

2025年3月期  
第2四半期  
決算説明資料

2024.11.28  
(証券コード : 4926)

**C'BON**



Talk to your Skin

素肌と対話する



1. 2025年3月期 第2四半期 決算報告
2. 2025年3月期 トピックス

# 決算報告

---

2Qは概ね想定通りの進捗も、1Qの予実乖離を覆せず赤字での着地。

項目	2024年3月期 第2四半期(累計) 実績	2025年3月期 計画値 (5月9日開示)	2025年3月期 第2四半期(累計) 実績
連結売上高	4,386百万円	4,608百万円	4,311百万円
営業利益	111百万円	205百万円	▲11百万円
経常利益	112百万円	206百万円	▲12百万円
当期純利益	69百万円	122百万円	▲61百万円

▶ 売上高の前年差異要因は、直営店舗では主に新規顧客の流入数と単価が増加したことにより売上高好調も、子会社や海外事業の売上高が落ち込み前年割れ。

▶ 各段階利益の前年差異要因は、売上高の減少に加えて、六本木本社ビルへの移転費用、ブランディング関連費用等の増加による販管費の増加によるもの。

## 【前期との差異】

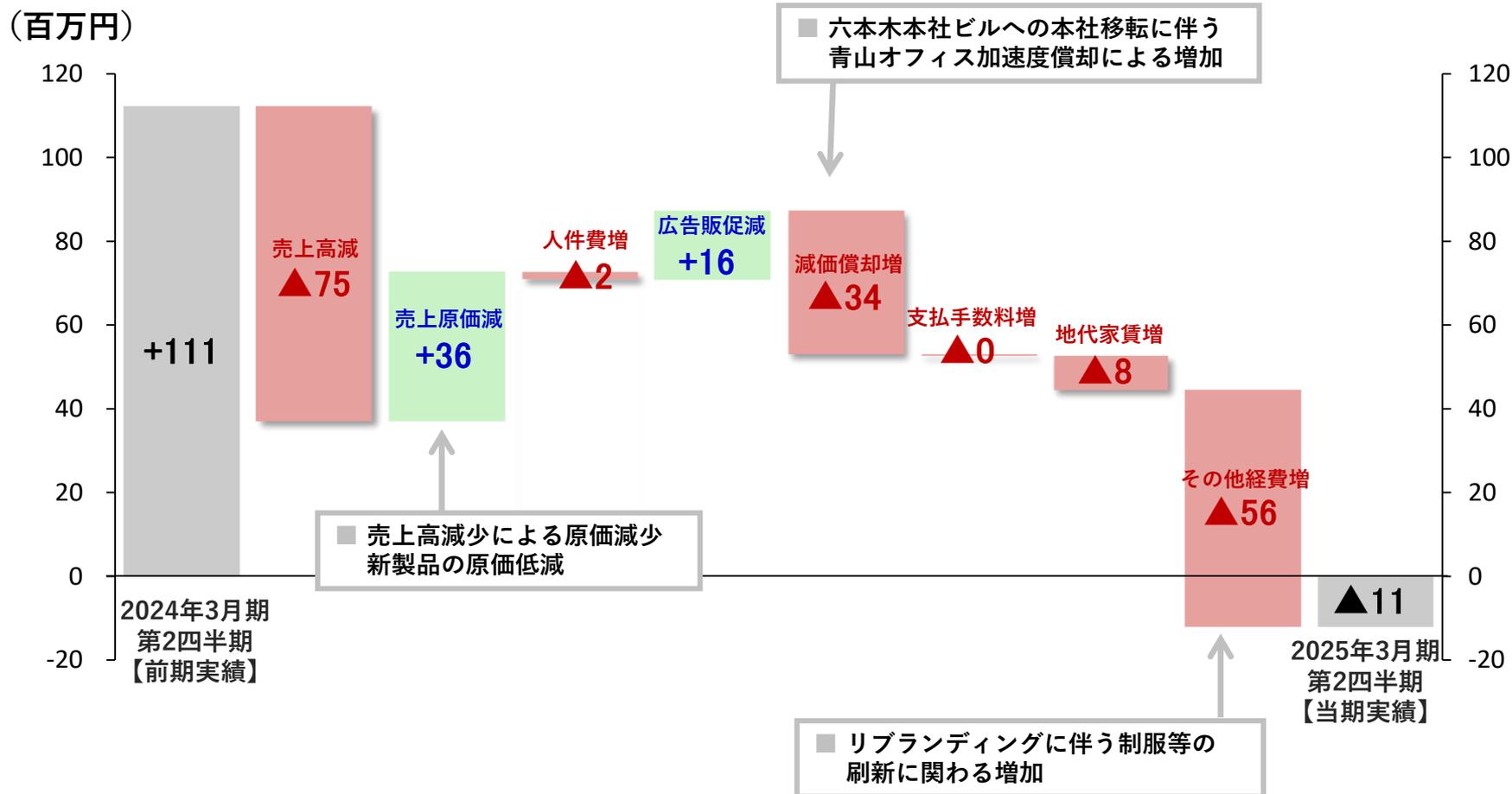
連結売上高：直営店舗は回復も子会社等の計画乖離のため前年割れ  
販管費：リブランディング・本社移転費用を計上

(百万円)	2024年3月期 第2四半期(累計)	2025年3月期 第2四半期(累計)
連結売上高	4,386	4,311
売上原価	1,107	1,071
売上総利益	3,279	3,240
販管費	3,167	3,252
営業利益	111	▲11
営業外収益	5	5
営業外費用	5	6
経常利益	112	▲12
特別利益	0	2
特別損失	11	10
税金等調整前当期 純利益又は純損失	100	▲20
法人税等合計	31	40
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失	69	▲61

# 営業利益差異分析(前期比)

## 【前期との差異】

広告宣伝、販売促進関連の費用の効率化を進めるも、売上高の減少に加え、本社移転関連費用、ブランディング関連費用を計上したため赤字での着地



# 貸借対照表

C'BON

総資産 2024年3月：88億8百万円 ⇒ 2024年9月：85億26百万円  
 ⇒ 自己資本比率2024年3月：64.2% ⇒ 2024年9月：65.3%

単位：百万円	2024年3月期 (2024年03月31日)		2025年3月期第2四半期 (2024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	5,513	62.6%	4,701	55.1%	▲812	85.3%
固定資産	3,294	37.4%	3,824	44.9%	529	116.1%
資産合計	8,808	100.0%	8,526	100.0%	▲282	96.8%
流動負債	2,692	30.6%	2,516	29.5%	▲176	93.5%
固定負債	455	5.2%	441	5.2%	▲14	96.9%
負債合計	3,148	35.7%	2,958	34.7%	▲190	94.0%
自己資本	5,656	64.2%	5,564	65.3%	▲92	98.4%
新株予約権	2	0.0%	3	0.0%	0	120.0%
純資産合計	5,659	64.3%	5,567	65.3%	▲92	98.4%
負債純資産合計	8,808	100.0%	8,526	100.0%	▲282	96.8%

# 販売チャネル別 売上高

C'BON

## 直営店舗

新規向け販売が引き続き好調のため売上高増加。

## 通信販売

直営店舗から足が遠のいた顧客の受け皿として前年ほぼ横ばい。

## 国内代理店

新規開拓が進むも、古くからの取引先向け販売が落ち込み前年割れ。

## 海外代理店

中国での販売が滞り低調な推移。その他地域での取引拡大を進める。

## その他（子会社）

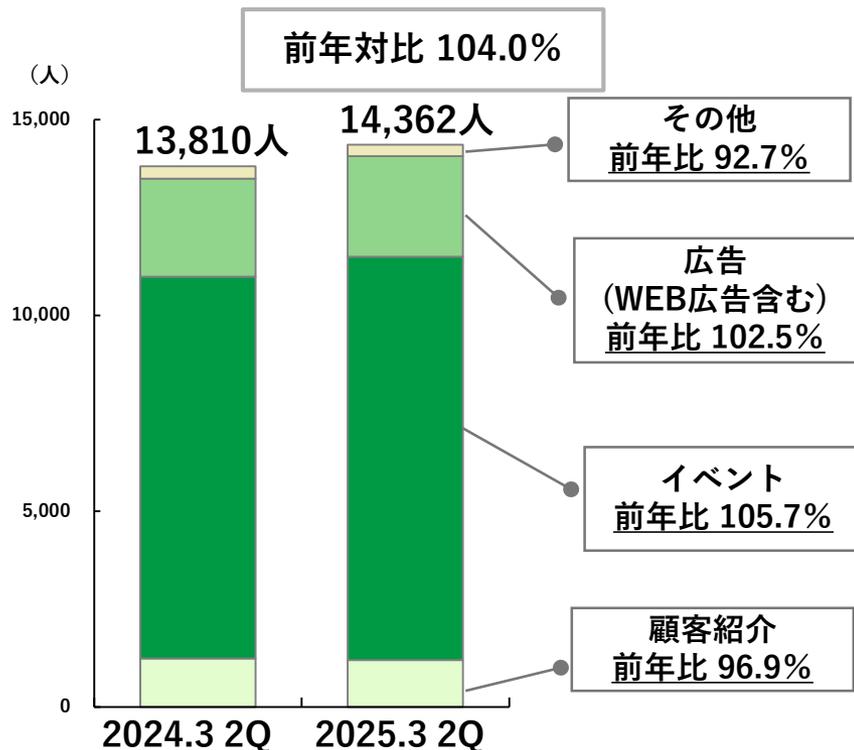
前期末の自主回収の影響を引きずり低調に推移。

単位：百万円	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期実績	2025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	8,413	7,818	7,846	4,038	93.7%
通信販売	391	316	286	142	3.3%
国内代理店	130	130	147	68	1.6%
海外代理店	49	77	46	9	0.2%
その他	168	182	172	52	1.2%
合計	9,153	8,525	8,498	4,311	100.0%

【新規来店数】顧客からの紹介来店減も、イベントやWEBからの来店増加。

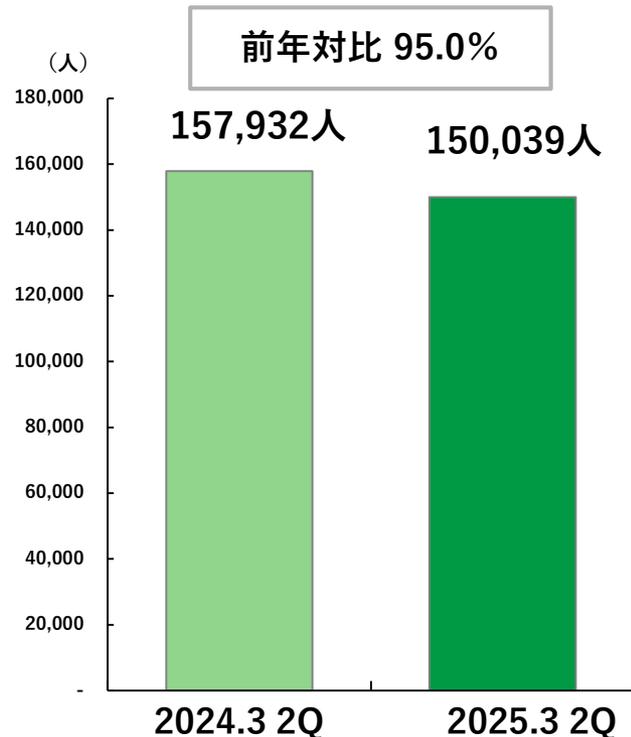
【継続数】主に購入金額の低い顧客が一部離脱。店舗人員減少の影響もあり。

＜ 新規来店者数 ＞



＜ 継続数 ＞

※継続数：1ヶ月に1回以上来店のある月毎の「のべ人数」

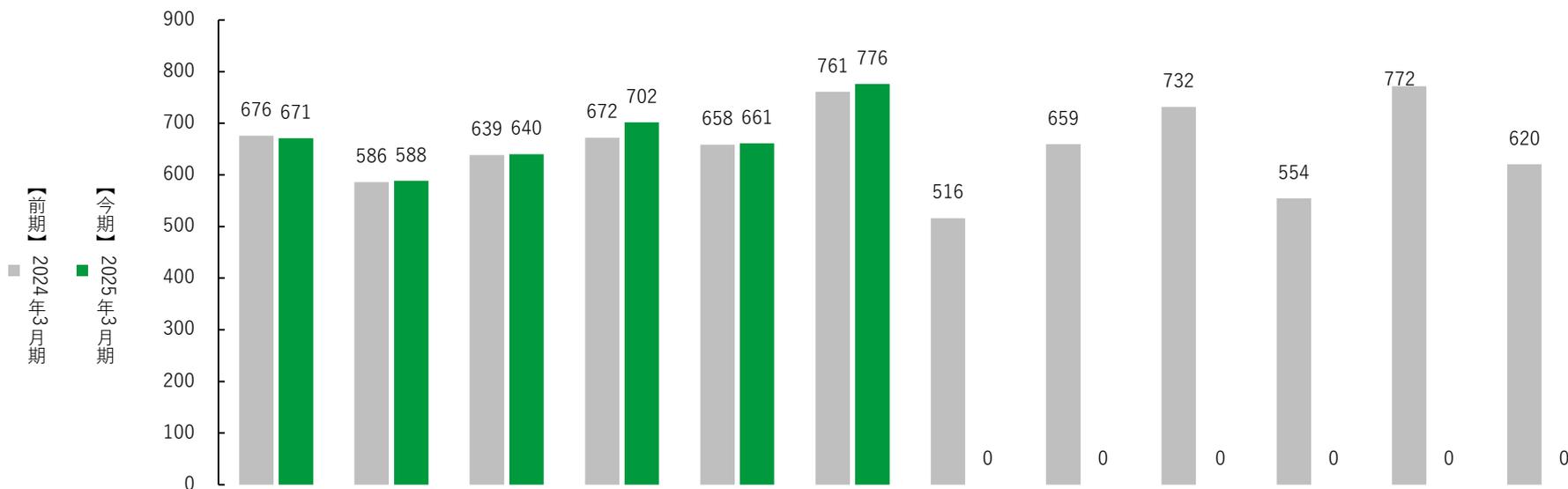


## <2025年3月期>

直営店舗売上高の2024年4～9月累計では前年比1%増。

前期の2023年9月は翌10月の会員規約の改正を受け駆け込み需要的に売上高が高水準。

(百万円)



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
【前期】 2024年3月期	676	586	639	672	658	761	516	659	732	554	772	620
【今期】 2025年3月期	671	588	640	702	661	776						
前期同月比 (%)	99.2	100.4	100.2	104.4	100.4	102.0						

# トピックス

---

お客様へ、市場へ、私たちシーボンの価値をお伝えしていくための  
新たな事業戦略、新たな顧客との接点を構築します。

## 製品価値向上

### 製品戦略

Purpose Driven R&Dへの変換

スターブランド・  
スターアイテムの育成

## サロン価値向上

### 顧客戦略

シーボン美容理論  
シーボンビューティメソッドの構築  
商圈に合ったサロン展開

## 新しい価値の創造

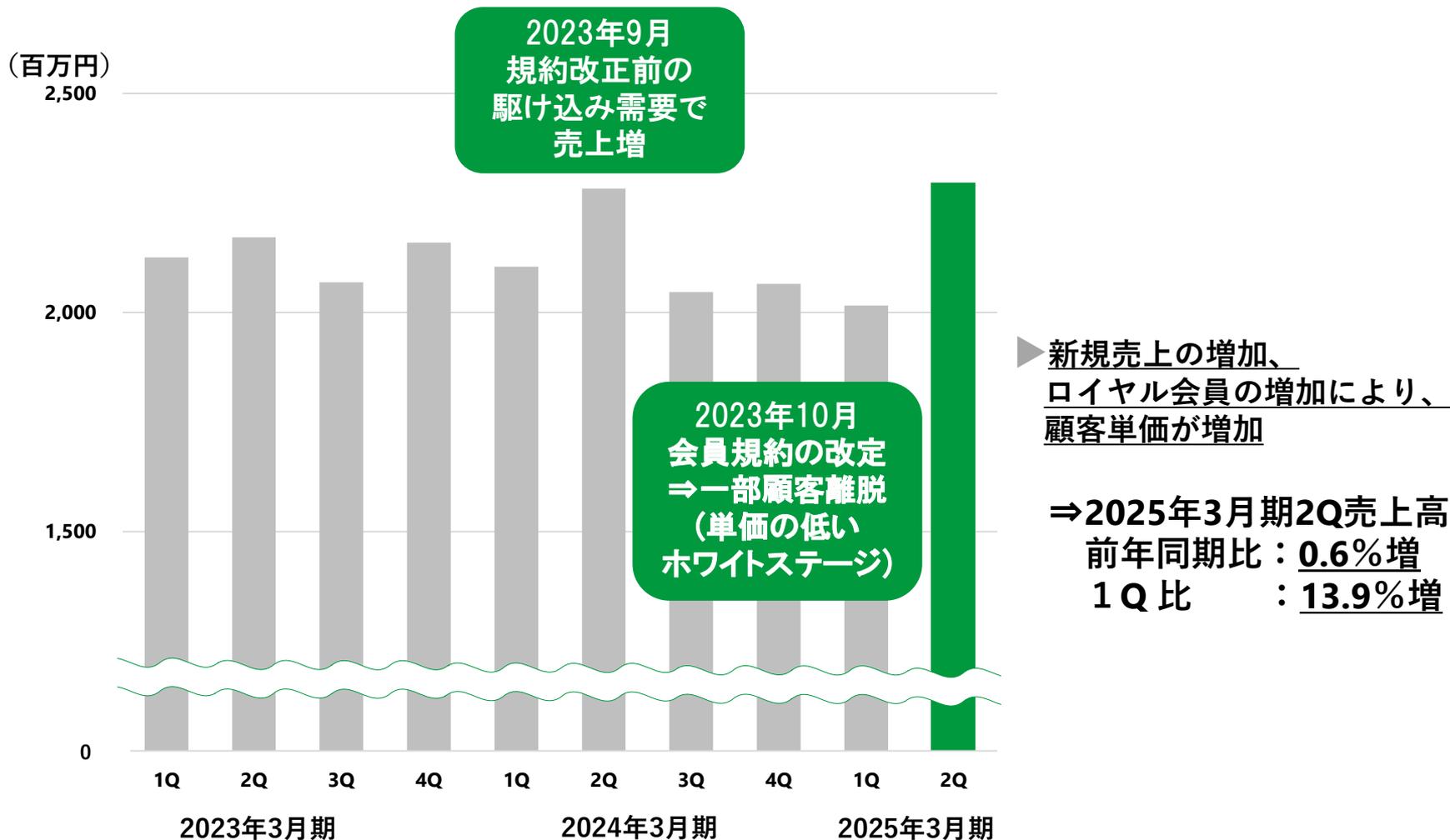
### 販売チャネル戦略

新チャネルの開拓  
新事業創出

# 2024.3期-2025.3期 連結売上高の四半期推移

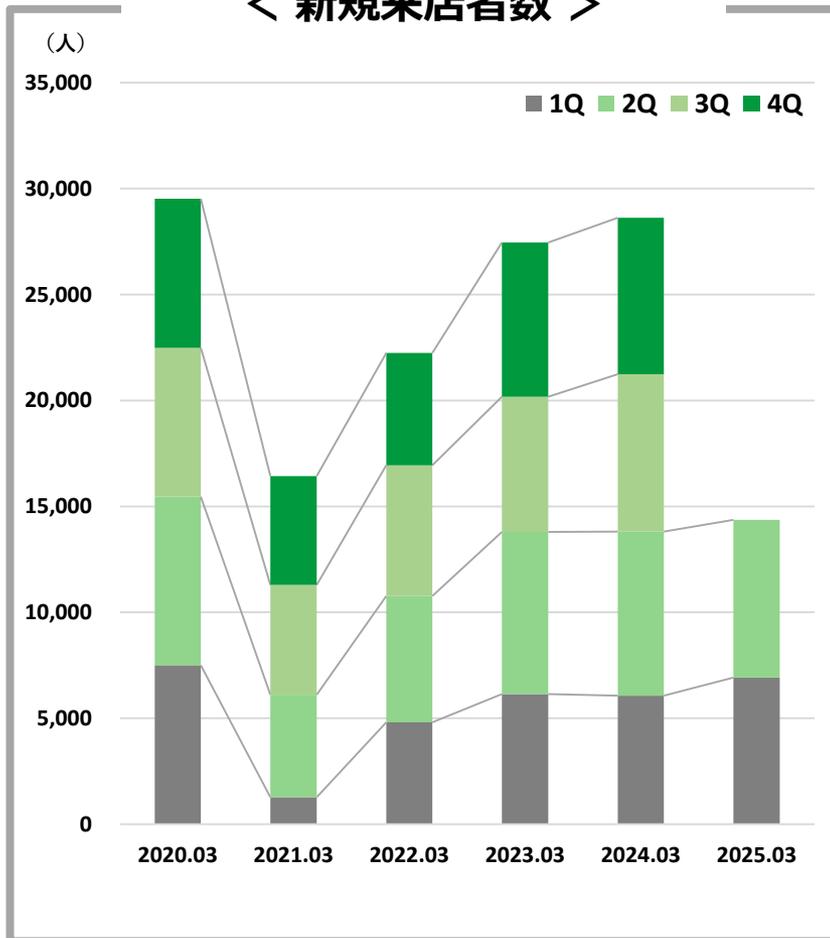
C'BON

2024年3月期以降、新規売上が増加、2Q以降の実績は増加傾向で推移。

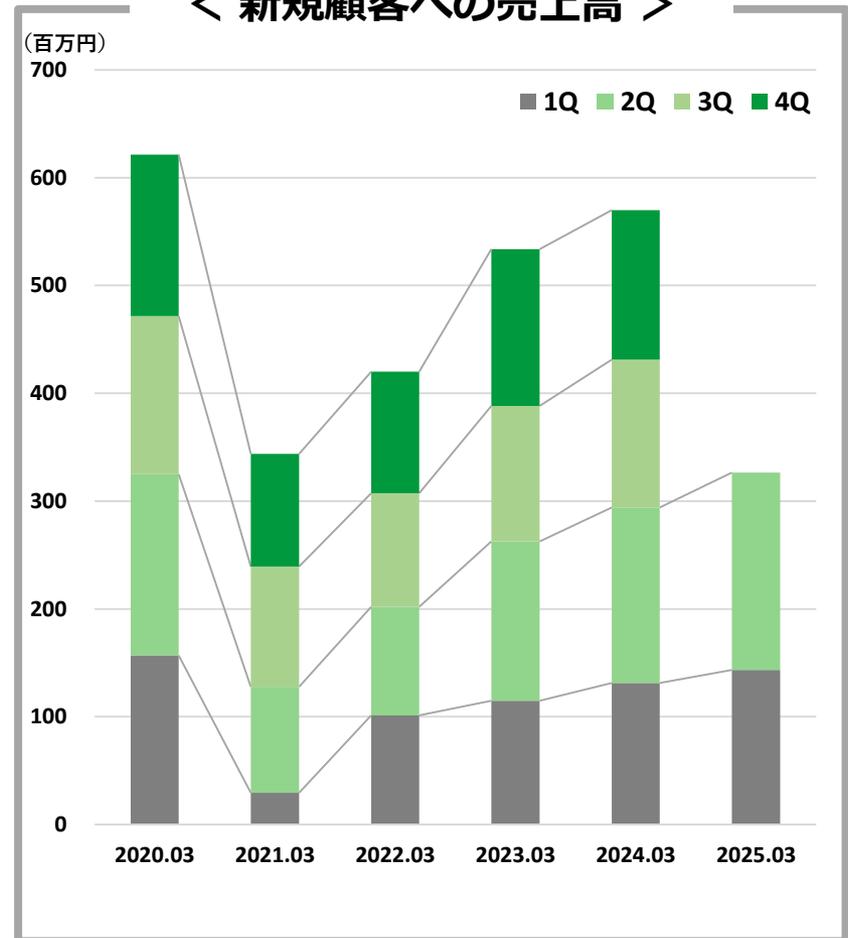


新規顧客の来店数・購入単価ともに増加傾向  
 当期の新規顧客への売上高は、2020年3月期を上回るペースで進捗

< 新規来店者数 >



< 新規顧客への売上高 >



リブランディングに伴うイベントブースや店舗内装の刷新の効果が大きく影響。

イベントブースの刷新  
による集客力の増加



イベントブースの刷新により、  
顧客からのイメージアップ  
とスタッフのモチベーション  
アップに効果あり。

ホームページ上の記事等  
からの流入増加



公式ホームページの  
スキンケア等の記事が  
Google Discoverに  
掲載されたこともあり  
WEBからの新規集客が増加。

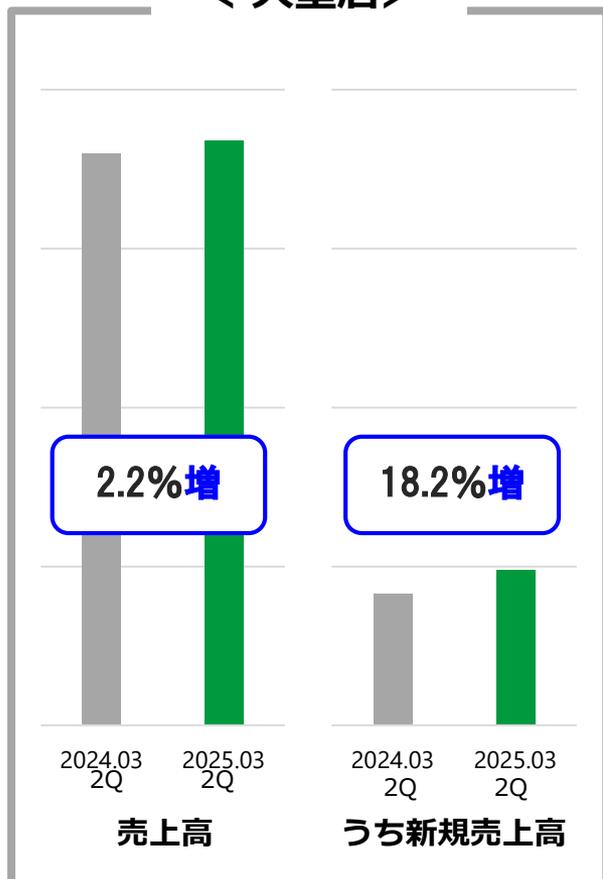
取引先企業での  
美容セミナー等の実施



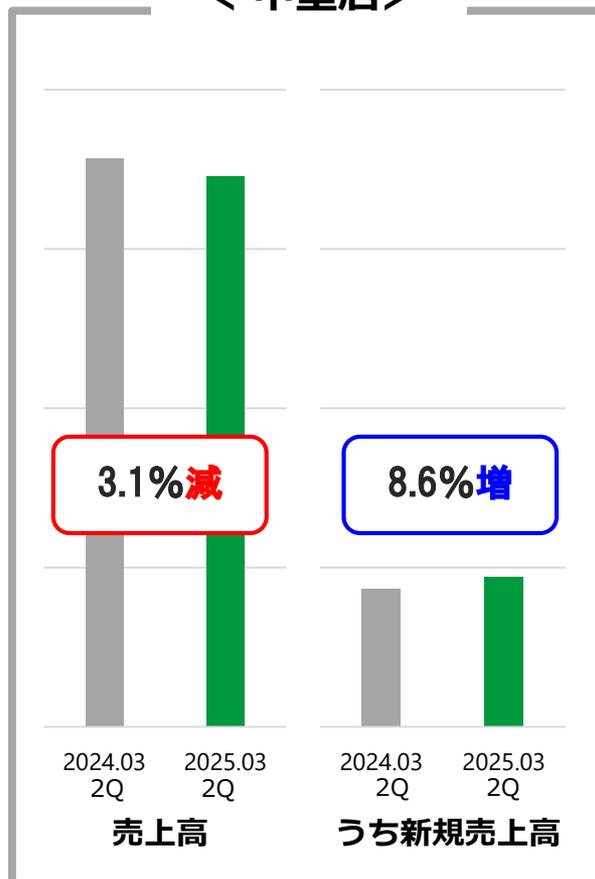
他企業との連携を行い、  
美容セミナーの開催等を実施  
現在、複数の企業と連携し、  
相互送客等の関係性を構築

大型店が改装などの効果が大きく順調な回復を見せ売上高を牽引

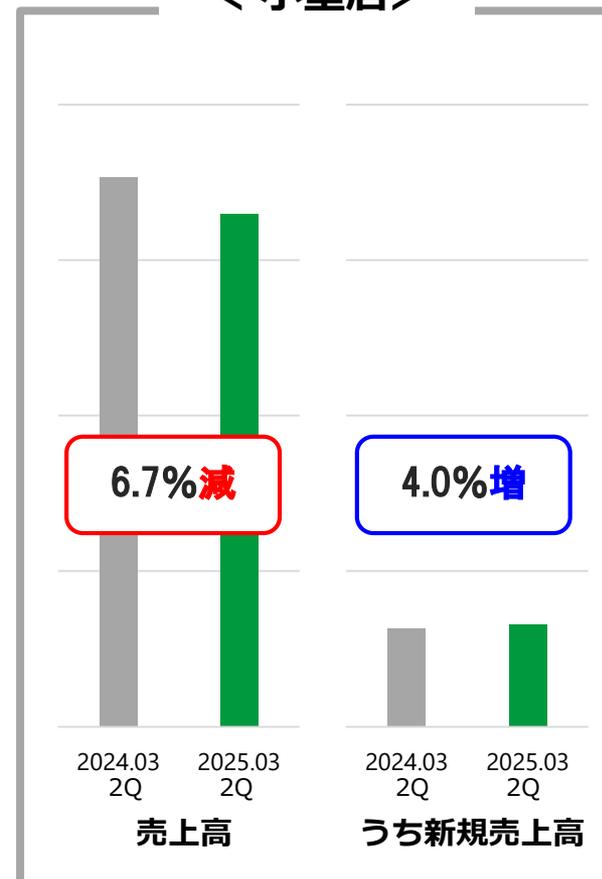
## < 大型店 >



## < 中型店 >



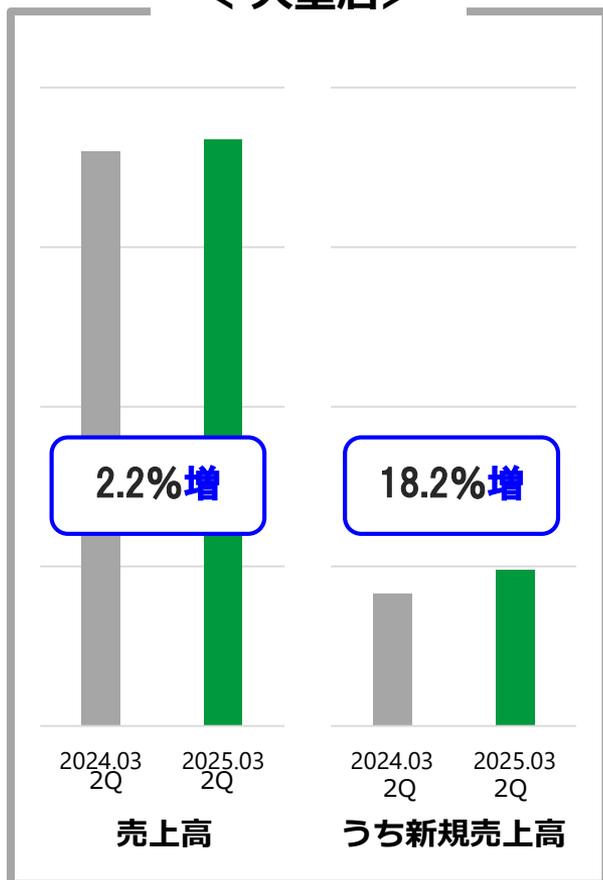
## < 小型店 >



※グラフのピッチはイメージであり、総売上高と新規売上高は同ピッチではありません

大型店が改装などの効果が大きく順調な回復を見せ売上高を牽引

## < 大型店 >



### ▶ 2025年3月期上半期の状況

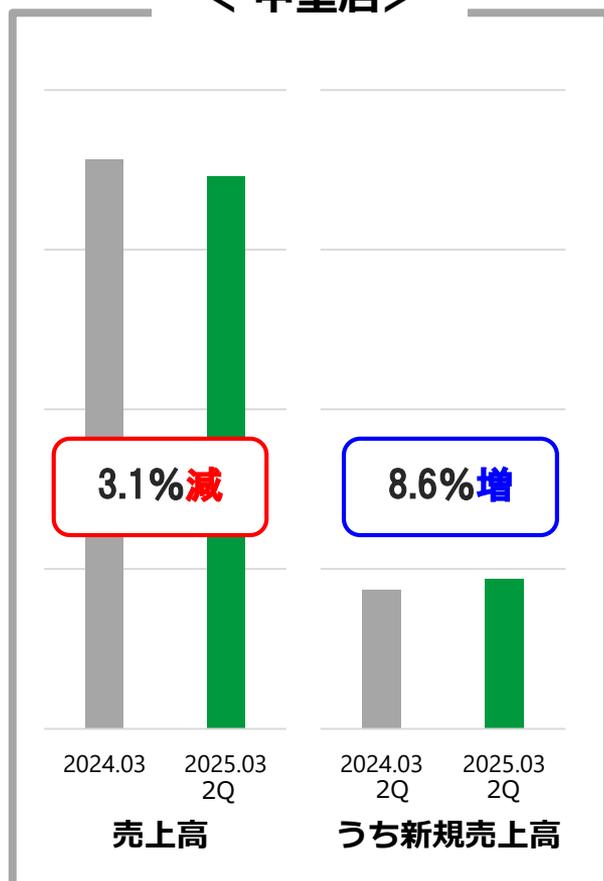
リブランディングに伴う店舗改装やイベントブース刷新の影響大きく、新規顧客の集客数・購入単価ともに増加。新規顧客の増加に伴い継続顧客への売上高も増加し全体を牽引。

### ▶ 2025年3月期下半期以降の取り組み

引き続き順次リブランディングに伴う改装を行うほか、旗艦店としてブランド認知度向上に注力し、さらなる新規顧客の獲得、顧客数の拡大を進める。

新規顧客は増加傾向にあるが、顧客数増加が微増で推移

## < 中型店 >



### ▶ 2025年3月期上半期の状況

新規顧客への売上高は順調に推移している店舗と苦戦している店舗とに分かれる。大型店に比べて新規売上高の増加率が低いため、継続顧客数の増加が微増に留まる。一部店舗では減少している。



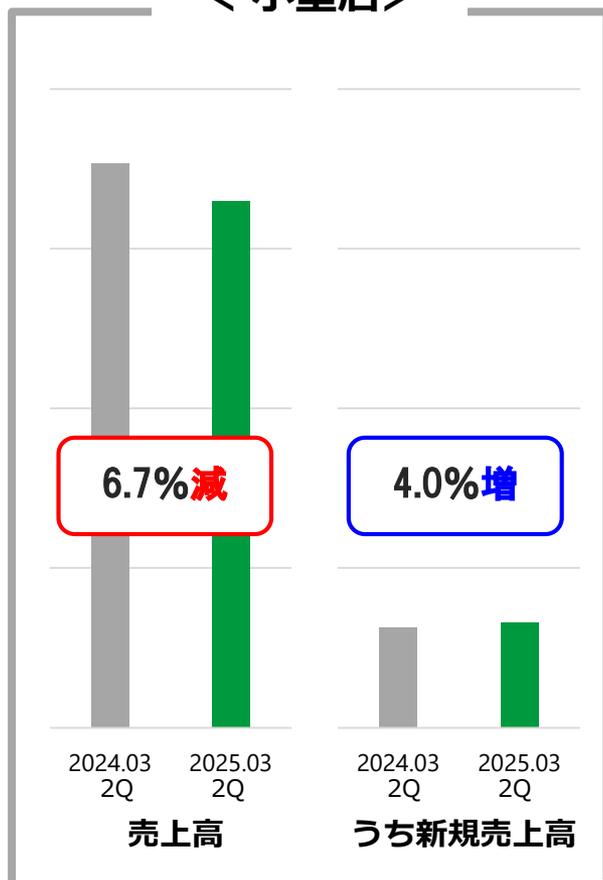
### ▶ 2025年3月期下半期以降の取り組み

大型店に引き続き、順次リブランディングに伴う改装を行い、新規顧客の獲得に注力していくことで、売上高増加を図る。

現状のエリアマネージャーの下に5店舗程度を管轄するブロックリーダーを配置。早期の売上高拡大に向けて営業管理体制及び教育体制を強化。

中大型店に比べ新規顧客の増加が微増で推移、顧客数が減少

## < 小型店 >



### ▶ 2025年3月期上半期の状況

主に地方店舗での新規集客が苦戦を強いられているため新規顧客への売上高は微増に留まる。新規顧客の獲得が急務。

新規顧客数が微増なこともあり、売上高は前年を割り込む結果となった。



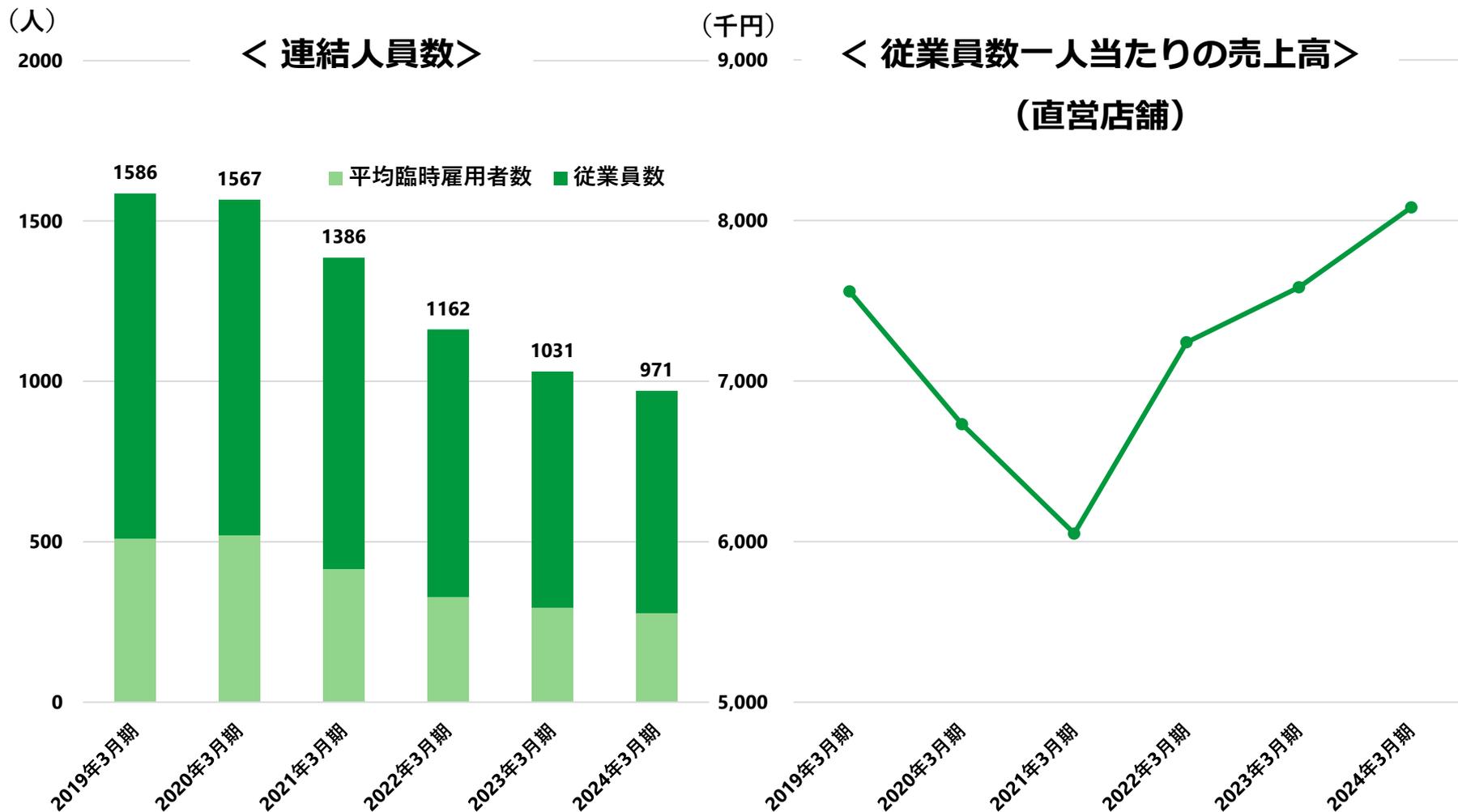
### ▶ 2025年3月期下半期以降の取り組み

地方店舗を中心に、新たな顧客との接点開発と新しいシーボンのイメージ形成・醸成を進める。

店舗オペレーションを効率化し、経費のコントロールにて収益性を確保。

# 2019.3期-2024.3期 連結人員数と顧客来店数の推移

直営店舗の人員数はコロナ禍以降の新卒採用の減少等により減少傾向が続くも  
店舗ごとの接客効率をもとに、店舗間の人員配置の適正化を図っていく  
⇒ 社員1人当たりの売上高は大きく増加





2022年より建て替えを進めていた六本木本会社屋が  
2024年8月に竣工。  
9月に本社機能、研修センター機能を移転。



スタッフ美容研修や店長会議の頻度を増加させ、  
スタッフ教育を強化

顧客満足度向上、社員のエンゲージメント上昇を図る。



年間表彰パーティを開催

年間売上実績、顧客満足度CS評価をもとに優秀店舗、優績者を表彰  
社員のエンゲージメント向上につなげる  
本年度も2025年3月に実施予定



ブランディングプロジェクトに伴い新しいコンセプト・新しいビジュアルに  
合わせ、2024年9月1日よりフェイシャリストの制服をリニューアル



## 【コンセプト】

**natural comfort / 自然な快適さ**

清潔感のある印象でありながら、お客様へ  
安心感を与えるデザインを採用。

フェイシャリストが自然体で質の高いサービスを  
提供できるよう、快適性と機能性を追求しました。  
ブランドカラーと調和し、サロン全体の雰囲気  
を引き立てます。



## 【新ユニフォームのポイント】

従業員の声を反映し、既存のワンピーススタイルに  
加え、パンツスタイルのセパレートタイプも採用。  
さまざまな世代、ライフステージに対応できる  
デザイン・スタイルで、一人ひとりが自分らしく  
輝けることを目指しています。

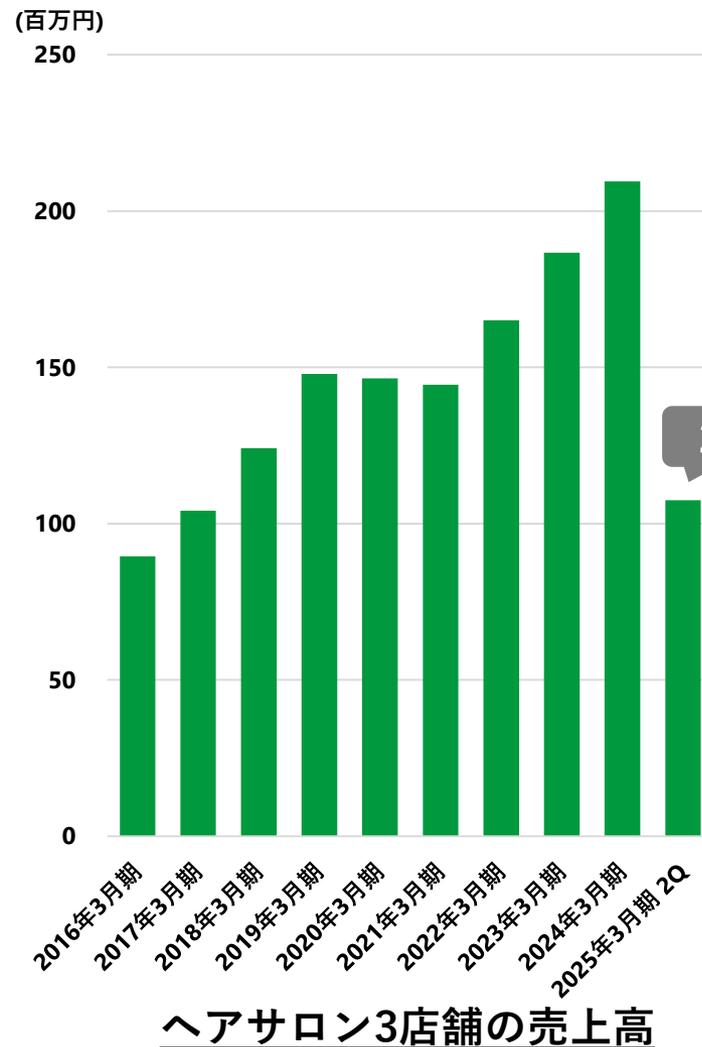
直近3年(2022年3月期～)2桁成長続き、今年度も前年を上回るペースで進捗



2020年6月の2号店「恵比寿店」、2023年10月の3号店「蒲田店」の出店もありヘアサロン「neaf」の売上高は順調に増加傾向が続く。

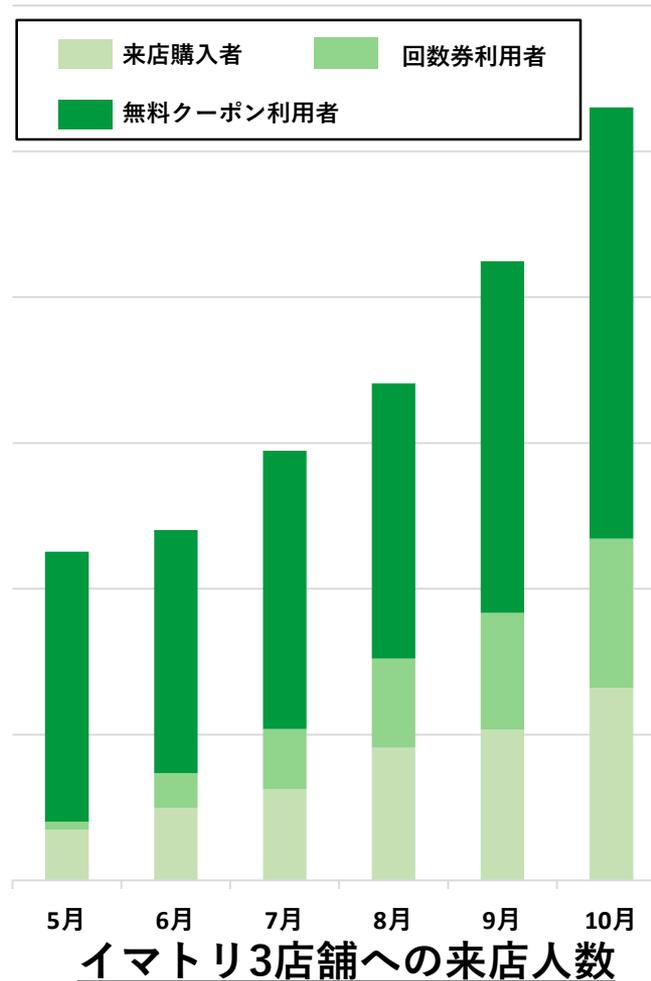
フェイシャリストサロンとの併設店舗「蒲田店」は、相互送客によるシナジー効果も発揮。

今後もフェイシャリストサロンとの併設店舗を含めて新店計画を検討。





LINE登録で無料クーポン配布キャンペーンの実施により新規顧客を獲得



「Our Age」  
TBS朝の情報番組「THE TIME,」等、  
メディアへの露出も増えたことで、  
認知度が拡大傾向

リピート顧客の増加に伴い、3回や6回等の回数券の  
購入の比率も増加。



現状の3店舗の状況を注視しつつ  
店舗開発計画を検討。

7月「濃縮ザクロジュース」8月「乳酸菌発酵カシス」を新発売



濃縮ザクロジュース ◀

価格 1,728円(税込)／1,600円(税抜)  
内容量 200ml  
原材料 ザクロ濃縮果汁(ザクロ(イラン産、  
イスラエル産))  
賞味期限 365日

乳酸菌発酵カシス ▶

価格 3,024円(税込)／2,800円(税抜)  
内容量 565ml  
原材料 甜菜糖(国内製造)、  
カシス(ニュージーランド産)、  
乳酸菌  
賞味期限 730日



昨年末の製品の自主回収を受け、アルコール分析システムを導入。  
遅れはあったものの7月以降順次飲料の新製品を発売。  
万全の体制を取りつつ、逐次新製品を投入することで通期での計画達成を見込む。

2025年1月24日

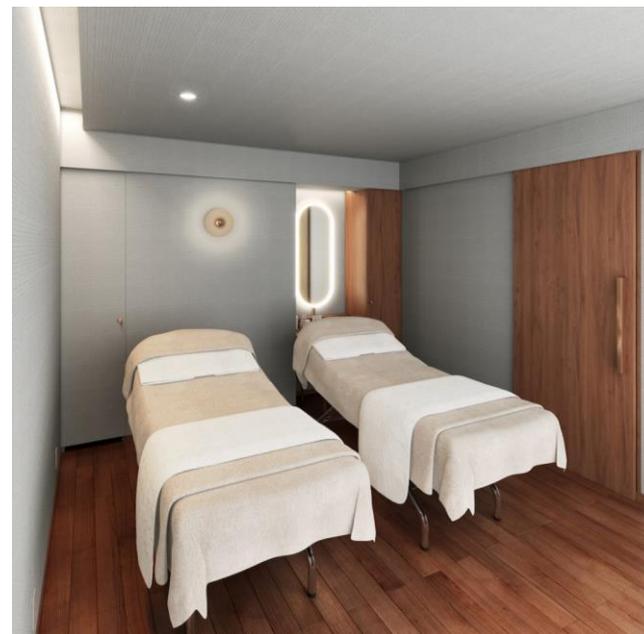
シーボン本社ビル1Fに『シーボン コンセプトショップ』をオープン

1月23日 プレス発表会



シーボン製品の購入はもちろん、ここだけのフェイシャルケアやボディメニューが充実。

男性も女性も楽しめるジェンダーレスな体験に加え、カップルやお友だち同士でのペアルームにも対応。特別な人と一緒に、スキんビューティ体験を満喫できます。

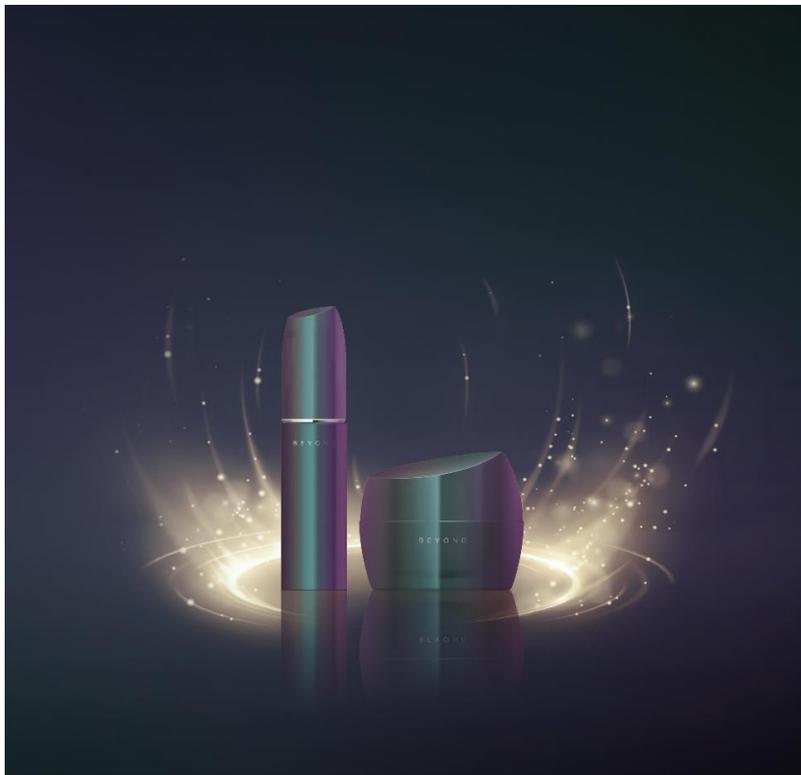


【Concept】

「六本木で、美しさの感性にスイッチを」  
肌と心で感じるC'BON Concept Shop  
楽しみながらスキんビューティ体験を  
気分を変えたい時、肌の調子が気になる時ふと立ち寄り、  
あなたを満す癒しの場所  
肌と心で感じて、新しい気づきを  
あなたらしさというキレイを奏でる  
Orchestrate the Beauty

10月ロイヤル顧客限定でクローズド・完全受注生産にて新製品を発売。

すべての肌悩みの根源に迫り  
肌を操る革新的トータルエイジングケア※  
【BEYOND ビヨンド】



シーボン ビヨンド ザ クリーム (右側)

価格 88,000円(税込) / 80,000円(税抜)  
発売 2024年10月

シーボン ビヨンド ザ セラム (左側)

価格 49,500円(税込) / 45,000円(税抜)  
発売 2025年1月(予定)

10月のクリームの販売が好調につき、3月にクリームの一般会員への再販も決定。  
3月の発売も完全受注生産とし、12月以降の受注開始を予定。

「コスメバンク プロジェクト」 にボードメンバー企業として参画し化粧品を寄贈



C'BON  
**Pal**

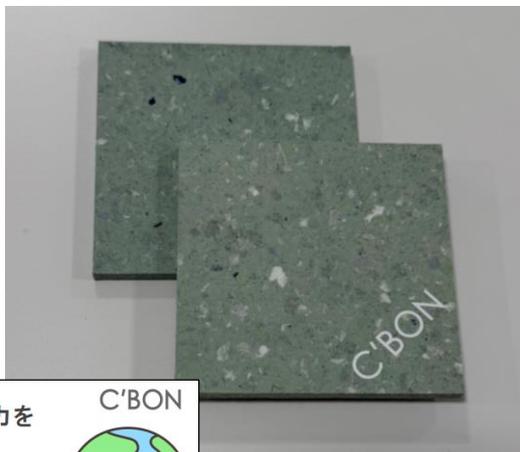
▶春夏ギフトとして初夏にぴったりの  
さっぱりタイプの化粧水  
「シーボンパル クリアリングローション」を寄贈

女性・企業・社会すべてが繋がって愛にあふれた地球へ、という「コスメバンク プロジェクト」の想いは、シーボンのSDGsの取り組みに通ずるものがあり、協賛することとなりました。今後もひとりでも多くの女性を笑顔にするとともに、地球環境の負荷低減を目指し、「コスメバンク プロジェクト」の活動を支援してまいります。

**【コスメバンクプロジェクトとは】**

“女性と地球にスマイルを”をスローガンに、一般社団法人バンクフォースマイルズが2021年11月に発足したプロジェクトです。経済的な理由など、さまざまな事情で化粧品を手にはできない女性と、行き先が決まっていない化粧品をマッチングし、年2回（春夏ギフト、秋冬ギフト）必要とされる方に必要なものを無償でお届けする取り組みをしています。女性と企業、そして地球環境という社会全体にとっての課題の解決を目指しています。

## リニューアル前の制服やタオルをコースター等へアップサイクル



### 【制服のリサイクル】

使用済みの制服をリサイクル資材として活用し、新しい製品に生まれ変わらせる“アップサイクル”をしてシーボンのロゴ入りコースター（四角）を製作。完成したコースターは、各店舗に配布し、お客様用に活用。

### 【タオルのリサイクル】

リブランディングで不要となったタオルも学校での雑巾作成用に無償提供を実施。地域に貢献しながら、人との繋がりを持ち、その地域で継続していける店舗作りを目指す。

リサイクルへのご協力をお願いします。

不要なものを誰かの「うれしい」に



「学校や各種施設」などで

古いタオルをお使いになりませんか？

※個人での使用・お知り合いでも構いません

サロニエの切替で下記タオルがたくさんあります。雑巾づくりや、ペットの拭きあげ、小さく切ってウエスとして使用するなど、使い方はいろいろです。是非、ご利用くださいますと幸いです。



無償提供タオル  
タオルサイズ  
：162cm×82cm

- ・1枚から対応可能です
- ・費用はかかりません
- ・発送をご希望の際は、送料のご負担をお願いします
- ・数に限りがありますので、不足の際はご容赦ください

ご希望・ご相談は、お気軽にスタッフまでお声がけください

【下記に類する使用はご遠慮ください】

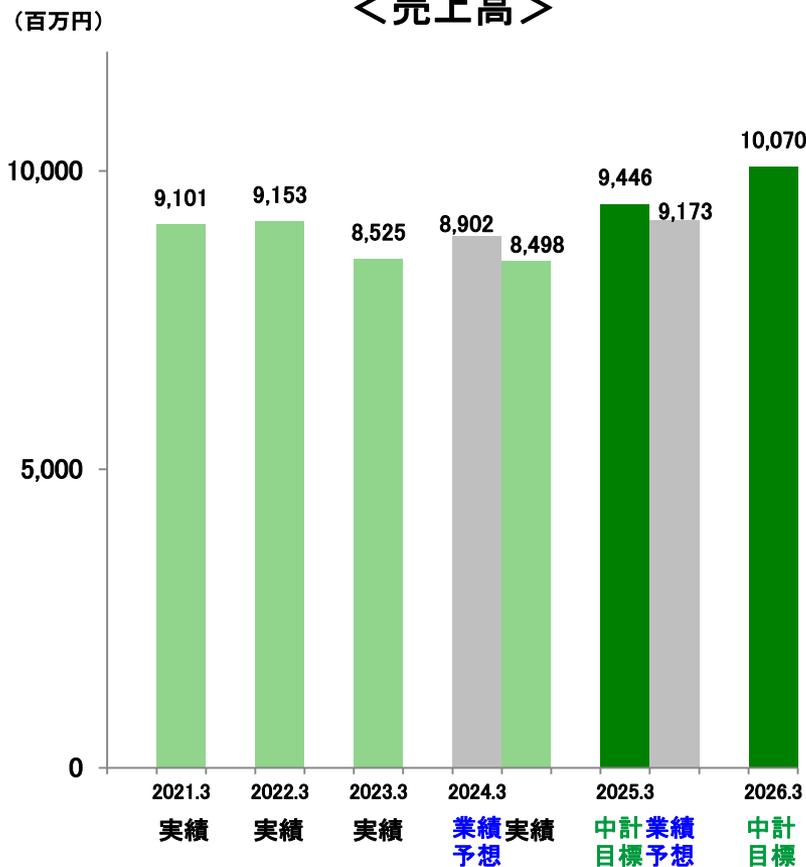
・反社会的勢力に相当する団体もしくは個人に対する提供  
・その他著しくイメージを損なう使用  
・そのままもしくは加工しての販売

※画像は作成中のイメージ

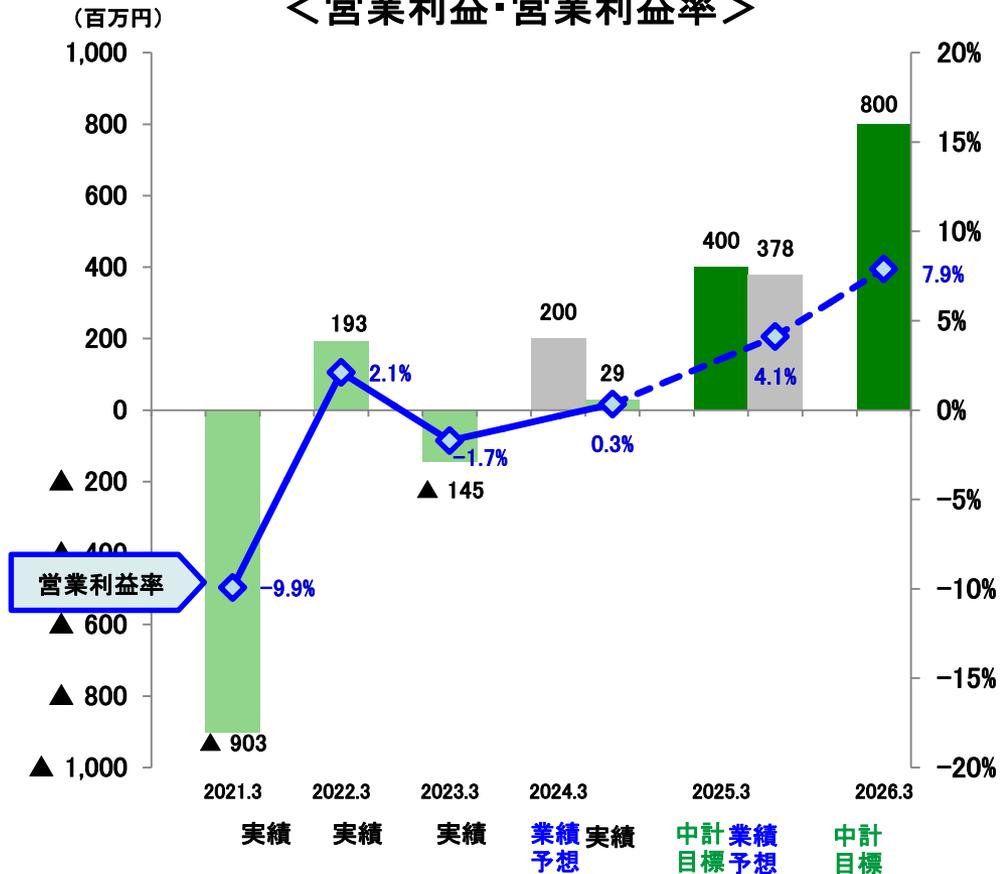
# 計數目標

---

## <売上高>



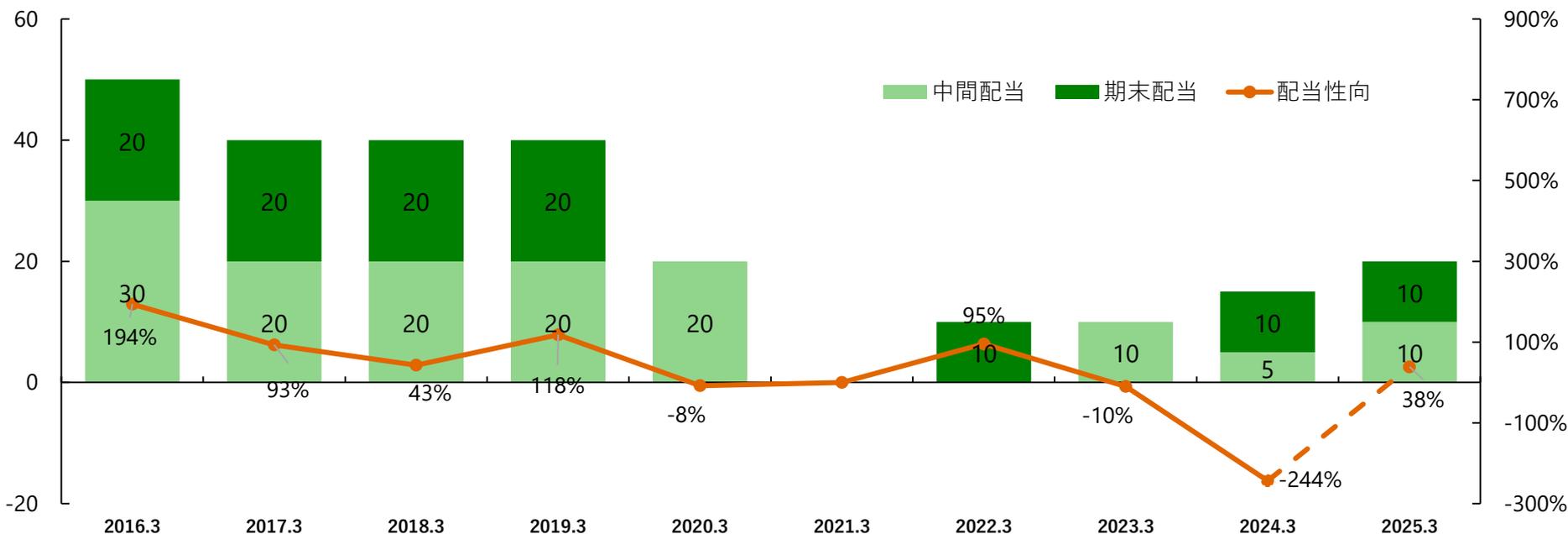
## <営業利益・営業利益率>



# 株主還元

---

安定的な配当を実施する基本方針に従い  
 2025/3期 ⇒ 1株当たり配当金 : 中間10円を実施・期末10円を計画



- ・ 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

Mail : [ir@cbon.co.jp](mailto:ir@cbon.co.jp)