2027年３月期
第２四半期
決算説明資料

2026.11.26

（証券コード ： 4926）

C'BON



C'BON

1. 2027年３月期 第2四半期決算報告

2. トピックス

C'BON

決算報告

2027年３月期 第２四半期 連結決算のポイント

C'BON

売上高：トライアルプランの価格改定により新規顧客の契約率・契約単価向上、
未消化分繰延等による役務収益減を補い増収を確保（前年＋0.2%増）
営業利益：売上原価の減少、販管費の適正化により、ほぼ計画値で着地

項目	2026年３月期 第２四半期 実績	2027年３月期 第２四半期 計画値	2027年３月期 第２四半期 実績
連結売上高	4,610百万円	4,775百万円	4,618百万円
営業利益	125百万円	166百万円	163百万円
経常利益	144百万円	174百万円	171百万円
当期純利益	115百万円	112百万円	151百万円

▶トライアルプランの価格改定（1,500円→3,500円）により購買意欲の高い層へシフト、契約率・単価が向上し新規売上は前年超え。
未消化分繰延等による役務収益減を補い、全体では前年比+0.2%で着地。

▶在庫管理の徹底や高収益製品の販売伸長により売上原価率が改善。
あわせて販管費の適正化も進み、各段階利益は概ね計画通りに進捗。

2027年３月期 第２四半期 連結PL

C'BON

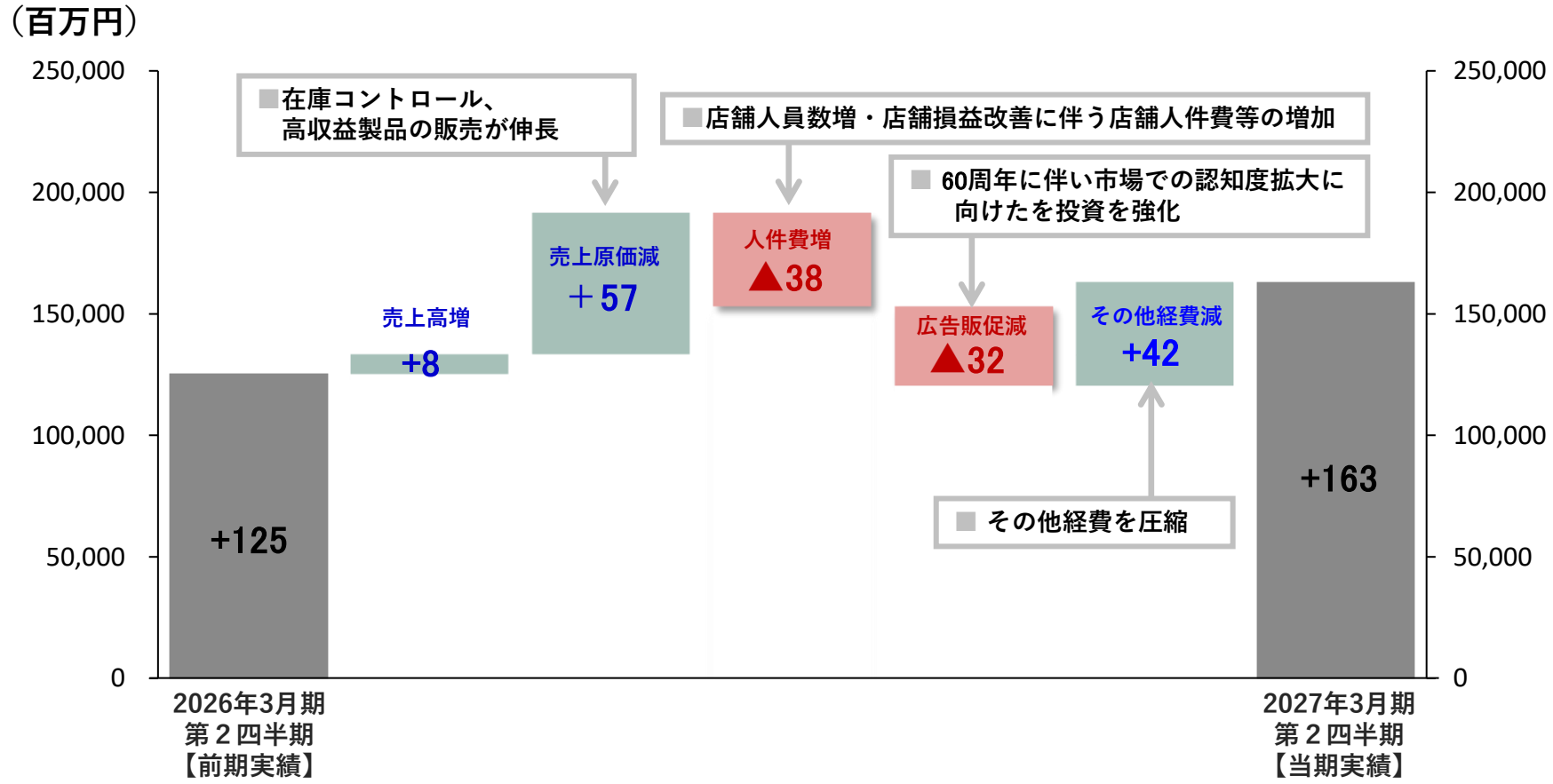
【前期との差異】
連結売上高：トライアル改定による新規単価・契約率向上で役務収益減を補い増収
売上総利益：在庫管理徹底と高収益製品の伸長により原価率改善

（百万円）	2026年３月期 第２四半期	2027年３月期 第２四半期
連結売上高	4,610	4,618
売上原価	1,145	1,087
売上総利益	3,464	3,530
販管費及び一般管理費	3,339	3,367
営業利益	125	163
営業外収益	20	9
営業外費用	1	0
経常利益	144	171
特別利益	0	15
特別損失	1	0
税金等調整前当期純利益	143	186
法人税等合計	27	35
親会社株主に帰属する 当期純利益又は純損失	115	151

営業利益差異分析(前期比)

C'BON

【前期との差異】
・売上原価減の影響が大きく、営業利益は30.2%増加
・人件費、広告販促費は増加も、効率化の取組みが奏功しその他費用は前年減



貸借対照表

C'BON

特筆すべき大きな変化はなし
⇒自己資本比率2026年３月：66.1％ ⇒ 2026年９月：68.7％

単位：百万円	2026年３月期（2026年03月31日）		2027年３月期 第２四半期（2026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	4,803	55.8%	4,573	54.3%	▲229	95.2%
固定資産	3,798	44.2%	3,856	45.7%	58	101.5%
資産合計	8,601	100.0%	8,430	100.0%	▲170	98.0%
流動負債	2,570	29.9%	2,293	27.2%	▲277	89.2%
固定負債	342	4.0%	343	4.1%	0	100.2%
負債合計	2,913	33.9%	2,636	31.3%	▲277	90.5%
自己資本	5,684	66.1%	5,794	68.7%	106	101.9%
新株予約権	3	0.0%	0	0.0%	0	100.0%
純資産合計	5,688	66.1%	5,794	68.7%	106	101.9%
負債純資産合計	8,601	100.0%	8,430	100.0%	▲170	98.0%

販売チャネル別 売上高

直営店舗	新規売上の増加幅減、既存売上は堅調も役務収益減の影響で売上微増
通信販売	広告宣伝費を大きく掛けず、OMO・CRMに注力
国内代理店	既存の代理店の高齢化等による離脱が課題。新規開拓は順調に進捗
海外代理店	化粧品展示会等での代理店との接点拡大に注力
その他（子会社）	飲料関連のOEM・ODM受注が増加し前年増

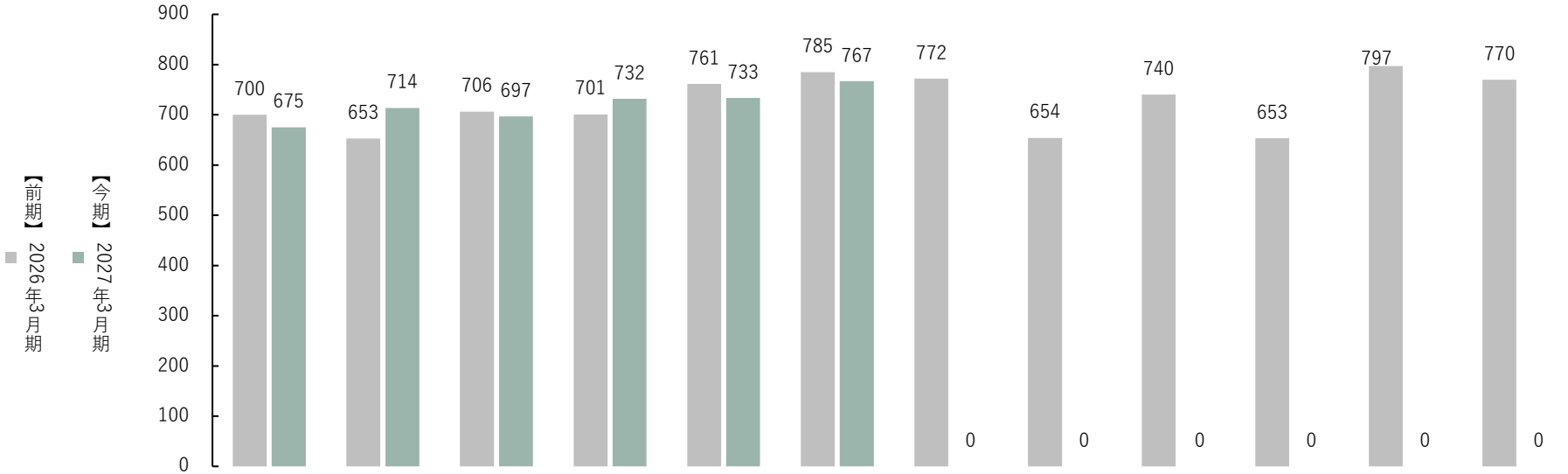
単位：百万円	2025年３月期 第２四半期実績	2026年３月期 第２四半期実績	2027年３月期 第２四半期実績	
	金額	金額	金額	構成比
直営店舗	4,038	4,306	4,312	93.4%
通信販売	142	136	134	2.9%
国内代理店	68	90	76	1.7%
海外代理店	9	10	9	0.2%
その他	52	66	85	1.8%
合計	4,311	4,610	4,618	100.0%

月次売上高の推移 - 直営店舗（役務収益を含む）

C'BON

＜2026年３月期＞
直営店舗売上高の2026年３月期累計では前年比100.1%
新規微増、既存横ばい、役務収益減でおおよそ各月前年並みで推移

（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】2026年3月期	700	653	706	701	761	785	772	654	740	653	797	770
【今期】2027年3月期	675	714	697	732	733	767	—	—	—	—	—	—
前期同月比（%）	96.4	109.3	98.6	104.4	96.3	97.7	—	—	—	—	—	—

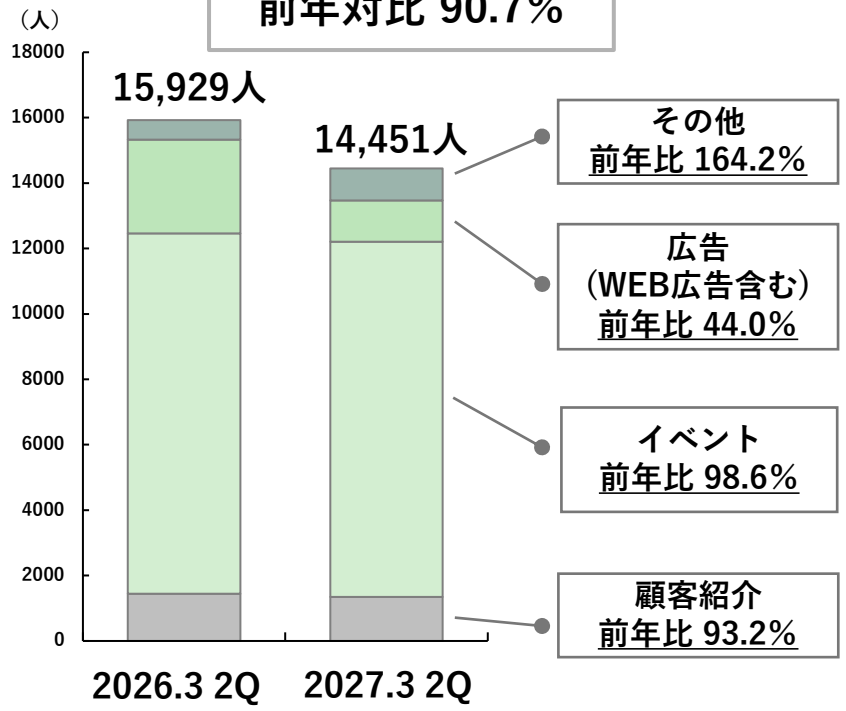
新規顧客の状況-直営店舗

C'BON

【新規来店数】トライアルプランの料金改定【1,500円→3,500円】の影響で、前年割れ
【新規売上高】新規来店数は減少したものの、契約率、購入単価は上昇し、売上高2.3%増

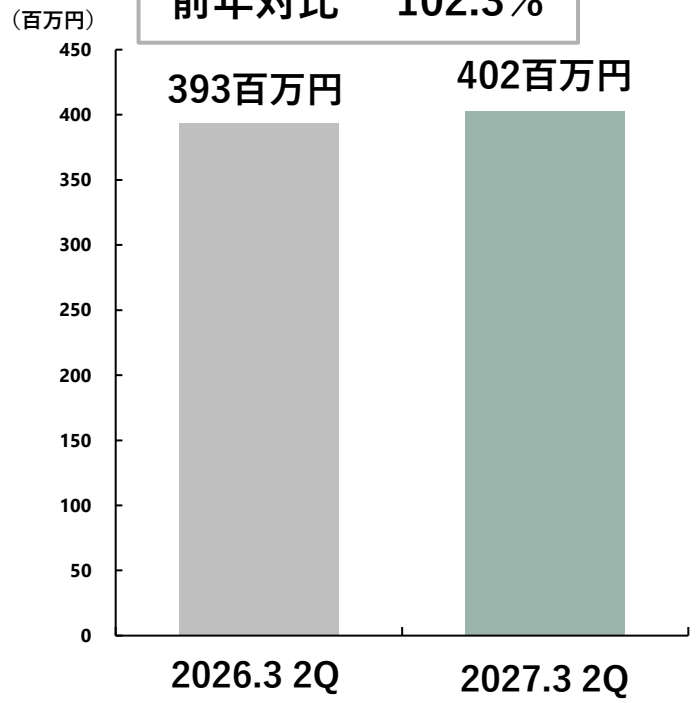
＜ 新規来店者数 ＞

前年対比 90.7%



＜ 新規売上高＞

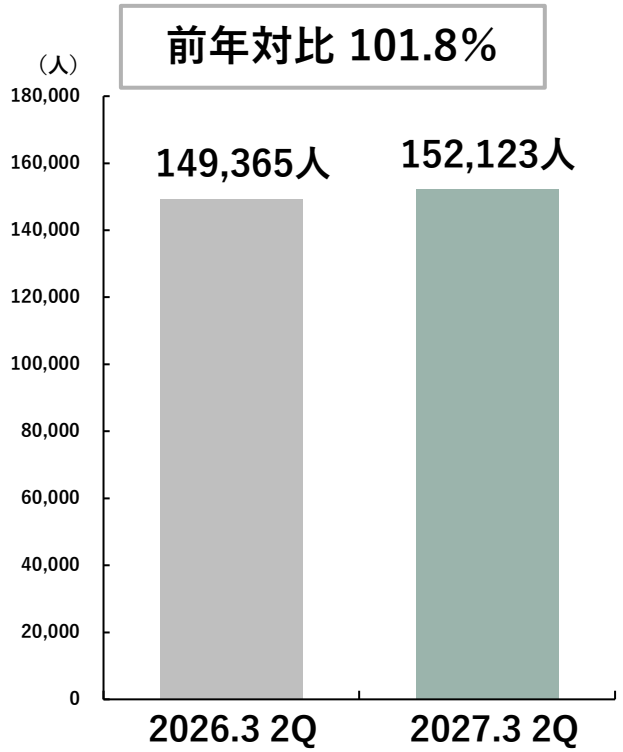
前年対比　102.3%



既存顧客の状況-直営店舗

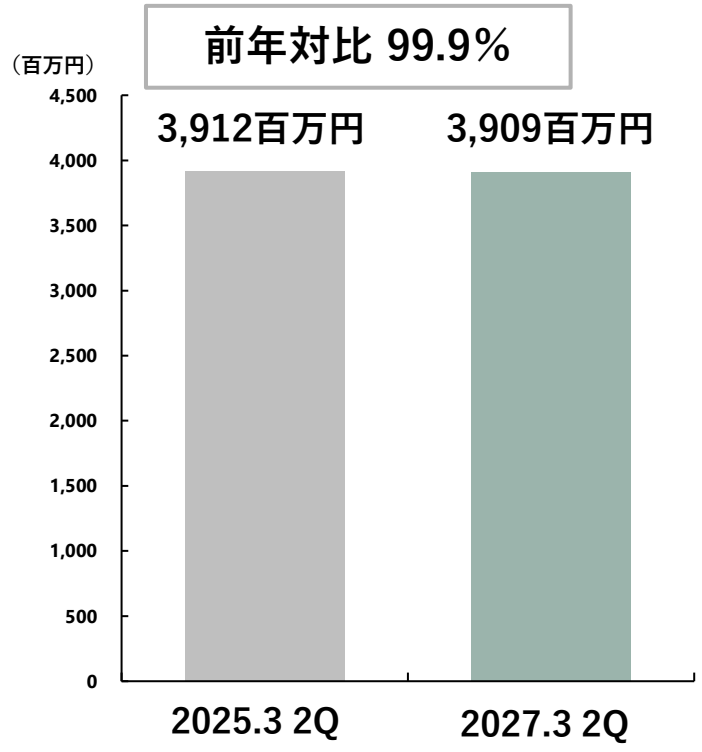
【継続数】ロイヤル顧客向けイベント等の効果で前年比101.8%と増加に転じ、堅調に推移
【継続売上高】ロイヤル顧客基盤は拡大したものの、天候の影響による来店機会の減少や未実施権利に伴う役務収益の動きもあり、売上高は前年比99.9%と横ばい

＜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」

＜継続売上高＞



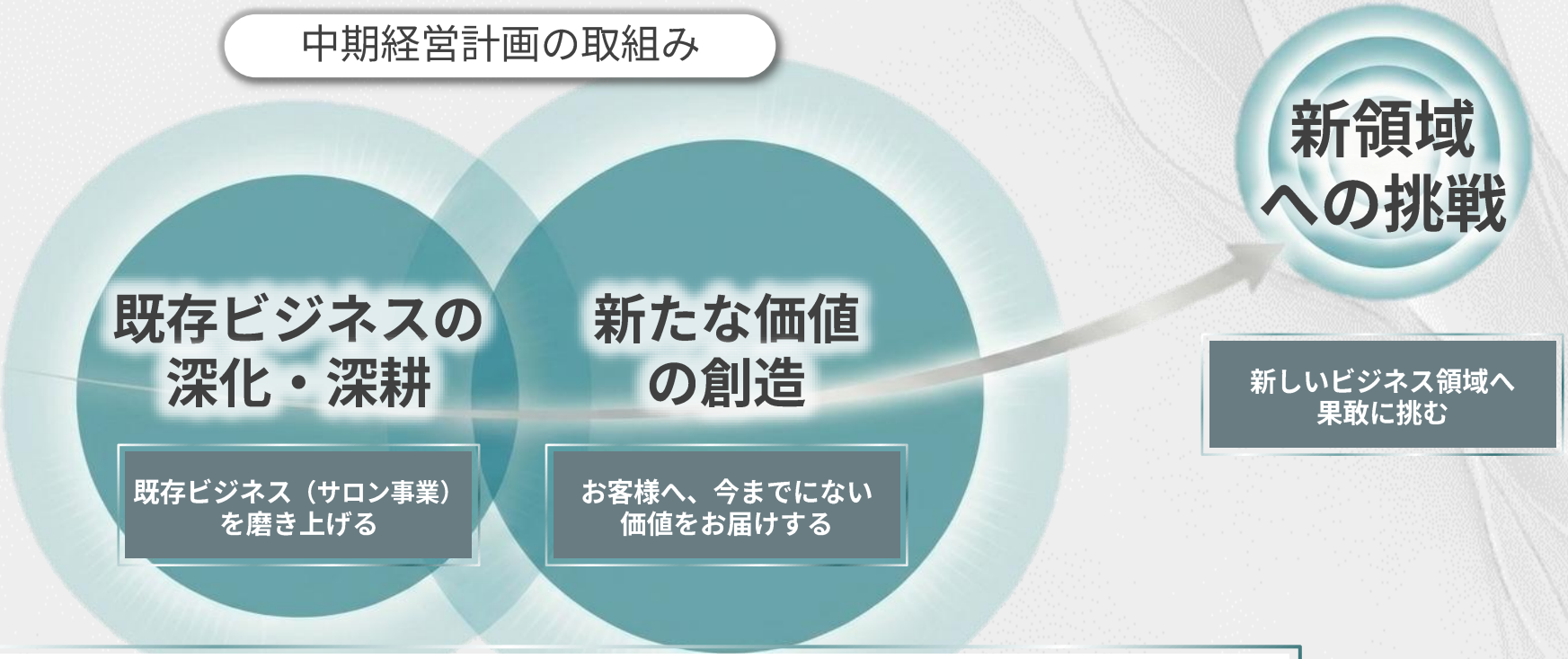
C'BON

2027年3月期 第2四半期
トピックス

中期経営計画　（2027.3期～2029.3期）

C'BON

中期経営計画の取組み



①主体性あふれる組織づくり

②顧客体験価値の深化

③生産体制と品質管理体制の向上

④店舗オペレーションの効率化・接客効率の改善

⑤シナジー効果による新たな店舗形態の出店

「シーボン 脳感フェイシャル」を定義

C'BON

指先から解きほぐし、五感の安らぎで包み込む「シーボン 脳感フェイシャル」

「シーボン 脳感フェイシャル」とは、肌・心・身体すべてで感じていただく「サロン体験そのもの」を表す言葉です。皮膚は脳とつながっている(皮脳同根)という考え方に基づき、お客様を深いリラクゼーションへと導きます。
このサロン体験(脳感フェイシャル)の鍵となるのが、フェイシャリストが紡ぐ「五感接客」です。

・触覚：オールハンドによる東洋式トリートメント「手当て」
・視覚：清潔感にあふれ心を穏やかにするサロン空間
・嗅覚：マセなどに配合されたα-ピネン等がもたらす心地よい香り
・聴覚：自立神経を整える「1/fゆらぎ」のヒーリングミュージック
・味覚：インナーケアを支える発酵ドリンク等の豊かな味わい

これら「五感接客」のすべてが共奏することで、肌と心、そして全身を至福の調和へと導きます。



ロイヤル顧客施策｜体験価値とBP活用の拡大

C'BON

外部専門家との連携イベントにより、
BPの有効活用とロイヤル顧客のLTV向上を推進

◆独自体験の創出とBP消化促進

工場見学や従来の無料招待イベントに加えて、
美容皮膚科医や鍼灸師と連携したBP消費型イベント
を開催し、独自体験とBP消費機会を拡充
⇒BP消費方法を拡充

◆ロイヤル顧客数増/LTVの向上

コト消費の創出と工場見学などの
限定体験で満足度の向上を図る
⇒ロイヤル顧客離脱防止
⇒LTV向上





階層別教育体系と次世代リーダー育成

C'BON

キャリアに応じた6段階育成と定着支援により、接客品質と店舗運営力を強化

階層別6段階プログラムと学習基盤

1. 新人基礎研修
理念・皮膚科学・接客基礎

2. 技術研修
独自東洋式トリートメントを中心にプロの技術を体得

3. 皮膚・製品知識研修
肌悩みに寄り添う提案力

4. CS研修
高いホスピタリティ養成

5. 次期役職者研修
店舗運営補佐と後輩育成

6. マネジメント・役職者研修
目標管理・CS戦略で牽引

教育資料：  美容マニュアル  ラーニング・マネジメント・システム  社内ポータル

次期役職者研修の成果（2026年10月開催・参加者40名）

役割納得度
100%
全員が次期役職者としての期待役割と求められる姿勢に納得

意欲向上率
97.5%
懇親会等の相互交流を経てモチベーション上昇

不安解消率
92.5%
9割以上が事前のプレッシャーを解消し今後の道筋を明確化

収益改革に向けた店舗類型と成長方針

C'BON

集客力と収益性の2軸で直営サロンのポートフォリオを可視化
最上位モデルの拡大に加え、各類型の課題に応じた施策を実行し、
店舗網全体の収益力を底上げする。

利益率高↑

高収益・基盤安定型

売上前年比 **+1.1%**

主に地方の小型店舗。
新規集客は少ないものの、顧客のロイヤル化に成功しており、少ないコストで高収益を上げている。

旗艦店(高収益)型

売上前年比 **+2.8%**

主に首都圏の大型店。
好立地を活かし新規顧客の集客に成功。
集客した新規顧客の顧客の継続化・ロイヤル化により安定的に成長。

顧客単価・集客改善型

売上前年比 **△3.2%**

主に地方の小型店舗。
新規集客場所の確保難や継続顧客の単価の低さから利益は低水準。

売上拡大・収益改善型

売上前年比 **+7.4%**

一部都心店や地方の大型店など。
継続して新規顧客の集客が出来ており、売上高は大きく拡大傾向も、広告費や家賃、人件費に圧迫され利益は僅少。

利益率低↓

←新規来店 少

新規来店 多→

店舗改装の進捗報告

C'BON

上期5店舗の改装を実施
ブランディングに伴う店舗の改装・移設は全店舗の3割超が完了

上期改装実績（5店舗）

首都圏・主要都市の重点店舗を刷新

船橋店	名古屋スパイラルタワーズ店	三宮店	蒲田店	上野御徒町店



▲名古屋スパイラルタワーズ店



▲上野御徒町店


▲三宮店

ブランディングに伴う改装・移設　完了店舗数

重点店舗の刷新を推進し計画通り順調に拡大

累計 33店舗

CRM・OMO強化によるLTV向上

C'BON

店舗体験とデジタル接点を融合し、未開拓顧客層層の定着・再来店を推進

課題：未開拓ボリュームゾーンの存在

新規来店者の内訳

定着顧客 約3～4割	未契約・少額購入顧客 約6～7割

重点ターゲット：従来フォロー手薄層
- **未契約顧客(来店後購入なし顧客)**
- **ライト購入層(12BP未満)**

年間来店者の6割を超えるこの未開拓のボリュームゾーンが最大のポテンシャル

施策：リアル体験×デジタル連携

1. リアル体験への再誘致

ロイヤル顧客の当社利用の推奨理由・満足度データを活用した再来店訴求

2.パーソナライズCRM配信

購買履歴に応じたDMやLINE、メールを配信
限定クーポンの付与

3. OMO（店舗・EC連携）による購買ハードルの引き下げ

エントリー製品等の訴求を通じ、顧客ニーズに寄り添った段階的な製品体験と店舗定着を推進

新規獲得コストを抑えつつ、既存接点顧客のLTVおよび再来店率を底上げ

企業連携による体験価値向上と新たな価値創造

C'BON

BREX With
UTSUNOMIYA BREX SDGs CHALLENGE

C'BON
研究開発・生産拠点を栃木県に置く

地域共創 SDGs

宇都宮ブレックス
プロバスケットボールチーム
宇都宮を本拠地に活動

Rossa Berry
栃木県名産のイチゴ農園



2026年12月6日発売

「なりきりブレッキー/ベリーちゃんフェイスパック」
（各1,650円/税込み）

独自複合成分『ストロベリーシュートGL』配合

Rossa Berryのイチゴの葉と茎をアップサイクルした、環境にも肌にもうれしいエキスを活用

地域共創とアップサイクル

宇都宮ブレックスの運営会社「栃木ブレックス」が推進するSDGsを基軸としたプロジェクト「BREX With」にパートナー企業として参画。

研究・生産拠点での地域共創や未利用資源の利用を通じサステナブルな企業姿勢を訴求

その他企業連携

・フラワービジネス大手企業
⇒限定バースデーケアの開発
体験型プロモーション
・大手金融機関
⇒行員向け「ビューティーセミナー」・職域販売
・大手物流事業者
⇒事業所での販売＆PRイベントを実施
従業員様向けイントラネットでの集客

新規顧客層の開拓

従来のサロン顧客とは異なる顧客層との接点創出
⇒効率的なブランド認知を実現

シナジー効果による新たな価値創造

C'BON

**トリートメント専門店であるイマトリ大森店にヘアサロンを併設し、
「シーボンヘアサロン ニーフ大森店」を2026年5月1日（金）にオープン**

既存店舗：集客の入口

イマトリ

1回1,650円・約15分の手軽なケア

×

新規併設：高付加価値施術

シーボンヘアサロン ニーフ

カミカリスマサロン
トリートメント＆スパ部門受賞の技術力

イマトリの手軽さとニーフの優れた技術力を融合

資本効率の最大化
既存店舗資産の活用
初期投資を抑制



顧客単価の向上
相互利用により
高単価施術へ誘導



新規顧客層の開拓
相互送客による
新たな顧客層の開拓を推進



本資料お取り扱い上のご注意

C'BON

- 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