

2019年3月期 第2四半期決算説明会

2018.11.21(水)

(証券コード:4926)

株式会社シーボン

2019年3月期第2四半期 決算のご報告

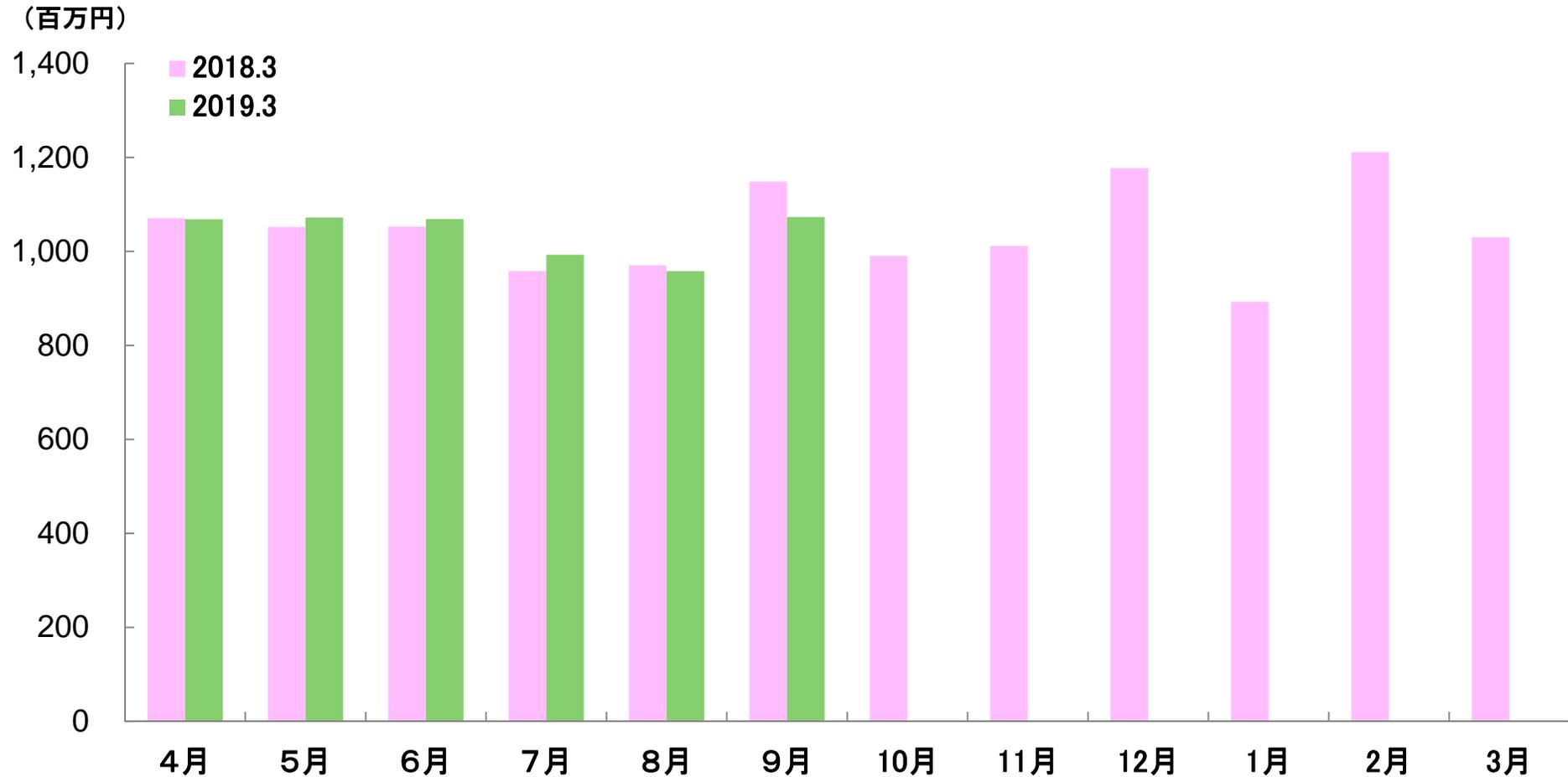
常務取締役兼執行役員 管理本部担当
三上直子

単位:百万円	2019年3月期 第2Q 実績	2018年3月期 第2Q 前年	前年比	2019年3月期 第2Q 計画	計画比
売上高	6,232	6,251	99.7%	6,330	98.4%
営業利益	167	244	68.4%	130	128.6%
経常利益	192	264	73.0%	147	130.6%
四半期純利益	110	157	70.0%	86	127.6%

【主な要因】

- 効率的な集客活動が進むも、既存顧客の継続数が伸び悩み、売上計画が未達成
- 設備投資計画(店舗等の設備投資等)の一部の時期ずれから、利益は計画より上振れ

月次売上高の推移



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
2018.3	1,070	1,051	1,052	958	970	1,148	990	1,011	1,177	892	1,211	1,029
2019.3	1,068	1,072	1,068	992	958	1,072						
前年同月比 (%)	99.8	101.9	101.5	103.6	98.7	93.4						

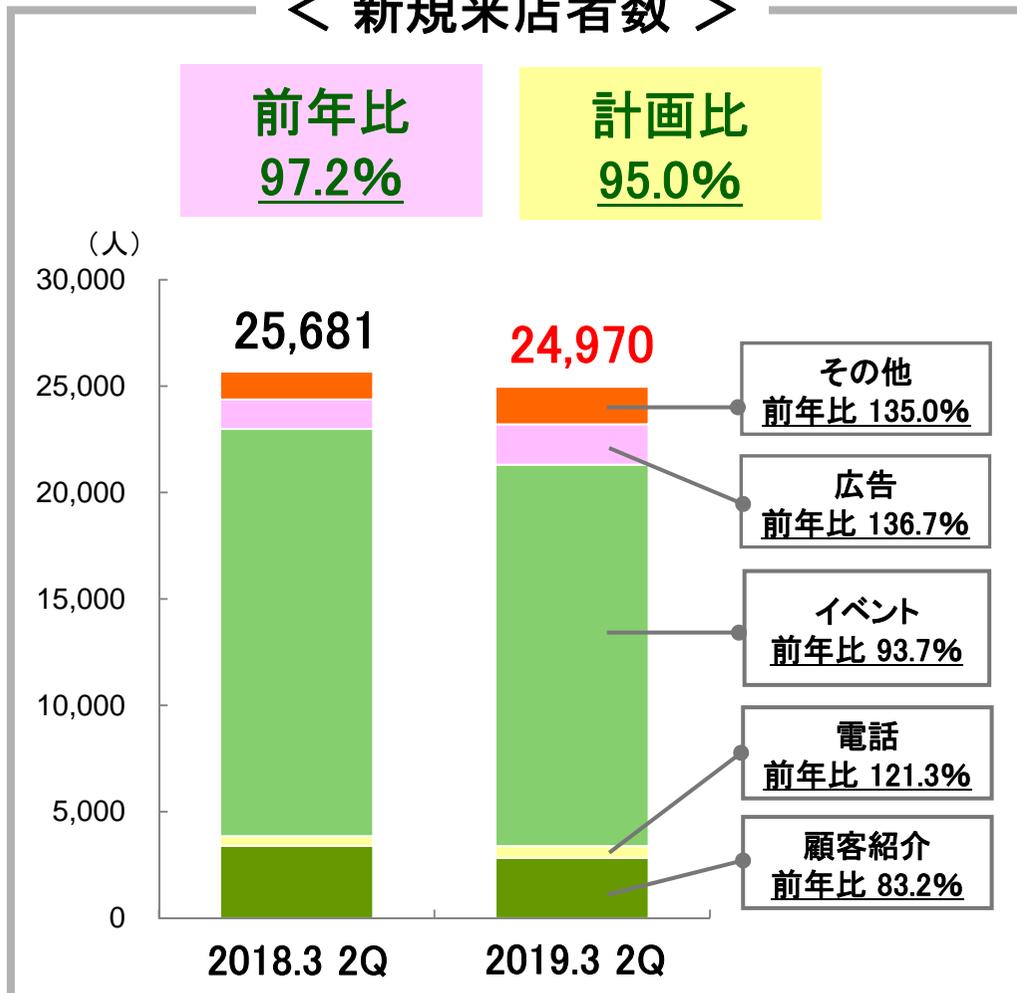
販売チャネル別の売上

単位:百万円	2019年3月期 第2Q 実績		2018年3月期 第2Q 前年		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
直営店舗	6,044	97.0%	6,067	97.0%	99.6%
通信販売	109	1.7%	104	1.7%	105.0%
国内代理店	67	1.1%	67	1.1%	99.6%
海外代理店	11	0.2%	12	0.2%	93.6%
合計	6,232	100.0%	6,251	100.0%	99.7%

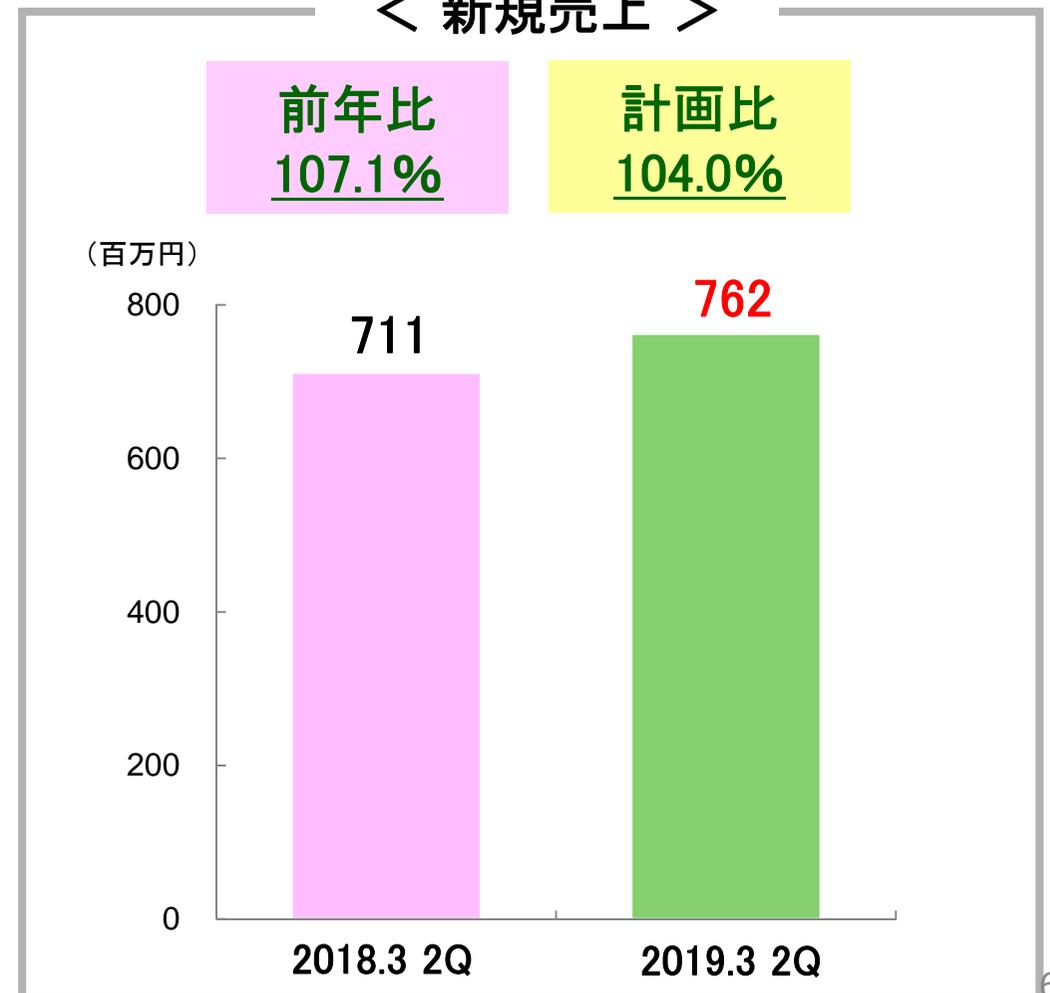
新規来店者数が減少するも、効率化が進み新規売上は伸長

新規売上 = イベント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 >

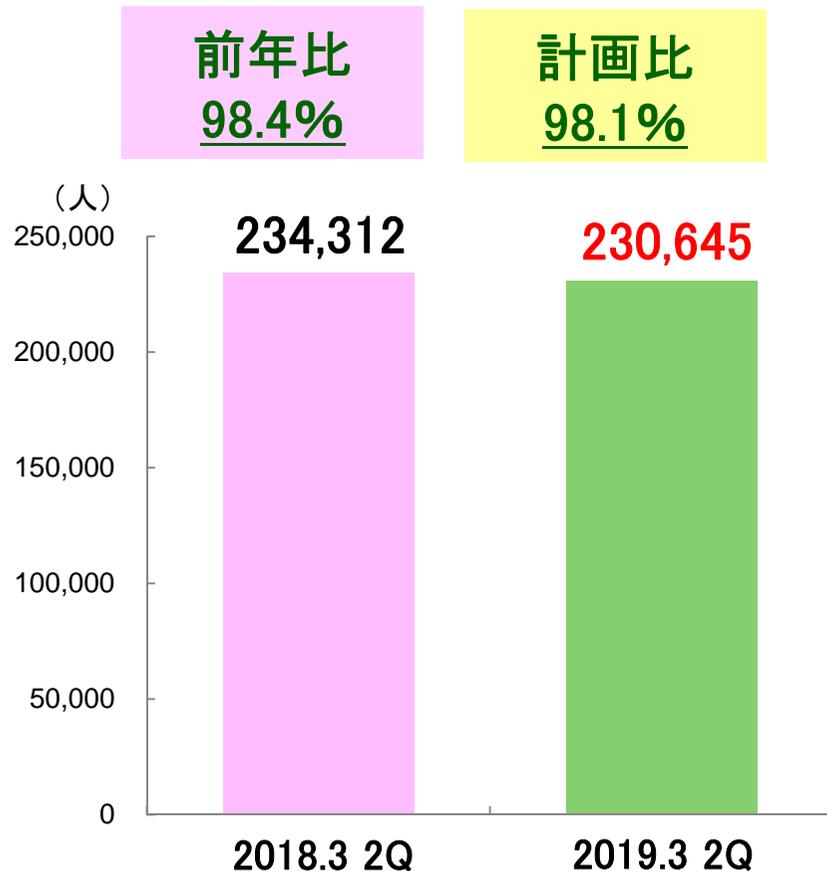


継続数の伸び悩みにより、売上は前年、計画ともに下回る

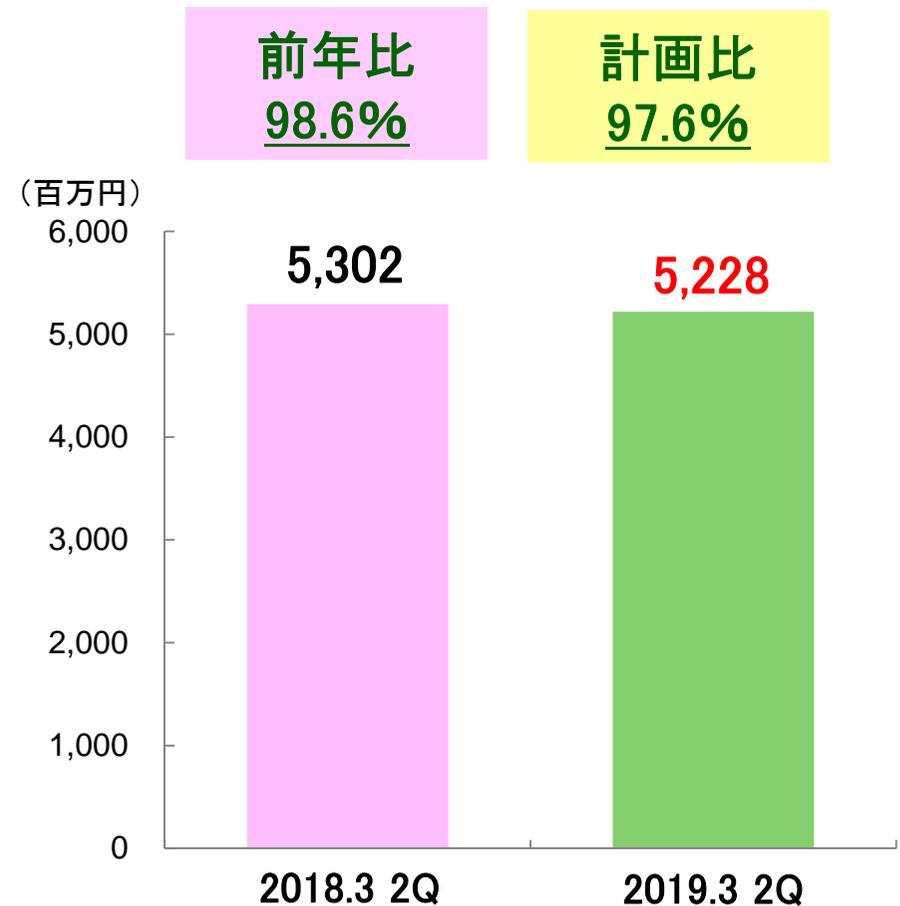
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

＜継続数＞

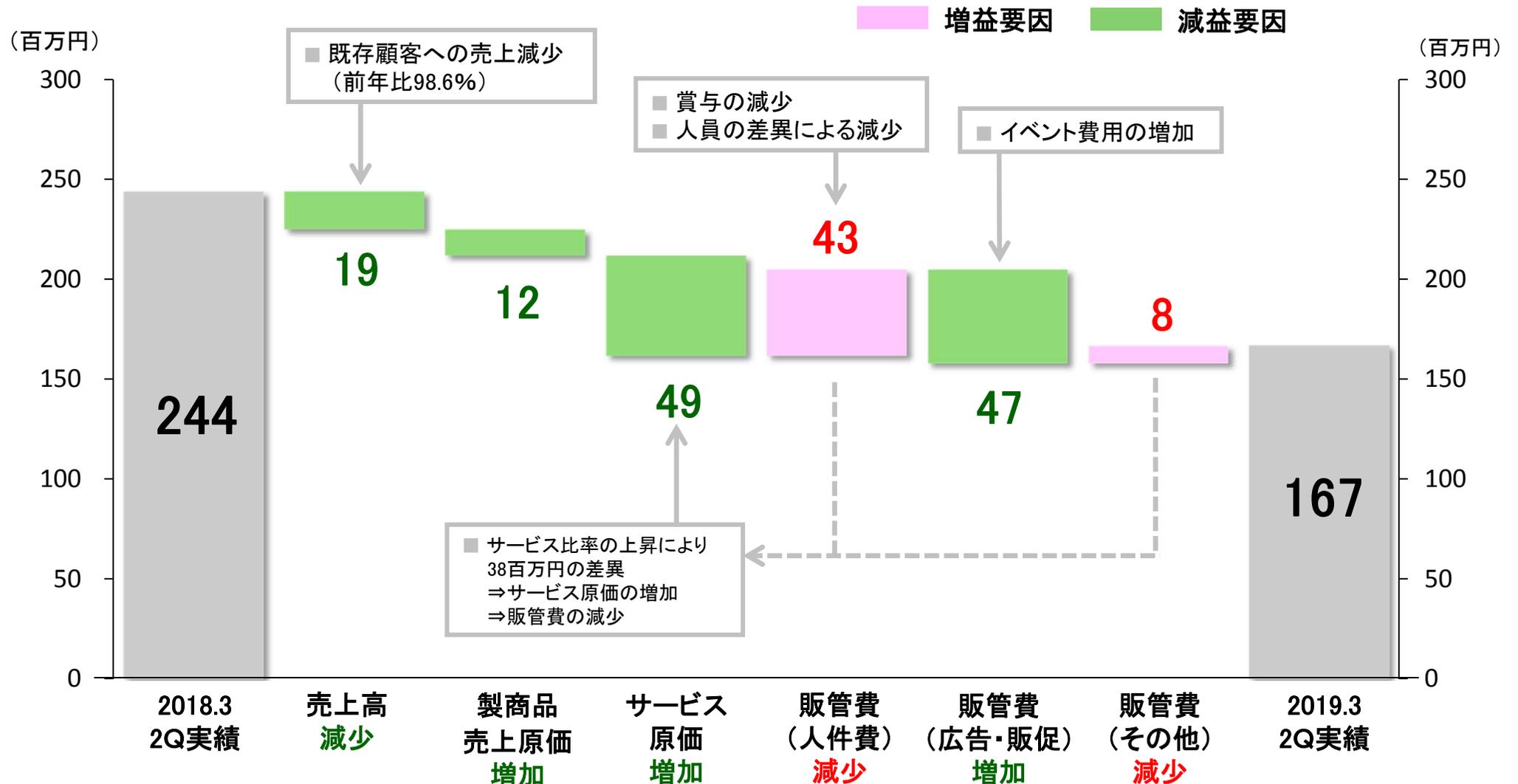
※継続数：1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数



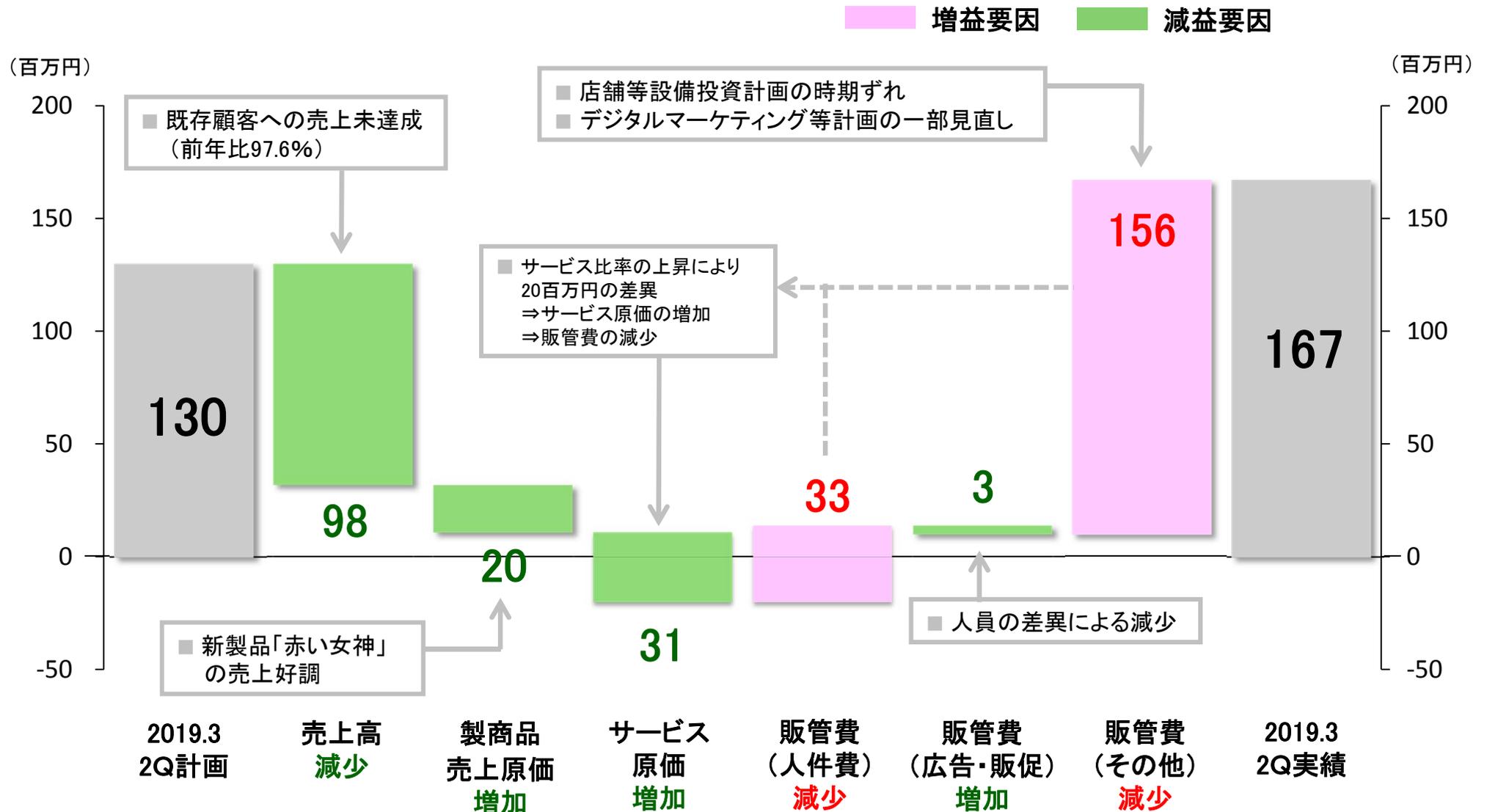
＜アフター売上＞



イベント等広告宣伝費の増加により利益が減少



投資計画の時期ずれにより利益が計画より上振れる



貸借対照表ハイライト

単位:百万円	2018年3月期 (2018年3月31日)		2019年3月期 第2Q (2018年9月30日)		増減額	前期末比
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	5,393	45.8%	5,218	45.0%	※1 ▲175	96.8%
固定資産	6,389	54.2%	6,388	55.0%	※2 ▲0	100.0%
資産合計	11,782	100.0%	11,606	100.0%	▲176	98.5%
流動負債	2,093	17.8%	1,880	16.2%	※3 ▲212	89.8%
固定負債	468	4.0%	477	4.1%	※4 8	101.8%
負債合計	2,562	21.7%	2,357	20.3%	▲204	92.0%
純資産	9,220	78.3%	9,249	79.7%	※5 28	100.3%
負債純資産合計	11,782	100.0%	11,606	100.0%	▲176	98.5%

※1 有価証券 ▲100百万円 商品及び製品 ▲35百万円

※2 建物 ▲27百万円 その他有形固定資産 ▲21百万円 投資その他の資産 33百万円

※3 未払法人税等 ▲126百万円 その他流動負債 ▲96百万円

※4 資産除去債務 8百万円

※5 利益剰余金 24百万円

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2018年3月期 第2Q	2019年3月期 第2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	343	127	▲215
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲237	▲63	173
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲86	▲85	1
現金及び現金同等物の増減額	18	▲21	▲40
現金及び現金同等物の期首残高	2,381	2,735	354
現金及び現金同等物の期末残高	2,400	2,714	314

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前四半期純利益 181百万円 減価償却費 141百万円 法人税等の支払額 177百万円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形証券の償還による収入 100百万円 有形固定資産の取得による支出 99百万円

子会社株式の取得による支出 30百万円 敷金及び保証金の差し入れによる支出 27百万円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払額 85百万円

成長に向けた投資の実施により、利益は前年より減少する計画

単位: 百万円	第2Q			通期	
	実績	計画	計画比	計画	進捗度
売上高	6,232	6,330	98.4%	12,755	48.9%
(直営店売上)	6,044	6,144	98.4%	12,361	48.9%
売上原価	1,314	1,263	104.1%	2,594	50.7%
売上総利益	4,917	5,067	97.0%	10,161	48.4%
販管費	4,750	4,937	96.2%	9,848	48.2%
営業利益	167	130	128.6%	313	53.5%
経常利益	192	147	130.6%	348	55.3%
当期(四半期)純利益	110	86	127.6%	207	53.2%

<2019年3月期の主な投資計画>

- ◇ 新規出店 & 集客力の高い地域への既存店の移転
- ◇ Webマーケティングの強化 & 交通広告の拡大
- ◇ 研究開発体制の強化
- ◇ 基幹システムの刷新等システム開発投資

※2018年5月9日に発表した業績予想に変更なし

2019年3月期 これからの取組み

代表取締役兼執行役員社長
金子靖代

2年目 販売チャネル拡大に向けた経営体制づくり

2018年3月期～2020年3月期

【 経営指針 】

新たなシーボンへ — 革新と挑戦 —

【 重点施策 】

1 新たなお客様の 開拓

- 新規開拓力のアップ
- 通販の強化
- 海外サロン展開等の
販売チャネルの強化
- マーケティング力の強化

2 現場力の向上

- 人材の強化
- 一人ひとりの夢をかたちに
- スピード感と実行力
- より魅力あるお店づくりへ

3 より強い ブランドへ

- 製品開発力の強化
- 接客力の強化
- 顧客満足度の向上

商圈が大きい地域を中心に、継続して店舗規模を拡大

フェイシャルサロン 106店舗
C' BON Queen's 1店舗
C' BON Beauty Oasis他ショップ 3店舗

合計110店

北海道・東北エリア
2

中部エリア
13

関東エリア
71(3)

中国・四国エリア
4(1)

近畿エリア
10

九州エリア
10

※店舗数は、2018年12月01日現在
※()内は、フェイシャルサロン以外

<2019年3月期実績・予定>

- 出店:12/1 C' BON Queen's横浜
- 退店: 6/27 C' BON BeautyOasisイオン相模原店
- 移設: 7/2 町田店
- 改装:12/1 横浜店



<フェイシャルサロン町田店>

- ◆ 大型店としてリニューアル
- ◆ 移転により、店舗面積が約1.5倍へ拡大
- ◆ 個室も完備

12/1 横浜2号店として新形態サロンがオープン予定



名称

C' BON Queen's横浜

- ワンランク上のプライベートサロン
- 完全個室 全7部屋

「SPA」シリーズの
施術に特化



専任フェイシャリスト
によるパーソナルケア

SPAセット: サロン用スペシャルケアセット
1回分 12,960円(税込)~ 所要時間50分~



イベントプロモーションを中心に効率的な集客活動を推進

集客力の向上

■ 新たなイベントの開拓

- ・集客効率を重視した
イベントの選定

■ イベント内容の多様化

- ・新製品のプロモーション
- ・ブランディング活動や採用活動との連動

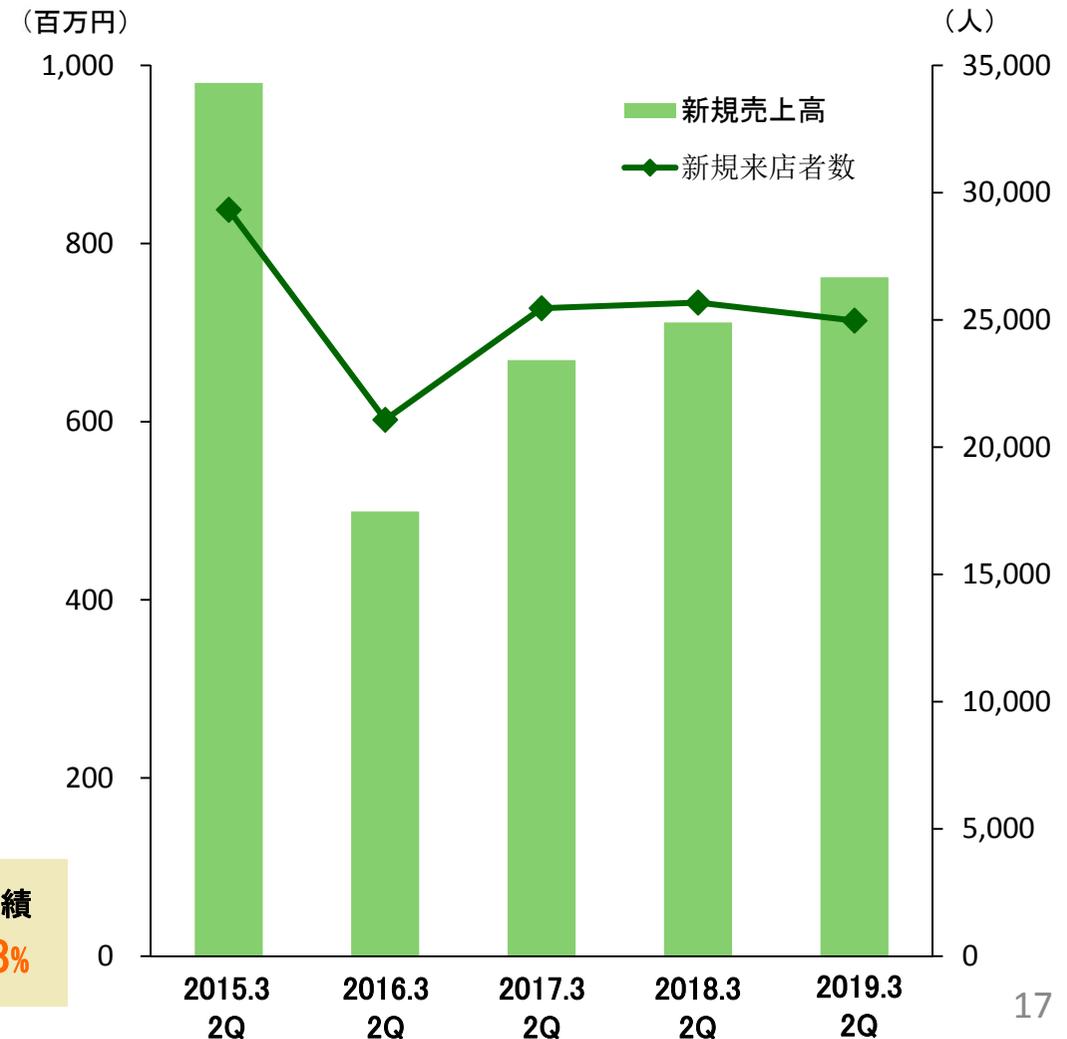
■ 新規顧客担当フェイシャリストや PRスタッフの育成、教育強化

■ Webマーケティングの強化

- ・出稿数の増加
- ・肌チェックや独自のビューティ
システムを訴求



＜新規売上高と新規来店者数の推移＞



2019年3月期2Q実績
＜前年比＞ **149.3%**

ブランディング活動を強化し、集客環境の整備を推進



②ブランドメッセージの発信を強化

交通広告の拡大

- ・ 2018年9月～ 小田急線新宿駅サイン広告
- ・ 2018年11月 JR品川駅サイネージ広告

女性向け雑誌での露出拡大

- ・ イベントや店舗のディスプレイ等
ビジュアルの統一

- ・ 20～40代を中心に幅広い層への認知度向上

ブランドイメージの浸透



集客や採用へのきっかけづくり

デジタルメディアを活用したお客様との接点拡大

2018年4月 公式アプリリニューアル

<アプリの主な機能>

サロン予約

ご利用履歴の確認

保有ポイントの確認



2018.10

ダウンロード数：14,000件

オンラインでの予約増加

利便性の向上 & 業務効率の向上

スマホや社員HP等eラーニングを活用した
美容・製品知識の教育体制強化

カウンセリング力の強化

↓ 10月以降新たなコンテンツの提供開始

より美しくなるための
セルフケアコンテンツ

美肌レッスン帖

10月 秋の肌トラブルには
まず角質ケアを

毎日を彩るライフスタイルコンテンツ

ステキ生活 Navi

11月のテーマ
大掃除で部屋をスッキリさせるモノの仕分け方

本格的な社内改革の準備を始める

2018年10月

店舗スタッフの給与制度を一部見直し

- ・ 基本給の引き上げ

プラス

残業時間削減に向けた取組み

- ・ 2交代シフト制の全店標準化
- ・ 業務のたな卸し&効率化

1～2年程度をかけ、人事制度全体を見直し

定着率
の向上

採用力
の強化

店舗スタッフの人員確保

シーボンらしい人事制度の構築を目指す

下期

PC-POS端末への切替

- ・ 今後の大規模システム開発に向けた
インフラ整備の一環

<進行中のシステム開発>

店舗オペレーションの
シンプル化を目指す

業務のスリム化

カウンセリングに集中しやすい
環境の整備を目指す

下期の主な新製品

<10月>



様々な肌悩みに応える
薬用美容液「MDシリーズ」
3アイテムがリニューアル

¥14,500(税抜)

『スポットドライ MD』

濃厚保湿で乾燥や肌あれを防ぎ柔
肌に導く薬用美容液

『MEエッセンス MD』

肌のコンディションを整え
しっとりツヤ肌へ導く薬用美容液

『ホワイトスムージングエッセンス MDS』

にごりのない、透明感のある均一肌へ導く薬用美容液

<11月>

『美ボディサプリメント』

からだの巡りに着目し、スッキリ
しなやかな美しさをサポートする
美容サプリメント

¥12,000(税抜)



<11月>

『葡萄美人』

今秋収穫された
巨峰ストレート果汁を使用した
酢飲料を数量限定発売

¥2,800(税抜)



<11月>

『SPA 08』

メリハリのある
立体的な印象へ導く
冬季限定のサロンケアセット

¥16,000(税抜)



<12月>

『酵素美人一金』

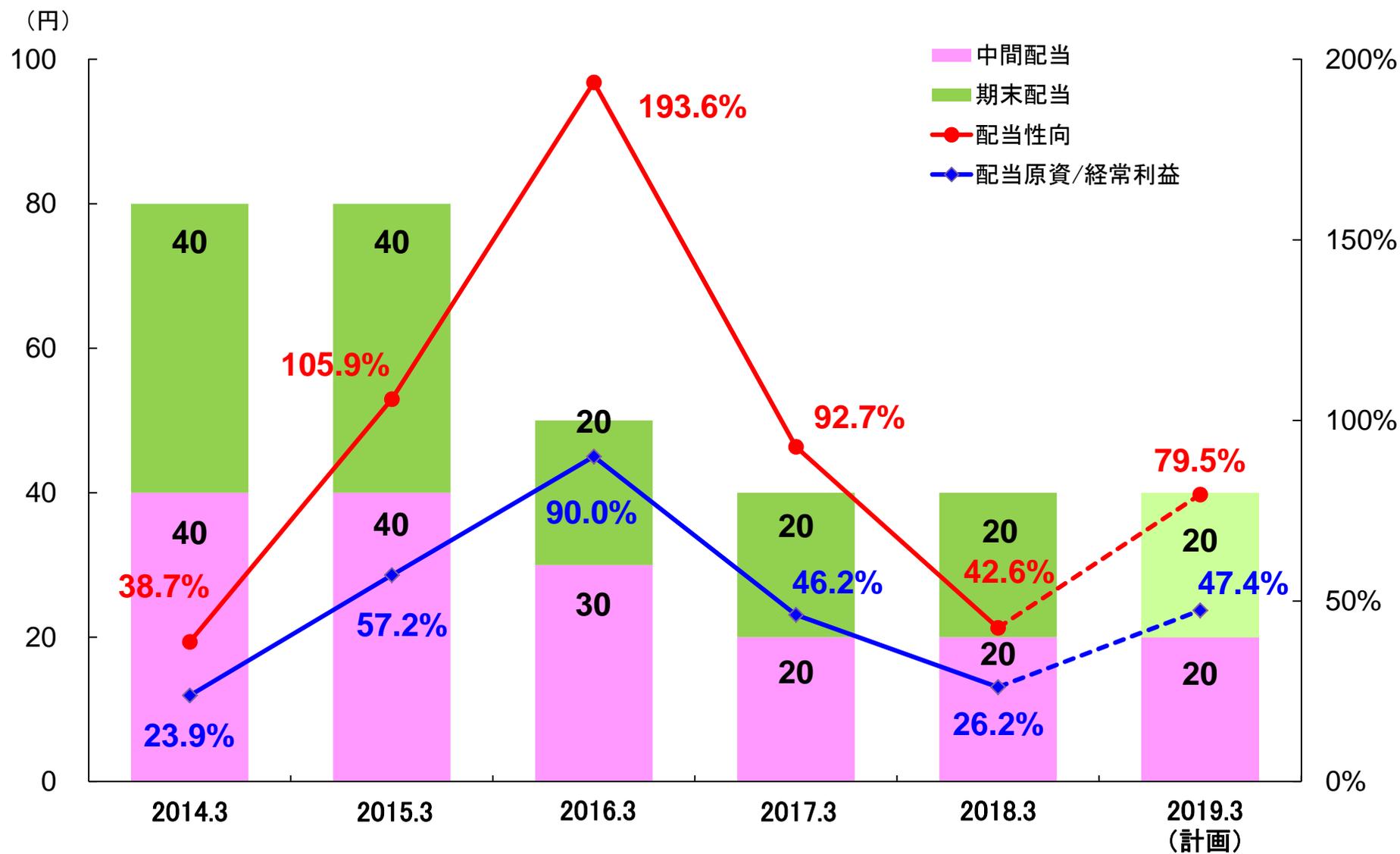
黄金生姜・大生姜を配合した
酢飲料を数量限定発売

¥2,800(税抜)



參考資料

経常利益の水準を勘案しつつ、安定した配当を実施



毎年好評の限定品と新ビューティドリンクを発売

<4月>

『FWセット』

「フェイシャルist ホワイト」シリーズより、非売品の「ブライトアップマスク」をプラスした数量限定セット

¥45,000(税抜)



<5月>

『SPA 04』

エイジングケアと美白ケアを
適える毎年好評の夏季限定
サロンケアセット

¥16,000(税抜)



<6月>

『赤い女神』

ざくろ、ナツメ、クコ3つの赤い果実を
厳選し、女性が望む栄養素を効率よく
摂れるビューティドリンク

¥5,500(税抜)



- 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