CBON
To create and produce the beauty

2023年３月期
第２四半期
決算説明資料



2022.11.22

（証券コード ： 4926）

株式会社シーボン

連結決算のポイント

2023年３月期 第２四半期 連結決算のポイント

中国向けの大規模受注の後ろ倒し、直営店舗の継続数の減少により減収。
販管費の合理化が進むも、売上高の減少を補えず減益。

項目	前期実績	2023年3月期 第2四半期(累計)		計画比
		計画	実績	
連結売上高	4,683百万円	4,885百万円	4,297百万円	88.0%
営業利益	116百万円	115百万円	▲62百万円	-%
経常利益	191百万円	113百万円	▲52百万円	-%
当期純利益	189百万円	▲99百万円	▲309百万円	-%

▶売上高の計画未達要因は、
第2四半期に予定していた中国向けの受注の後ろ倒し、
新規に注力し、顧客数は増加しつつあるものの、直営店舗の継続数・顧客単価の減少によるもの

▶各段階利益の計画未達要因は、
計画値以上に販管費の合理化が進んだものの、売上高の減少が大きく影響したことによるもの

2023年３月期 第２四半期連結PL

【前期との差異】

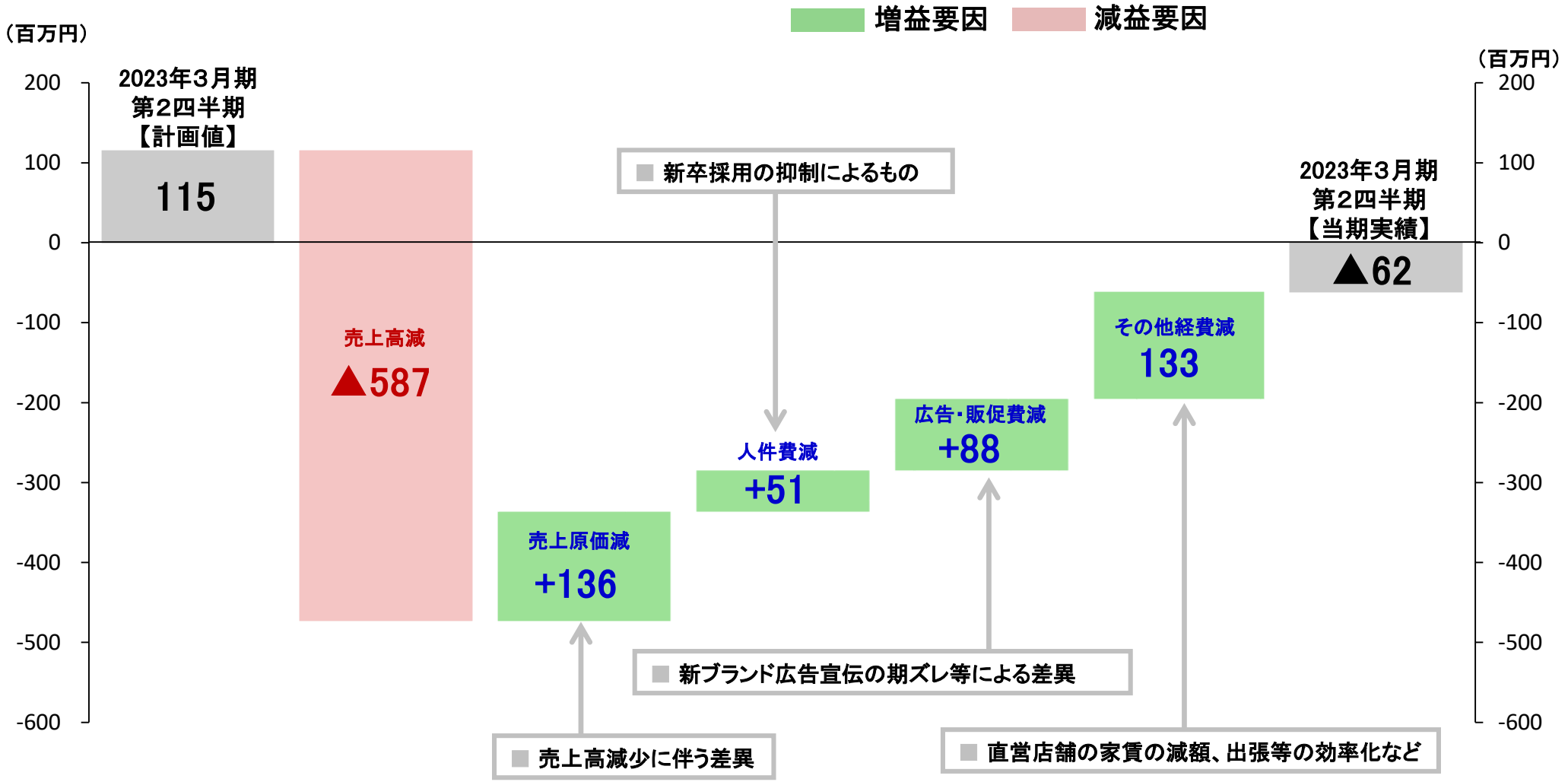
1 連結売上高：新規顧客は増加傾向にあるものの、継続顧客数、単価が減少

2 特別損失：六本木建替えに伴う退店などの支払補償費、固定資産売却損を計上

	（百万円）	2022年3月期 第2四半期	2023年３月期 第２四半期
1	連結売上高	4,683	4,297
	売上原価	1,050	1,012
	売上総利益	3,632	3,285
	販管費	3,515	3,347
	営業利益	116	▲62
	営業外収益	78	14
	営業外費用	3	3
	経常利益	191	▲52
	特別利益	40	7
2	特別損失	9	234
	税金等調整前当期純利益又は純損失	222	▲278
	法人税等合計	32	31
	親会社株主に帰属する当期純利益又は純損失	189	▲309

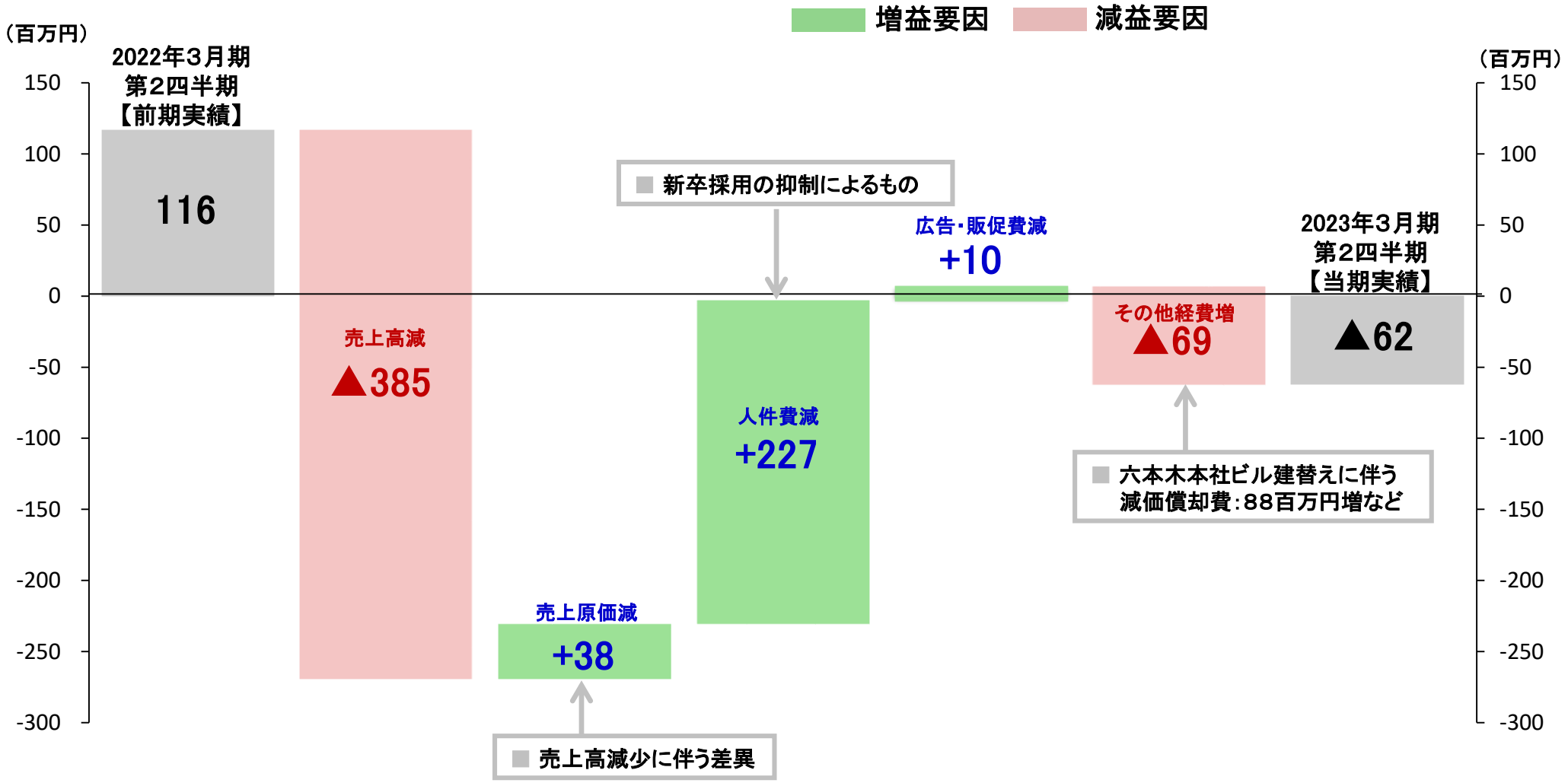
営業利益差異分析（予算比）

効率化が進むものの、売上高の未達を補いきれず計画未達



営業利益差異分析（前期比）

採用抑制により人件費減少も売上高の減少を補いきれず赤字着地



貸借対照表

1 総資産 2022年3月：95億6,300万円 ⇒ 9月：88億9,700万円
⇒固定資産(川崎市のメインオフィス及び研修施設)譲渡によるもの

2 自己資本比率2022年3月：64.8% ⇒ 9月：65.8%

（百万円）

	単位:百万円	2022年3月期（2022年03月31日）		2023年3月期第2四半期（2022年09月30日）		増減額	前期末比
		金額	構成比	金額	構成比		
	流動資産	4,852	50.7%	6,348	71.3%	1,496	130.8%
	固定資産	4,711	49.3%	2,549	28.7%	▲2,161	54.1%
1	資産合計	9,563	100.0%	8,897	100.0%	▲665	93.0%
	流動負債	2,843	29.7%	2,564	28.8%	▲278	90.2%
	固定負債	519	5.4%	480	5.4%	▲38	92.5%
	負債合計	3,362	35.2%	3,045	34.2%	▲317	90.6%
2	自己資本	6,195	64.8%	5,852	65.8%	▲343	94.5%
	新株予約権	4	0.0%	0	0.0%	▲4	6.2%
	純資産合計	6,200	64.8%	5,852	65.8%	▲348	94.4%
	負債純資産合計	9,563	100.0%	8,897	100.0%	▲665	93.0%

販売チャネル別 売上高

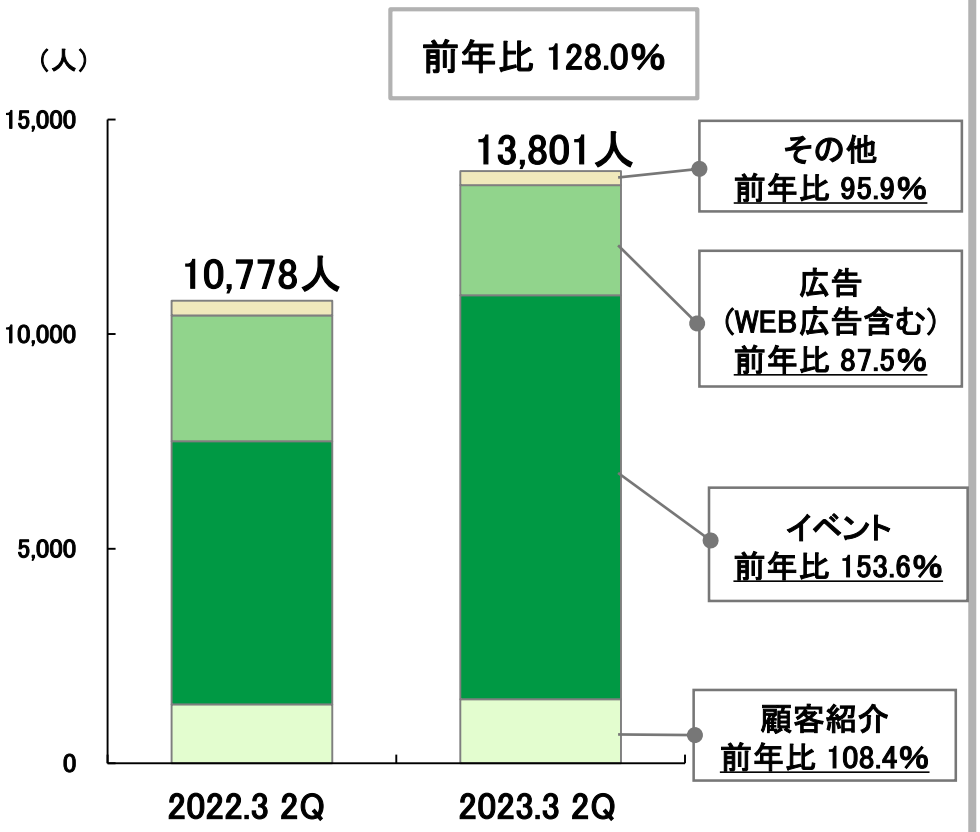
直営店舗	新規顧客数増加も、継続数・顧客単価が減少し売上高減少。
通信販売	通販独自の新規顧客の増加施策を進める。
国内代理店	代理店数を増加、化粧品の販路開拓を進める。
海外代理店	中国での拡販に向け、パートナーシップ締結。
その他（子会社）	主力のカシスの出荷が好調に推移し進捗率60.1%。

単位：百万円	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 第2四半期実績	
	金額	金額	金額	金額	構成比
直営店舗	10,547	8,384	8,413	3,937	91.6%
通信販売	216	379	391	162	3.8%
国内代理店	121	119	130	59	1.4%
海外代理店	17	19	49	37	0.9%
その他	197	198	168	101	2.3%
合計	11,101	9,101	9,153	4,297	100.0%

新規来店数・既存顧客継続数の状況 - 直営店舗 -

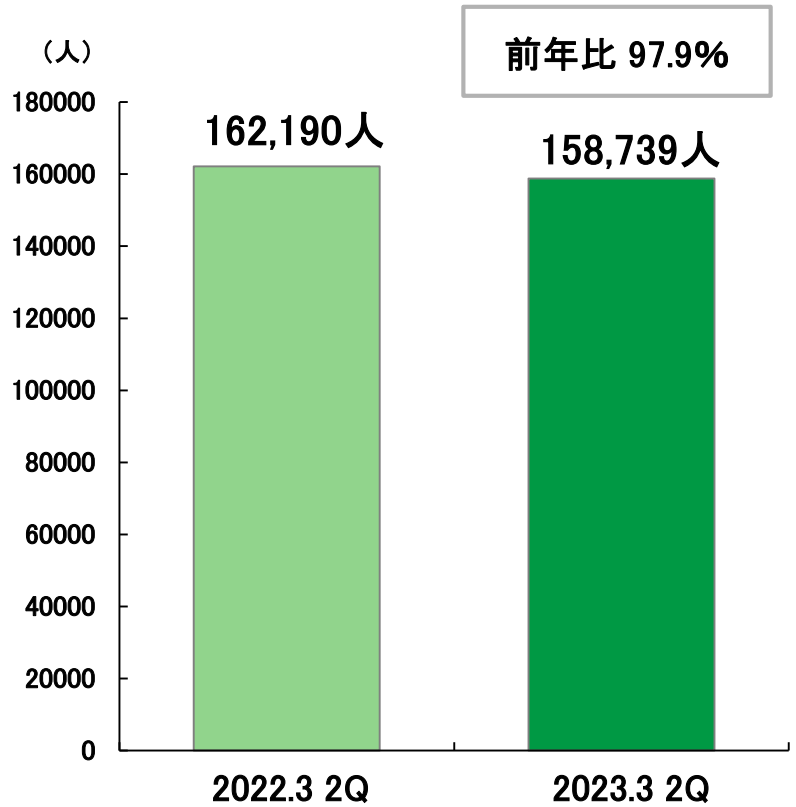
【新規来店数】行動制限の解除によりイベントでの集客数が大幅増加
【継続数】2022年3月期の長期的な行動制限が尾を引き、既存顧客の来店数減

＜ 新規来店者数 ＞



＜ 継続数＞

※継続数：1ヶ月に1回以上来店のある「のべ人数」



2023年３月期 第２四半期

トピックス

中期経営計画 重点実行項目 (2021年3月期～2023年3月期)

中期経営計画の最終年度として重点実行項目を実行
⇒組織基盤を強化し、スピード感と実行力ある事業を推進

事業本部

顧客数拡大とお客様第一のサービス提供

（既存チャネル・新チャネルにおける売上・利益向上）

【強化】 新規顧客拡大 （集客方法/PR）

【拡販】 店舗以外の新規販売チャネル開拓（通販事業）

事業コンセプト

美＋ストレスケア／安心安全の提供

商品開発本部

高機能製品の創出

（お客様に支持される商品開発）

【開発】 高付加価値品の創出

【研究】 エビデンス追求・解明

管理本部

コスト合理化による財務基盤の強化

（適材適所と有効投資の見極め）

【改善】 本社業務効率化、システム合理化

【強化】 全社戦略/数値管理（PPM、KPI）

【組織】 適材適所の組織構築、要員計画

計画達成に向けた主な取り組み

オンライン・オフラインを駆使した新たな顧客との接点拡大

オフライン

サロンにおける「コト」の価値訴求

お客様がサロン来店時に感じる付加価値の訴求

- 感動接客によるお客様との信頼関係構築
- 客観的データによる効果の実感を提供
- サロンにおける空間演出、五感への訴求

イベントプロモーション

- タブレット導入によるお客様との繋がりを強化
- 物販をはじめとしたイベント内容の変化

他企業とのアライアンス強化

相互送客による顧客数拡大

既存のお客様

顧客紹介
既存サロンの仕組み

新たなお客様

SNS情報発信

オンライン

オンラインカウンセリングの導入

- ECおよび未来店のお客様との繋がり強化

専用アプリ導入

- 来店予約の利便性向上
- チャット機能を利用した、お客様との繋がり強化

EC強化

- 美容検索、予約サイトの活用
- インフルエンサーマーケティング

Webによる情報発信

- EC専用ブランドの立ち上げ
- SNSを活用した情報動画の配信

2023年3月期 第2四半期　トピックス

感動接客の発信にて顧客満足を向上

▶公式ホームページや公式Instagram
にてお客様よりいただいた感動のお声を
漫画調にて発信

▶社内外にてお客様と当社とのつながりを共有
することで、顧客満足度の向上とともに
社員の接客意識の向上を図る

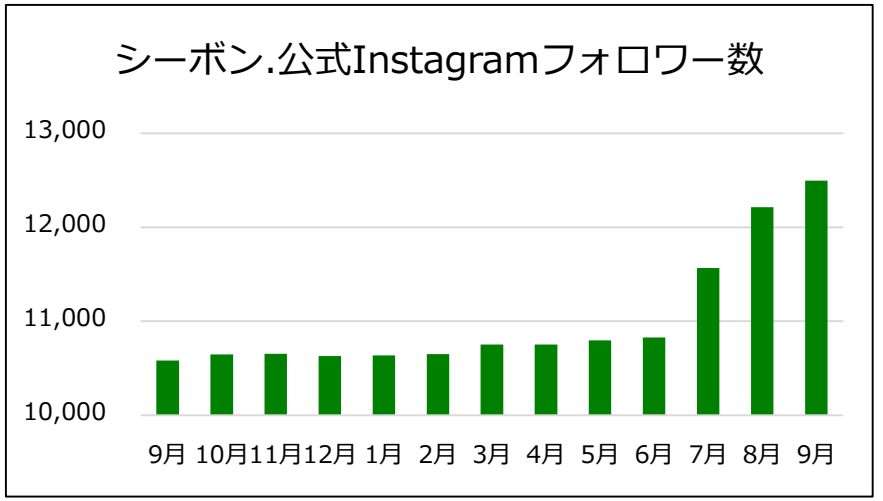


https://www.cbon.co.jp/net/beauty/episode_index.aspx

2023年3月期 第2四半期 トピックス

WEBの活用による認知拡大を推進

▶インフルエンサーを活用した施策や製品のプレゼントキャンペーン等の施策が奏功し、7月以降フォロワーは大幅に増加



▶シーボン.の研究や徹底した品質管理をアンバサダーを通じて発信する事でシーボンの物づくりの拘りを発信

https://www.cbon.co.jp/net/member/ambassador_factorytour.aspx



2023年3月期 第2四半期　トピックス

新ブランド「シーボンPAL」発売開始

▶「ありのままを、愛そう。育てよう。」をコンセプトとした新ブランド登場。

➡若年層をメインターゲットとし、若年層の購入率・継続率の向上を図る

「ありのままを、愛そう。育てよう。」
メイクにファッション、自己表現の方法はいくらでもある。
枠にとらわれず、もっと自由に。
あなたらしさが何よりも大切だから。
自信をもって。
まっさらなあなたを表現するために
まずは基本の素肌から。
長年培ったサロンクオリティの技術で
余分なものを落として、うるおいに包まれたクリアな素肌へ。
一日の終わりに、
まっさらなあなたに戻ったとき、
何も着飾らない自分を愛せるように。
いつもあなたのそばにいる「Pal(仲間)」
明日の自分をもっと好きになるために
スキンケアから、自分の表現を育てていこう。



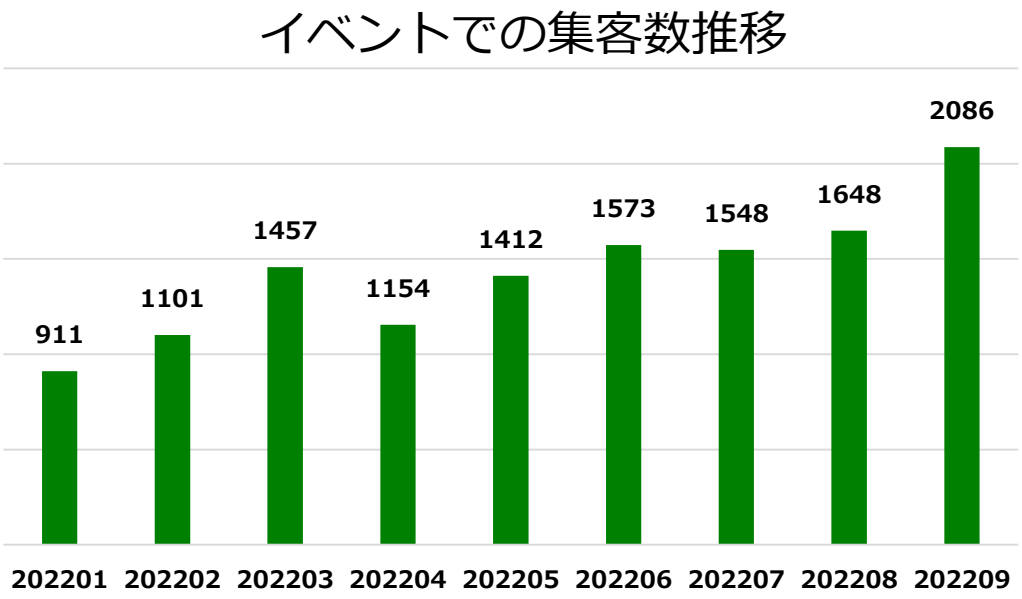
https://www.cbon.co.jp/net/products/pal_series.aspx

2023年3月期 第2四半期　トピックス

行動制限の緩和によりイベントでの集客増加

▶行動制限の緩和により、
大型・小型イベントともに開催数が増加。

▶イベント来場者数もコロナ前の水準には
満たないものの回復傾向。





2023年3月期 第2四半期　トピックス

9/26 中国CHANCE社と調印式を実施

▶中国で会員制自社ECプラットフォームを展開するEC販売大手、
ACCESSグループの関連会社である杭州創詩品牌管理有限公司
と2022年9月26日にパートナーシップ締結の調印式をオンラインにて実施。



オンライン上で握手



2023年3月期 第2四半期 トピックス

【SDGs】女性活躍の取り組みを推進

▶2022年8月「女性の活躍推進に関する取組企業」として
厚生労働大臣の認定を受け、女性活躍推進法の特例認定マーク、
「プラチナえるぼし」を取得

▶女性向けの「キャリア・マネジメント講座」等に積極的に参画し、
社内外の女性の活躍を推進



栃木県主催の
理工系女子のWORKフェスタ2022



社員の子ども向けイベント
「C'BON Kid s 工場見学」

2023年3月期 第2四半期 トピックス

【その他事業】他社との共同開発により販路拡大

▶みん食PJとシーボングループのジャフマックとのコラボ。
「食から美と健康考える」をテーマにした共同開発品

▶伝統的な発酵方法にこだわった生姜と
木桶で発酵させた酢をブレンド

▶木桶での発酵にこだわり、桶に住み着く"蔵付き菌"による
発酵から生まれるため、まろやかで深みのある味に
なることが特徴



W発酵 Ginger Base（Kioke Vinegar）
ジンジャーベース
￥1,404（税込）

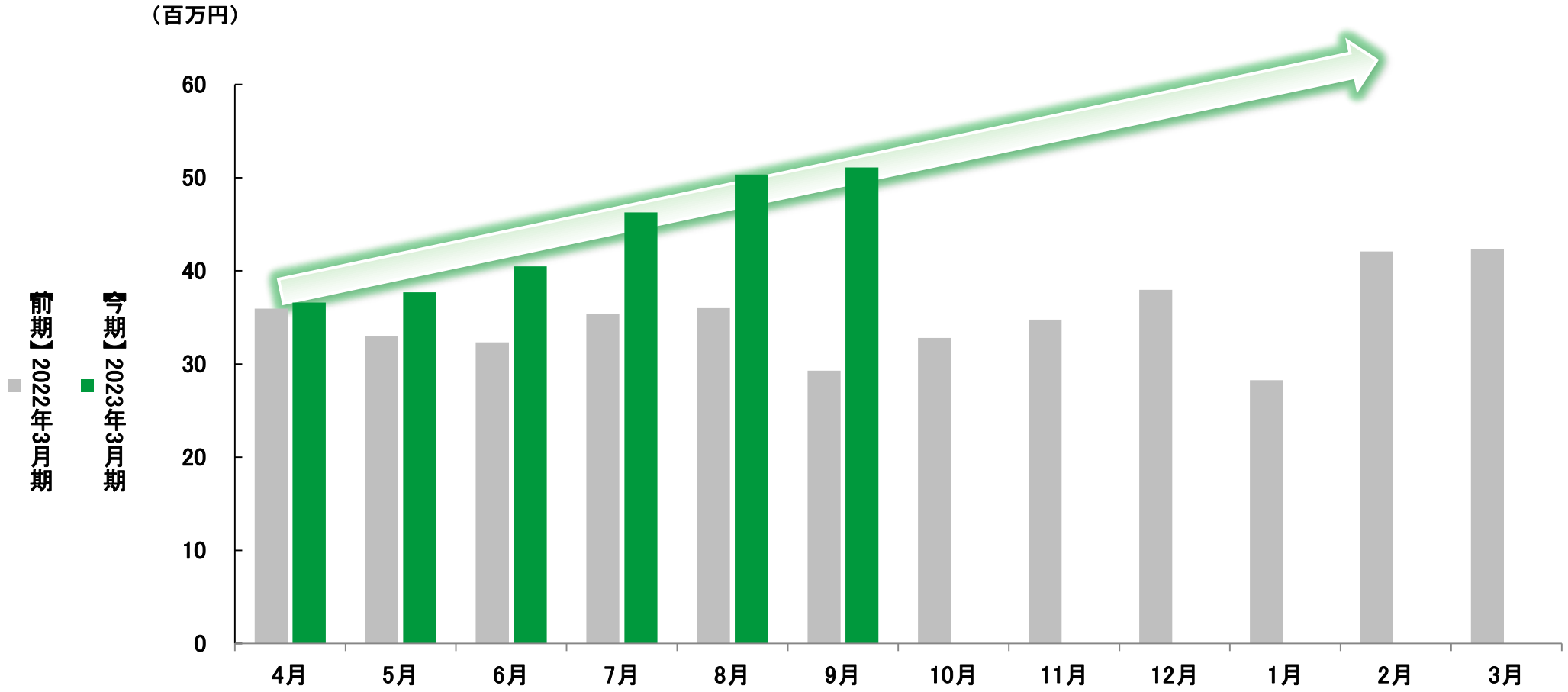
2023年3月期

下期以降の取り組み

下期以降の主要な取り組み

引き続き新規顧客層の開拓を進め、新規売上の増加を狙う

・主にイベント集客にて来店数が大幅に増加し、その他媒体でも堅調に推移
・全ての集客媒体において、購入率が前年より増加し、全体では14.1%の増加



下期以降の主要な取り組み

【ブランド戦略】大規模に広告宣伝を行い認知拡大を狙う

- 「#シーボンパルパルプロジェクト」と題し、マスタレントやインフルエンサーを複数名起用。SNSや美容雑誌等を活用し多角的にブランドの訴求を進める。

- 10/17にキービジュアル、プロジェクトムービーの公開を開始。
YouTube等のSNS広告にて配信を行う。



キービジュアル出演

女優
深川麻衣

インフルエンサー
石田一帆
とみい
宮崎葉

下期以降の主要な取り組み

新ブランド ポップアップショップ出店　2022.12







CBON Pa.l

下期以降の主要な取り組み

【海外事業】10/14会員制通販サイトVTNにて販売開始

▶工場見学やサロン体験をSNSで拡散。
Wechatでの製品説明等を実施。

▶中国での広告宣伝の実施により、
インバウンドの増加や
日本在住の中華圏の顧客の来店を見込む。

➡主要都市の一部店舗で免税電子化システムを導入

**パートナーを通じて製品を訴求し
中国内外の顧客獲得を狙う**



フェイシャリスト
トリートメントマセ
13,392個

フェイシャリスト
トリートメントフォームE
5,114個

下期以降の主要な取り組み

【製品戦略】

製品のリブランディングを実施
各チャネルごとにスターブランドを育成





【サロン】

WEB、新ブランドにて
新規顧客層の獲得を加速

好調なイベントでの集客のみならず
製品をタッチポイントとして
新規顧客層を開拓

【海外代理店】

海外展開製品の拡充と
生産・品質保証体制の確立

中国のイベント開催に向け
広告宣伝を行い、売上と認知の
拡大を進める

【国内代理店】

小売り用化粧品の開発を加速

バラエティショップ等一般市場
での認知販売拡大のための
化粧品開発を進める。

2023年3月期 連結数値目標

2023年3月期 連結業績予想

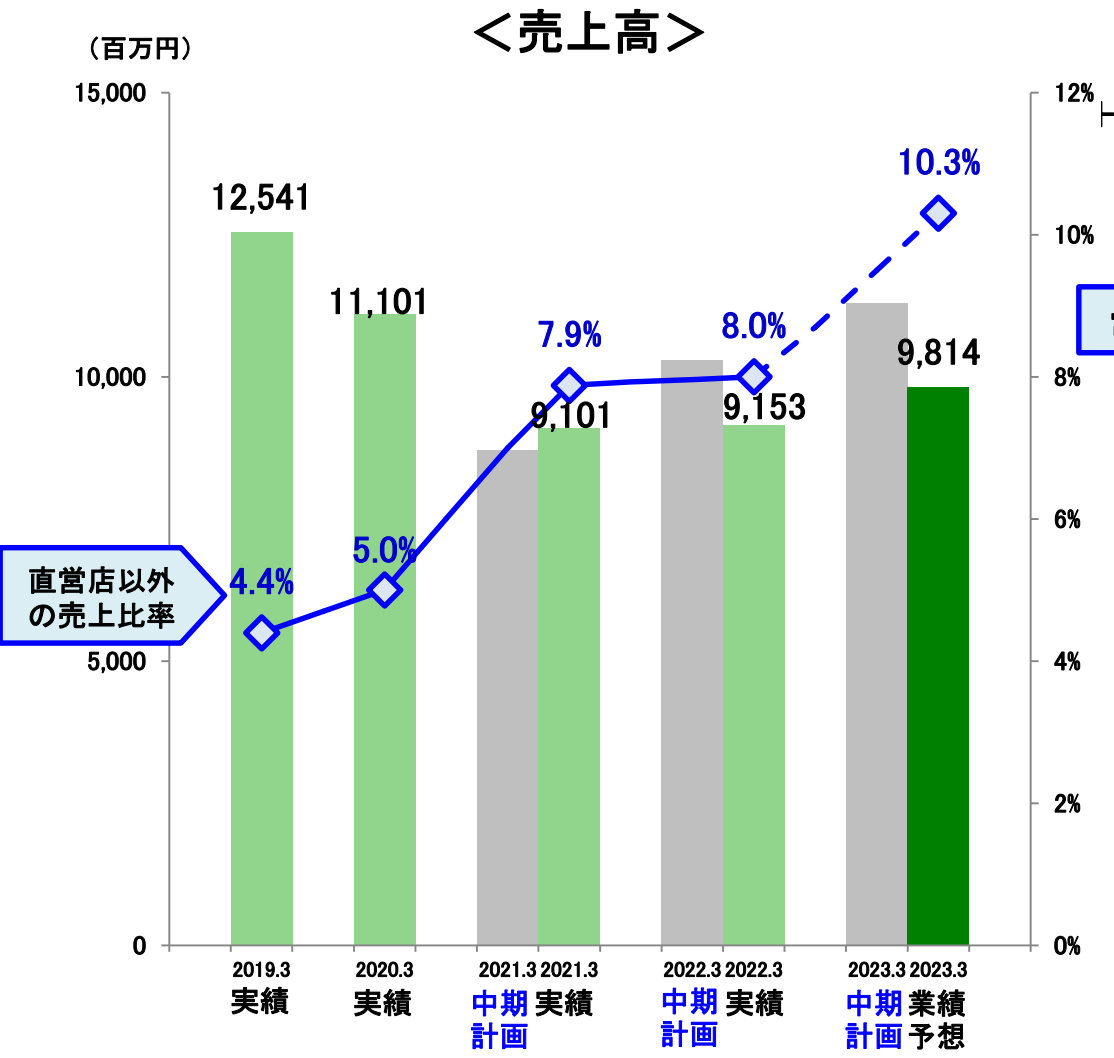
売上高:98億円　営業利益:4億5千万円　当期純利益:1億8千万円

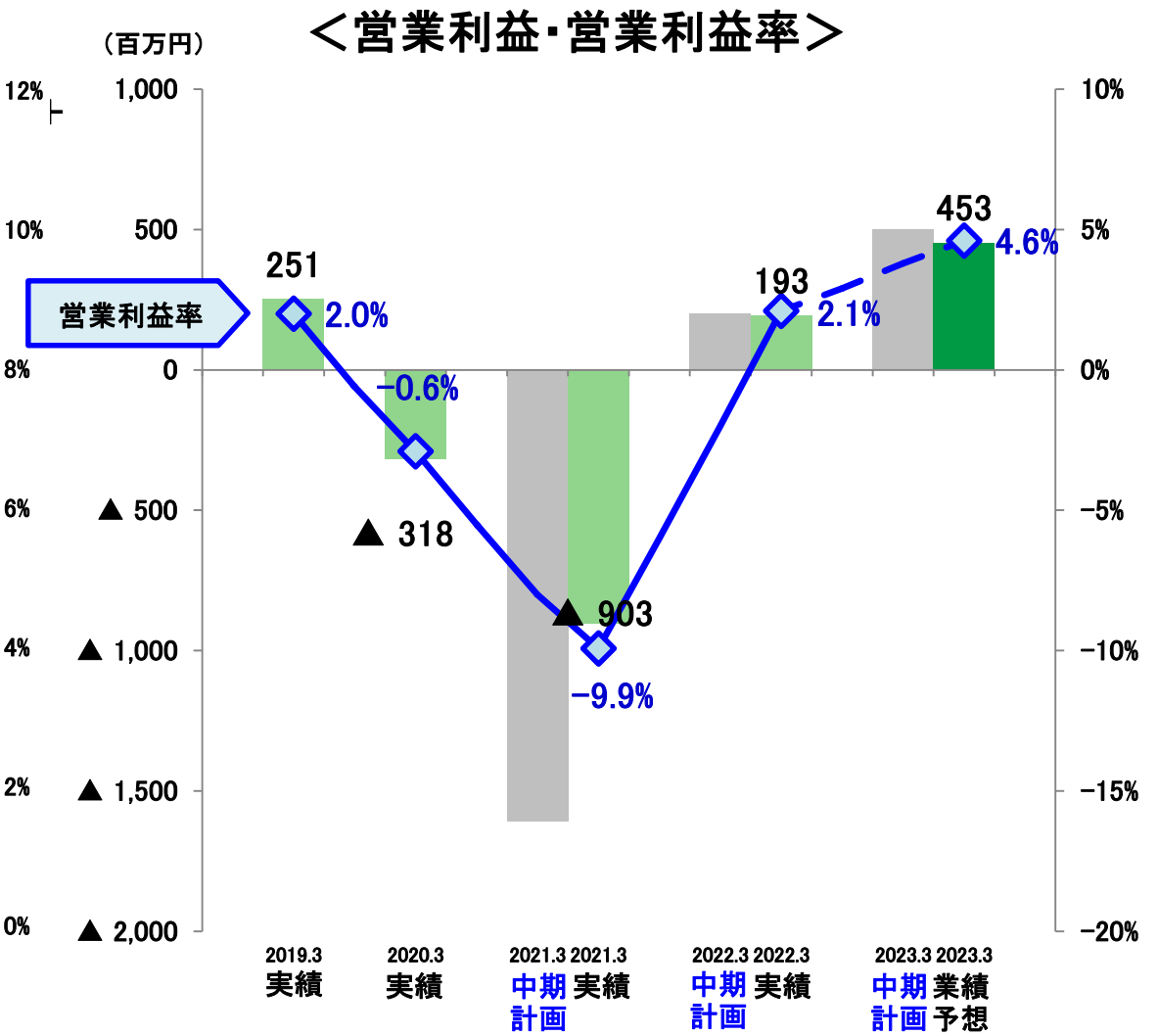
1 業績予想の営業利益と純利益の差額は、主に以下の特別損失によるもの
- 六本木本社ビル建替えに伴うもの
- 本社機能の移転（川崎⇒青山）に伴うもの

		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
業績予想	2023年3月期 第2四半期（累計）	4,885百万円	115百万円	113百万円	▲99百万円	▲23.25円
	2023年3月期 通期	9,814百万円	453百万円	451百万円	**1** 184百万円	43.20円
実績	2023年3月期 第2四半期（累計）	4,297百万円	▲62百万円	▲52百万円	▲309百万円	▲72.36円
	通期予想 進捗率（%）	43.8%	-%	-%	-%	–

連結数値目標

2023年3月期： 直営店以外売上比率10%（バランスの良いポートフォリオ構築）

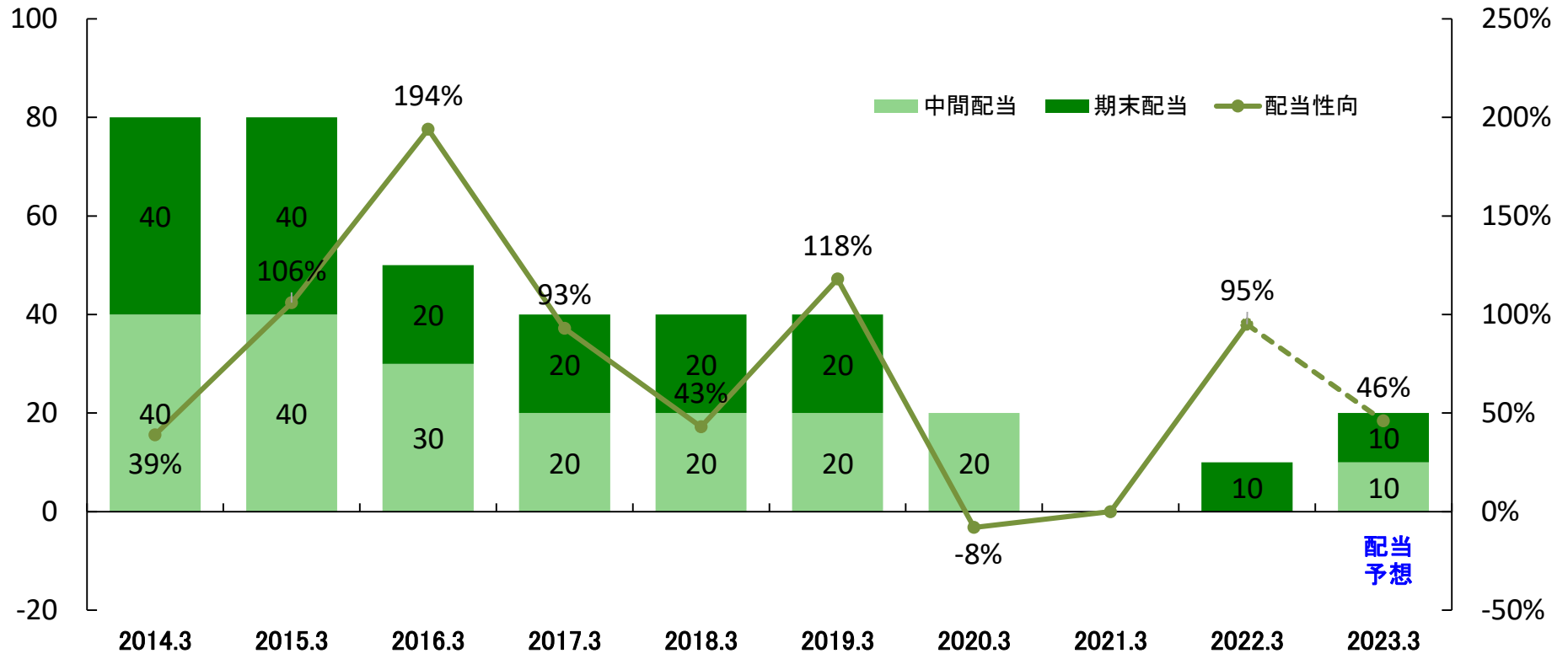




株主還元

2023年3月期　配当予想について

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保するとともに、
安定的な配当を業績に応じて行う基本方針に基づき
⇒ 1株当たり配当金：中間10円・期末10円の年間20円



本資料お取り扱い上のご注意

- 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の見通しとは大きく異なる結果となることがあ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：03-6771-7405
Mail：ir@cbon.co.jp