

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023.11.29
(証券コード：4926)

C'BON



連結決算のポイント

2024年3月期 第2四半期 連結決算のポイント

売上高は直営店はほぼ計画値での着地も、海外事業の計画未達により98.7%。
各段階利益は一部費用が下期以降に後ろ倒しとなったため、計画超。

項目	前期実績 第2四半期(累計) (2023年3月期)	2024年3月期 第2四半期(累計)		計画比
		計画	実績	
連結売上高	4,297百万円	4,444百万円	4,386百万円	98.7%
営業利益	▲62百万円	78百万円	111百万円	141.8%
経常利益	▲52百万円	79百万円	112百万円	141.2%
当期純利益	▲309百万円	28百万円	69百万円	243.6%

▶売上高の計画差異要因

直営店舗は、ほぼ計画値での着地も、海外事業(主に中国向け)が計画値を下回る。

▶各段階利益の計画差異要因

広告宣伝等への投資を拡大するも、引き続き販管費の合理化を進めたことや、ブランディング費用等の一部後ろ倒しにより上期の費用が圧縮されたため計画を越える。

2024年3月期 第2四半期連結PL

【前期との差異】

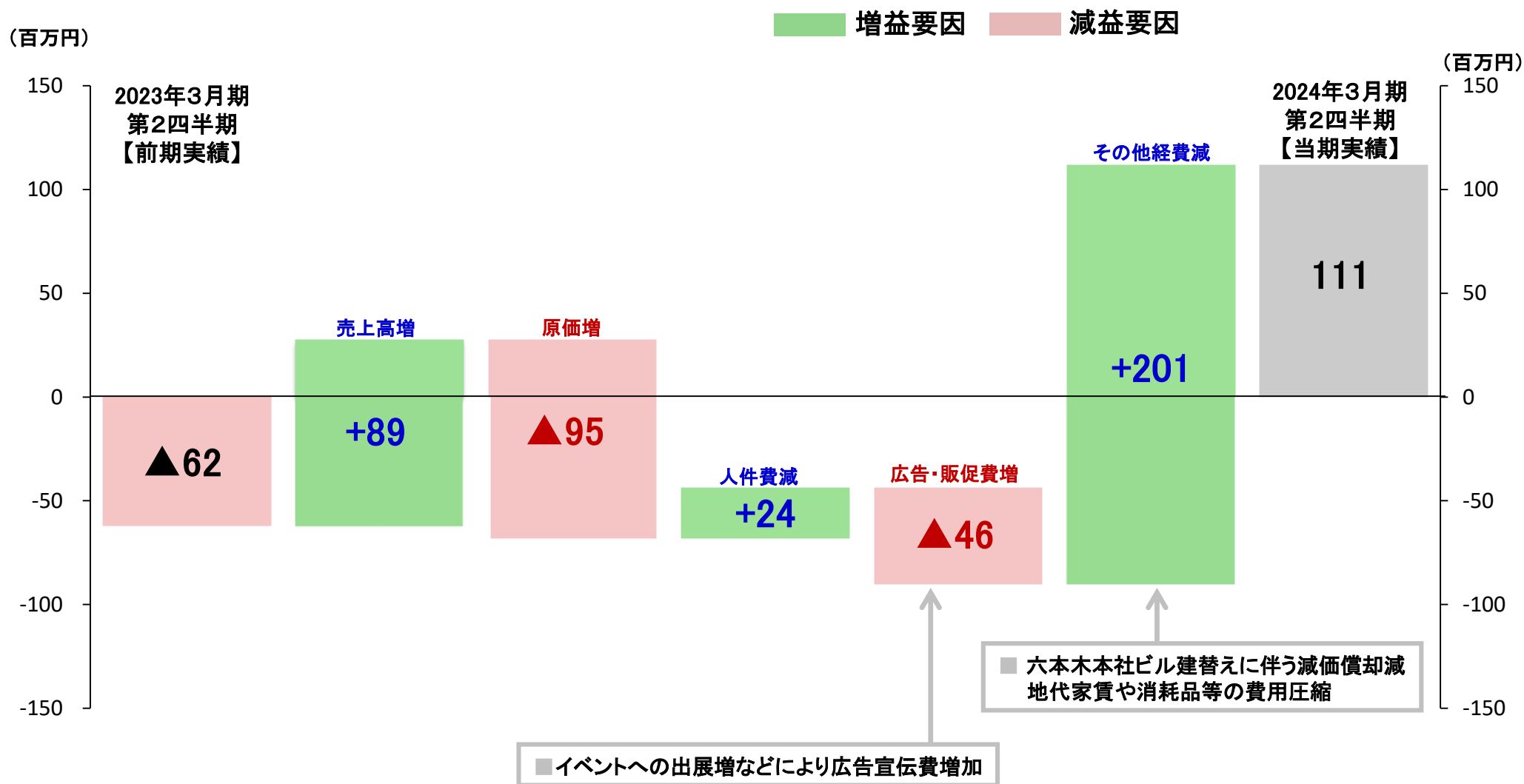
1 連結売上高：新規・既存顧客ともに購入単価増加のため売上高増

2 特別損失：前期は六本木建替えに伴う解体撤去費用等を計上

単位：百万円		2023年3月期 第2四半期(累計)	2024年3月期 第2四半期(累計)
1	連結売上高	4,297	4,386
	売上原価	1,012	1,107
	売上総利益	3,285	3,279
	販管費	3,347	3,167
	営業利益	▲62	111
	営業外収益	14	5
	営業外費用	3	5
	経常利益	▲52	112
	特別利益	7	0
2	特別損失	234	11
	税金等調整前当期 純利益又は純損失	▲278	100
	法人税等合計	31	31
	親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失	▲309	69

営業利益差異分析(前期比)

■ 原価、広告費用増加も売上高増及びその他経費削減により黒字にて着地



貸借対照表

1 総資産 2023年3月：88億3,800万円 ⇒ 9月：87億8,700万円

2 自己資本比率2023年3月：64.6% ⇒ 6月：65.7%

単位: 百万円	2023年3月期 (2023年03月31日)		2024年3月期第2四半期 (2023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	5,967	67.5%	5,901	67.2%	▲66	98.9%
固定資産	2,870	32.5%	2,885	32.8%	15	100.5%
1 資産合計	8,838	100.0%	8,787	100.0%	▲51	99.4%
流動負債	2,659	30.1%	2,554	29.1%	▲105	96.0%
固定負債	468	5.3%	455	5.2%	▲12	97.3%
負債合計	3,128	35.4%	3,010	34.3%	▲117	96.2%
2 自己資本	5,709	64.6%	5,774	65.7%	65	101.2%
新株予約権	1	0.0%	2	0.0%	0	175.0%
純資産合計	5,710	64.6%	5,776	65.7%	66	101.2%
負債純資産合計	8,838	100.0%	8,787	100.0%	▲51	99.4%

販売チャネル別 売上高

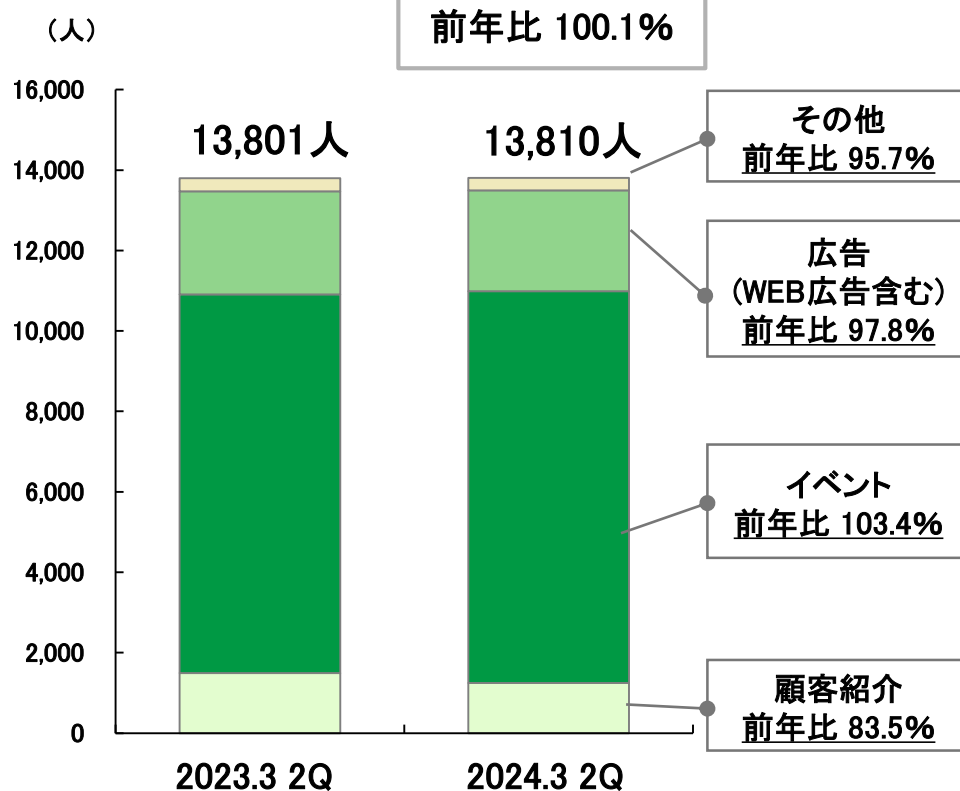
直営店舗	新規・既存顧客ともに単価が上昇し売上高増加。
通信販売	直営店舗の受皿として横ばい。
国内代理店	バラエティー向け新製品を発売し売上高増。
海外代理店	ALPS処理水放出等の影響にて想定を下回る。
その他（子会社）	ザクロ・カシスの需要拡大に伴い売上高増。

単位: 百万円	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	2024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	8,384	8,413	7,818	3,992	91.0%
通信販売	379	391	316	152	3.5%
国内代理店	119	130	130	82	1.9%
海外代理店	19	49	77	41	0.9%
その他	198	168	182	117	2.7%
合計	9,101	9,153	8,525	4,386	100.0%

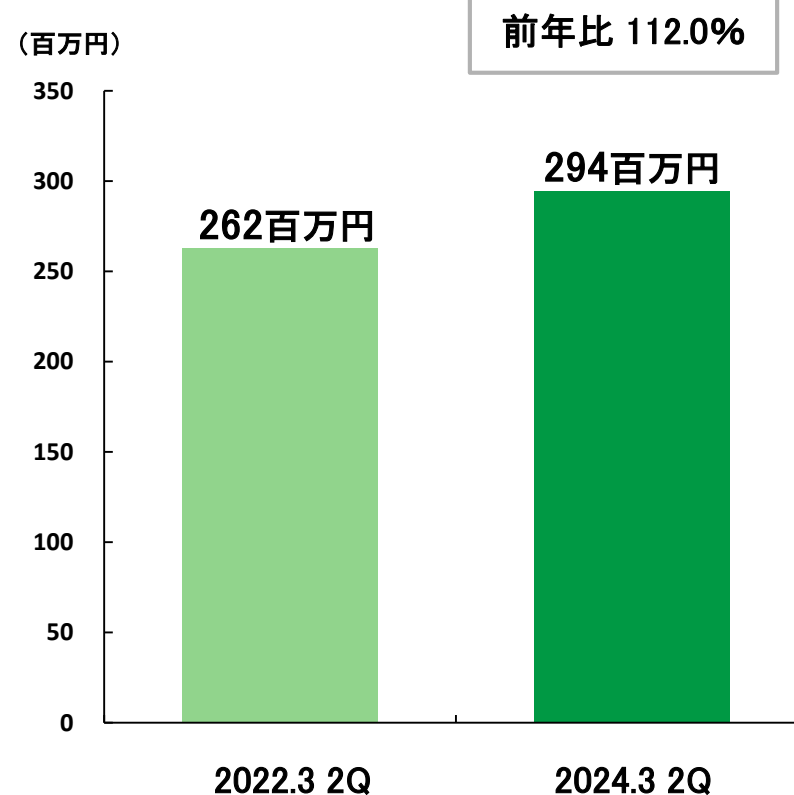
新規顧客の状況 - 直営店舗 -

【新規来店数】1Qは前年を割るも、2Qにキャンペーンを実施し、半期では前年並み
【新規売上】新規顧客向けの期間限定のキャンペーン等を実施し単価向上

< 新規来店者数 >



< 新規顧客売上 >



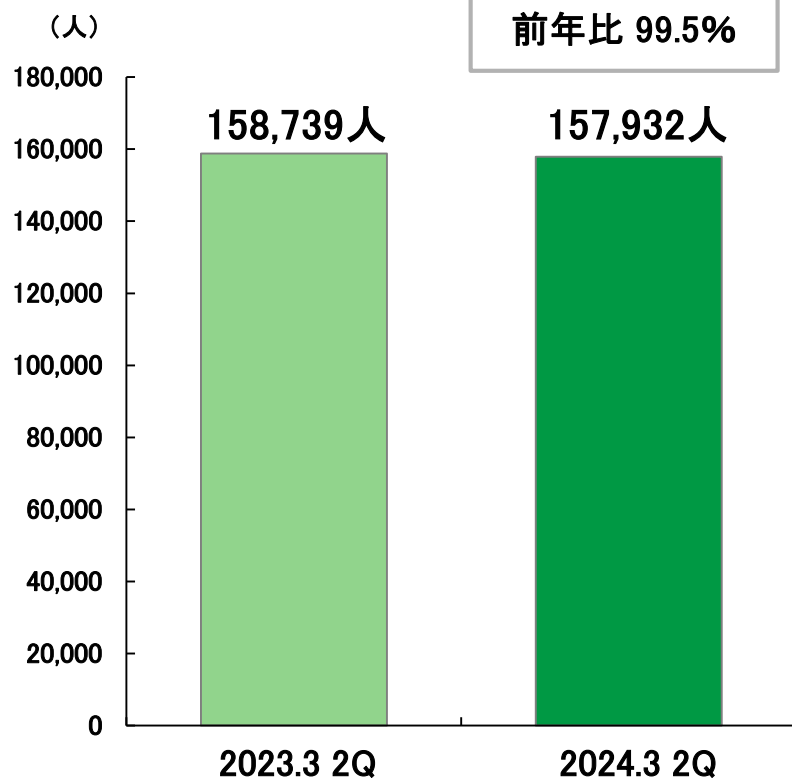
既存顧客の状況 - 直営店舗 -

【継続数】 前期に新規顧客数が増加したことで、入会と退会が均衡し、前年並み

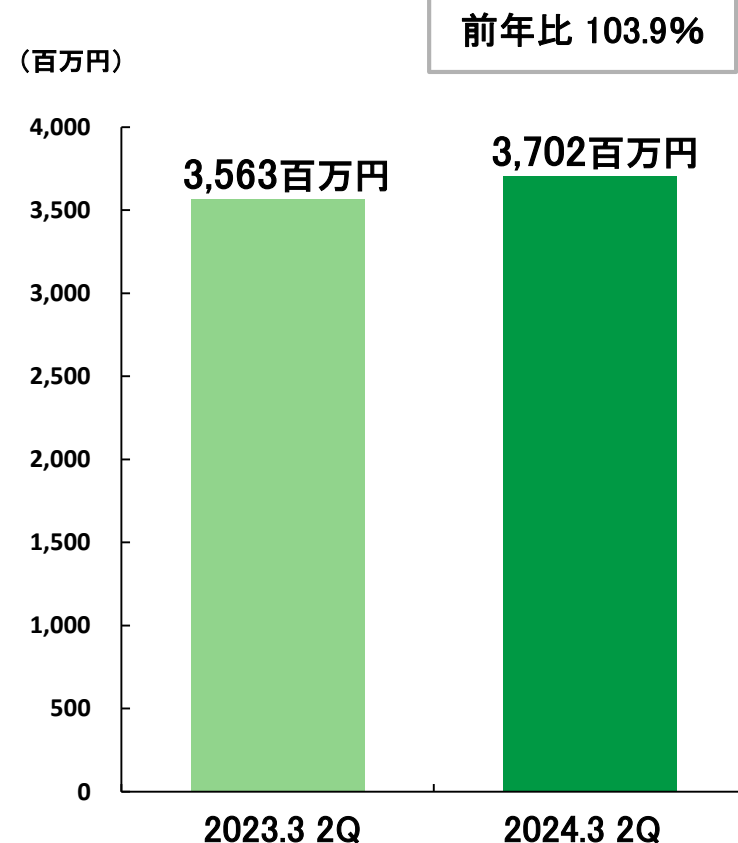
【継続売上】 キャンペーンが堅調だったことに加え、10月の規約改正に向けて
駆け込み需要が有り既存顧客の購入単価が上昇し、売上高増加

< 継続数 >

※継続数:1ヶ月に1回以上来店のある「のべ人数」



< 既存顧客売上 >



直営店舗以外の動向（代理店事業・海外事業）

【国内代理店】

バラエティー向け製品を4月から発売開始

4月時点：110店舗 ➡ 10月末時点：404店舗

Web広告の拡大、効率化により認知度向上を目指す。

ドラッグストア等への拡大も検討。



【海外代理店】

前期は前年同期を上回る受注も、ALPS処理水の海洋放出による、中国での日本企業の化粧品の不買運動等の影響を受け、当初想定を下回る。

下期の受注も見通せない状況となっており、中国以外地域の開拓を合わせて進める。

経営戦略 -Branding-

ブランディングの目的

- ・**企業**のブランディング.....顧客、社員、取引先、株主
... CSR・SDGs・コンプライアンス・IR・PR活動
- ・**サロン**のブランディング.... 顧客、マーケット
... コンセプト・サービスの明確化・顧客満足・広告
- ・**商品**のブランディング.....顧客、マーケット
... コンセプト・品質・効能効果・顧客満足・広告
- ・**テクノロジー・研究開発**.... 顧客、取引先、株主、マーケット
... 開発ポリシー・コンセプト・差別化・論文・エビデンス
- ・**企業内 インナーブランディング**... 社員・役員・家族



未来を拓く新たな理念

C'BON New Philosophy

C'BON New Philosophy

MISSION

私たちの使命・存在意義

美を創造し、演出する

Orchestrate the Beauty

VISION

私たちのビジョン・方向性

未来を拓く

Above and Beyond

VALUE

私たちの価値感・行動規範

4つの「C」

Promising the 4Cs

美を創造し、演出する Orchestrate the Beauty

『美を創造し、演出する』という創業以来大切にしてきたコトバはそのままに
その解釈を時代の変化に寄り添うものとし
シーボンに関わる全ての人々が協力し合って新しい価値を創造し『未来を拓いていく』

その思いを込めて
企業理念を説明する『 Orchestrate the Beauty 』
という新しいワードを創りました。

オーケストラの協奏のように個々がそれぞれの役割をまっとうし輝き続け一つの作品を奏でる
オーディエンスに感動をご提供するという意味が含まれています。

未来を拓く

Above and Beyond

新社屋完成、60 周年、そして、未来の100 周年へ向けて
新しいイノベーションを生み出し続けていくために
私たちには、未来を拓く新しい力が必要であると実感しています。

Above and Beyond

は、通常の領域を越えること、そして、期待や予想を上回るという意味があります。

私たちが築いてきた価値は、未来にも新しい価値として、必ず繋がっていくと強く確信し、
新しいシーボンを創造する強い意志を表す言葉をビジョンに設定しました。



※新社屋外観イメージ



※新社屋外観イメージ

4つの「C」

Promising the 4Cs

ミッション・ビジョンを実現し、継続していくために基本となる価値・行動規範

CUSTOMER ▶ 『お客様の肌に最後まで責任を持つ』ことを約束します。

CONTRIBUTION ▶ 人と地球に優しい、持続可能な活動を推進します。

CONFIDENCE ▶ 公正な判断・誠実な行動・創造的な発想で
人を豊かで、幸せにする 製品・サービスを提供します。

CHARM ▶ 感謝・感動・尊重を大切に、探求心と誇りを持ち
革新と挑戦を続けていきます。

研究開発・製造、製品の品質、販売方法・サービスなど、ビジネスの全てのステージで、
この価値基準をもとに、行動・実行をしていきます。
企業理念である「美を創造し、演出する」を実現し、継続していくために、
とても大切な価値基準と位置付けています。

4つの「良い会社」

Conditions for the Good Company

シーボンに集うすべての人々が健康で、幸せな人生を送るための4つの条件。

お客様・従業員・お取引先・周辺地域の住民の方々など
会社に関わるすべての人を幸せにできる会社

企業活動により利益を出せる会社

継続的な成長を見込め
経営者が発展の希望を示せている会社

コンプライアンスを遵守し社会性のある会社

お客様への感謝、社員への感謝、会社への感謝。
シーボンに関わる全ての人たちへの感謝を忘れずに誠実な企業経営に邁進します。

CIの刷新

Renewal of Communication

(CURRENT) (NEW)

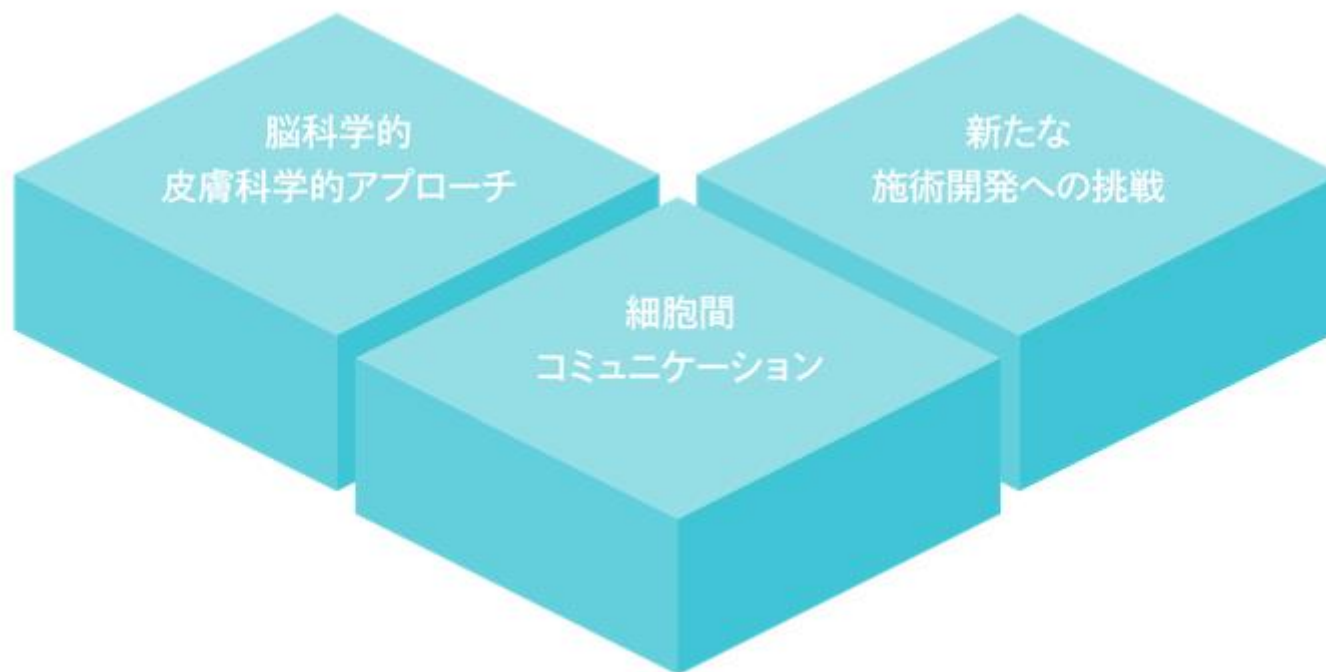
CBON → C'BON

企業ロゴについては、これまで築いてきたイメージを保持しつつ、視認性が高く、優しさが伝わるものにブラッシュアップ。企業広告、サロン看板、フェイシャリスト制服、製品デザインなどの各種制作物において新しいシーボンを発信していきます。

製品価値を高めるために

Purpose driven R&D

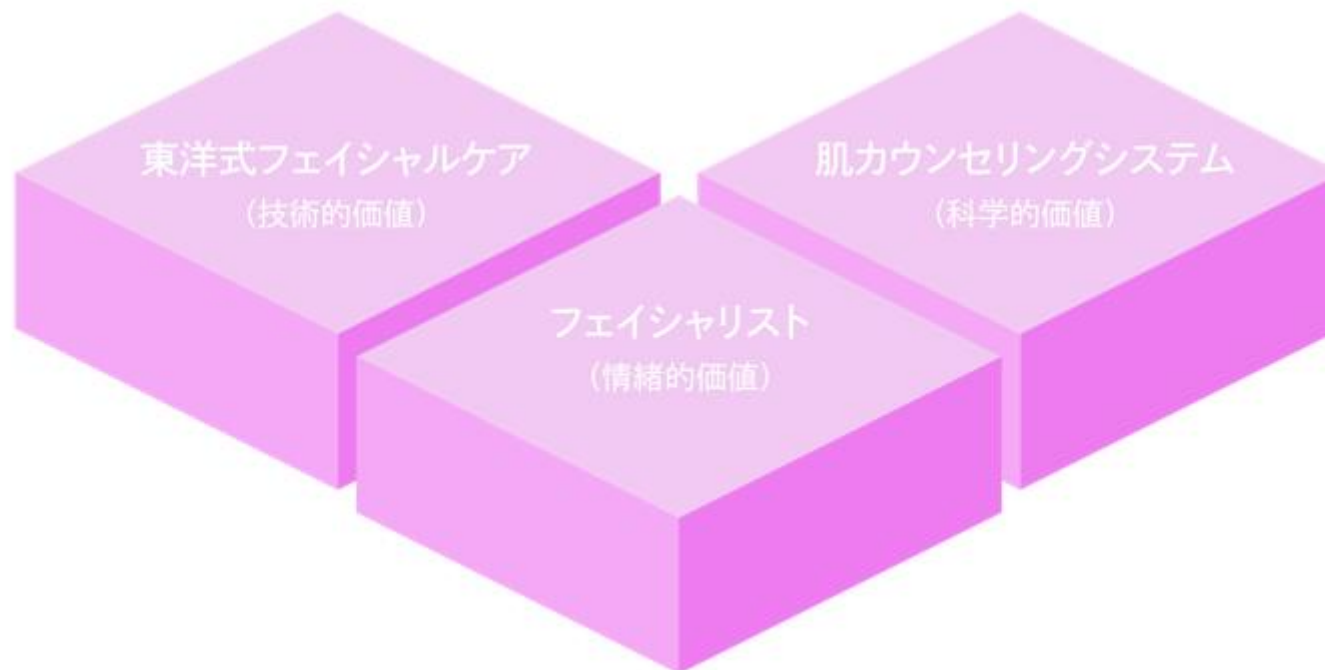
大学研究機関との共創連携により脳科学的、皮膚科学的アプローチから、
精神的な状態と肌の関係を解明してきました。
我々はオリジナリティのある3つの研究領域に注力し、
製品・サービスの価値向上を目指します。



サロン価値を高めるために

New Beauty Method

ホームケアとサロンケアでお客様に最高の美しさをご提供する。
私たちの最大の強みであり競合会社との大きな差別化となっています。
「ホームケアとサロンケア」の科学的価値、機能的価値を真摯に分析し、
シーボン ビューティメソッドを再構築します。



2024年3月期 上半期 トピックス

リブランディングに伴う店舗改装

池袋店・千葉店など5店舗を改装・移設

新中期経営計画とともにスタートした、ブランディングプロジェクトに合わせ、池袋店や千葉店など5店舗を改装



▲池袋店(改装後)

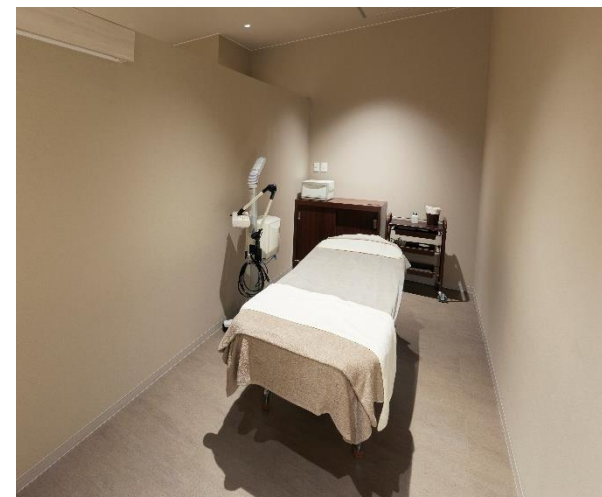
ロイヤルカスタマー専用ルームの設置等、サービスを充実させ、ロイヤルカスタマーの醸成、拡大を図る

リブランディングに伴う店舗改装

池袋店・千葉店など5店舗を改装・移設



▲受付横壁面に製品紹介やお手入れ方法の動画を投影【池袋店】



▲ロイヤルルーム【千葉店】



▲プライベート空間を演出【池袋店】



▲解放感のある入口受付【千葉店】

リブランディングでの改装効果

▼改装後の前年増減率▼

※改装～9月累計 vs 前年同月累計

増減率 (%)	売上高	新規		既存		
		新規売上	新規顧客 来店数	ロイヤル顧 客継続数	既存顧客 継続数	既存顧客 単価
池袋店 (5月改装)	+12.5%	+14.6%	+2.8%	+3.7%	+4.5%	+7.4%
千葉店 (7月改装)	+17.1%	+56.1%	+96.0%	+19.1%	+6.6%	+3.0%

新規売上・既存売上ともに、前年同期間と比べ高い成長率となる



下期は4店舗、2025/3期 15店舗、2026/3期 10店舗の改装を予定

直営店会員規約改正

ビューティアップポイントの利便性を向上

10月より会員規約を一部改定

- ▶ ビューティアップポイントの換算額の単位、使用単位の変更により、利用幅を拡大
- ▶ 少ないポイントで追加できるオプションケアメニューを新設、ポイント交換品の拡大など利用幅を拡大

1,000円(税抜)ご購入ごとに1BPが付与*

12BPでトリートメントケア1回が無料で受けられます。



トリートメントケア1回

これまでよりもBP換算額の単価が小さくなるため、お気に入りのアイテムを購入すると、どんどんポイントが貯まります。また、値引やオプションケアにもお好きな用途でお使いいただけます。



※ポイント換算額1,000円ごとに1BPの場合
※対象はホームケア製品

利用幅
拡大 **1**

**1BP = 100円分として
値引が可能になります**

使用単位が100円単位となり端数の支払いなどにご利用いただけます。

1BP = 100



※BP値引ご利用分は
更新金額対象外

新ブランドムービー

ブランドWeb Movie 6月公開

- ▶ 「スキンケアに、新しいあたり前を」をテーマに制作したブランドWeb Movieを2023年6月1日（木）より公開
- ▶ YouTubeやテレビCM ヘアサロンのデジタルサイネージ等にて配信



ヘアースalonニーフ 出店

Hair salon neaf 3号店を10月に出店

「シーボンヘアサロン ニーフ蒲田店」2023年10月20日（金）
シーボン フェイシャリストサロン蒲田店に併設オープン



▼Hair Salon neaf ホームページ

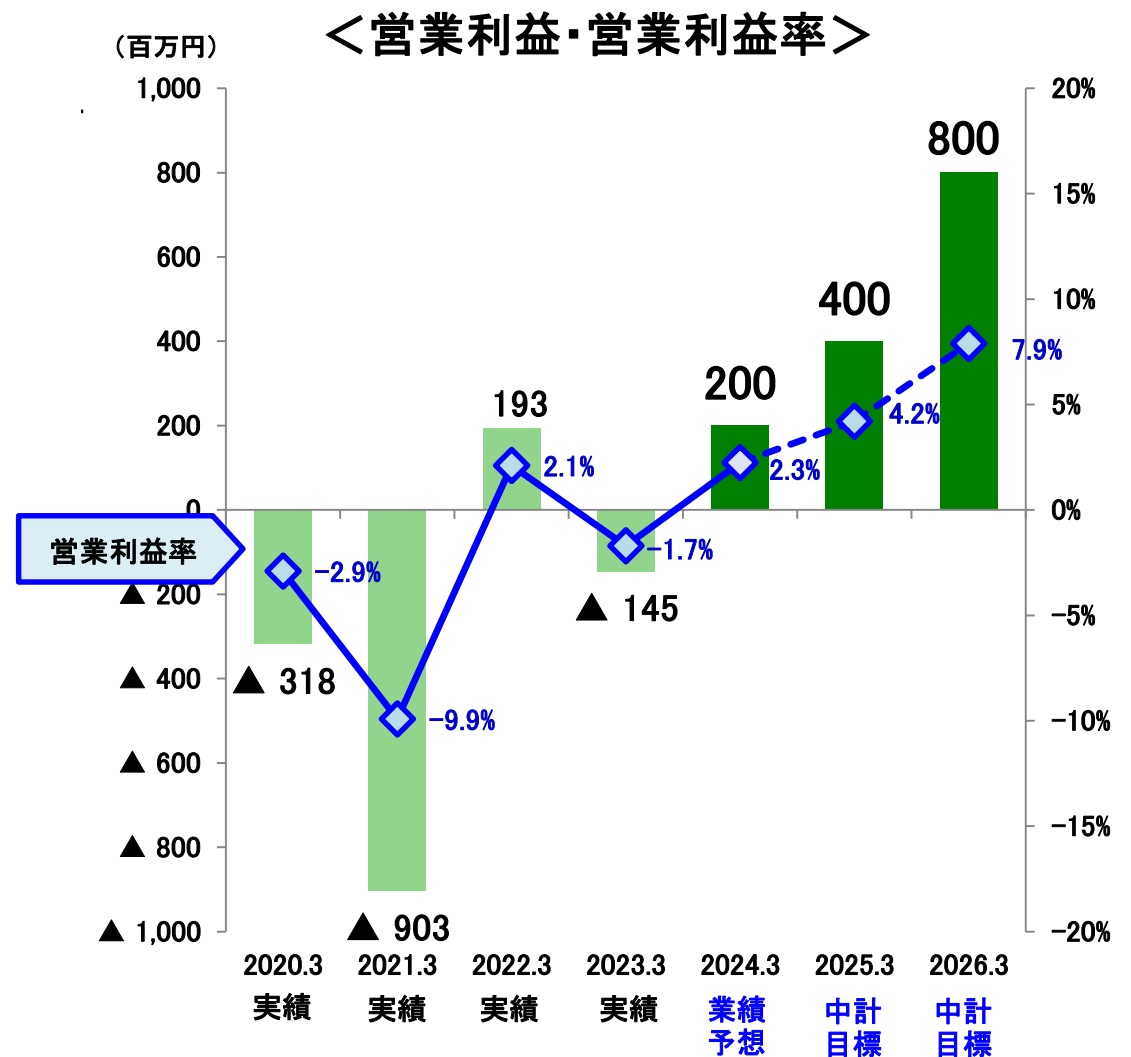
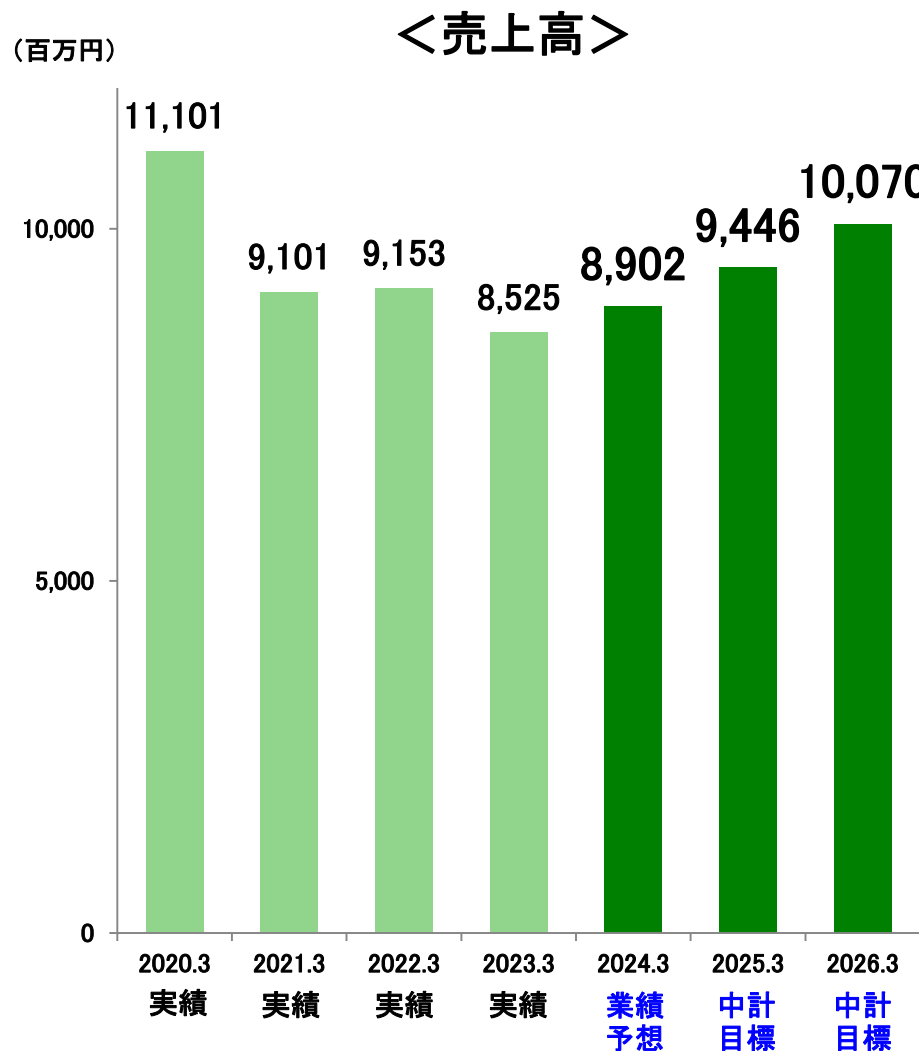
<http://www.neaf.info/>

既存のフェイシャリストサロンとの併設により、既存顧客の相互送客を促すとともに、新規顧客との接点拡大を図る。

2024年3月期 連結数値目標

連結数値目標

「製品価値向上」「サロン価値向上」「新しい価値の創造」
という3つの重点課題を掲げ、再成長を目指す



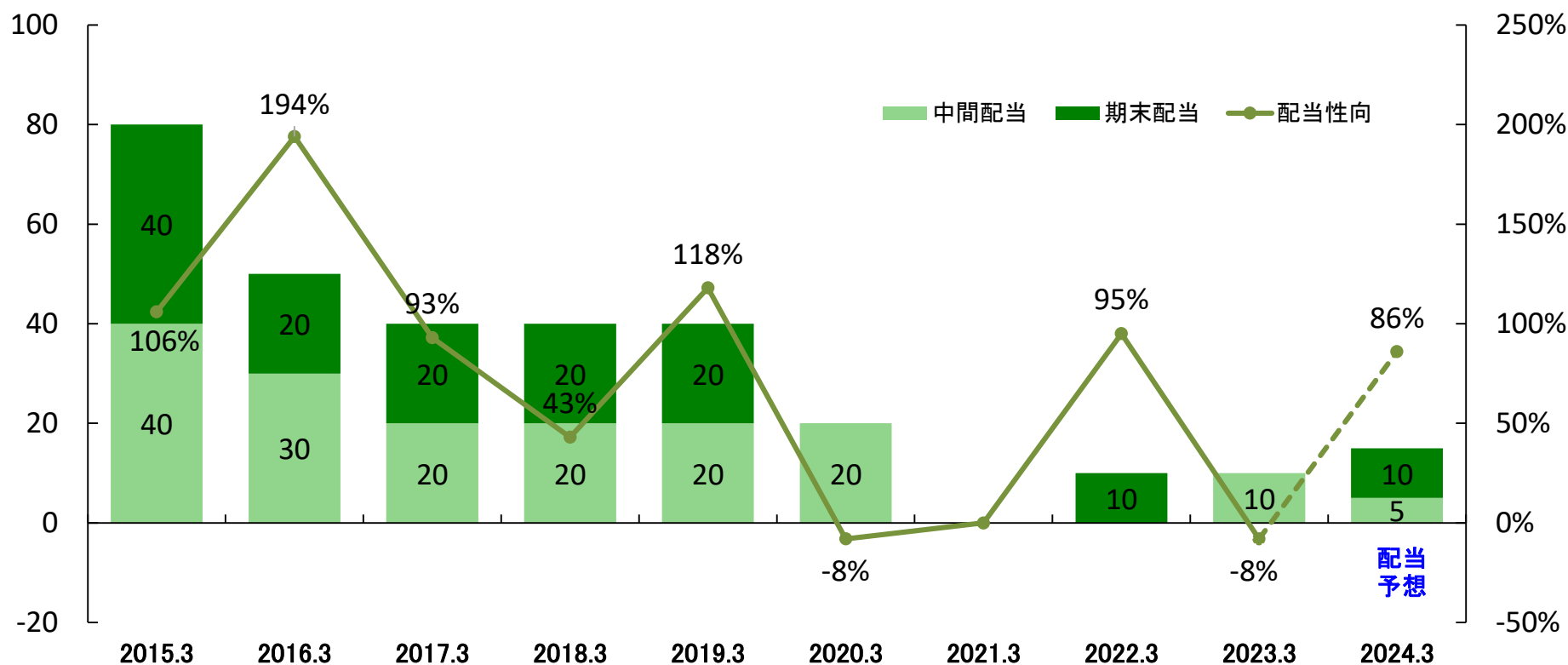
株主還元

2024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5円実施

期末10円予想の年間15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を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