

株式会社シーボン
2015年3月期
第1四半期決算説明資料
2014年7月31日（木）



2015年3月期第1四半期 決算のポイント

	実績	前年比	計画（1Q）に 対する達成度
売上高	33億20百万円	90.3%	93.4%
営業利益	10百万円	3.4%	6.7%
経常利益	23百万円	7.3%	13.9%
四半期純利益	0百万円	0.0%	0.0%

【主な要因】

- 既存顧客の継続数は増加したものの、消費税増税前の駆け込み需要の反動による顧客単価の減少が想定以上に影響
- 集客経費効率を重視した結果、新規来店者数が伸び悩み新規売上が減少
- 売上高が前年・計画を下回った一方で、販管費が前年と同水準で推移したことにより、利益率にも大きく影響

駆け込み需要の反動による顧客単価減少が大きく影響

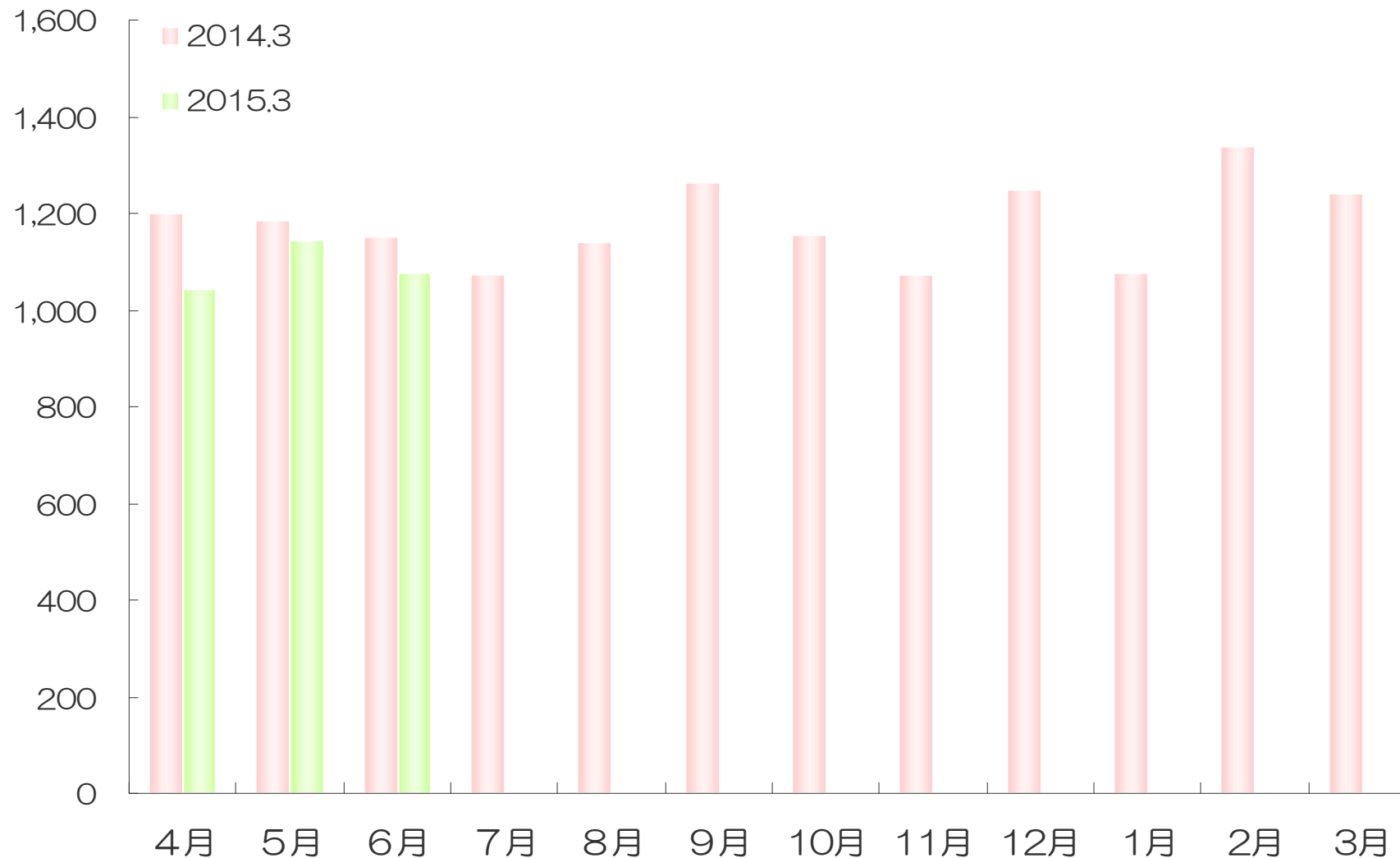
単位：百万円	2014年3月期 第1Q (前年)	2015年3月期 第1Q (計画)	2015年3月期 第1Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	3,676	3,557	3,320	90.3	93.4
(直営店売上)	3,572	3,449	3,230	90.4	93.7
売上原価	654	624	640	97.9	102.7
売上総利益	3,021	2,932	2,679	88.7	91.4
販管費	2,714	2,778	2,669	98.4	96.1
営業利益	307	154	10	3.4	6.7
経常利益	326	171	23	7.3	13.9
四半期純利益	230	97	0	0.0	0.0

販売チャネル別売上

単位：百万円	2014年3月期 第1Q		2015年3月期 第1Q		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	3,572	97.2	3,230	97.3	90.4
通 信 販 売	49	1.4	48	1.5	98.3
国 内 代 理 店	48	1.3	37	1.1	78.0
海 外 代 理 店	4	0.1	3	0.1	64.0
合 計	3,676	100.0	3,320	100.0	90.3

月次売上高の推移

(百万円)

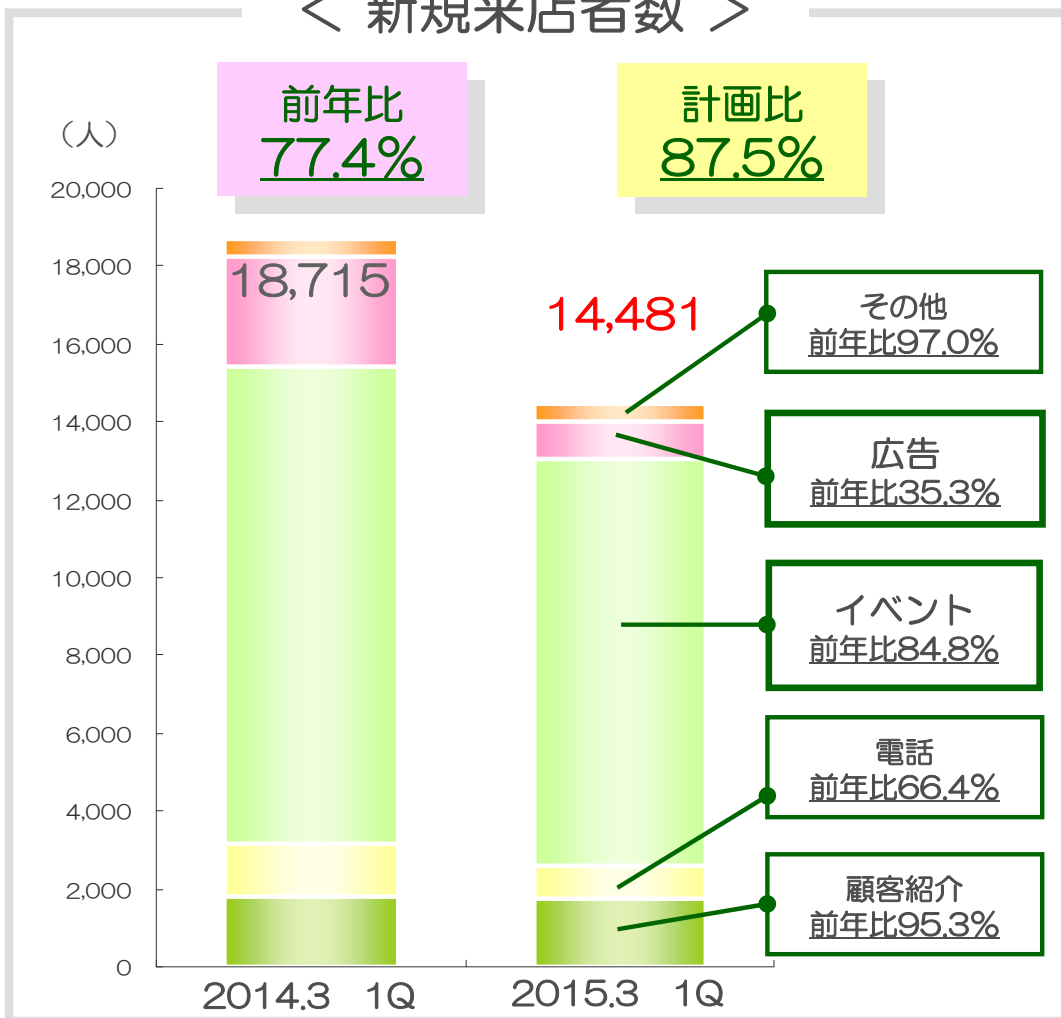


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2014.3	1,278	1,199	1,197	1,214	1,222	1,254	1,157	1,145	1,311	1,091	1,349	1,593
2015.3	1,043	1,171	1,105									
前年同月比	81.6	97.6	92.3									

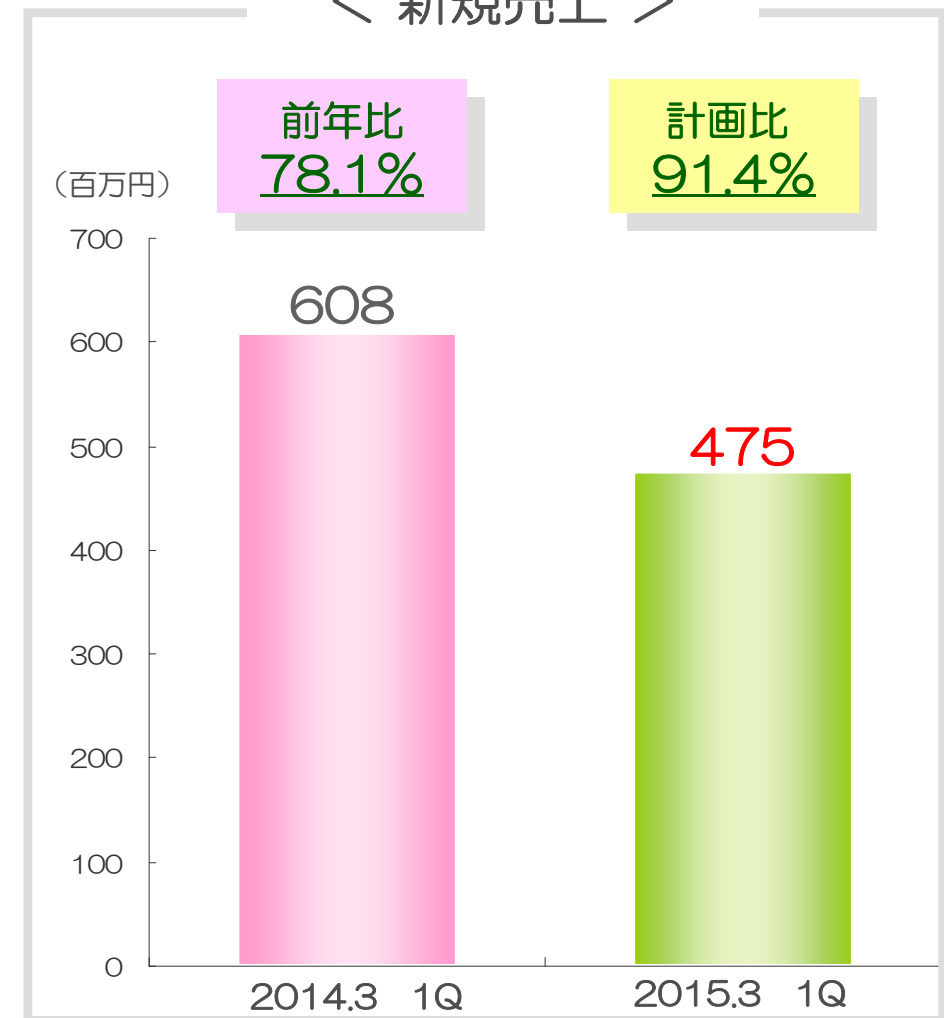
集客経費効率を重視した結果、新規来店者数が減少

新規売上 = イベントや電話集客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 >

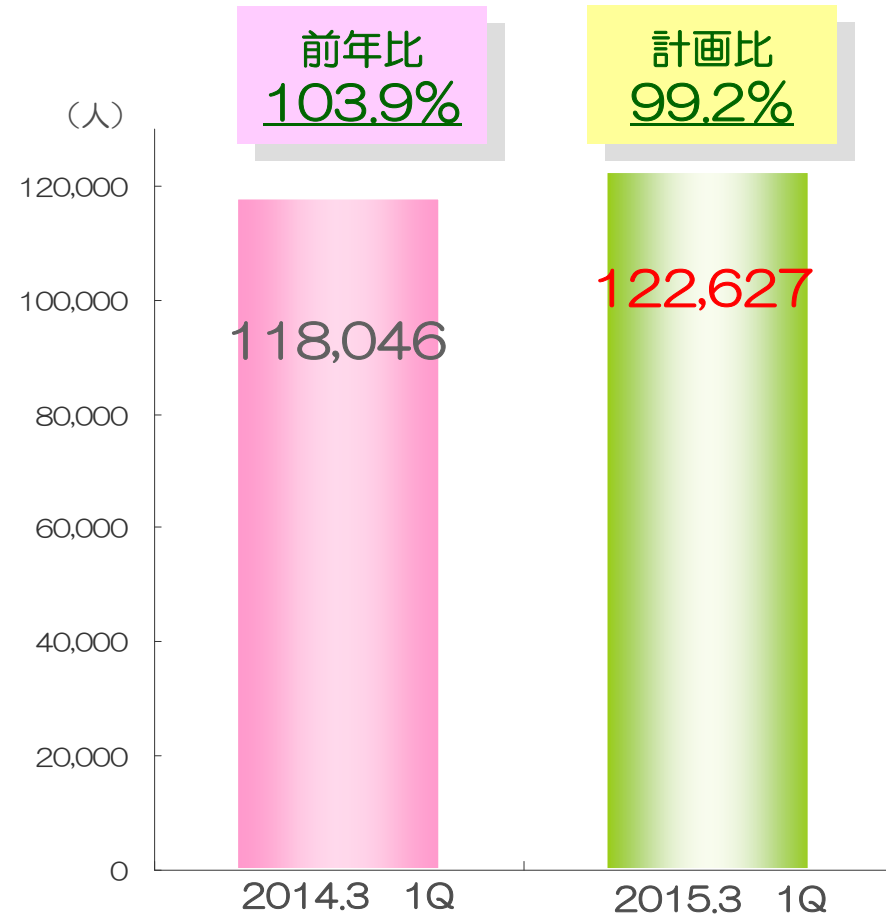


消費税増税による反動により顧客単価が減少し
アフター売上に大きく影響

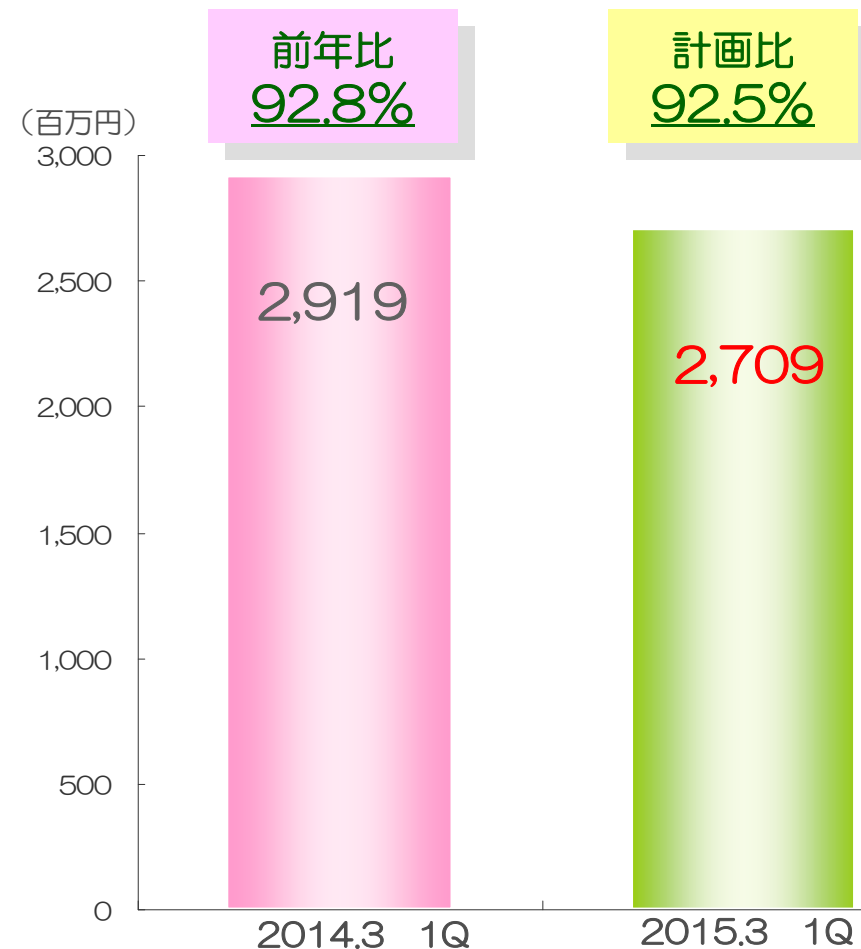
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

< 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 >



新サービスを提供する店舗を拡大し、継続数増加を図る

導入サービス	1 Q導入店舗数	合計
ゲルマニウム温浴	11	77
ネイルケア	0	6
ヘッドスパ	5	14
リフレクソロジー	12	17
30分フィットネス	0	1

従来のフェイシャルケア等に
加えポイントの利用内容を拡充

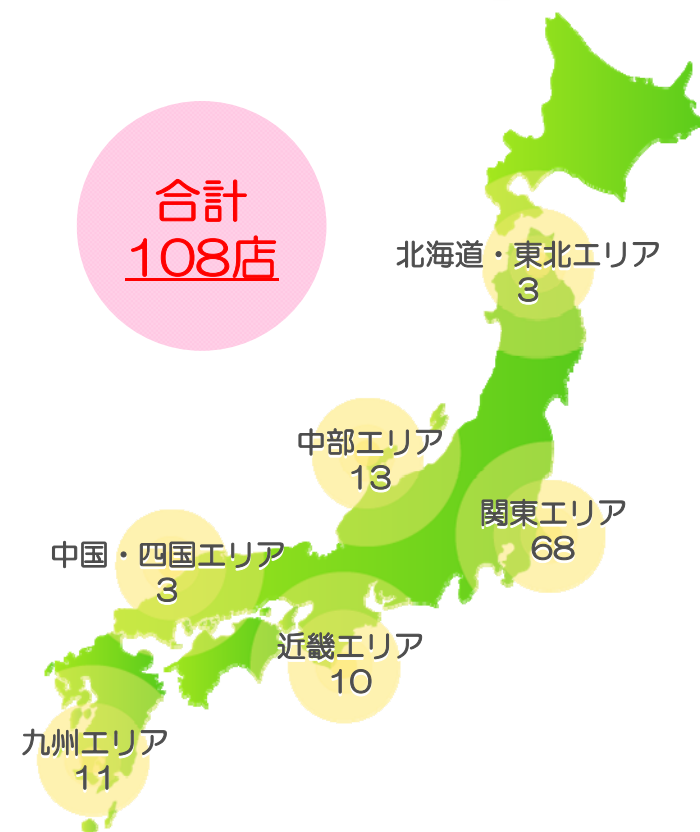


- 既存顧客の来店促進
- 新規集客力の強化

ゲルマニウム温浴



ヘッドスパ



■出店：なし

■退店：なし

2014年6月30日現在

製品の発売状況（4月～6月）

C'BON
To create and produce the beauty

新たな顧客層にアプローチするための新ラインを発売

4月

『アビリティシリーズ』新発売

新たな顧客層へのアプローチを目指し、
通販をメインチャネルとした新ライン



- トリートメントマセ（クレンジング＆マッサージクリーム）¥3,888（100g）
- クリアウォッシュ（洗顔料）¥2,916（200ml）
- エッセンスローション（化粧水）¥3,240（150ml）
- モイストジェル¥3,780（60g）

『フェイシャルリスト ホワイトシリーズ』限定セット

ライン使いで徹底ケアを目指す
お得なセットに限定品の
『ブライトアップマセ』を追加

- ホワイトクリアローションS（化粧水）¥10,800（120ml）
- フレッシュセラムS（美容液）¥25,920（35ml）
- モイスチャークリームS（クリーム）¥21,600（35g）
- ブライトアップマセ（クレンジング＆マッサージクリーム）非売品（70g）



¥48,600

5月

『SPA-PJ-W 期間限定発売』

夏の肌ダメージに働きかける
サロンケア専用パックセット



¥17,280

6月

『フェイシャルリスト ホワイトシリーズ ブライトアップマセ』

明るい肌へと導く限定マセを
通常製品として発売



¥7,992（150ml）

『酵素美人一紫』新発売

美と健康をサポートする
4種のベリー味

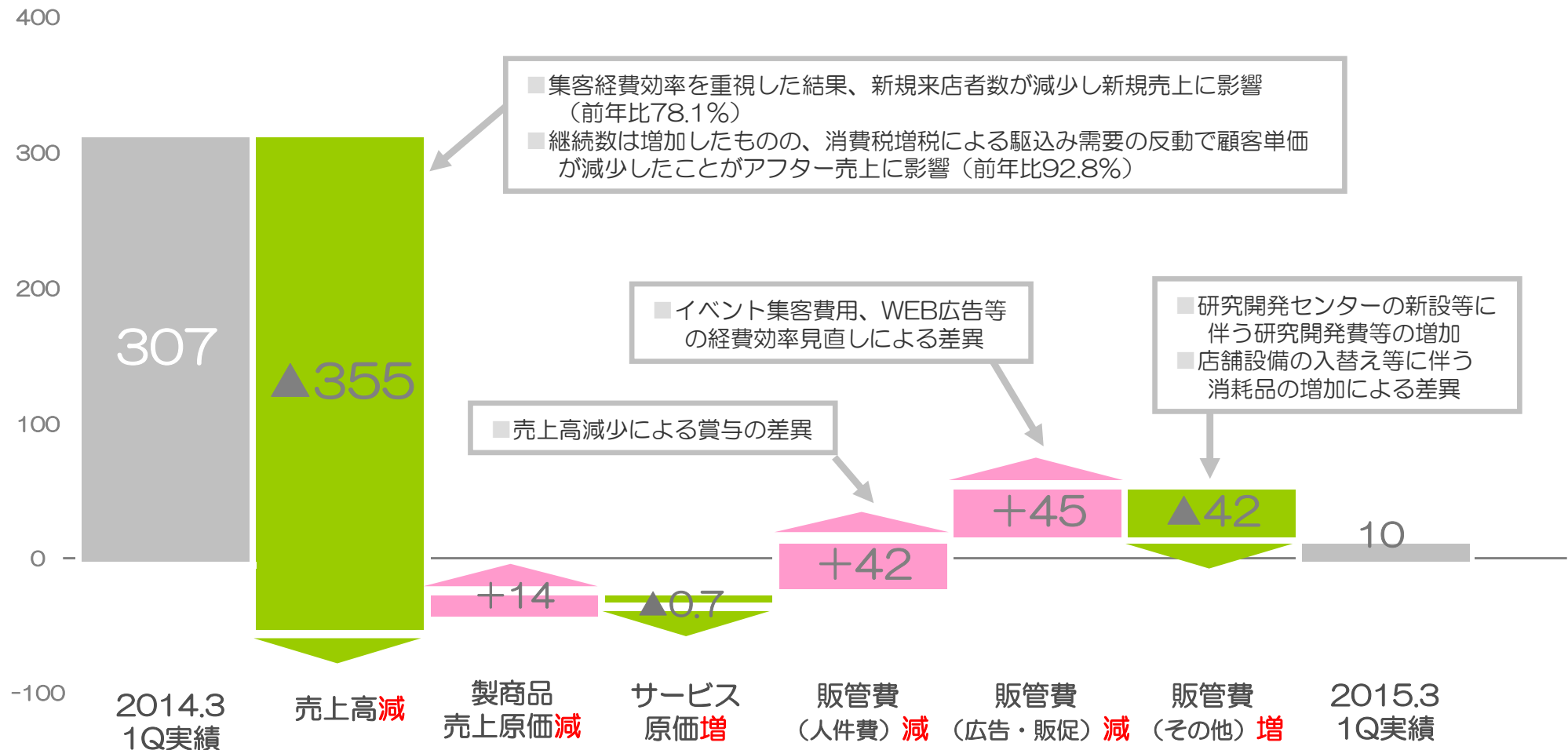


一般価格／¥3,024（720ml）

営業利益差異分析（前年同期比）

消費税増税の反動による顧客単価減少が大きく影響

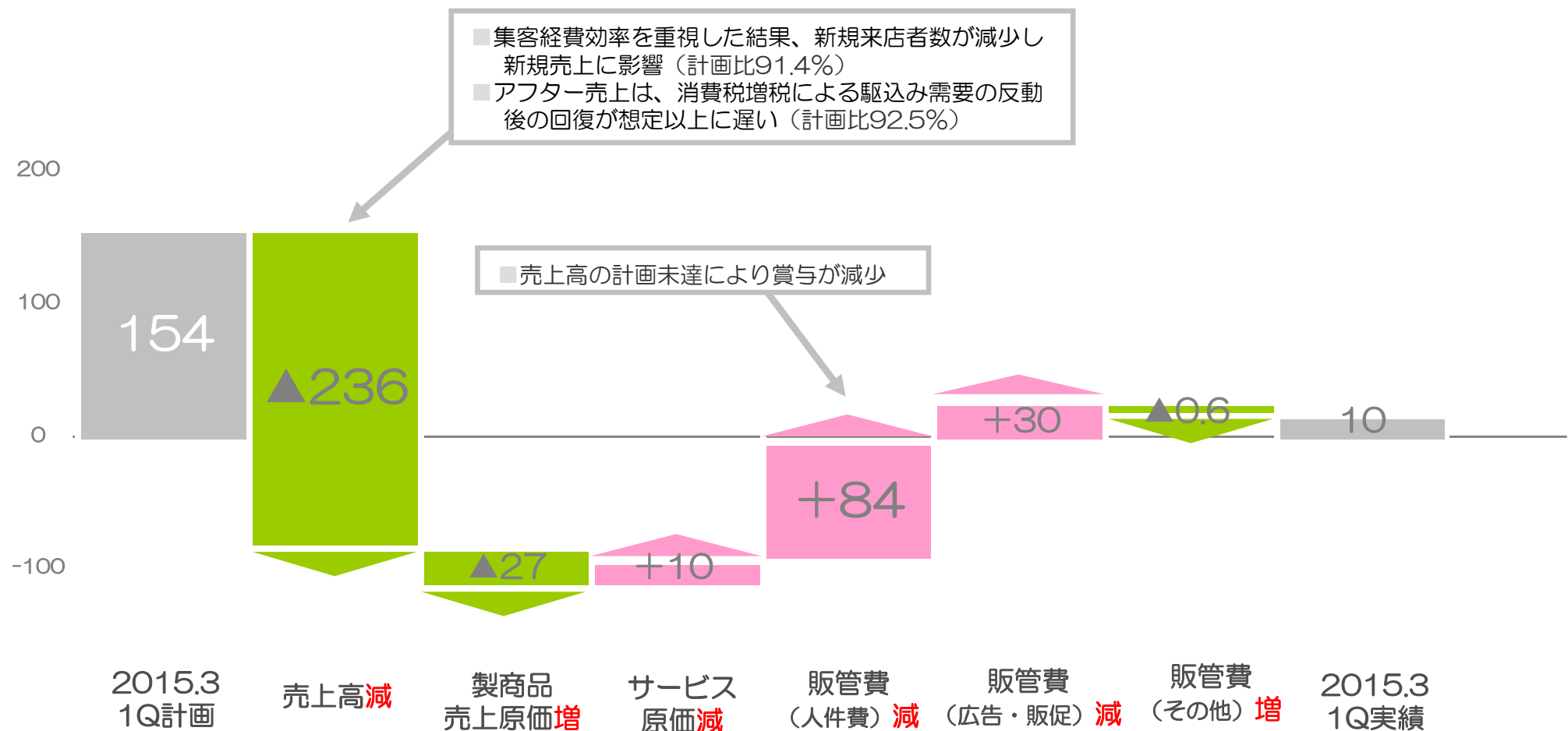
（百万円） ■ 増益要因 ■ 減益要因



営業利益差異分析（計画比）

消費税増税前の駆け込み需要の反動後の回復が想定以上に遅い

（百万円） ■ 増益要因 ■ 減益要因



貸借対照表

単位：百万円	2014年3月期 (2014年3月31日)		2015年3月期第1Q (2014年6月30日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,697	48.0	5,000	44.4	※1▲697	87.8
固定資産	6,163	52.0	6,273	55.6	※2▲110	101.8
資産合計	11,860	100.0	11,273	100.0	▲586	95.1
流動負債	2,370	20.0	1,895	16.8	※3▲474	80.0
固定負債	661	5.6	694	6.2	33	105.0
負債合計	3,031	25.6	2,590	23.0	▲441	85.4
純資産合計	8,828	74.4	8,683	77.0	※4▲145	98.4
負債純資産合計	11,860	100.0	11,273	100.0	▲586	95.1

※1現金及び預金の減少（620百万円）売掛金の減少（133百万円）商品及び製品の増加（87百万円）

※2投資有価証券等の投資その他の資産の増加（114百万円）

※3買掛金の減少（63百万円）未払法人税等の減少（459百万円）

※4利益剰余金の減少（170百万円）

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2014年3月期 第1Q	2015年3月期 第1Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	11	▲420	▲432
投資活動による キャッシュ・フロー	3	38	35
財務活動による キャッシュ・フロー	▲102	▲136	▲33
現金及び現金同等物の 増減額	▲87	▲518	▲431
現金及び現金同等物の 期首残高	2,210	1,940	▲269
現金及び現金同等物の 期末残高	2,122	1,422	▲700

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益（23百万円）

減価償却費（84百万円）

売上債権の減少（133百万円）

たな卸資産の増加（80百万円）

仕入債務の減少（63百万円）

法人税等の支払額（452百万円）

投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金の預入による支出（400百万円）

定期預金の払戻による収入（501百万円）

有形固定資産の取得による支出（59百万円）

財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額（149百万円）

第2四半期以降の売上回復を見込み、計画達成を図る

2014年5月9日に発表した業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2015.3 1Q実績		2015.3 2Q計画	進捗率 (%)		2015.3 通期計画	進捗率 (%)
売上高	3,320		7,391	44.9		15,123	22.0
営業利益	10		477	2.2		1,081	1.0
経常利益	23		506	4.7		1,139	2.1
当期純利益	0		297	0.0		666	0.0

企業価値の源泉である“強固な顧客基盤”強化を図る

2013年3月期～2015年3月期
中期経営計画

【 経営指針 】

顧客数の拡大

【 重点施策 】

1

新規集客力の強化

- ブランド力強化
- 新たな集客チャネルの確立
- 新たな販売チャネルの確立

2

既存顧客の 継続率の向上

- お客様満足度の向上
- ロイヤルカスタマー向け
サービスの拡充
- 通販チャネルの拡大

3

顧客受入れ 態勢の強化

- 優秀な人材の獲得・育成
- 働きやすい職場環境の整備
- お客様ニーズに
対応した製品の提供

新しい形態の店舗出店と既存顧客の継続強化に注力

< 新規集客力の強化 >

Newコンセプトの店舗を試験運用

■ 7/10 アリオ倉敷店オープン

※期間限定（2015年1月末）で展開予定

- ・プロモーションをメイン
- ・化粧品販売に加え、短時間のクイックメニューも用意



近隣店舗への送客や認知度向上を図る

イベント集客の強化

■ 効率の良い集客活動の継続

引き続き集客実績の高い優秀な人材を集結

■ 新たなイベント会場で積極的に集客

郵便局等、地域密着型のイベントを展開

< 既存のお客様の継続強化 >

ポイントサービスの拡充

- パーフェクト・ビューティ・サービスを新たに14店舗に導入予定（7月～9月）

季節に応じた新製品を発売

■ 7月 『SPA 03』



¥17,280

■ 8月 『ブライトクリームS』 『モイストリンクルホワイト S&WシートS』



¥16,200

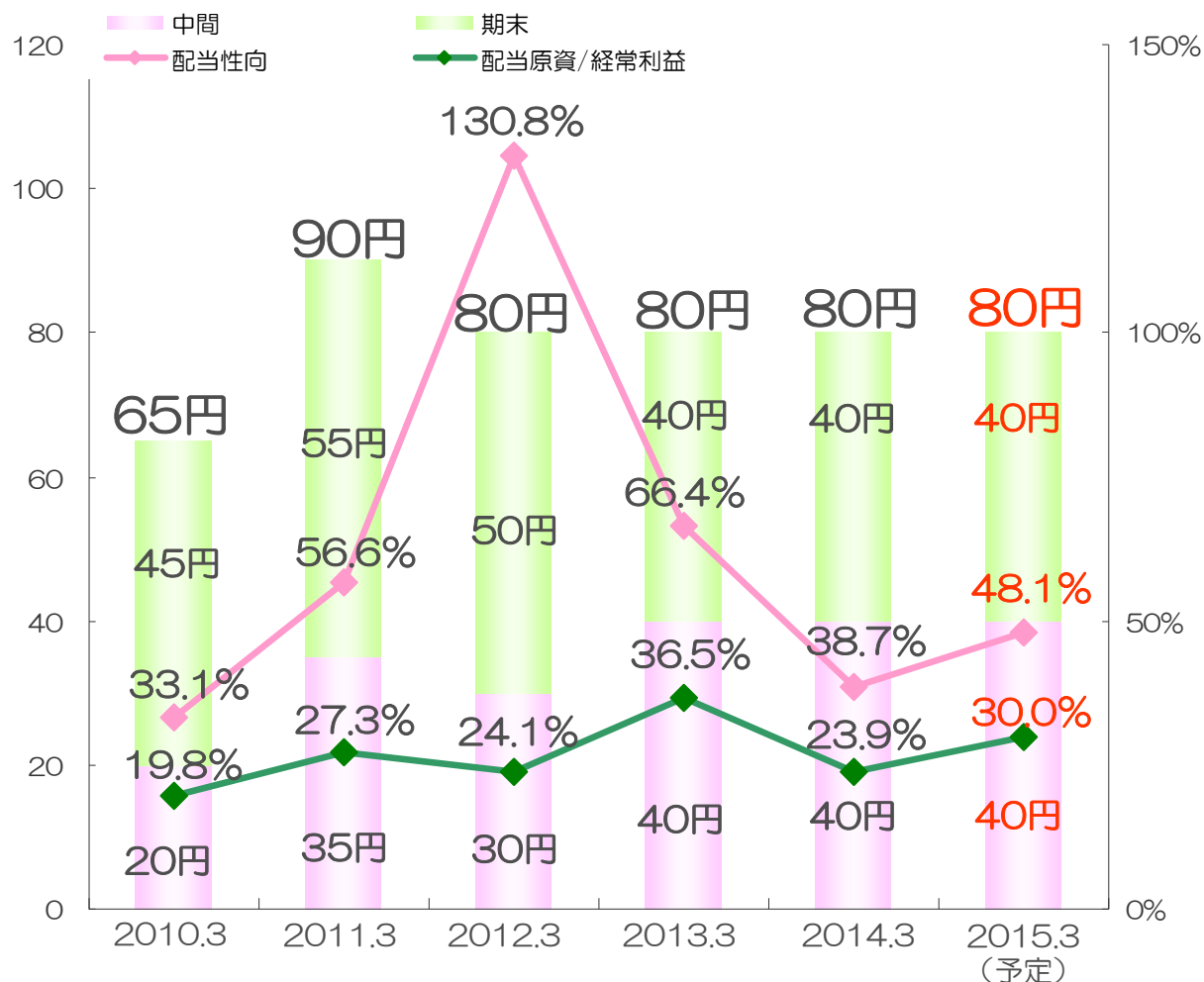


¥12,960 (20g)

健康食品の製造販売を手掛ける (株)ジャフマックを子会社化

- 健康食品のラインアップを強化
- 販売チャネルの拡大

配当金額については当初予定より変更なし



【配当金（2015年3月期）】

- ・ 一株当たり配当額
 中間 40円（予定）
 期末 40円（予定）

 合計 80円（予定）
- ・ 配当性向:48.1%（予定）
- ・ 配当原資/経常利益:30.0%（予定）

【2014年3月期株主優待】

保有状況に応じ金額の範囲内で、
カタログより好きな製品を選択

	100～499株	500株以上
1年未満	5,000円分	10,000円分
1年以上3年未満	10,000円分	20,000円分
3年以上	12,000円分	24,000円分

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