

2019年3月期 決算説明会

2019.05.24(金)

(証券コード:4926)

株式会社シーボン

2019年3月期 決算のご報告

連結決算ハイライト

単位:百万円	2019年3月期 実績
売上高	12,541
売上原価	2,827
売上総利益	9,713
販管費	9,461
営業利益 (利益率)	251 (2.0%)
経常利益 (利益率)	301 (2.4%)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (利益率)	139 (1.1%)

単位:百万円	2019年03月期 (2019年03月31日)	
	金額	構成比
流動資産	5,593	47.8%
固定資産	6,108	52.2%
資産合計	11,702	100.0%
流動負債	1,740	14.9%
固定負債	475	4.1%
負債合計	2,216	18.9%
純資産	9,486	81.1%
負債純資産合計	11,702	100.0%

※ 当社は、2019年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期の数値については記載しておりません。

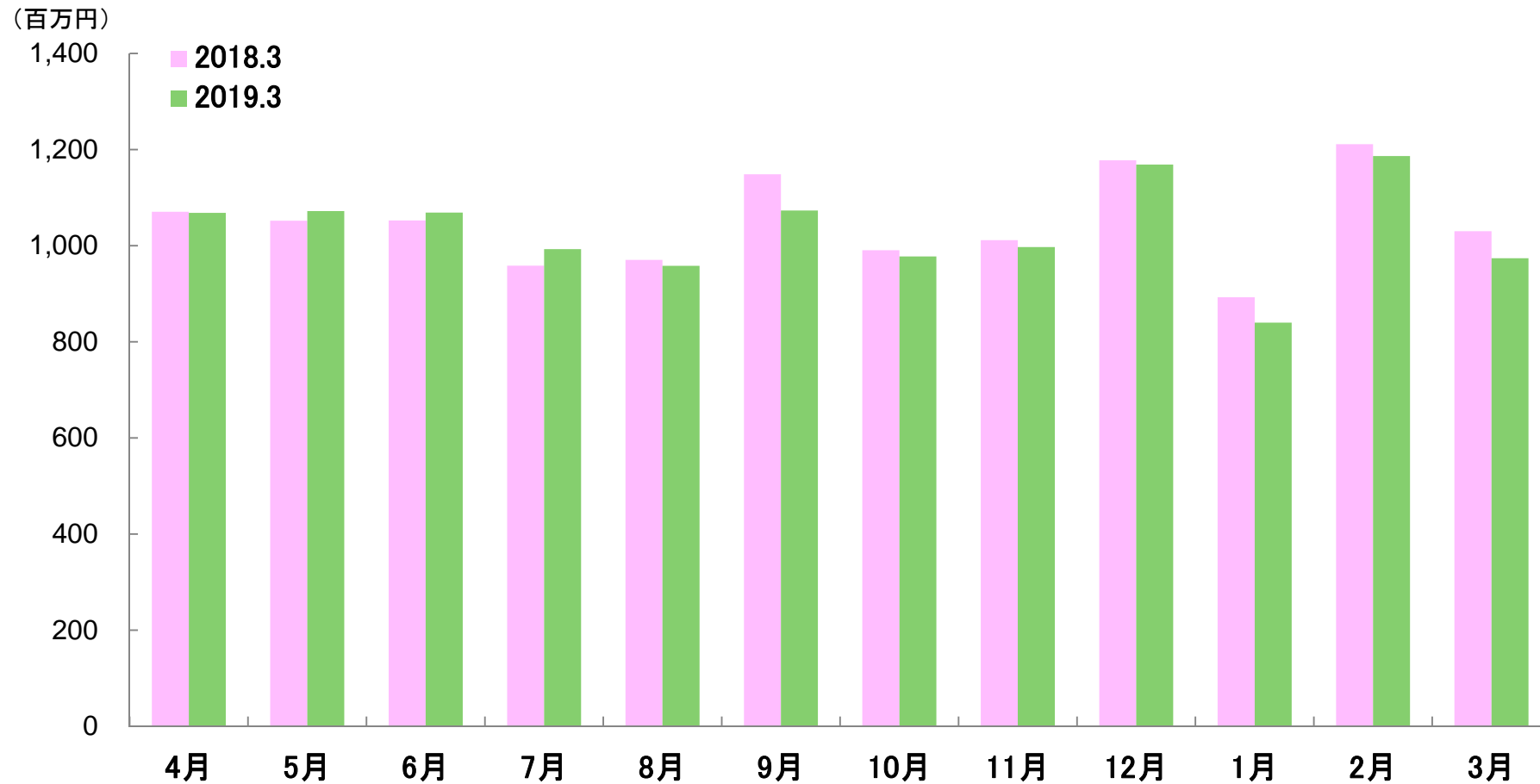
個別決算のポイント

単位:百万円	2019年3月期 実績	2018年3月期 前年	前年比	2019年3月期 計画	計画比
売上高	12,376	12,564	98.5%	12,755	97.0%
営業利益	263	572	46.1%	313	84.2%
経常利益	309	625	49.5%	348	88.9%
当期純利益	146	384	38.0%	207	70.4%

【主な要因】

- 新規来店者数の減少等により既存顧客の継続数が伸び悩み、売上計画が未達成
- 経費効率の改善に努めつつ広告展開を強化したものの、売上未達成の影響で利益も計画を下回る

月次売上高の推移(個別)



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	977	996	1,168	839	1,186	973
前年同月比 (%)	99.8	101.9	101.5	103.6	98.7	93.4	98.7	98.6	99.3	94.1	98.0	94.6

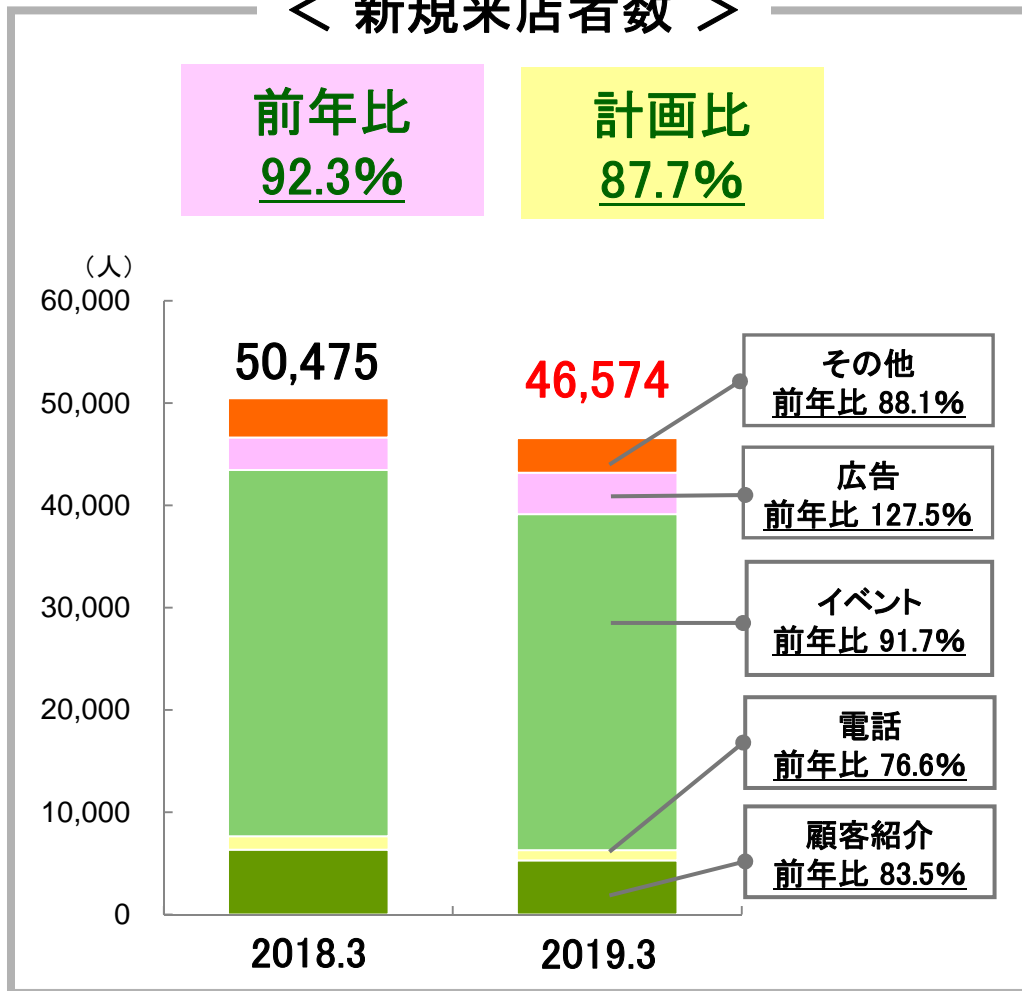
販売チャネル別の売上(個別)

単位:百万円	2019年3月期 実績		2018年3月期 前年		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	
直 営 店 舗	11,988	96.9%	12,187	97.0%	98.4%
通 信 販 売	219	1.7%	213	1.7%	102.8%
国内代理店	133	1.1%	132	1.1%	100.9%
海外代理店	34	0.3%	31	0.2%	109.9%
合 計	12,376	100.0%	12,564	100.0%	98.5%

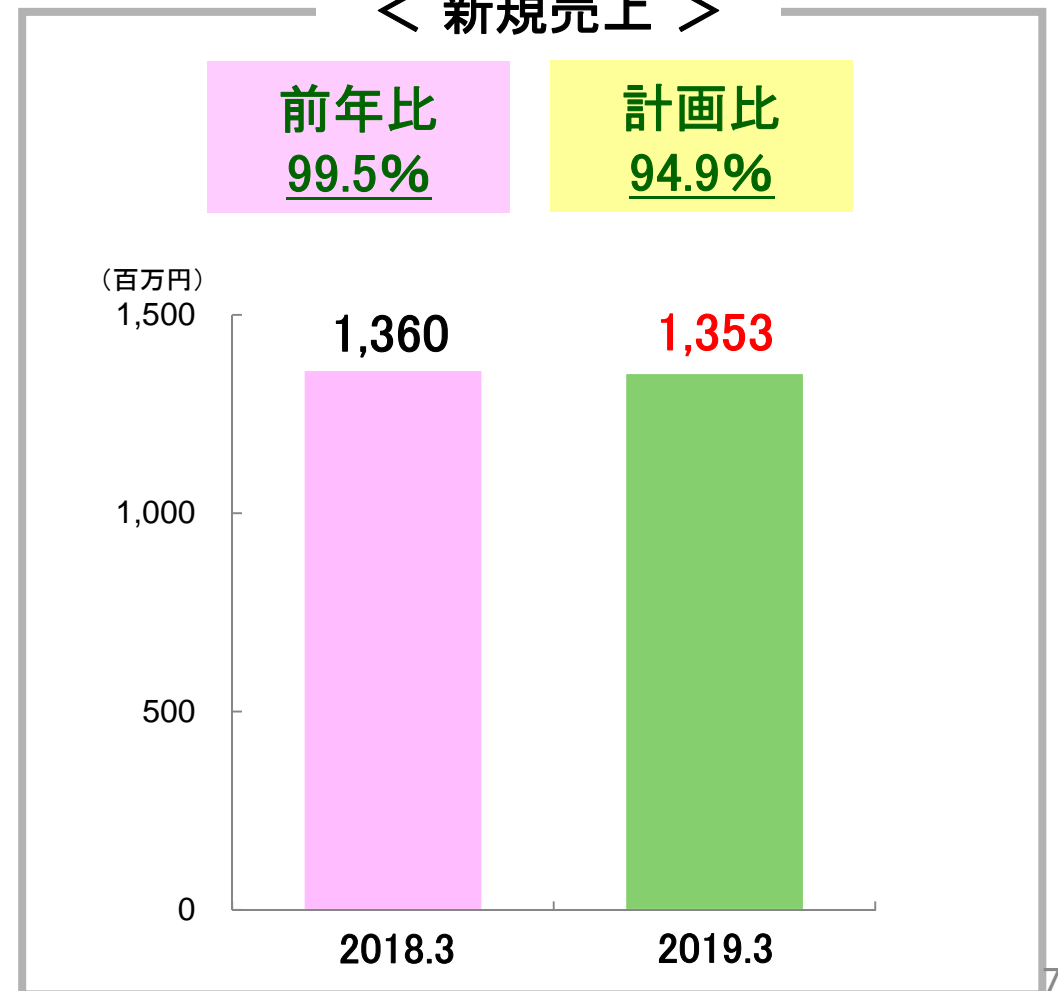
効率的な集客活動を実施するも、新規来店者数は前年、計画を下回る

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、計画に届かず

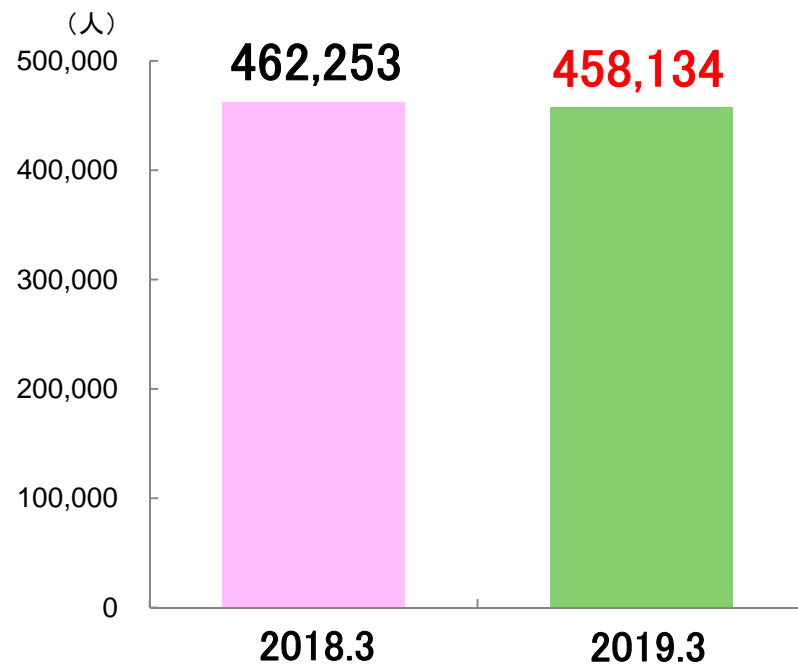
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

＜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
99.1%

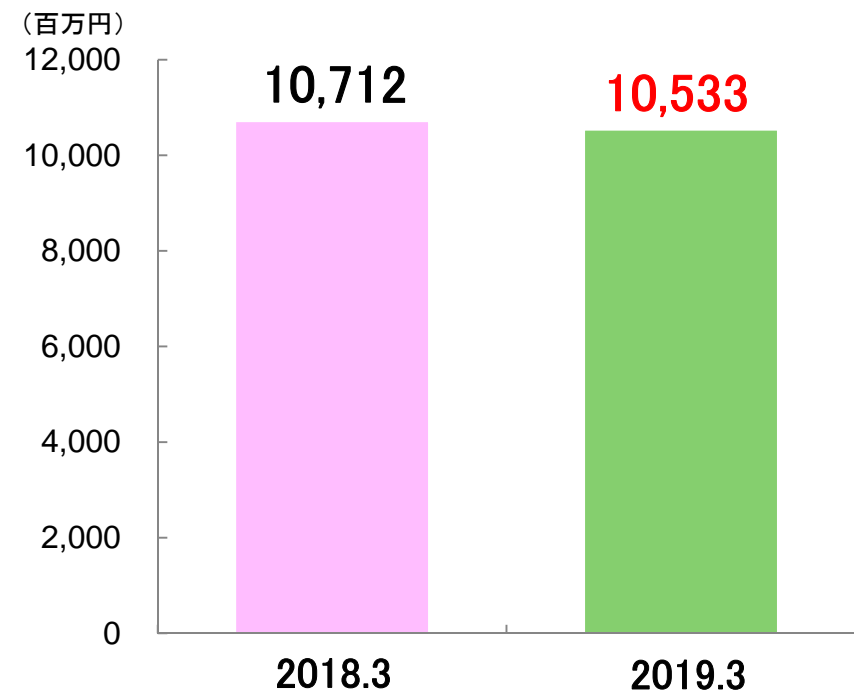
計画比
98.3%



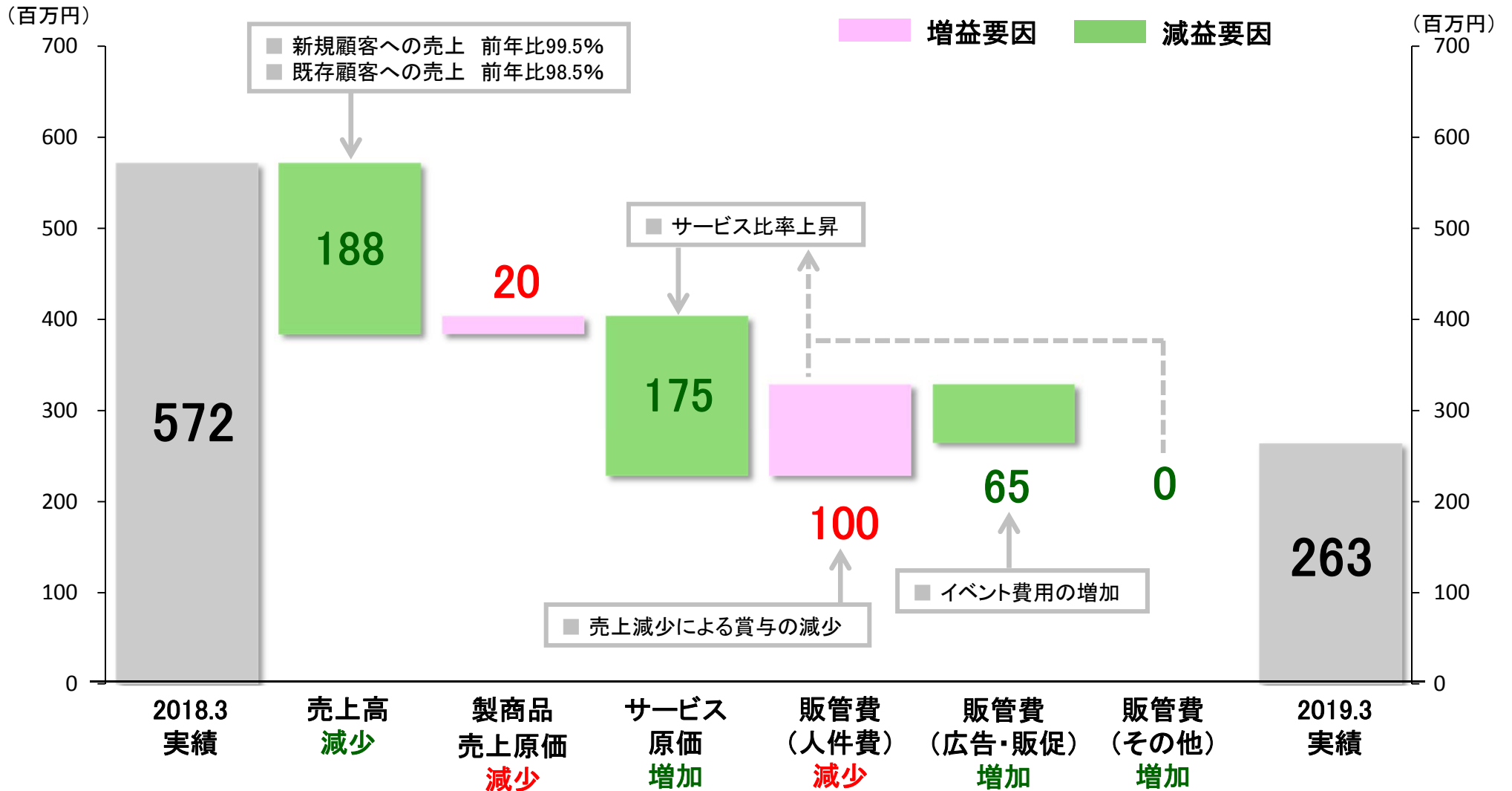
＜アフター売上＞

前年比
98.3%

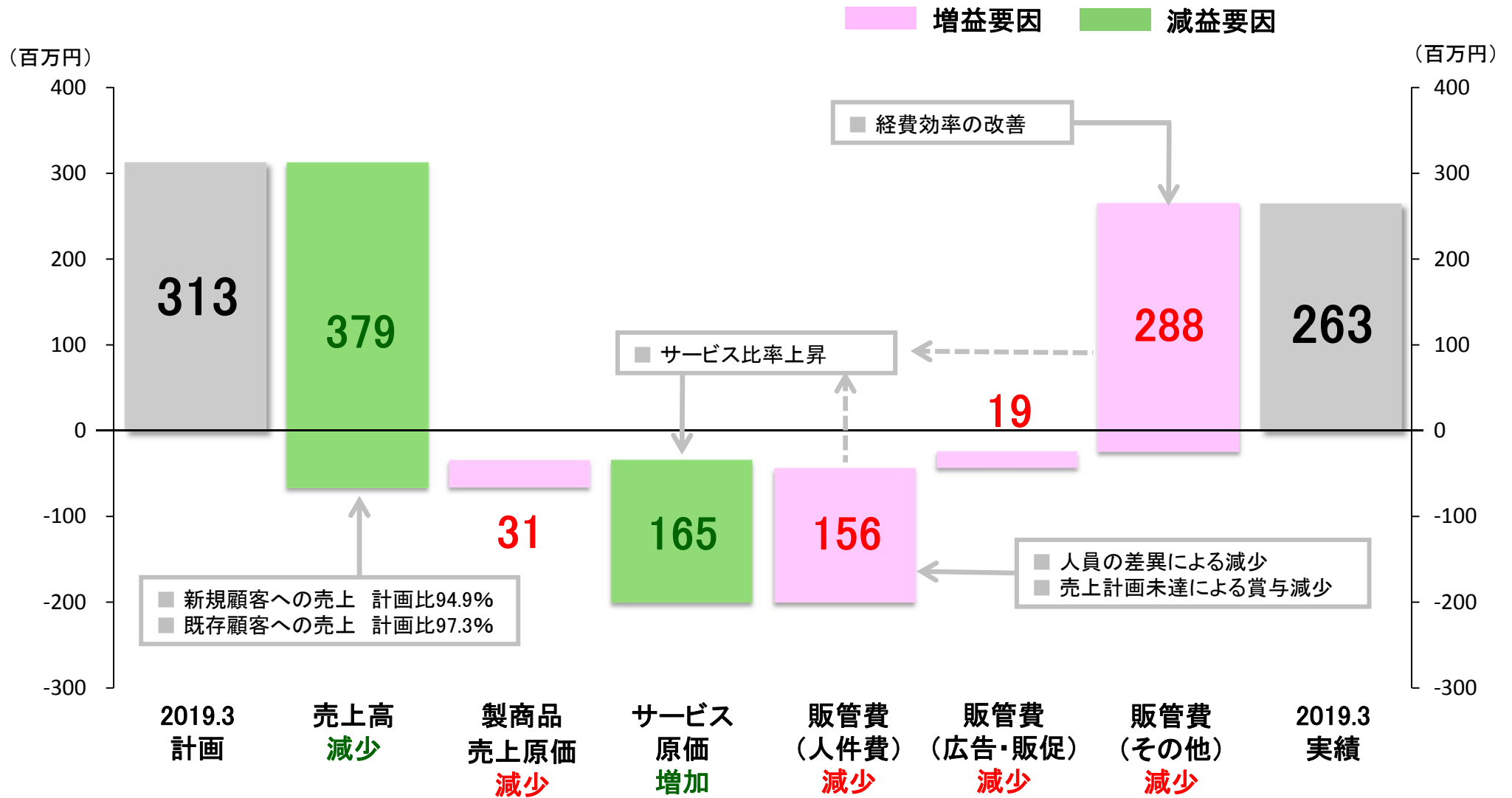
計画比
97.3%



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



個別貸借対照表

単位：百万円	2018年03月期 (2018年03月31日)		2019年03月期 (2019年03月31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%	5,425	46.4%	31	100.6%
固定資産	6,389	54.2%	6,275	53.6%	▲113	98.2%
資産合計	11,782	100.0%	11,700	100.0%	▲82	99.3%
流動負債	2,093	17.8%	1,709	14.6%	▲384	81.6%
固定負債	468	4.0%	474	4.1%	5	101.2%
負債合計	2,562	21.7%	2,183	18.7%	▲378	85.2%
純資産	9,220	78.3%	9,516	81.3%	295	103.2%
負債純資産合計	11,782	100.0%	11,700	100.0%	▲82	99.3%

(流動資産) 有価証券 ▲100百万円 その他流動資産 144百万円

(固定資産) その他無形固定資産 78百万円 投資その他の資産 ▲171百万円

(流動負債) 未払法人税等 ▲132百万円 株式給付引当金 ▲253百万円

(固定負債) 資産除去債務 10百万円

(純資産) 利益剰余金 ▲25百万円 自己株式358百万円 その他有価証券評価差額金 ▲37百万円

個別キャッシュフロー計算書

単位:百万円	2018年03月期	2019年03月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	927	344	▲583
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲410	▲157	252
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲162	▲171	▲9
現金及び現金同等物の増減額	354	14	▲340
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	2,735	2,750	14

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前当期純利益 303百万円 減価償却費 294百万円

株式給付引当金の増加 105百万円 法人税等の支払額 301百万円

(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 200百万円

投資有価証券の償還による収入 100百万円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

配当金の支払額 170百万円

2020年3月期 主な取組み

次の3カ年計画に向けて、企業体質の強化を図る

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

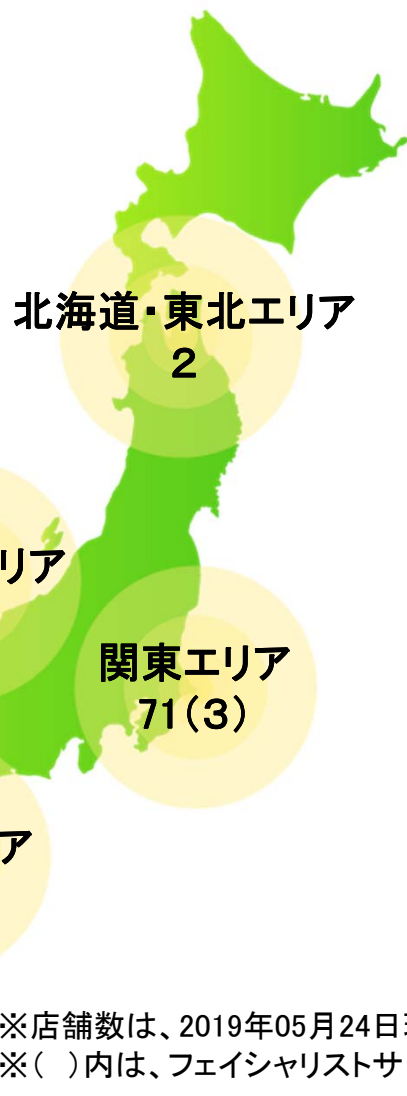
- 人材の強化
- 一人ひとりの夢をかたちに
- スピード感と実行力
- より魅力あるお店づくりへ

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

フェイシャリストサロン	106
C'BON Queen's	1
C'BON BeautyOasis	2
合計	109



<2019年3月期実績>

- 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 12/21 関東PRセンター
- 改装: 12/1 横浜店



C' BON Queen's横浜
SPA施術に特化した完全個室型サロン



フェイシャリストサロン町田店
移転により店舗面積1.5倍

<2020年3月期計画 (2019年5月24日時点)>

- 出店: 1店舗
- 退店: 4/1 シャレオ広島店(ショップ)
- 移設: 9月 大宮店
- 改装: 6/1 仙台店

新規のお客様が理解しやすい、始めやすい環境づくり

<主な見直し点>

- 新規のお客様向け初回セットを販売
- 初回セットの事前ご紹介
- 視覚によるビジネスモデルの理解促進

誰にでも理解しやすい
シンプルな販売方法

・Face to Faceでビジネスモデルを説明できない

すそ野の拡大に対応した販売

Web広告を活用した
集客の拡大

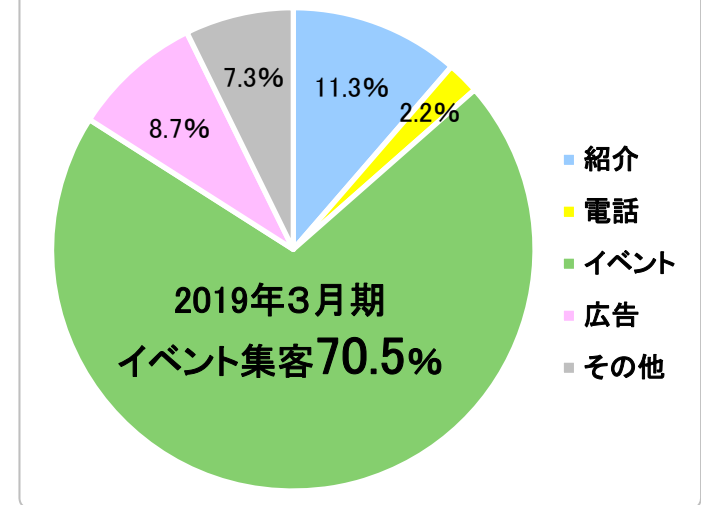
・人を介さない新たな集客の軸を
確立する必要性

イベント出展の拡大困難

・PRスタッフ等人材確保が困難

新規来店者数の増加が
成長に向けた最大のカギ

<経路別新規来店者数の割合>



イベントを中心としながら、Webを新たな集客の軸に育てていく

＜初回限定セット＞

初めての方にはこちらのセット(3種)をご用意しております



肌本来の美しさを目指す貴女に
スタンダードセット
合計金額41,000円(税込44,280円)
【セット内容】
・フェイシャルトリートメントマセR(110g)(クレンジングクリーム)
・フェイシャルファーマントパウダー(56ピース)(酵素洗顔料)
・フェイシャルトリートメントフォームE(洗顔料)
・フェイシャルデュアルモイストローションQ(120mL)(化粧水)
・シーボン MDシリーズより1品(薬用美容液)

ビューティアップポイント **4BP** サロンケア **4回**

*美容液は、おに合わせてMDシリーズよりお選びします



年齢からくる肌悩みアプローチ。しなやかなハリ肌を目指す貴女に
エイジングケア®セット
合計金額50,500円(税込54,540円)
【セット内容】
・フェイシャルトリートメントマセR(110g)(クレンジングクリーム)
・フェイシャルファーマントパウダー(56ピース)(酵素洗顔料)
・フェイシャルトリートメントフォームE(洗顔料)
・フェイシャルBXエッセンスローション(化粧水)
・フェイシャルBXコンク(美容液)

ビューティアップポイント **5BP** サロンケア **5回**

*年齢からハリやうるおいを高めること



積極的な美白®ケアとみずみずしい透明感を目指す貴女に
ホワイトセット
合計金額80,000円(税込86,400円)
【セット内容】
・フェイシャルホワイトトリートメントマセ(薬用クレンジングクリーム)
・フェイシャルファーマントパウダー(56ピース)(酵素洗顔料)
・フェイシャルホワイトクリアウォッシュ(薬用洗顔料)
・フェイシャルホワイトクリアローション(120mL)(薬用美白化粧水)
・フェイシャルホワイトフレッシュセラム(薬用美白美容液)
・フェイシャルホワイトモイスチャークリーム(薬用美白クリーム)

ビューティアップポイント **8BP** サロンケア **8回**

*日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ

◎バージョンアップ等により、一部製品が変更になる場合があります
◎本品からでもお求めいただけます。各製品の単品価格および使用目安等については、カタログページP16~23をご参照ください
◎その他の有料のサロン用バック製品もご用意しています。詳しくはP30~31をご覧ください

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
- ・ **ブランディング活動や
採用活動との連動**



2019年1月12, 13日開催
C' BON BeautyFes(みなとみらい)

■ 新規担当フェイシャルistや

PRスタッフの育成、教育強化

- ・ **特に販売戦略の変更点への対応教育を強化**

■ Webマーケティングの強化

- ・ 出稿数の拡大
- ・ 独自のビュー ティシステムを訴求
- ・ **集客効率の高い手法の模索**

引き続きブランディング活動を強化し、集客環境の整備を推進



↑ 品川駅広告イメージ



羽田空港第2ターミナル→

↓ 雑誌、新聞等広告例

C'BON
To create and produce the beauty

化粧品だけではできないこと。

シーボンは、ただ化粧品をご提供するだけのブランドではありません。
美肌のプロ「フェイシャリスト®」によるサロンでのアフターケアにより、より早く美しい肌へと導く化粧品会社です。あなたの肌を持つ本来の美しさ、いっしょに輝かせてみませんか。

自宅でのスキンケア Home Care + Salon Care
サロンのアフターケア

化粧品とサロンケアを
一気に体験できる! 『トライアルプラン』
全国のシーボンはフェイシャリスト
サロンにて実施中。詳しくは www.cbbon.co.jp

2019.5.18~19 東京ミッドタウン
※ご参加には事前申込が必要です。詳細は <http://woman-expo.com> フェイシャリスト®は株式会社シーボンの登録商標です。

ブランドメッセージの発信を強化

交通広告の拡大

＜2019年3月期 主な実績＞

小田急線新宿駅 2018年9月～

JR品川駅 2018年11月、年末年始

羽田空港 2018年12～2019年1月、3月

雑誌等への広告出稿数の拡大

集客を含めたWebブランディングの強化

- ・ホームページの内容見直し
→新規のお客様をメインターゲット

ブランドイメージの浸透

お客様満足度の向上を継続強化につなげていく

「シーボン・マイスター」制度の創設

- 優れた接客力を有するフェイシャリストを毎年選出していく

＜主な評価方法＞

メールアンケートによるお客様評価

学科試験(肌・製品知識等)

フェイシャルマッサージ技術



シーボンマイスター
認定ピンバッジデザイン

2019年度
12名を認定



モチベーションの向上
接客技術の見える化

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

公式アプリの機能強化

- 2019.04～ 肌データの確認機能追加

＜アプリの主な機能＞

サロン予約

保有ポイントの確認

ご利用履歴の確認

肌データの確認



2018.04～2019.03
ダウンロード数
20,000件超え



デジタルメディアを活用した
お客様との接点拡大

直営店以外のチャネル拡大に向けて計画を着実に実行していく

中国における進捗状況



2018年1月オープン 海外1号店「C' BON情朋国際沙龍」寧波開元名都店

- 運営は現地特約店
- 全室個室
- シーボン製品の販売&フェイシャル・ボディ等のエステを提供
- グローバルフェイシャリストの派遣による技術指導

<状況>

着実に売上、顧客数が増加
日本品質への評価は高い



引き続き、着実に売上と
顧客数を伸ばしていく

中国国内の化粧品専門店への卸売開始

- 2019年3月時点 15店舗で販売



加盟店のさらなる拡大を図っていく

<中国事業の今後の課題>

- ①人材の採用・教育
- ②口コミサイト等の活用した認知度向上



環境変化に強い経営基盤の強化につなげていく

人事制度改革

2018.10

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

- ・受付時間制から営業時間制へ移行
- ・業務のたな卸し&効率化

定着率
の向上

採用力
の強化

店舗スタッフの人員確保

社員満足度の向上につながる
シーボンらしい人事制度の構築を目指す
(長く働きやすい環境整備)

研究開発体制の強化

東洋式美顔マッサージの心身効果の検証



- (株)NeUとアドバイザー契約締結
- エビデンスを収集し、脳科学的知見を
応用した検証を行う

(株)NeU: 脳科学の産業応用を目標として設立された国立大学法人東北大学と
株式会社日立ハイテクノロジーズのジョイントベンチャー

学会等での発表

培ってきた技術の見える化を目指す

引き続き成長に向けた投資を行いつつ、利益を確保していく

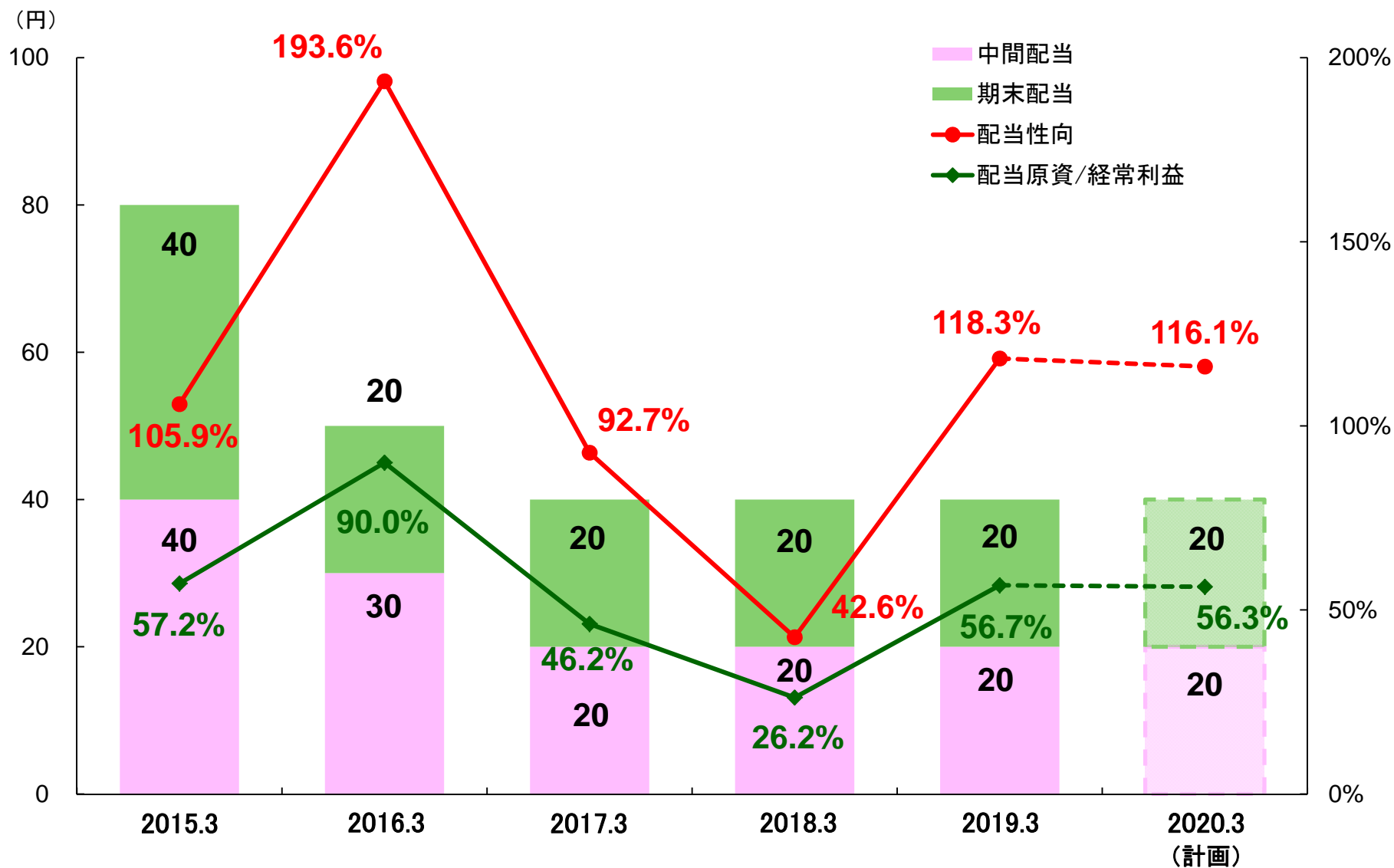
単位:百万円	2019年3月期(実績)		2020年3月期(計画)			
	第2四半期 (個別)	通期	第2四半期	前年比	通期	前年比
売上高	6,232	12,541	6,559	—%	12,953	103.3%
(直営店売上)	6,044	11,988	6,256	103.5%	12,334	102.9%
売上原価	1,314	2,827	1,426	—%	2,875	101.7%
売上総利益	4,917	9,713	5,133	—%	10,078	103.8%
販管費	4,750	9,461	4,925	—%	9,820	103.8%
営業利益	167	251	207	—%	258	102.7%
経常利益	192	301	230	—%	304	100.7%
当期純利益	110	139	127	—%	147	105.5%

<販管費の主な増加要因>

- ◇ 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
- ◇ 人材の採用・定着強化
- ◇ 基幹システムの刷新等システム開発投資

※ 当社は、2019年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期の数値及び対前期増減率については記載しておりません。

経常利益の水準を勘案しつつ、安定した配当を実施



(ご参考)
2019年3月期
新製品の状況

新製品の状況①

<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』

赤い果実のパワーと酵母発酵のチカラでキレをサポートするビューティドリンク

¥5,500(税抜)



<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』
高い保湿力で肌の乾燥を防ぐ薬用美容液

『MEエッセンス MD』
加齢による肌ストレスをケアしハリ肌へ導く薬用美容液

『ホワイテスムージングエッセンス MDS』
明るく澄んだ印象の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)



新製品の状況②

<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)



<1月>

『フェイシャリスト BXマイクロアクティベート』

¥10,000(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)



炭酸100%のマイクロバブルで
ハリ・弾力のある肌へ導く炭酸泡美容液

- 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