

2018年3月期 第2四半期決算説明会

2017.11.14

(証券コード:4926)

株式会社シーボン

2018年3月期第2四半期 決算のご報告

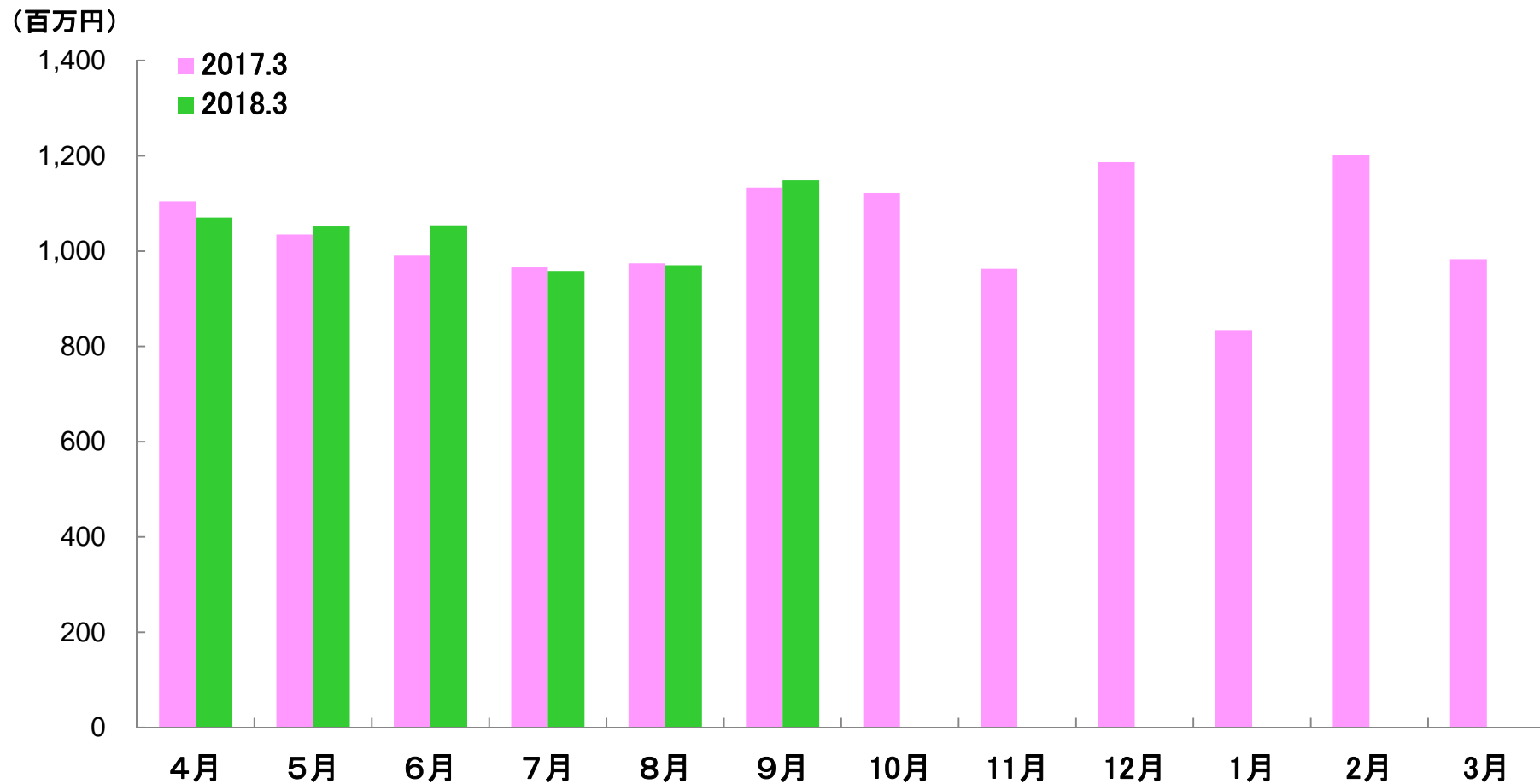
常務取締役兼執行役員 管理本部担当
三上直子

単位:百万円	2018年3月期 第2Q 実績	2017年3月期 第2Q 前年	前年比	2018年3月期 第2Q 計画	計画比
売上高	6,251	6,203	100.8%	6,226	100.4%
営業利益	244	41	585.9%	82	295.5%
経常利益	264	63	415.3%	100	261.9%
当期(四半期) 純利益	157	23	662.1%	44	354.9%

【主な要因】

- 集客活動が効率化が進み、新規顧客への売上が増加
- 継続数が減少するも、“販売の質”の向上により
既存顧客への売上は計画を達成
- 引き続き経費効率の改善に努め、利益率アップ

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
2017.3	1,104	1,034	990	965	974	1,132	1,121	962	1,186	834	1,201	982
2018.3	1,070	1,051	1,052	958	970	1,148						
前年同月比 (%)	96.9	101.7	106.3	99.2	99.6	101.4						

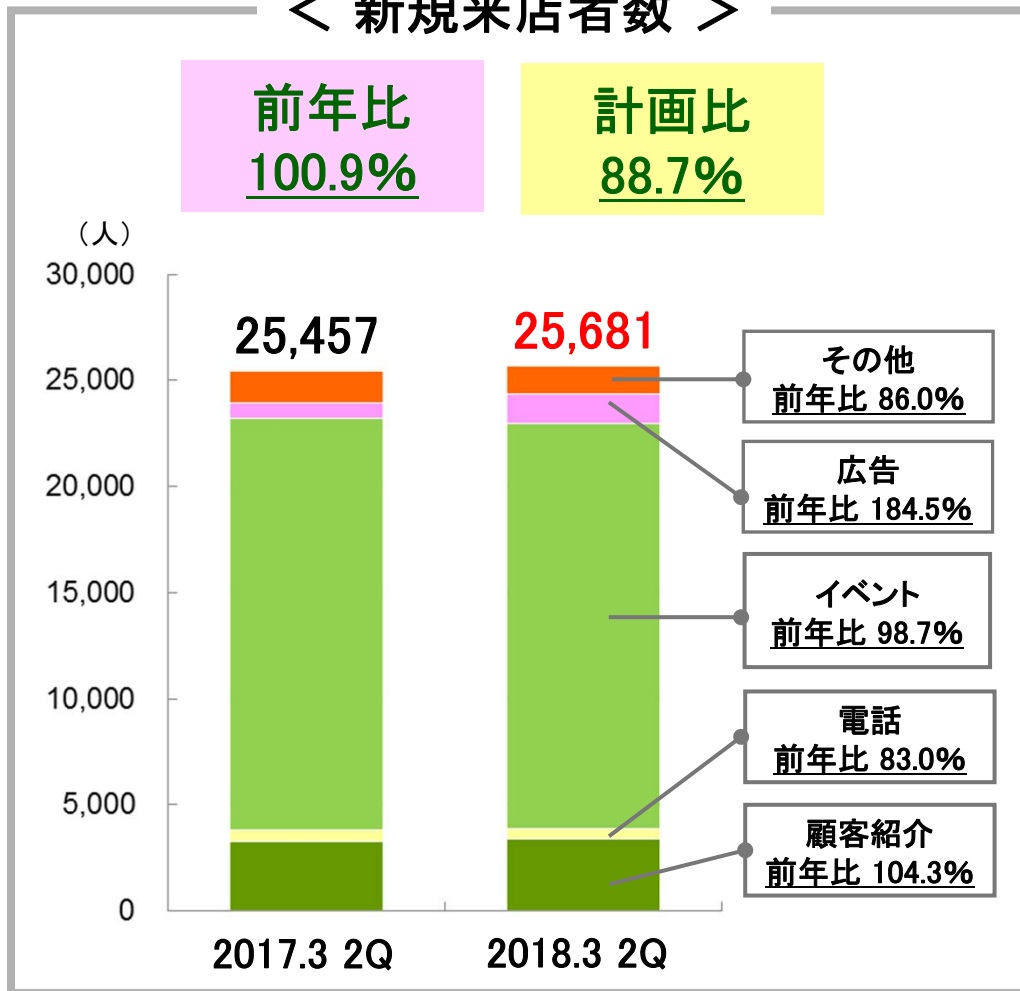
販売チャネル別の売上

単位:百万円	2018年3月期 第2Q 実績		2017年3月期 第2Q 前年		前年比
	金額	割合	金額	割合	
直 営 店 舗	6,067	97.0%	6,000	96.7%	101.1%
通 信 販 売	104	1.7%	117	1.9%	88.8%
国内代理店	67	1.1%	79	1.3%	85.4%
海外代理店	12	0.2%	5	0.1%	207.9%
合 計	6,251	100.0%	6,203	100.0%	100.8%

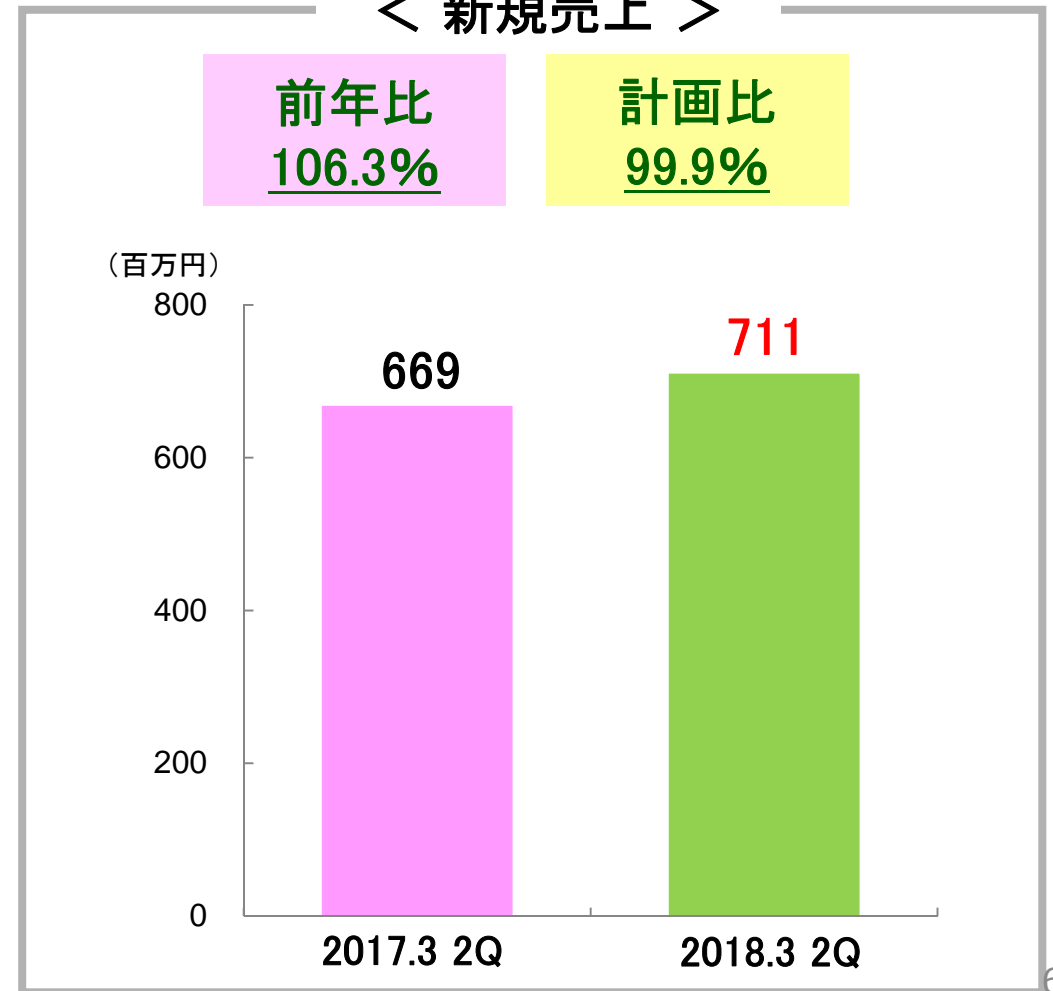
来店者数は前年並みも、契約率向上により新規売上が伸長

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 >



継続数は前年割れも、回復の兆しが見え始める

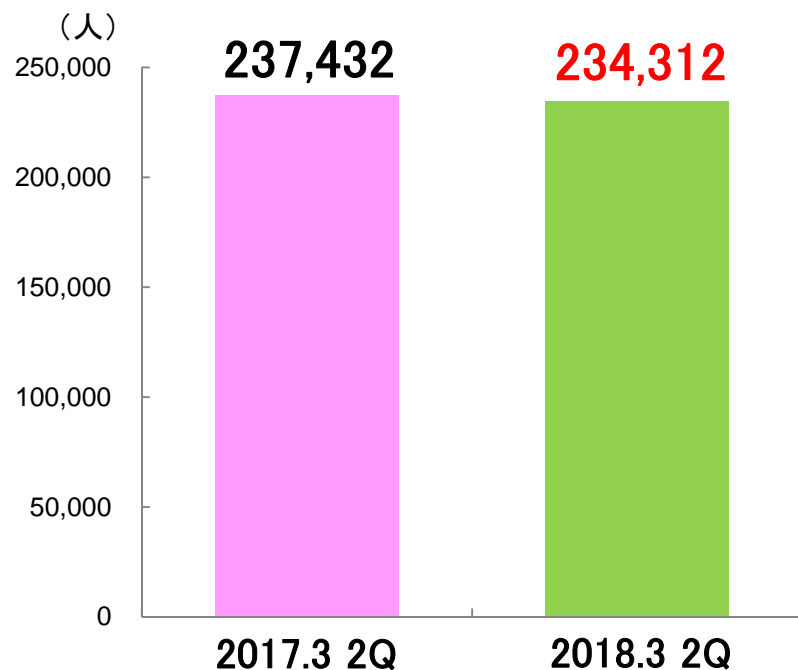
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

< 継続数 >

※継続数:1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数

前年比
98.7%

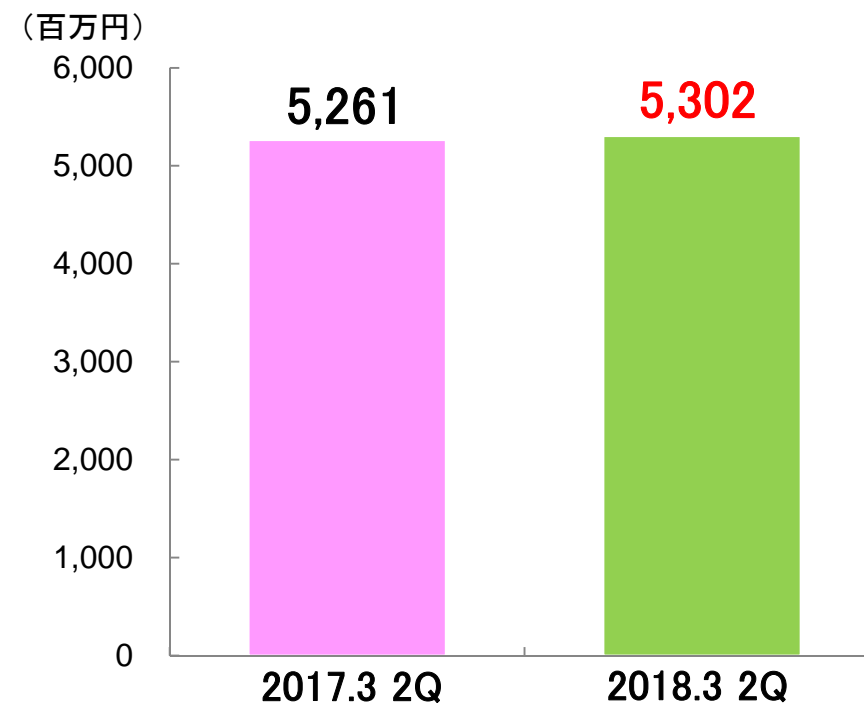
計画比
97.3%



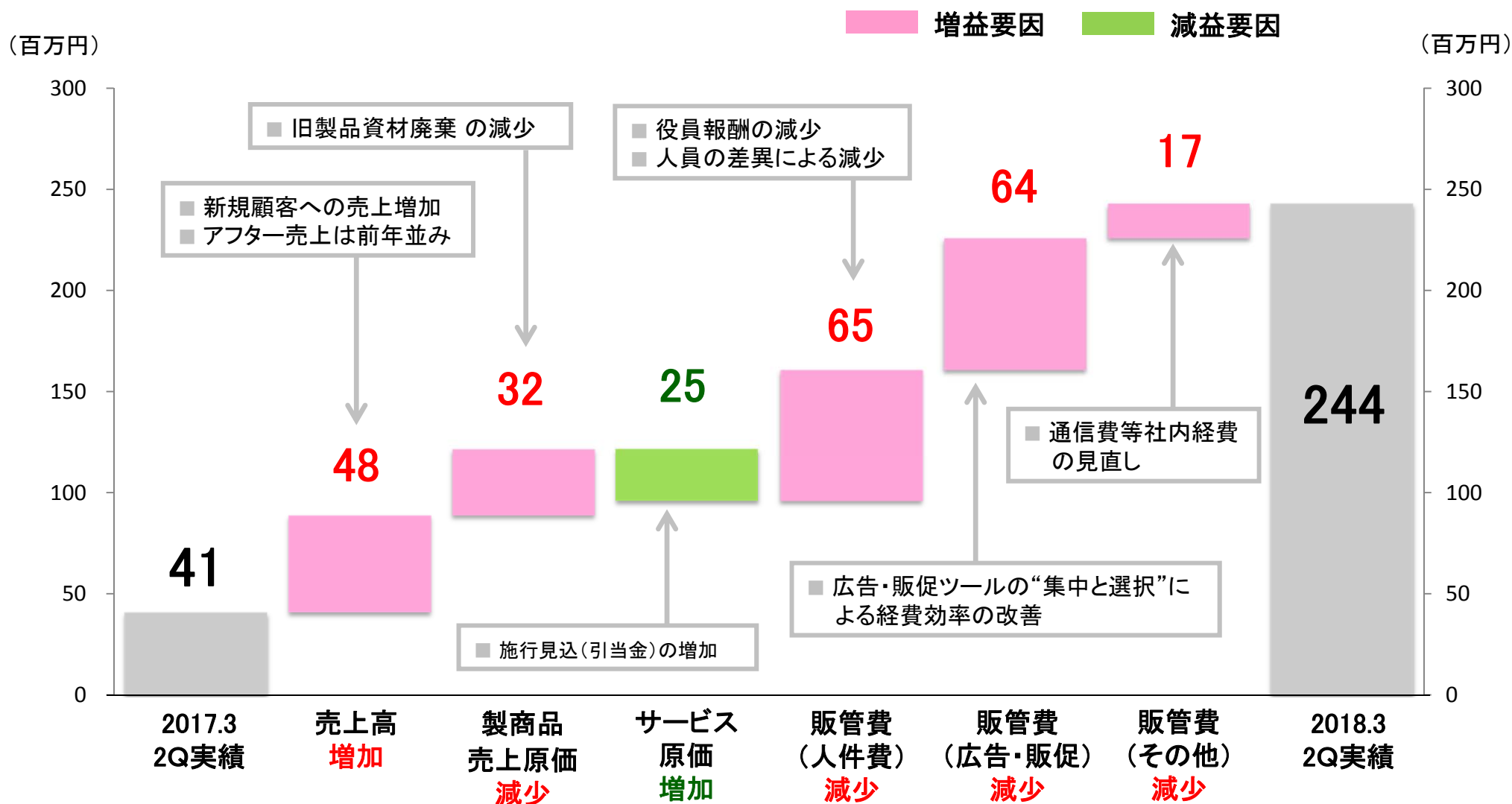
< アフター売上 >

前年比
100.8%

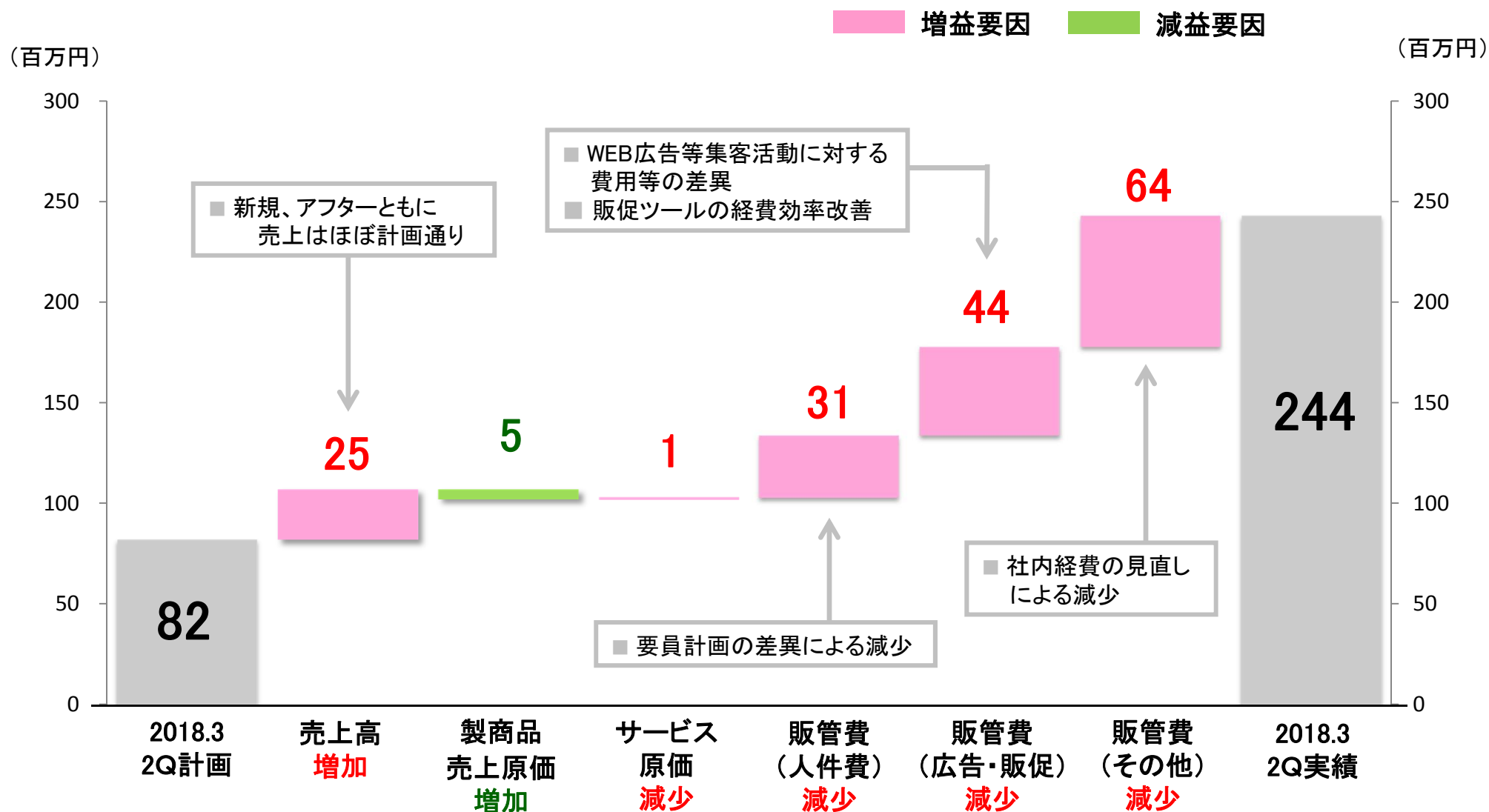
計画比
101.0%



売上の増加に加え、経費効率が改善したことによる利益率アップ



計画以上に経費効率の改善が進み利益が増加



貸借対照表

単位:百万円	2017年3月期 (2017年3月31日)		2018年3月期 第2Q (2017年9月30日)		増減額	前期末比
	金額	割合	金額	割合		
流動資産	5,148	45.8%	5,258	46.3%	※1 110	102.1%
固定資産	6,095	54.2%	6,095	53.7%	0	100.0%
資産合計	11,243	100.0%	11,354	100.0%	110	101.0%
流動負債	1,709	15.2%	1,669	14.7%	※2 ▲39	97.7%
固定負債	660	5.9%	690	6.1%	※3 30	104.6%
負債合計	2,369	21.1%	2,360	20.8%	▲9	99.6%
純資産合計	8,874	78.9%	8,994	79.2%	※4 119	101.3%
負債純資産合計	11,243	100.0%	11,354	100.0%	110	101.0%

※1 売掛金 79百万円 有価証券 100百万円 商品及び製品 ▲63百万円

※2 買掛金 10百万円 その他流動負債 ▲52百万円

※3 株式給付引当金 24百万円

※4 利益剰余金 72百万円 その他有価証券評価差額金 47百万円

キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2017年3月期 第2Q	2018年3月期 第2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	174	343	168
投資活動によるキャッシュ・フロー	111	▲237	▲349
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲41	▲86	▲45
現金及び現金同等物の増減額	245	18	▲226
現金及び現金同等物の期首残高	1,920	2,381	461
現金及び現金同等物の期末残高	2,165	2,400	234

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前四半期純利益 260百万円 減価償却費 150百万円 売上債権の増加 79百万円
たな卸資産の減少 89百万円 法人税等の支払額 77百万円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

有形証券の取得による支出 100百万円 有形固定資産の取得による支出 128百万円

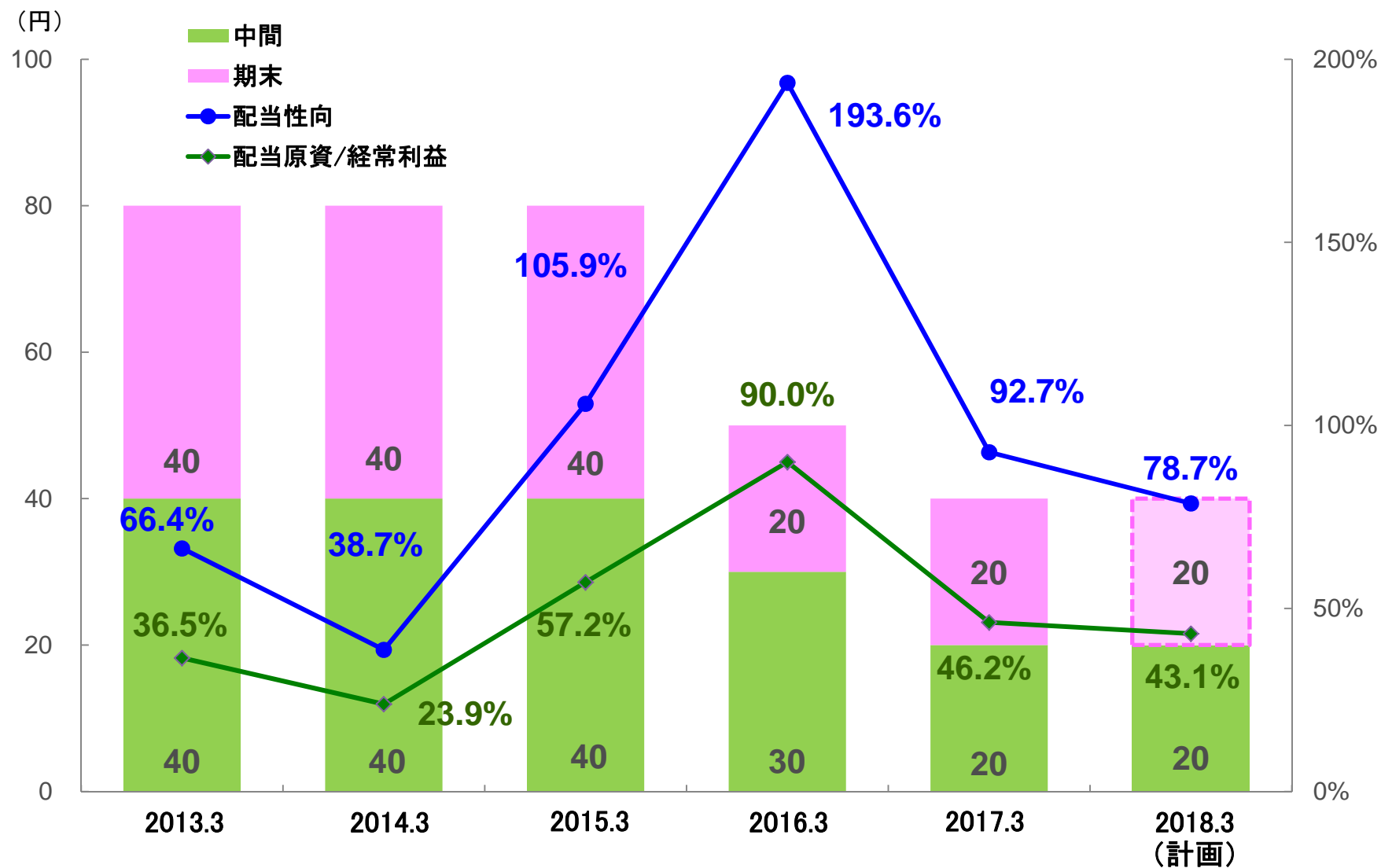
(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払額 86百万円

2017年5月9日に発表した業績予想に変更はなし

単位:百万円	第2Q			通期	
	実績	計画	進捗率	計画	進捗率
売上高	6,251	6,226	100.4%	12,677	49.3%
(直営店売上)	6,067	6,016	100.9%	12,247	49.5%
売上原価	1,252	1,248	100.3%	2,539	49.3%
売上総利益	4,999	4,978	100.4%	10,138	49.3%
販管費	4,754	4,895	97.1%	9,781	48.6%
営業利益	244	82	295.5%	356	68.6%
経常利益	264	100	261.9%	396	66.6%
当期(四半期)純利益	157	44	354.9%	217	72.7%

経常利益の水準を勘案しつつ、安定した配当を実施



2018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

今期目標：直営店展開の強化 & シーボンブランドの磨き上げ

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

今期は、既存店に注力するため新規出店計画なし

合計110店

フェイシャリストサロン 106店舗
(ショップ)
C' BON Beauty Oasis 3店舗
その他ショップ 1店舗

北海道・東北エリア
2

中部エリア
13

中国・四国エリア
4(1)

関東エリア
71(3)

近畿エリア
10

九州エリア
10

※店舗数は、2017年9月30日現在
※()内は、ショップ数



〈フェイシャリストサロン京都店〉
従来のオープンなレイアウトから、
カーテンを多用し、プライベート感を
重視した内装へ変更



〈フェイシャリストサロン熊谷店〉
2Fから1Fへ移転
路面店となり、店頭での集客イベントも可能に

〈2018年3月期実績〉

- 出店:なし
- 退店: 8/31 C' BON BeautyOasis新宿サブナード店
- 移設: 9/1 京都店 11/3 熊谷店
- 改装:なし

集客活動の効果検証の徹底による効率化を図る

① 集客力の向上

■ 新たなカタチのイベントを開催

- ・ 人気メイクアップアーティストとのコラボイベント
- ・ 女性誌イベントへの出展
- ・ スポーツイベントへの出展

▶▶ 20~40代へのアプローチ強化



↑ 日経WOMAN EXPOイベント

足立祐季さんとのコラボイベント→

キレイを一步進める

トキメキメイク 体験会

2017年 11月8日(水)
アリオ 亀有 1階 サニークート 11:00~19:00

キレイを一步進める 体験メニュー

プロメイクショー	プロメイク体験
アイメイクとチーク&リップで流行のトータルバランスベージュ系メイク講座	コブを隠して眉毛美人の描き方で、70%の印象が決まる開運眉メイク講座
13:00 / 17:00	11:30 / 15:00

あんずちゃん プロメイク体験

キレイ体験

肌チェックコーナー 美肌への一步

■ 新規担当フェイシャリストや

PRスタッフの育成、教育強化

▶▶ 契約率 前年比1.6ポイント上昇

■ Webマーケティングの強化

▶▶ Web広告による集客 前年比297.6%

② 女性用ウィッグの販売拡大

■ 取扱い店舗数の拡大

前年 15店舗
→ 2017年11月 77店舗

東京、千葉、埼玉、神奈川、
静岡、名古屋、千葉

■ ウィッグコンサルタントの増員



集客活動を行うための環境整備を積極的に推進

③ ブランド力の底上げ

- 車両広告のテストマーケティング実施予定

<時期> 2018年2月

<展開路線>

東急電鉄5路線

(東横線、田園都市線、大井町線、
目黒線、池上・多摩川線)

※相互乗り入れがあるため、広い地域での広告効果が見込まれる

- 沿線エリアにて、ビジュアルを連動した集客イベントを積極的に実施予定

シーボンへの認知と理解を深める
→集客や採用へのきっかけづくり

④ トライアルキットの販売開始

- 初めての方に、シーボンの化粧品を気軽にラインでお試しいただくためのキット



すそ野のさらなる拡大
→継続へのステップアップ強化

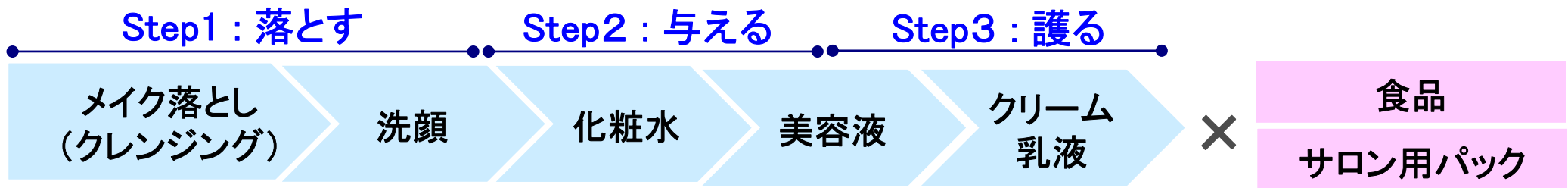
ベーシックスキンケア
「フェイシャルist」シリーズの
基本5アイテム14日分をセット
15,000円(税抜)



(クレンジングクリーム、洗顔料、酵素洗顔料、化粧水、クリーム+拭き取り用タオル)

お客様満足度の高いカウンセリングの提供

＜シーボンが推奨するケアの流れ＞



① “販売の質”の向上

- お客様の肌に合わせた3ステップ5アイテムの推奨
- 年間を通じた販売促進ストーリー
→ 店内試用、販促ツール、サンプル配布等の連動
- 新たな肌解析ツールの本格導入予定(4Q)



ホームケア製品の売上
前年比 103.3%

② 接客技術の底上げ

- 美顔マッサージ等
サロンケア技術の底上げ
- 美容・製品知識のレベルアップ



メールアンケート結果や
eラーニングを活用し、教育体制を強化

③ 会員サービスの充実

- ロイヤルカスタマー向けセミナー等の強化
- 入会間もないお客様へのフォロー強化

バージョンアップした人気美容液を中心とした販売戦略の推進



<10月>

『CHエッセンス MDS』

1人1人の肌悩みに応える
「MDシリーズ」から
大人気の保湿美容液が
7年ぶりにリニューアル

¥ 14,500 (税抜)



<11月>

『SPA 07』

秋冬の厳しい
乾燥に対応した
今冬季限定の
サロンケアセット



¥ 16,000 (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
使用した健康飲料
数量限定発売

¥ 2,800 (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
数量限定発売

¥ 2,800 (税抜)



參考資料

毎年好評の限定品の発売と、エイジングケア製品のランナップを強化

<4月>

『FWセット』

「フェイシャリスト ホワイト」シリーズより、非売品の「ブライトアップUVミルク」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>

『ホワイトセラム』

トータルエイジングケアを目指す「コンセントレートプラス」シリーズより、美白エイジングケアを適える薬用美白美容液

¥24,000(税抜)



<7月>

『酵素美人一橙』

おいしくカラダをサポートする「酵素美人」シリーズより、さわやかな甘さのマンゴー味数量限定

¥2,800(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