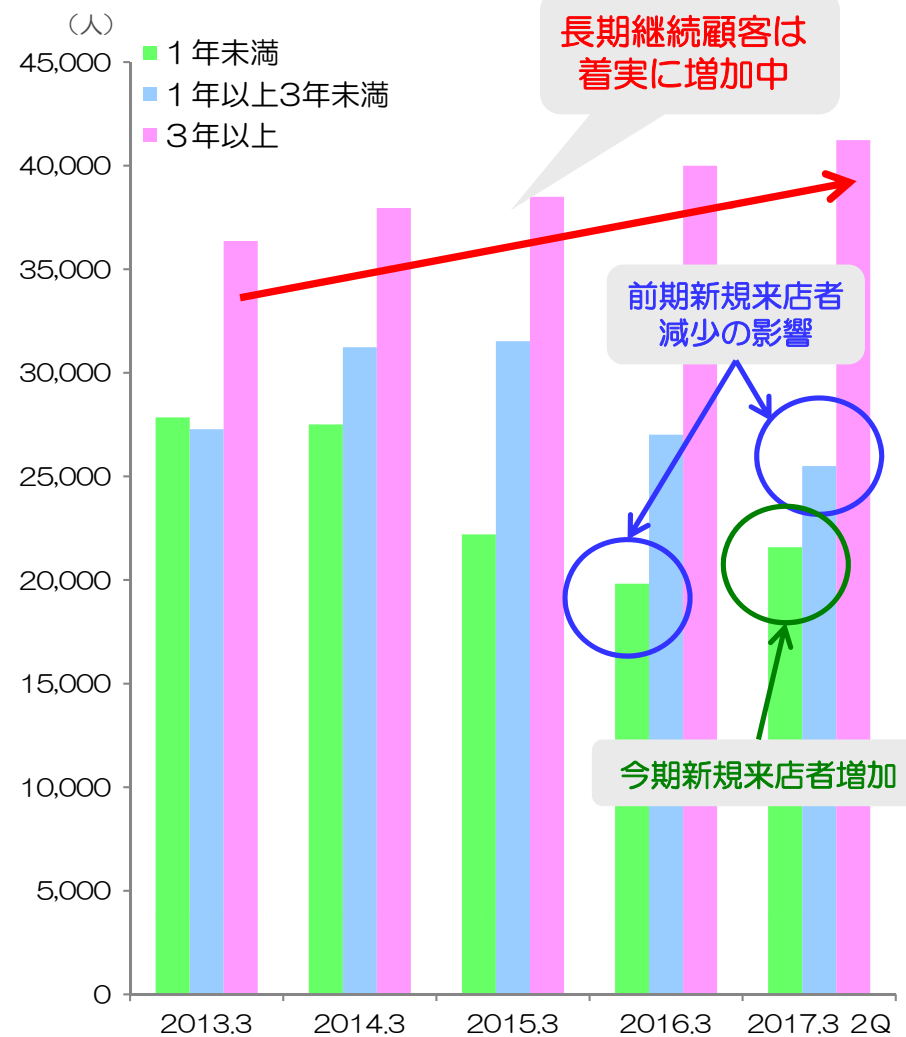
＜新規とアフターの相関関係＞



新規集客状況が、将来の売上与連動している

上期の新規来店者数の増加は、下期～来期に効果が表れてくる

＜顧客の継続期間別の分布推移＞



販売チャネル別売上

単位：百万円	2016年3月期 第2Q		2017年3月期 第2Q		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	6,031	96.6	6,000	96.7	99.5
通 信 販 売	111	1.8	117	1.9	105.7
国 内 代 理 店	84	1.4	79	1.3	93.6
海 外 代 理 店	15	0.2	5	0.1	39.0
合 計	6,241	100.0	6,203	100.0	99.4

月次売上高の推移

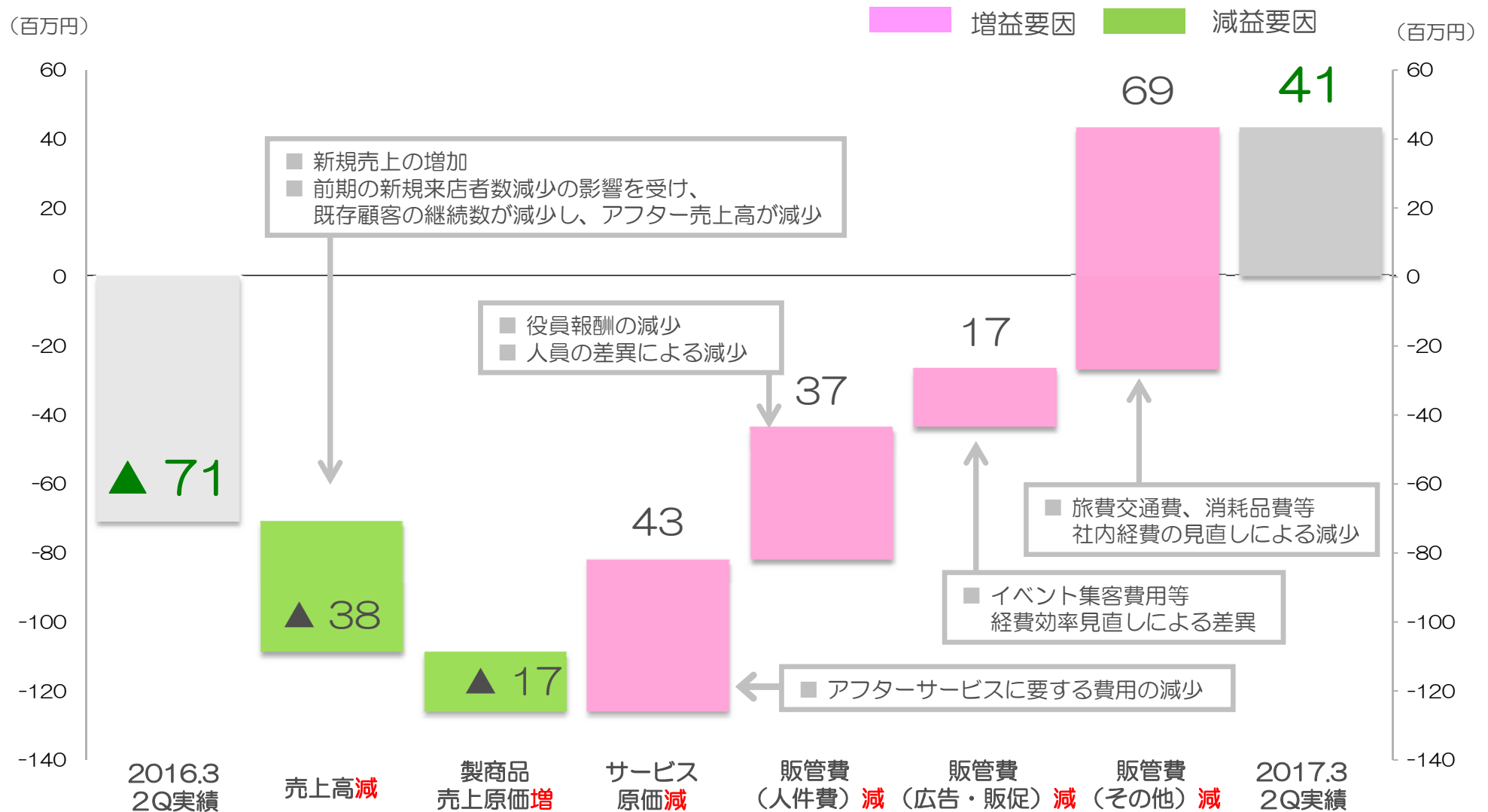
(百万円)



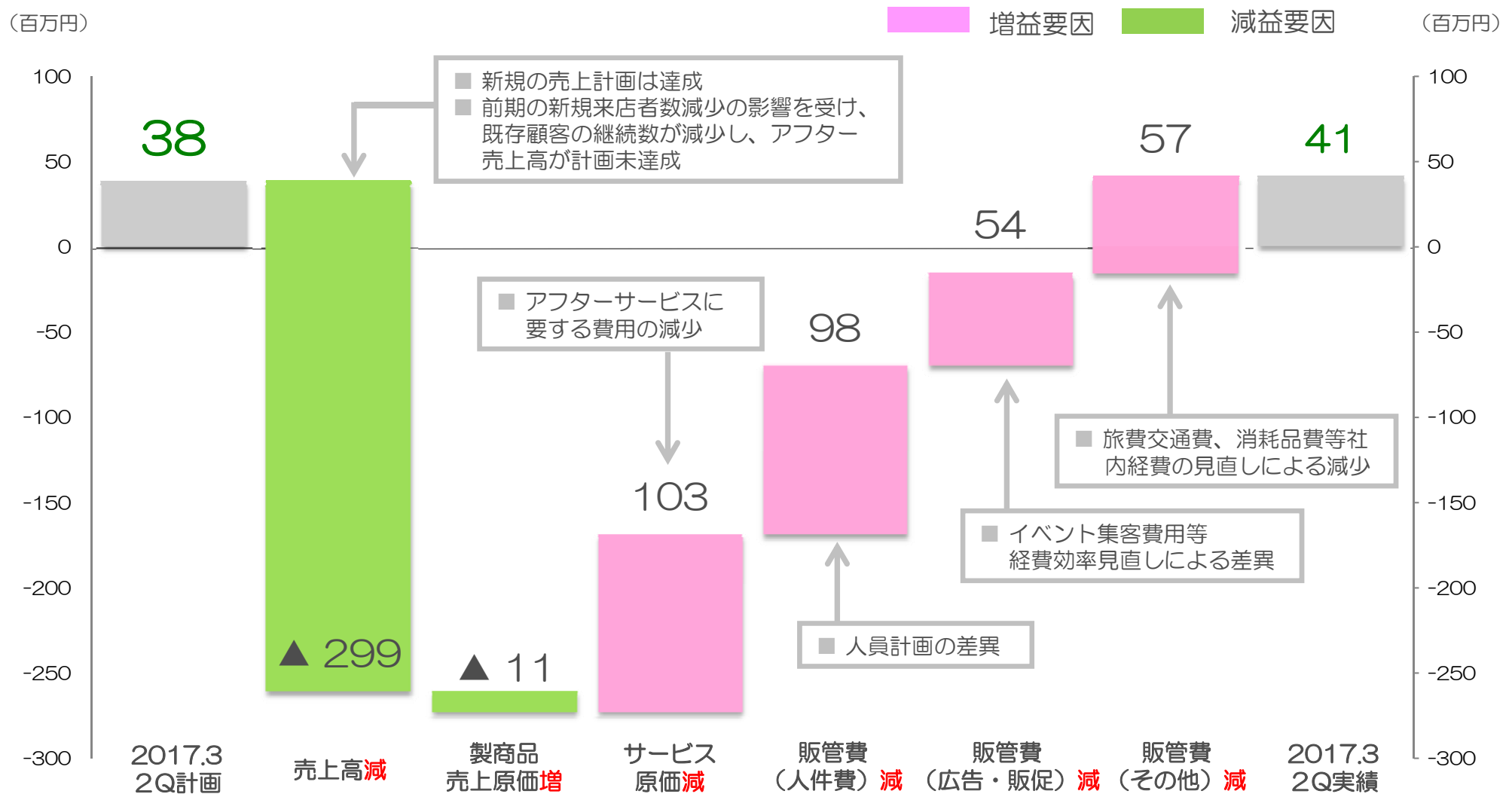
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2016.3	1,126	1,035	973	948	994	1,163	1,124	994	1,242	895	1,348	986
2017.3	1,104	1,034	990	965	974	1,132						
前年同月比	98.1	99.9	101.7	101.8	98.0	97.4						

営業利益差異分析（前年同期比）

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2Q (2016年6月30日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	4,925	44.1	4,874	44.1	※1▲50	99.0
固定資産	6,230	55.9	6,177	55.9	※2▲52	99.2
資産合計	11,155	100.0	11,052	100.0	▲103	99.1
流動負債	1,605	14.4	1,608	14.6	※33	100.2
固定負債	748	6.7	646	5.9	※4▲101	86.5
負債合計	2,353	21.1	2,255	20.4	▲97	95.8
純資産合計	8,802	78.9	8,796	79.6	※5▲5	99.9
負債純資産合計	11,155	100.0	11,052	100.0	▲103	99.1

※1 現金及び預金の増加（45百万円）原材料及び貯蔵品の減少（▲62百万円）その他流動資産の減少（▲37百万円）

※2 建物の減少（▲62百万円）

※3 買掛金の減少（▲21百万円）未払法人税等の減少（▲81百万円）ポイント引当金の減少（▲35百万円）
その他流動負債の増加（146百万円）

※4 株式給付引当金の増加（27百万円）その他固定負債の減少（▲131百万円）

※5 利益剰余金の減少（▲61百万円）自己株式の減少（▲45百万円）

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2016年3月期 第2Q	2017年3月期 第2Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	▲331	174	506
投資活動による キャッシュ・フロー	▲172	111	284
財務活動による キャッシュ・フロー	▲187	▲41	146
現金及び現金同等物の 増減額	▲692	245	937
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	1,386	2,165	778

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益（57百万円）

減価償却費（155百万円）

たな卸資産の減少（84百万円）

法人税等の支払額（118百万円）

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（72百万円）

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（85百万円）

2016年5月10日発表の業績予想に変更なし

- 顧客の定着強化や新製品の発売等
アフター売上の拡大により、利益率向上の見込み

(単位：百万円)

	2017.3 2Q実績		2017.3 通期計画	進捗率 (%)
売上高	6,203	⇒	13,469	46.1
営業利益	41		458	9.1
経常利益	63		503	12.6
当期純利益	23		264	9.0

今期の主な取組み

代表取締役兼執行役員社長

金子 靖代



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」
(地上デジタル放送12ch)

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■



<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

<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

【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)



店舗の裁量を拡大し、イベントによる新規来店者数が復調

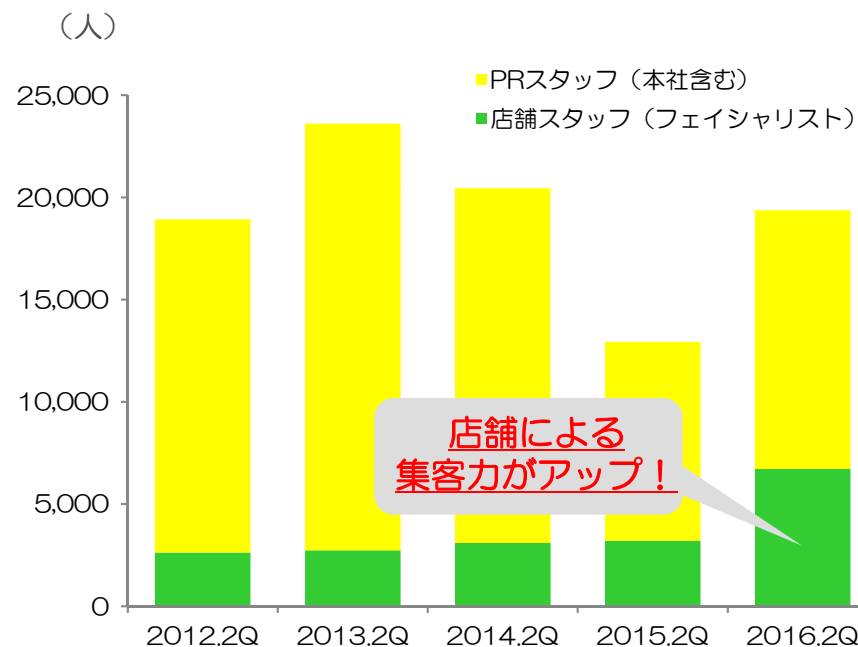
①法人営業の強化

- 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

②人員体制の見直し

- 予約センターの再編計画（下期）
 - 2カ所へ集約（現在8カ所）
 - 店舗所属のPRスタッフ増員
- 教育体制の強化
 - 本社主導で定期的な勉強会を開催
- カウンセラー教育の強化
 - 新たなメンバーの選抜、教育体制の強化

イベントによる新規来店者数の推移



顧客満足度の向上を念頭に、接客サービスの充実を図る

①顧客セグメントに応じた きめ細やかなサービスの提供

- 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、顧客ステージのフックアップを図る



CS評価
0.9ポイントUP
(前年同期比)

②新カウンセリションール導入

- 来年1月から試験運用開始予定
 - 美肌プログラムを整備し、顧客の継続率向上を図る

③顧客ニーズの高い新製品

<10月>
『シーボン AC4シリーズ』バージョンアップ

シーボン ハイエンドの
エイジングケアライン

- 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



¥7,000~40,000 (税抜)



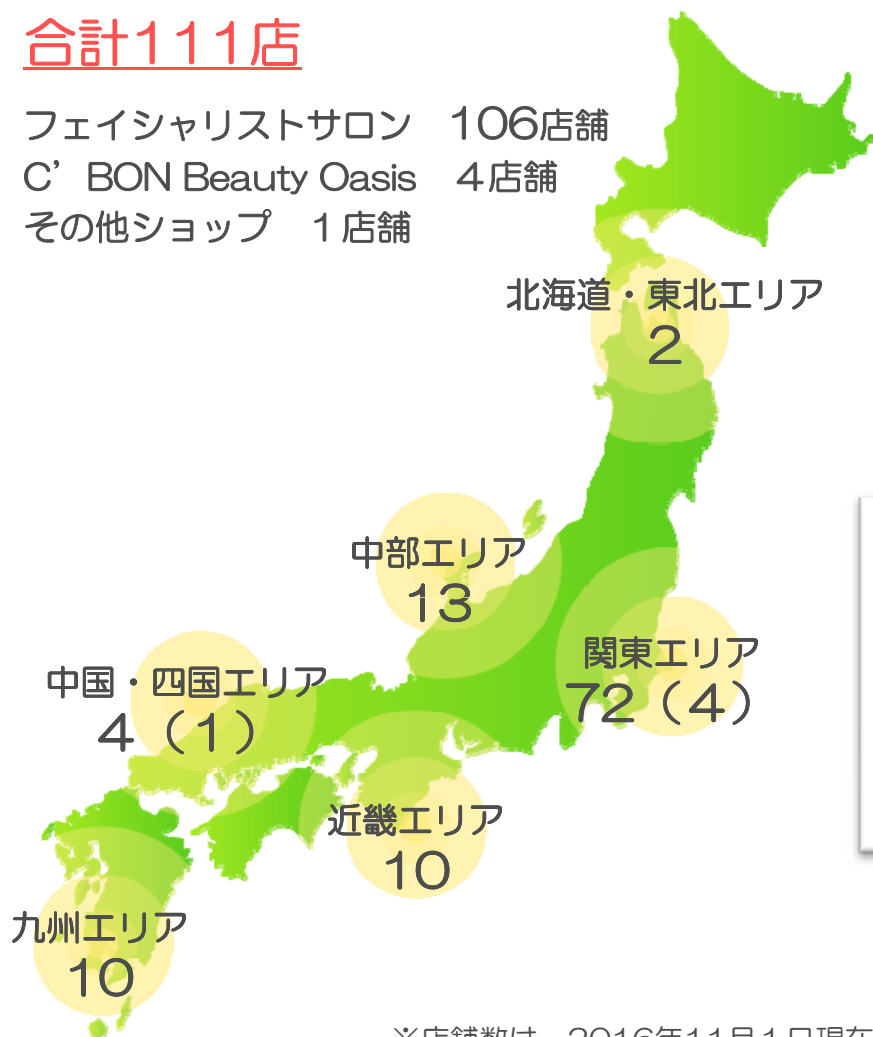
- AC4を使用したサロンケア専用SPA セットを発売(期間・数量限定)

¥16,000 (税抜)

経費効率改善のため、既存店の強化に注力

合計111店

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



※店舗数は、2016年11月1日現在
※()内は、ショップ数

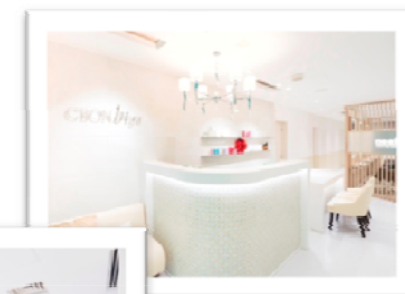
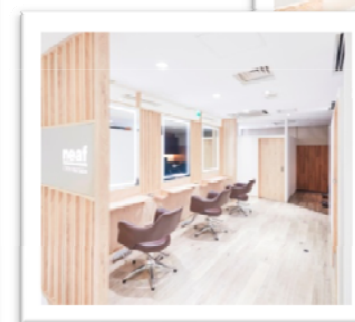
<2017年3月期実績>

- 出店：なし
- 移設：なし
- 改装：2店舗
- 退店：3店舗

4月 盛岡店（フェイシャリスト販売社へ移行）
亀有店（北千住店へ統合）
博多店（福岡店へ統合）

<9月～>

六本木本店 1Fリニューアル

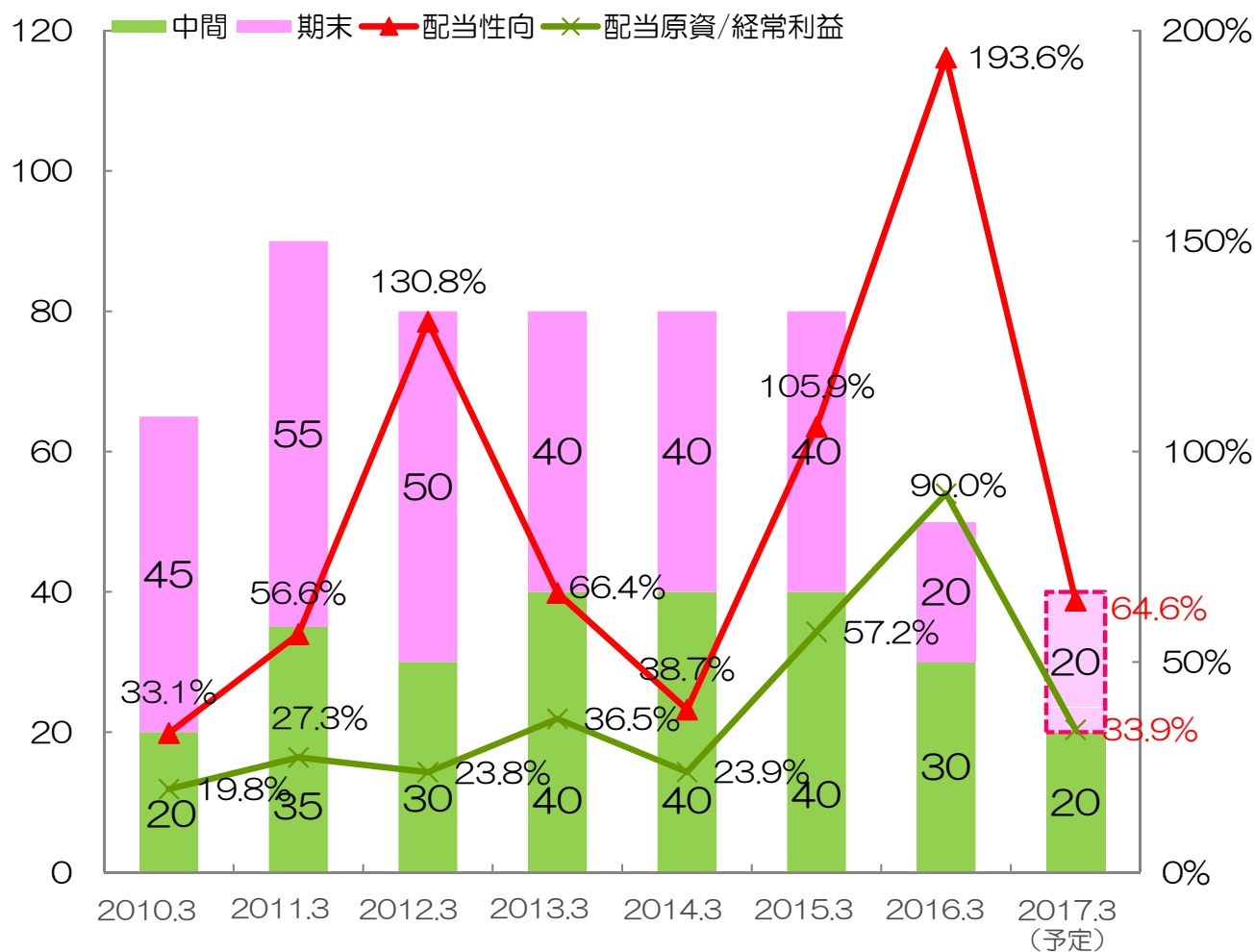


- 直営ヘアサロン「neaf」の拡張
→顧客数増加に伴い、1F、B1Fの2フロア体制
→オーダーメイドウィッグへの対応強化
- 1Fの動線見直し

ご参考資料



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**

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）



『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 (PJ-W)』

毎年大好評の
夏季限定スペシャルセット。

¥16,000(税抜)



『フェイシャルリスト 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）



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