

2015年3月期
第3四半期決算説明資料
2015年1月30日（金）



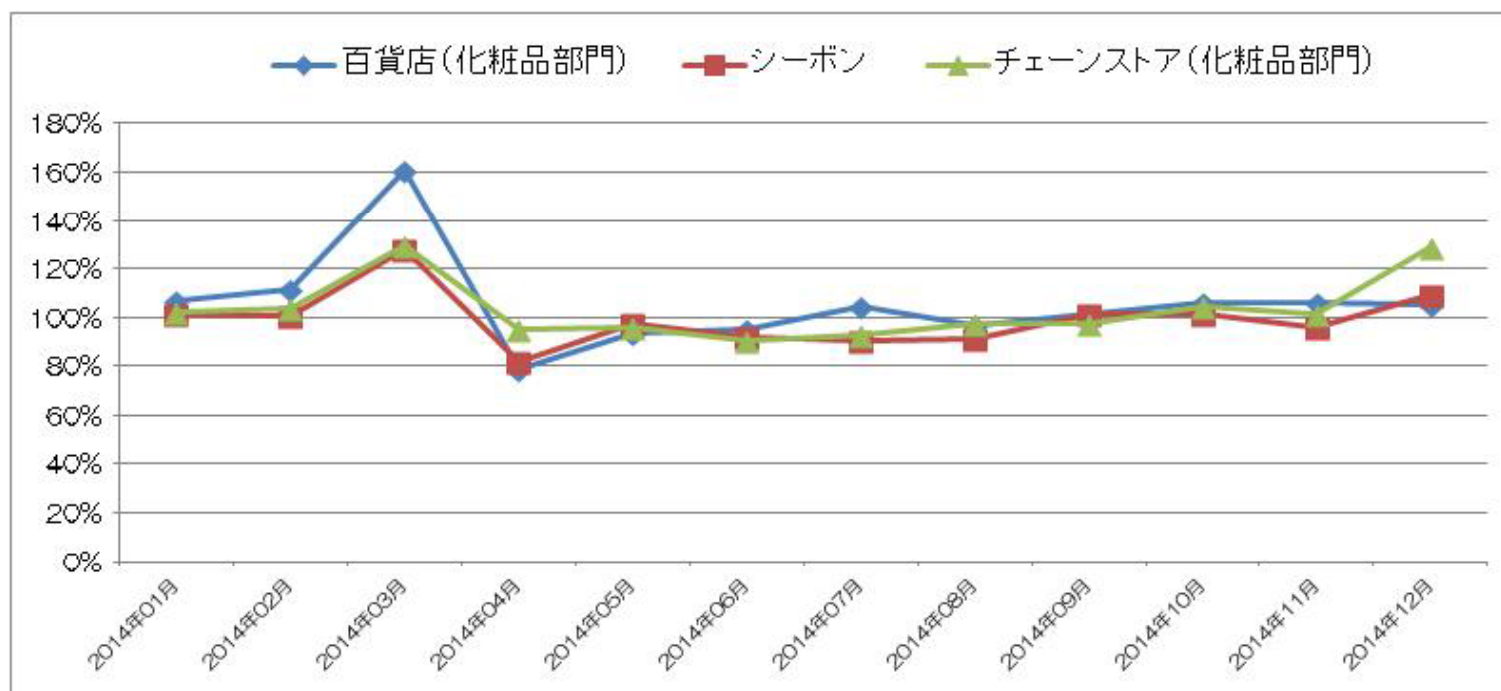
	実績	前年比	計画（3Q）に対する達成度
売上高	105億12百万円	95.7%	100.0%
営業利益	3億96百万円	44.0%	105.1%
経常利益	4億35百万円	45.9%	106.2%
四半期純利益	2億51百万円	43.3%	109.1%

【主な要因】

- 既存顧客の継続数の増加や新製品が好調に推移するものの、上期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
- 経費効率を重視した集客活動の結果、新規来店者数が伸び悩み新規売上が減少
- 販管費の合理化の結果、前年及び計画比に対して経費は減少したものの、売上高減少が利益に影響

上期の高価格帯化粧品は消費税増税の影響が大きい

百貨店化粧品（高価格帯）とチェーンストア（低中価格帯）の化粧品売上高の前年同期比較



※日本百貨店協会資料/日本チェーンストア協会資料を基に当社作成

● 上期において高価格帯の化粧品は、低中価格帯化粧品より消費税増税の反動減が大きい

● 10月以降は全体的に消費税増税による影響の沈静化が見られる

お客様との接点を増やすため、新しい取組みを展開

イベント集客の強化

- 効率の良い集客活動の継続
- 郵便局等の地域に密着した新たなイベント会場で積極的に集客

通販の強化

『アビリティ』シリーズ発売

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



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31日まで営業)

- ・ 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

「C' BON BeautyOasis 新宿サブナード店」新設

物販に加え、短時間でキレイ & リラックスできる豊富なフェイシャル・ネイルケアメニューもご用意



C' BONを気軽に体験できるショップ メンズライン『HOMME』を 新発売

拡大する男性化粧品市場に対応するため、メンズラインを新発売し顧客を開拓。



気軽に購入できるよう
通信販売をメインチャネルとして展開

継続しやすい基盤の整備と各種キャンペーンを展開

ポイントを利用した 会員サービスの拡充

ロイヤルカスタマー向け
サービスの拡大

- ゲルマニウム温浴等
新サービス導入店舗を拡充
- 「お灸教室」等の特別イベントの開催
- 家族ご招待プラン



さらなる
ファンづくり



季節に応じたキャンペーンを実施

■ 9月 『FPプログラム14Q』

定番美容液をリニュー
アルするとともに、
お得な増量キャンペーン
を実施



¥24,840

■ 12月 『歳末キャンペーン』

一年間のご愛顧に感謝を込めたプレゼント
キャンペーンを実施

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

10月以降改善の兆候が見られるも、上期の駆け込み需要の反動による顧客単価減少が大きく影響

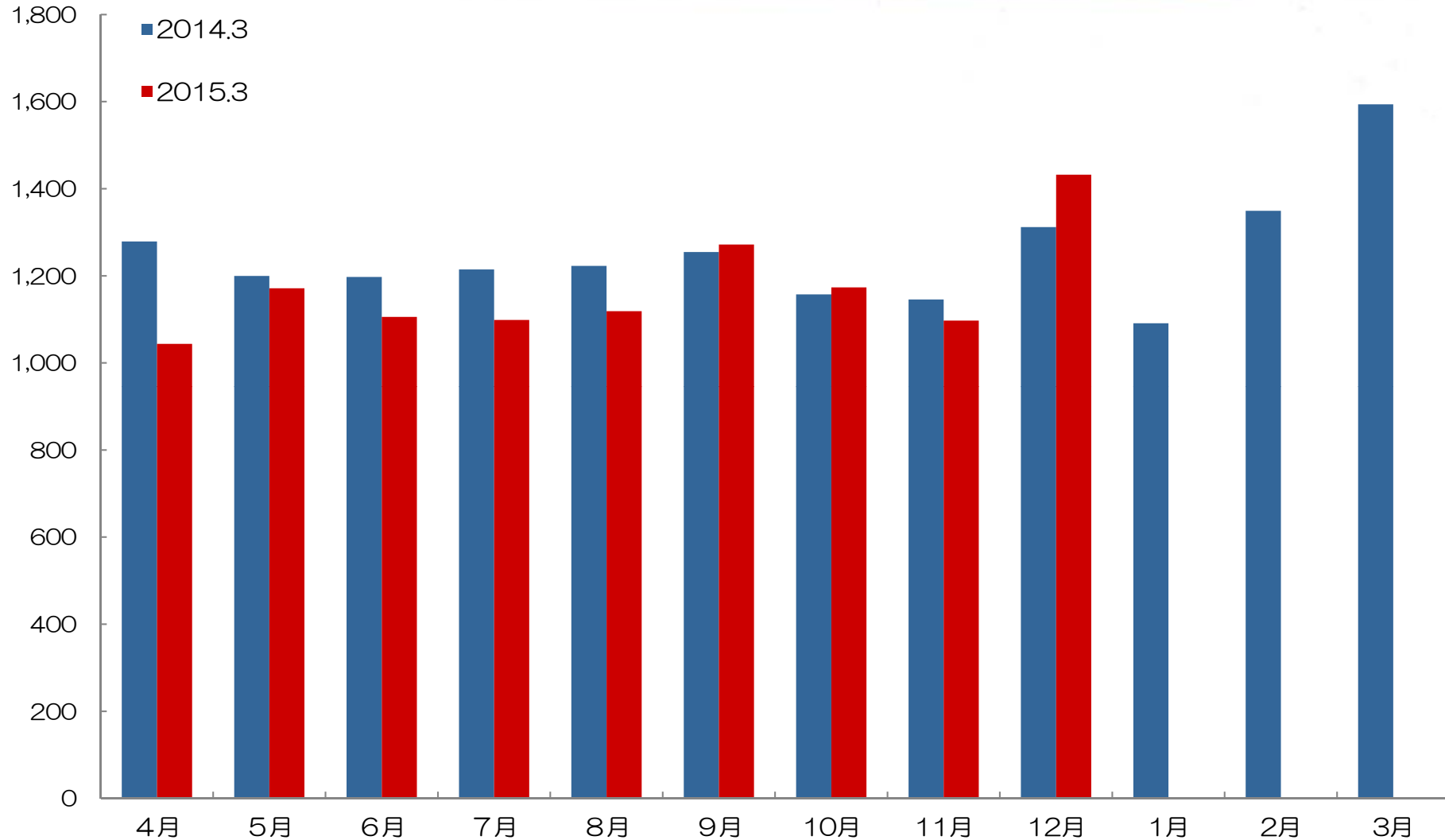
(単位：百万円)	2014年3月期 第3Q (前年)	2015年3月期 第3Q (計画)	2015年3月期 第3Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	10,983	10,513	10,512	95.7	100.0
(直営店売上)	10,664	10,192	10,203	95.7	100.1
売上原価	2,015	2,114	2,137	106.1	101.1
売上総利益	8,967	8,398	8,374	93.4	99.7
販管費	8,066	8,021	7,978	98.9	99.5
営業利益	901	377	396	44.0	105.1
経常利益	949	410	435	45.9	106.2
四半期純利益	579	230	251	43.3	109.1

販売チャネル別売上

単位：百万円	2014年3月期 第3Q		2015年3月期 第3Q		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	10,664	97.1	10,203	97.1	95.7
通 信 販 売	152	1.4	159	1.5	105.2
国 内 代 理 店	142	1.3	122	1.2	86.2
海 外 代 理 店	24	0.2	27	0.2	111.1
合 計	10,983	100.0	10,512	100.0	95.7

月次売上高の推移

(百万円)

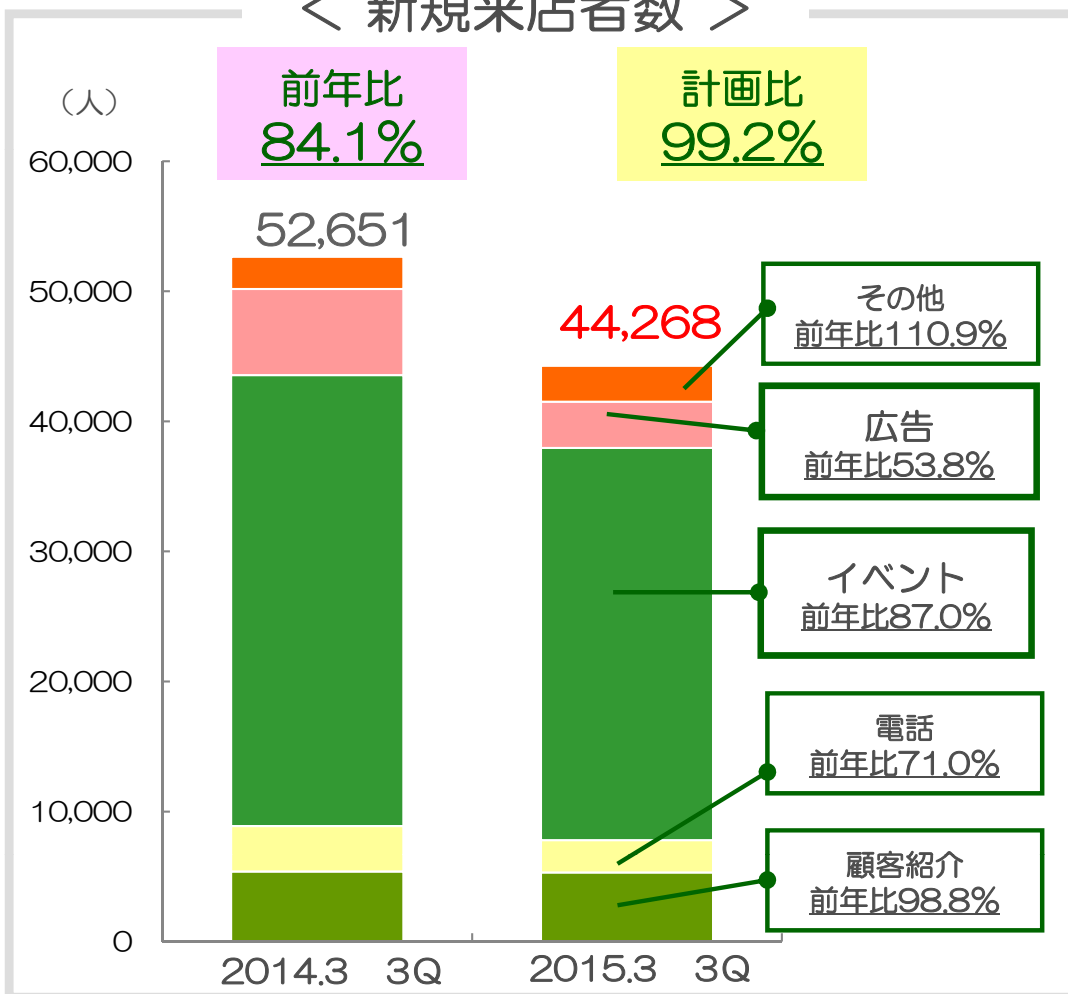


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2014.3	1,278	1,199	1,197	1,214	1,222	1,254	1,157	1,145	1,311	1,091	1,349	1,593
2015.3	1,043	1,171	1,105	1,098	1,118	1,271	1,173	1,097	1,432			
前年同月比	81.6	97.6	92.3	90.5	91.5	101.4	101.4	95.8	109.2			

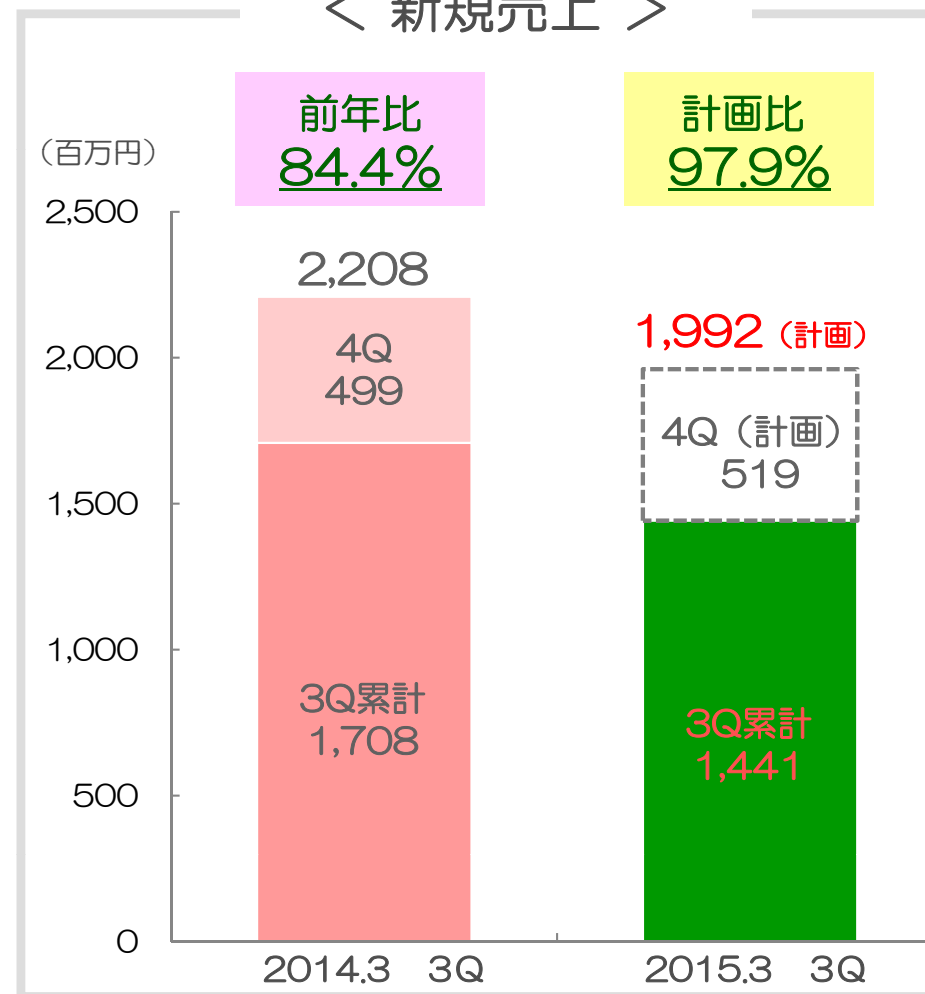
経費効率を重視した集客活動の結果、新規来店者数が減少

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 >

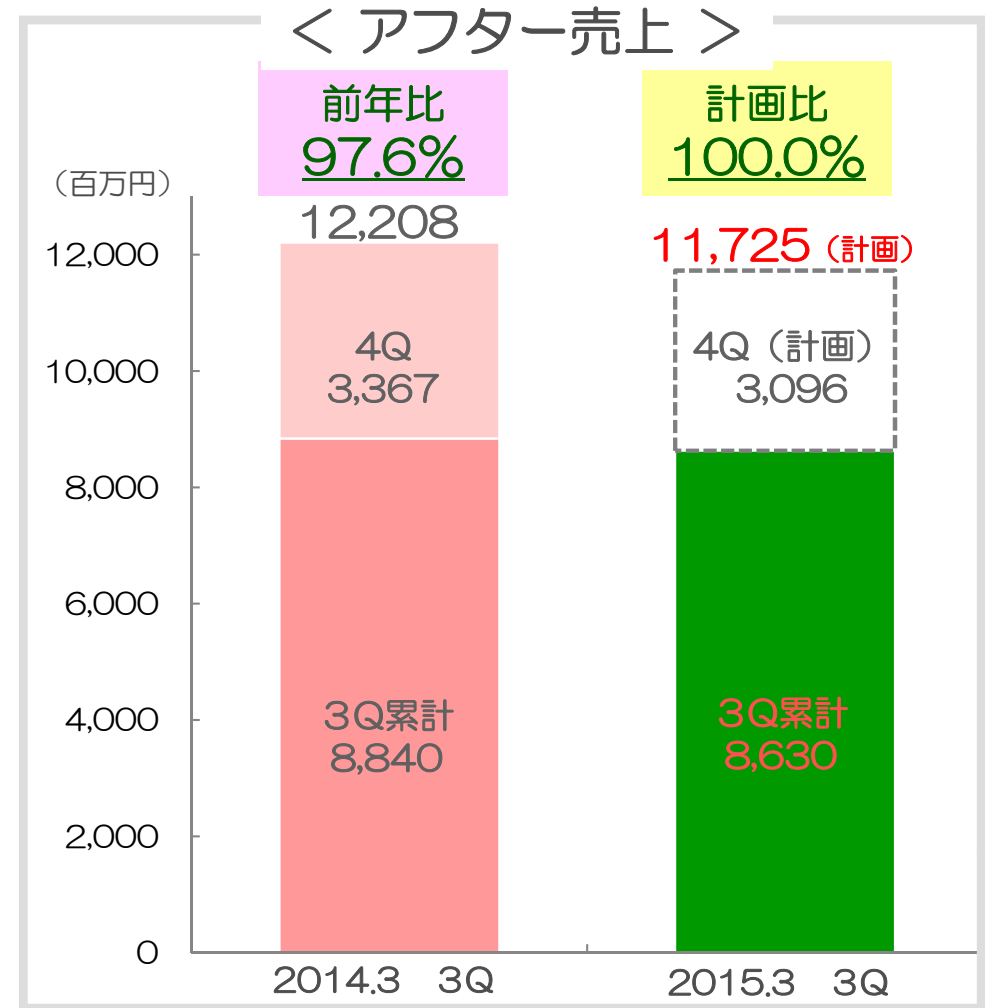
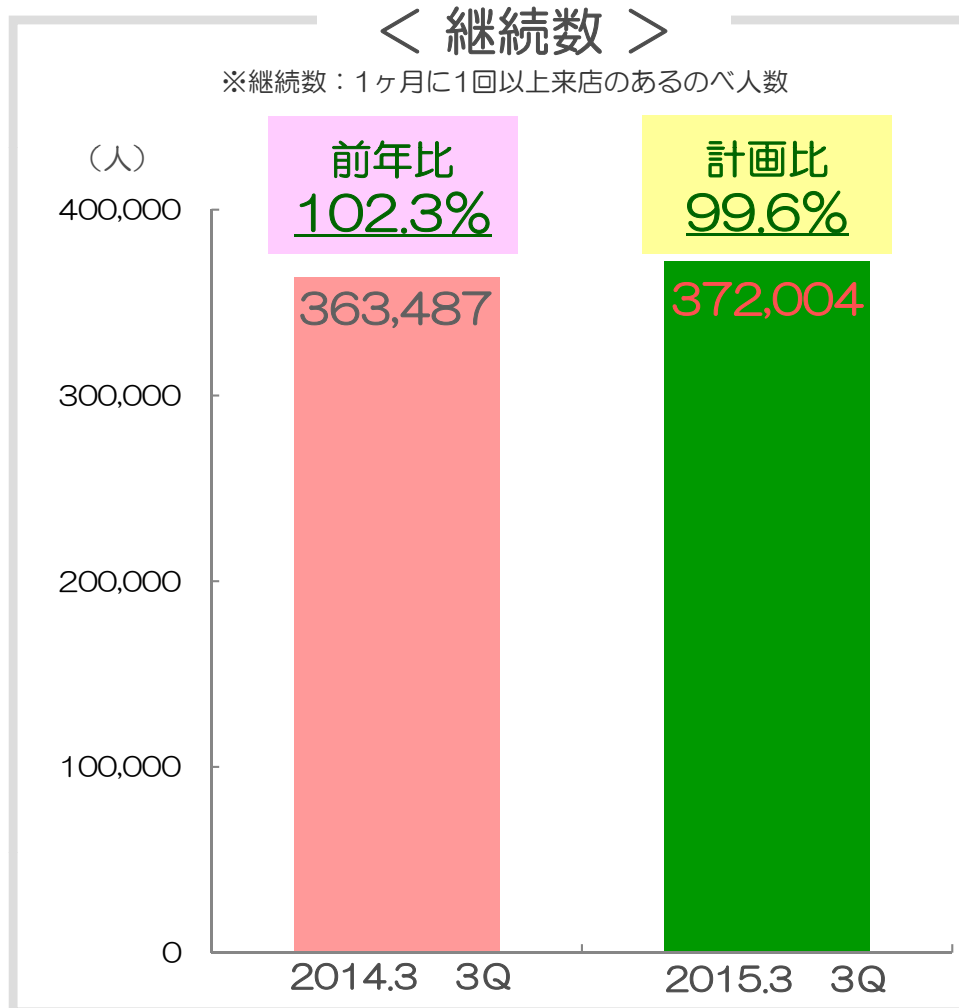


< 新規売上 >



消費税増税前の駆け込み需要の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

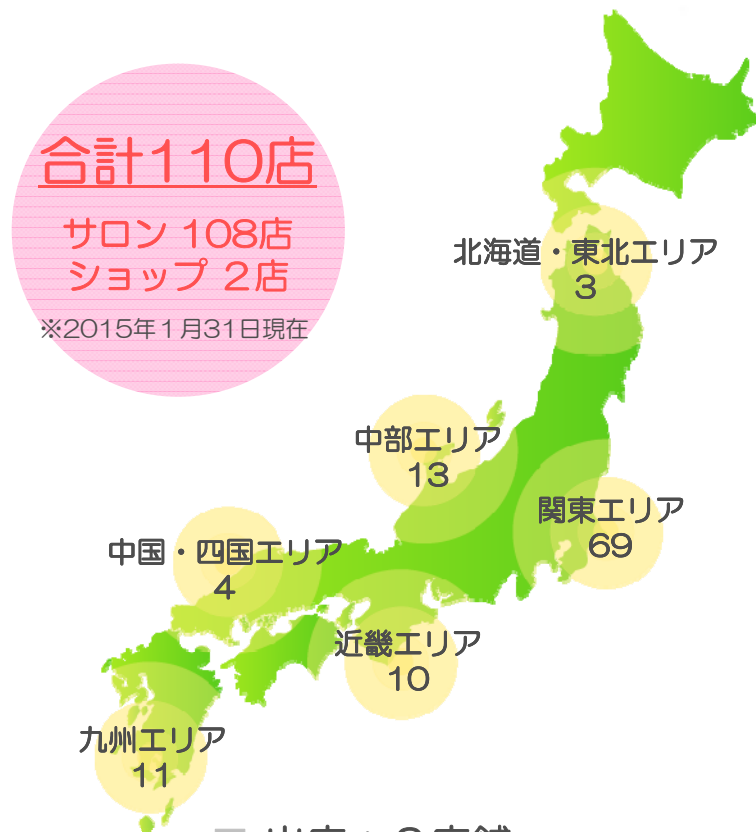


新サービスを提供する店舗を拡大し、継続数増加を図る

＜今期の新サービス導入店舗数＞

※2014年12月31日現在

導入サービス	今期導入店舗数	合計
ゲルマニウム温浴	29	83
ネイルケア	2	8
ヘッドスパ	14	22
リフレクソロジー	22	28
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



既存顧客の来店を促進し
販売機会の創出を図る

ゲルマニウム温浴



■ 出店：2店舗

- ・7月 アリオ倉敷店※期間限定（2015年1月31日まで）
- ・10月 C'BON BeautyOasis新宿サブナード店

■ 退店：なし

■ 移設：1店舗（9月 イオンモール各務原店）

■ 改装：3店舗（渋谷店/上大岡店/蒲田店）

人気製品のリニューアルと新アイテムをプラス

10月

『BX』シリーズをバージョンアップ



あらゆるエイジサイン※を見逃さない
キメ密度の高いしなやかな
ハリ肌を目指すシリーズ

※年齢を重ねた肌の乾燥やキメの乱れのこと

『BXエッセンスローション
（化粧水）』

¥10,800

『BXコンク（美容液）』

¥21,600

『アビリティィ』シリーズ に2アイテムをプラス



『Cローション（美容液）』

¥5,184

『UVプロテクトベース
（日焼け止め化粧下地）』

¥2,700



11月

『SPA VE』

炭酸パワーでうるおいをチャージする
サロンケア用パックセット

¥17,280



12月

『美肌スペシャリスト5（美顔器）』 & 『リバイタライジングコンク（美容液）』



トータルエイジングケア※
機能を搭載した
本格派の美顔器
と美顔器用の美容液

※年齢肌にハリやうるおいをあたえること

美顔器／¥105,840

美容液／¥12,960

季節限定『酵素美人シリーズ』

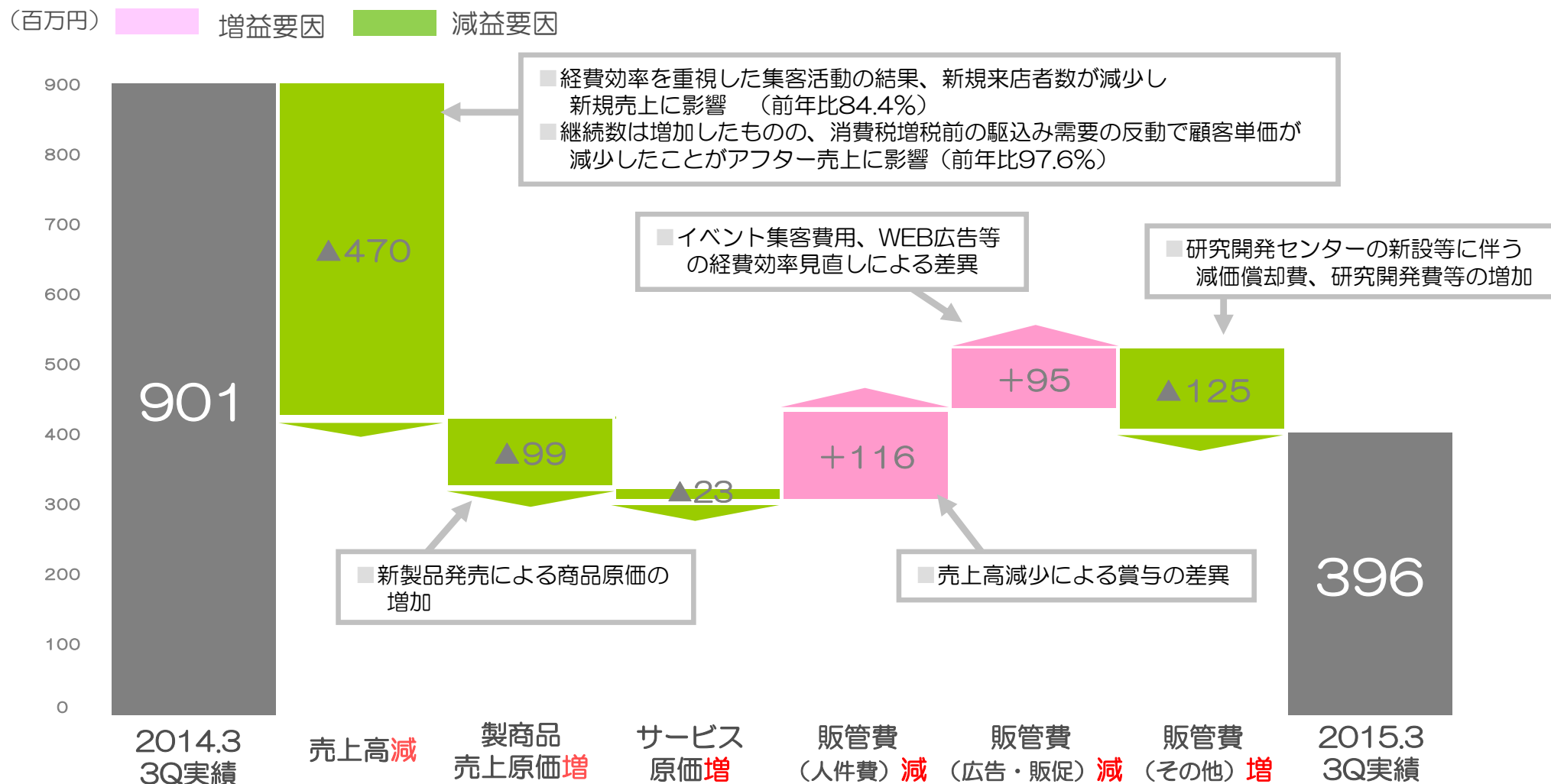
11月『葡萄美人-2014』

12月『酵素美人-金』

一般価格／¥3,024



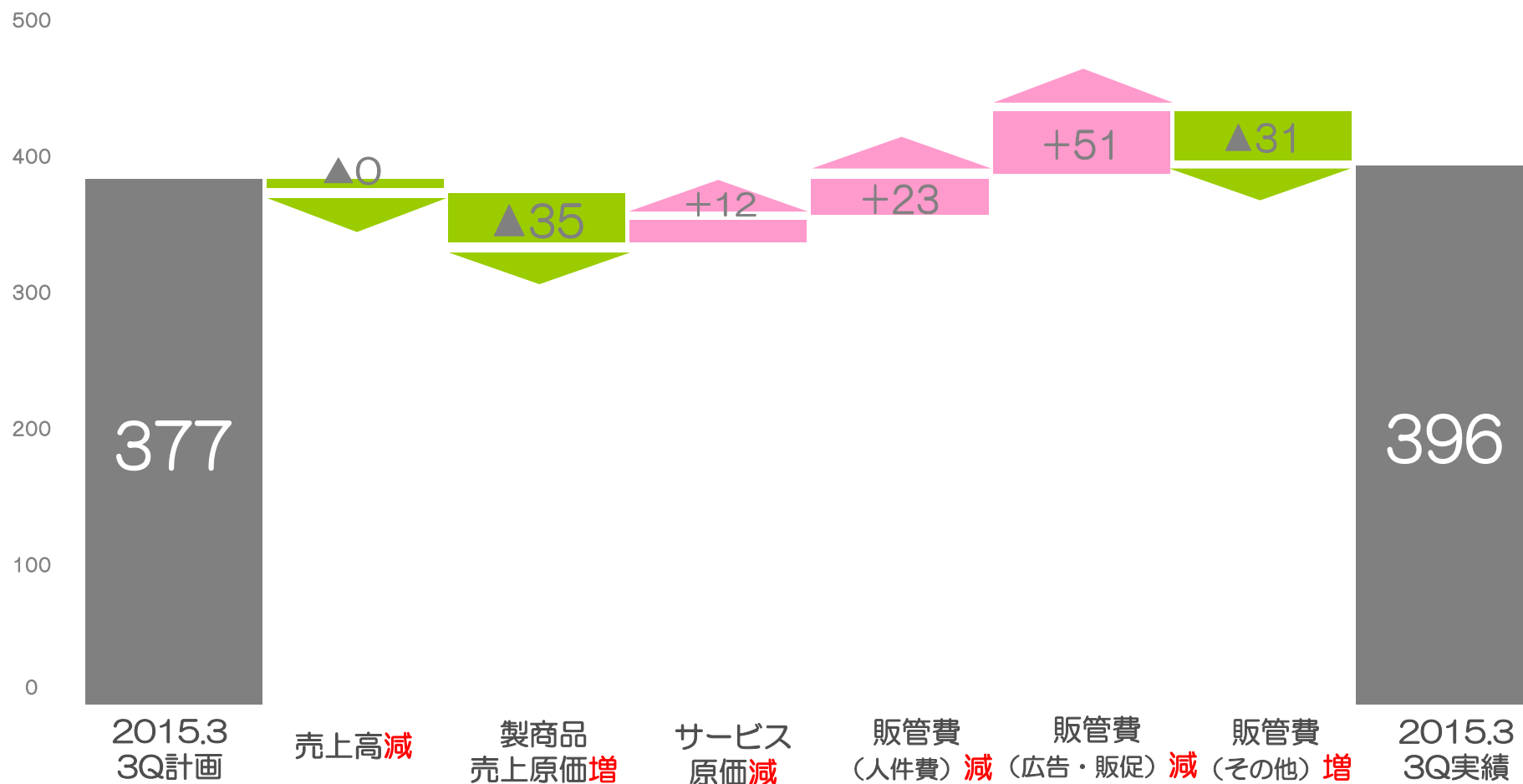
消費税増税の反動による顧客単価減少が大きく影響



営業利益差異分析（修正計画比）

修正後の営業利益は、ほぼ計画通りに推移

(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3Q (2014年9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	5,096	44.4	※1▲600	89.5
固定資産	6,163	52.0	6,384	55.6	※2221	103.6
資産合計	11,860	100.0	11,481	100.0	▲378	96.8
流動負債	2,370	20.0	1,950	17.0	※3▲419	82.3
固定負債	661	5.6	711	6.2	※450	107.6
負債合計	3,031	25.6	2,662	23.2	▲369	87.8
純資産合計	8,828	74.4	8,818	76.8	※59	99.9
負債純資産合計	11,860	100.0	11,481	100.0	▲378	96.8

※1現金及び預金の減少（477百万円）、売掛金の減少（158百万円）、商品及び製品の増加（94百万円）、仕掛品の減少（34百万円）

※2建物の減少（36百万円）、投資有価証券等の投資その他の資産の増加（246百万円）

※3買掛金の減少（105百万円）、未払法人税等の減少（343百万円）、その他流動負債の増加（51百万円）

※4長期借入金の減少（46百万円）、株式給付引当金の増加（50百万円）、その他固定負債の増加（41百万円）

※5利益剰余金の減少（90百万円）、自己株式の減少（51百万円）、その他有価証券評価差額金の増加（21百万円）

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2014年3月 第3Q	2015年3月 第3Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	611	317	▲293
投資活動による キャッシュ・フロー	▲474	▲360	114
財務活動による キャッシュ・フロー	▲653	▲333	320
現金及び現金同等物 の増減額	▲516	▲375	141
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	1,693	1,565	▲128

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益（431百万円）

減価償却費（272百万円）

売上債権の減少（158百万円）

仕入債務の減少（105百万円）

法人税等の支払額（475百万円）

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（900百万円）

定期預金の払戻による収入（1,001百万円）

有形固定資産の取得による支出（256百万円）

投資有価証券の取得による支出（100百万円）

子会社株式取得による支出（93百万円）

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入金の返済による支出（46百万円）

自己株式の売却による収入（51百万円）

配当金の支払額（339百万円）

第3四半期以降は修正計画通りに推移

2014年10月30日に発表した業績予想に変更なし

（単位：百万円）

	2015.3 3Q実績	2015.3 3Q計画	計画比 (%)		2015.3 通期計画	進捗率 (%)
売上高	10,512	10,513	100.0	➡	14,258	73.7
営業利益	396	377	105.1		700	56.6
経常利益	435	410	106.2		733	59.3
当期純利益	251	230	109.0		419	59.9

主力製品のリニューアルと大型キャンペーンを控える

1月

『ベーシック』シリーズを 10年ぶりにバージョンアップ



肌本来が持つ美しさを引き出す
ベーシックラインが保湿力を強化

『デュアル モイストローションQ (化粧水)』

120ml/¥6,480
300ml/¥14,040

『スキンコンディショナーQ (乳液)』

¥5,400

『カンビセイ』シリーズ3品をバージョンアップ



ふんわりとしたボリュームと
艶やかな美髪を目指して開発

スカルプシャンプー (250ml) / ¥3,024
スカルプシャンプー (550ml) / ¥5,292
スカルプトリートメント / ¥3,456
スカルプエッセンスEX / ¥5,832

美顔器のために開発した美容液 『リンクルコンク』を新発売

トータルエイジングケア※
機能を搭載した本格派の美顔器
「美肌スペシャリスト5」用の美容液

※年齢肌にハリやうるおいをあたえること

¥10,800



2月

毎年恒例の

『ファーマントパウダー (酵素洗顔料)』 増量キャンペーン



人気のロングセラー酵素洗顔料
年に一度のビッグチャンス

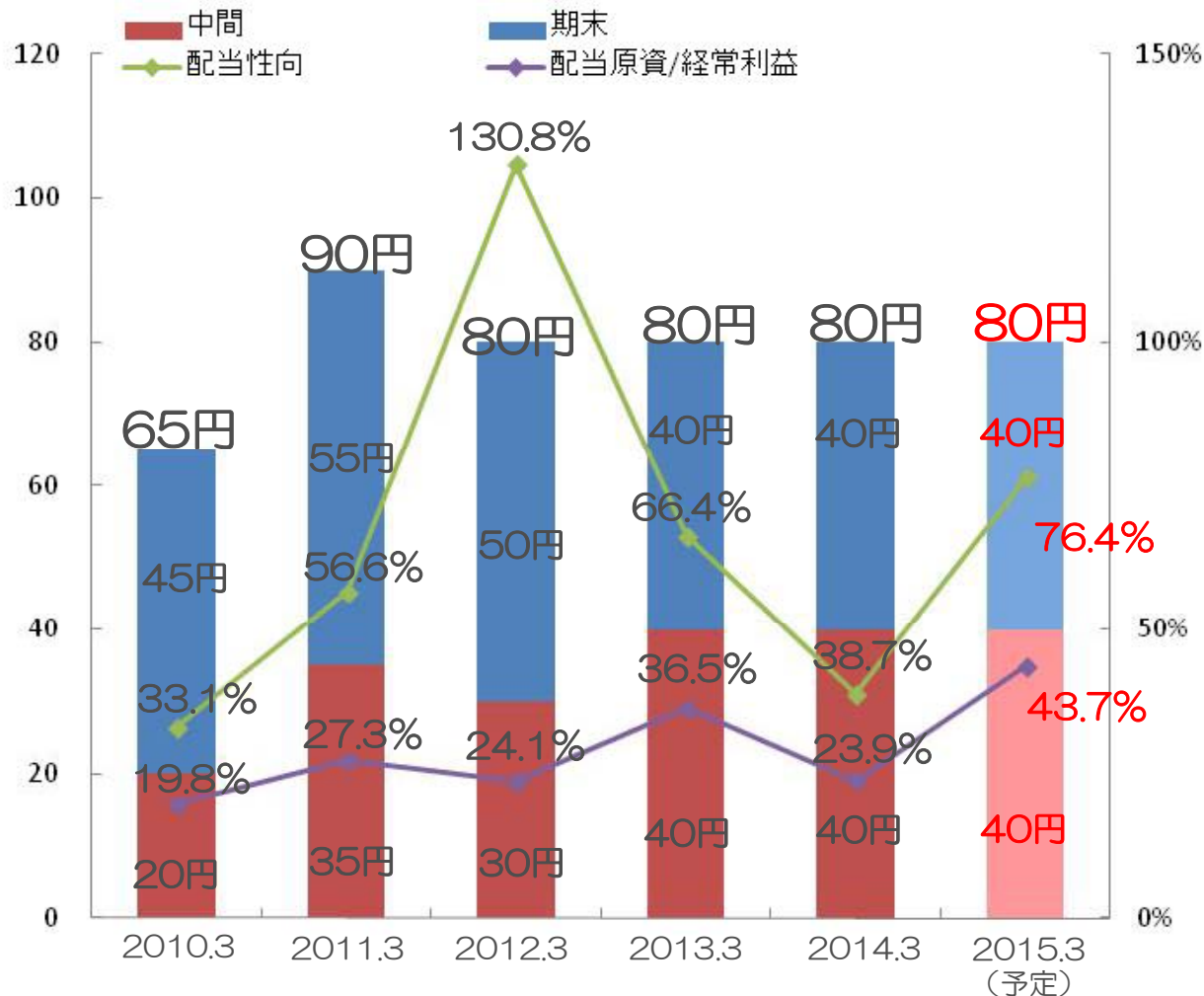
¥31,428

4Qの直営店展開

- 新設：現時点ではなし
- 移設：現時点ではなし
- 退店：1/31 アリオ倉敷店

※期間限定店舗のため

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

期末 40円 (予定)

合計 80円 (予定)

- 配当性向: 76.4% (予定)

- 配当原資/経常利益: 43.7% (予定)

【2015年3月期株主優待】

保有状況に応じた金額の範囲内で、
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

リニューアルを中心に、製品のブラッシュアップを図る

4月

『アビリティ』シリーズ



気軽に手にとってもらえる価格帯で、通信販売をメインチャネルとする新ライン

トリートメントマセ ¥3,888
クリアウォッシュ ¥2,916
エッセンスローション ¥3,240
モイストジェル ¥3,780

『FWセット』

『ホワイトシリーズ』より、ライン使いで徹底ケアを目指すお得なセットを数量限定で発売。

¥48,600



5月

『SPA PJ-W』

夏のダメージ肌に働きかけるサロンケア用パックセット

¥17,280



¥7,992

6月

『ブライトアップマセ』

透明感を与える成分を配合し、爽やかで心地いい香りの『トリートメントマセ』。

使いやすいチューブタイプとして、新発売。

6月

『酵素美人-紫』

体の中から美と健康維持を応援健康飲料の『酵素美人シリーズ』より、甘酸っぱい4種のベリー味を新発売。

一般価格/¥3,024



7月

『SPA 03』

夏のダメージ肌に働きかけるサロンケア用パックセット

¥17,280



8月

『ブライトクリームS』

気になる紫外線ダメージにピンポイントでアプローチする美白※クリーム

¥12,960



※メラニンの生成を抑え日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ

『モイストリンクルホワイトS』

紫外線ダメージを集中ケアするチョウチョ型マスク

¥16,200



- 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