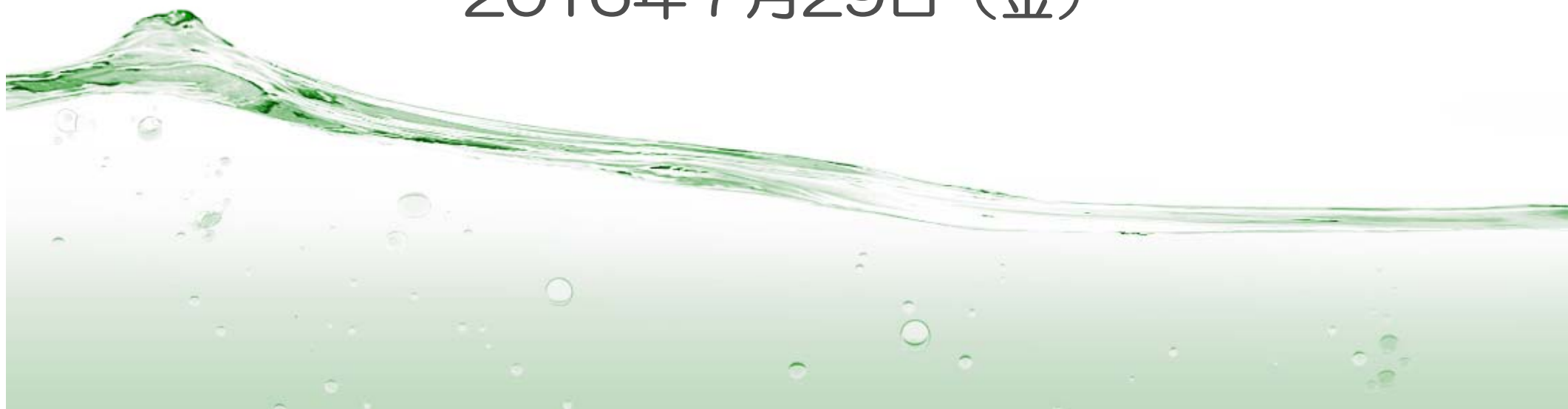


株式会社シーボン
2017年3月期
第1四半期決算説明資料
2016年7月29日（金）



	実績	前年比	計画（1Q）に対する達成度
売上高	31億30百万円	99.8%	97.4%
営業利益	3百万円	—	—
経常利益	15百万円	—	—
四半期純損失	▲2百万円	—	—

【主な要因】

- 新規来店者数の増加により、新規売上高が増加
- 前期の新規来店者数減少の影響を受け、既存顧客の継続数が減少し、アフター売上高が前年・計画ともに未達成

経費の合理化により利益は計画を上回る

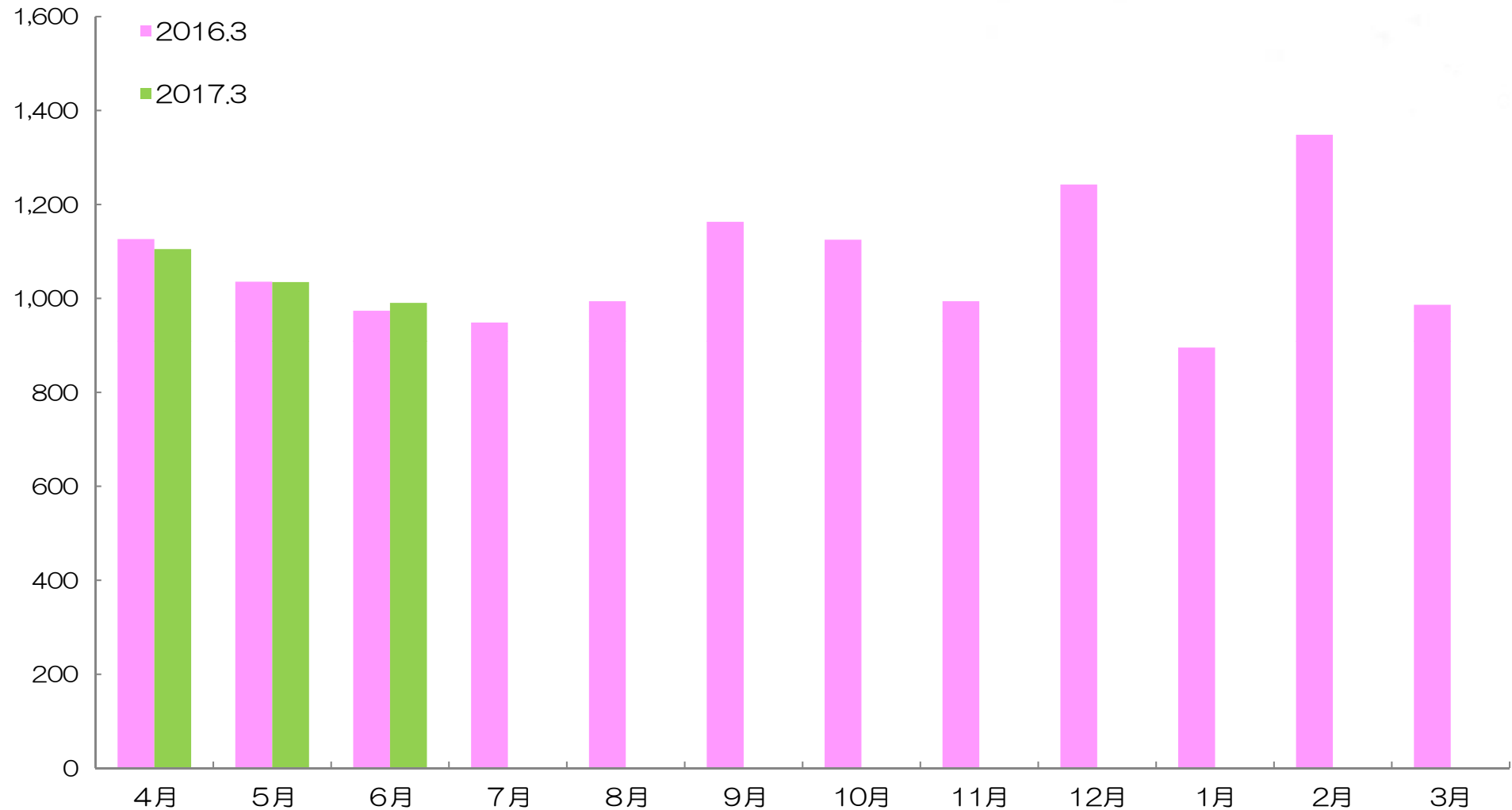
単位：百万円	2016年3月期 第1Q (前年)	2017年3月期 第1Q (計画)	2017年3月期 第1Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	3,135	3,214	3,130	99.8	97.4
(直営店売上)	3,039	3,095	3,032	99.8	98.0
売上原価	655	674	641	97.9	95.0
売上総利益	2,480	2,539	2,488	100.3	98.0
販管費	2,572	2,571	2,485	96.6	96.6
営業利益 (▲は損失)	▲91	▲32	3	—	—
経常利益 (▲は損失)	▲79	▲20	15	—	—
四半期純利益 (▲は損失)	▲68	▲18	▲2	—	—

販売チャネル別売上

単位：百万円	2016年3月期 第1Q		2017年3月期 第1Q		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	3,039	96.9	3,032	96.9	99.8
通 信 販 売	49	1.6	52	1.7	106.2
国 内 代 理 店	42	1.4	42	1.3	99.3
海 外 代 理 店	4	0.1	2	0.1	64.4
合 計	3,135	100.0	3,130	100.0	99.8

月次売上高の推移

(百万円)

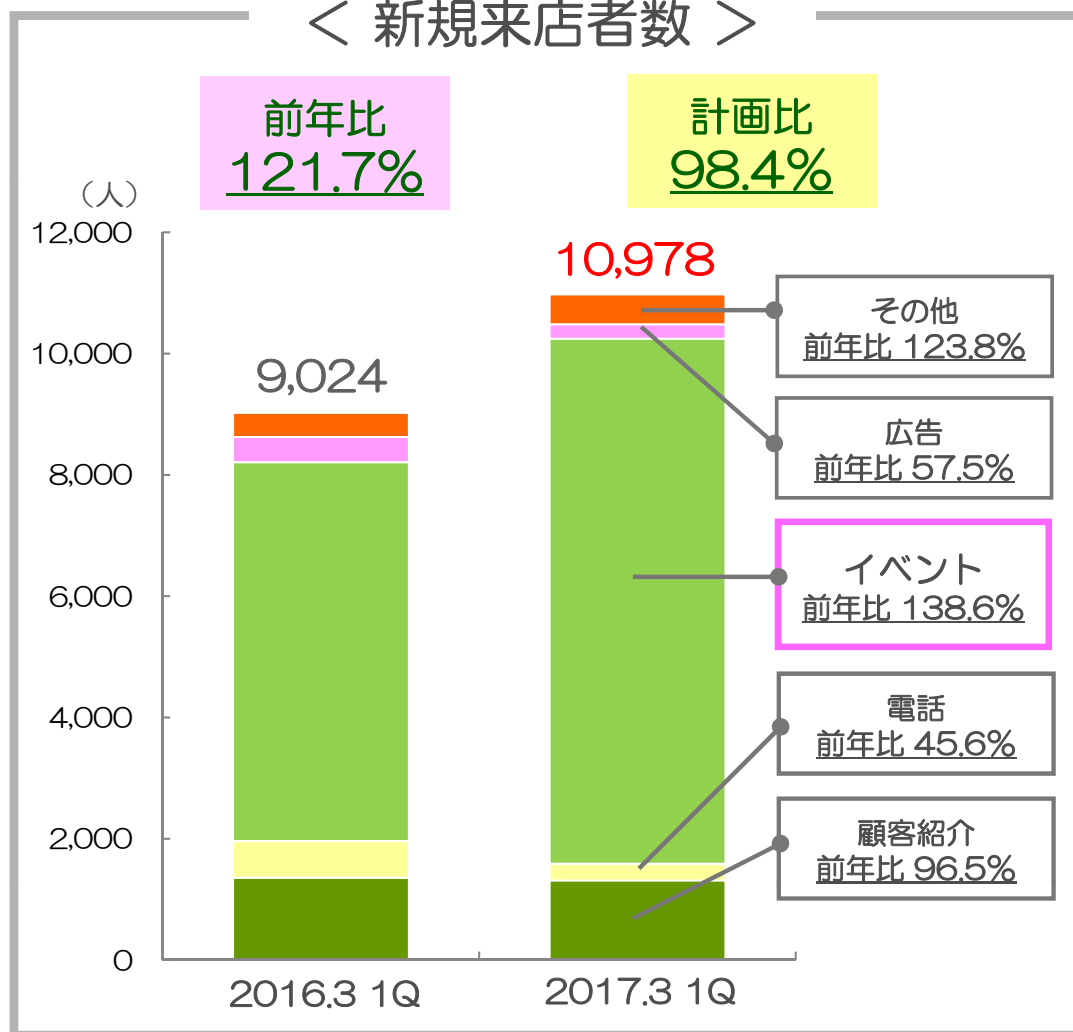


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2016.3	1,126	1,035	973	948	994	1,163	1,124	994	1,242	895	1,348	986
2017.3	1,104	1,034	990									
前年同月比	98.1	99.9	101.7									

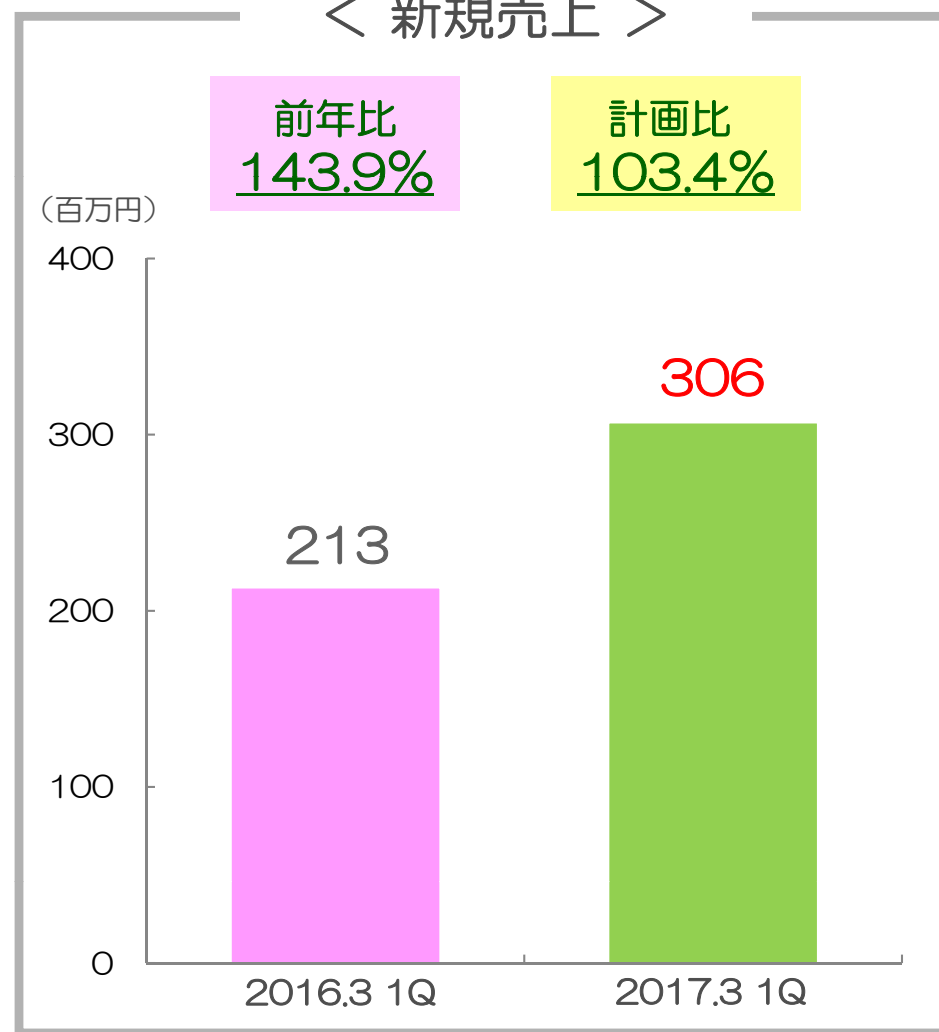
新たなイベント場所の開拓を推進し、新規来店者数が増加

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 >

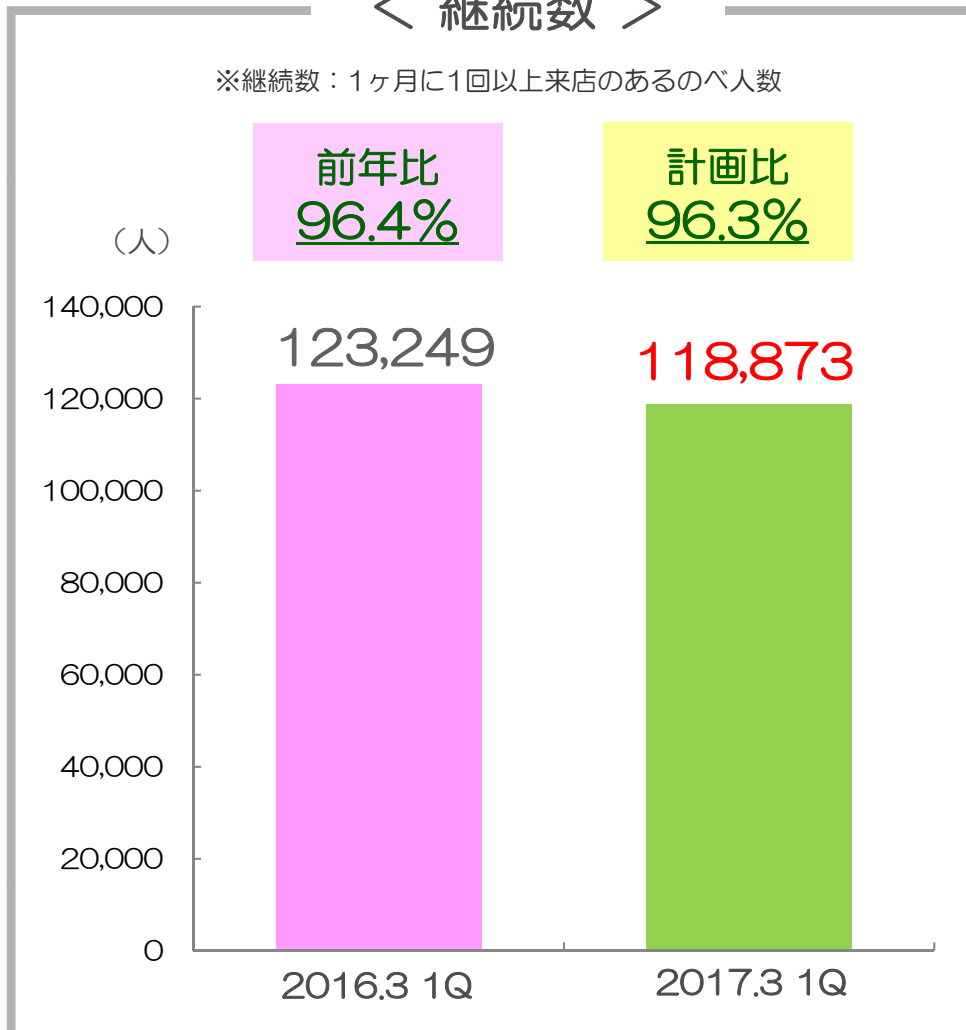


前期の新規来店者数減少の影響により、継続数が減少

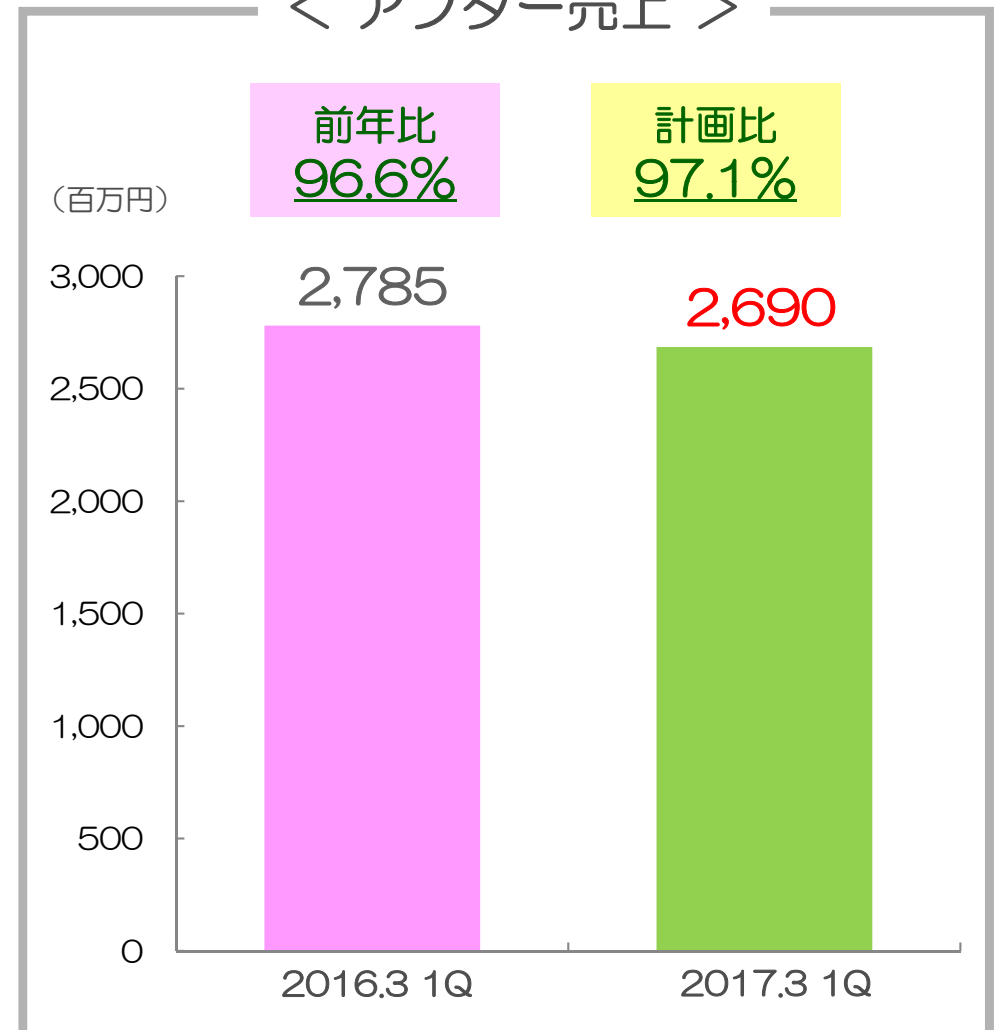
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

< 継続数 >

※継続数：1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数



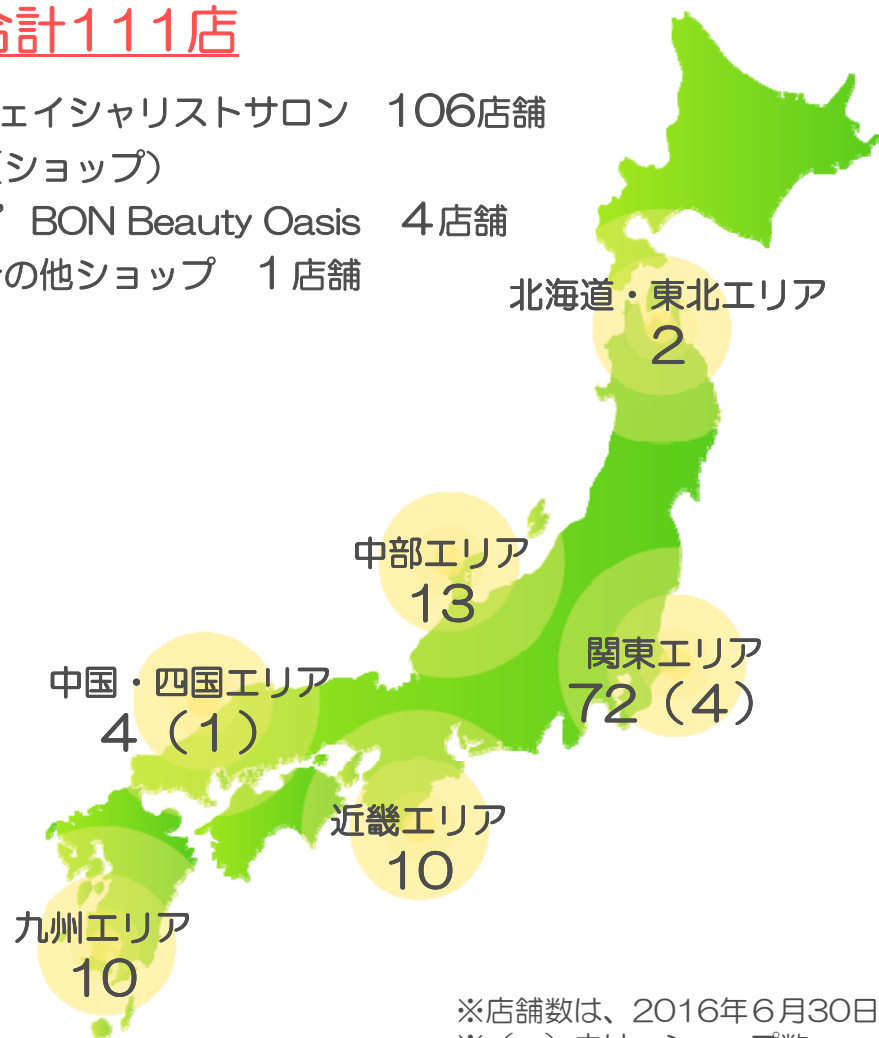
< アフター売上 >



従来のサロンに加え、ショップ型店舗も展開中

合計111店

フェイシャリストサロン 106店舗
(ショップ)
C' BON Beauty Oasis 4店舗
その他ショップ 1店舗



※店舗数は、2016年6月30日現在
※()内は、ショップ数



フェイシャリストサロン



C' BON BeautyOasis

<2017年3月期計画>

既存店の営業力強化に注力するため、
新店は、サロン1店舗のみを予定

<2017年3月期実績>

■ 出店：なし

■ 退店：3店舗

4月 盛岡店 (フェイシャリスト販売社へ移行)
亀有店 (北千住店へ統合)
博多店 (福岡店へ統合)

■ 移設：なし

■ 改装：1店舗

顧客になじみの深い限定製品等を発売

<4月>

『FWセット』

『ホワイト』シリーズより、
毎年好評の特別セットを
数量限定で発売

¥45,000（税抜）



<5月>

『SPA 04 (PJ-W)』

毎年大好評の
夏季限定スペシャルセット。
紫外線ダメージによるほてりを
いたわり、ハリ・弾力をサポ
ートする保湿成分を新配合し、
バージョンアップ。

¥16,000(税抜)



<6月>

『ブライトアップマセ』

ロングセラー
『トリートメントマセ』に、
ブライトアップ機能を
プラスした
クレンジングクリーム。
大容量サイズとして新発売

¥11,000（税抜）



『酵母美人-カシス』

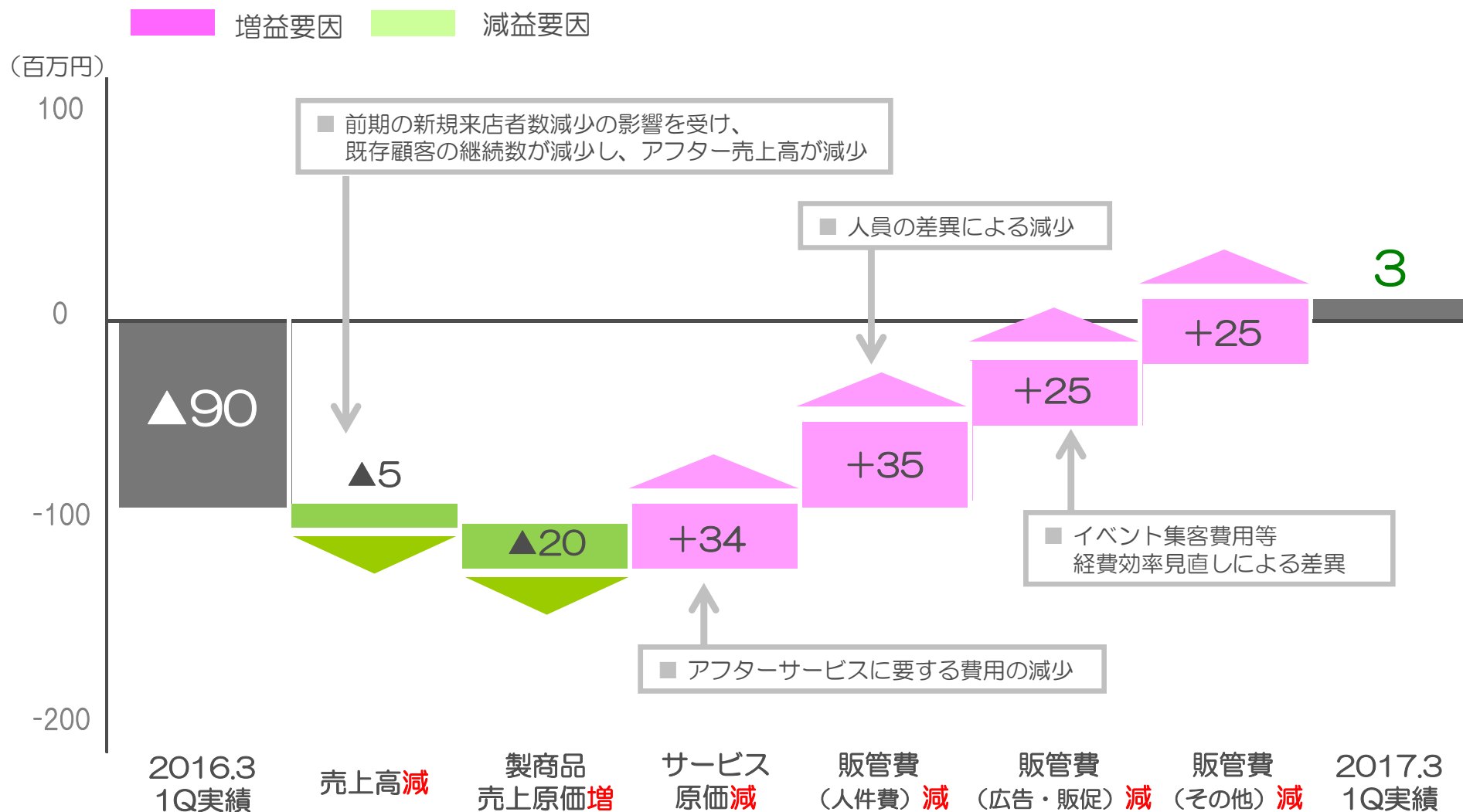
カシスの果実味たっぷりの
植物エキス発酵飲料

¥2,800（税抜）

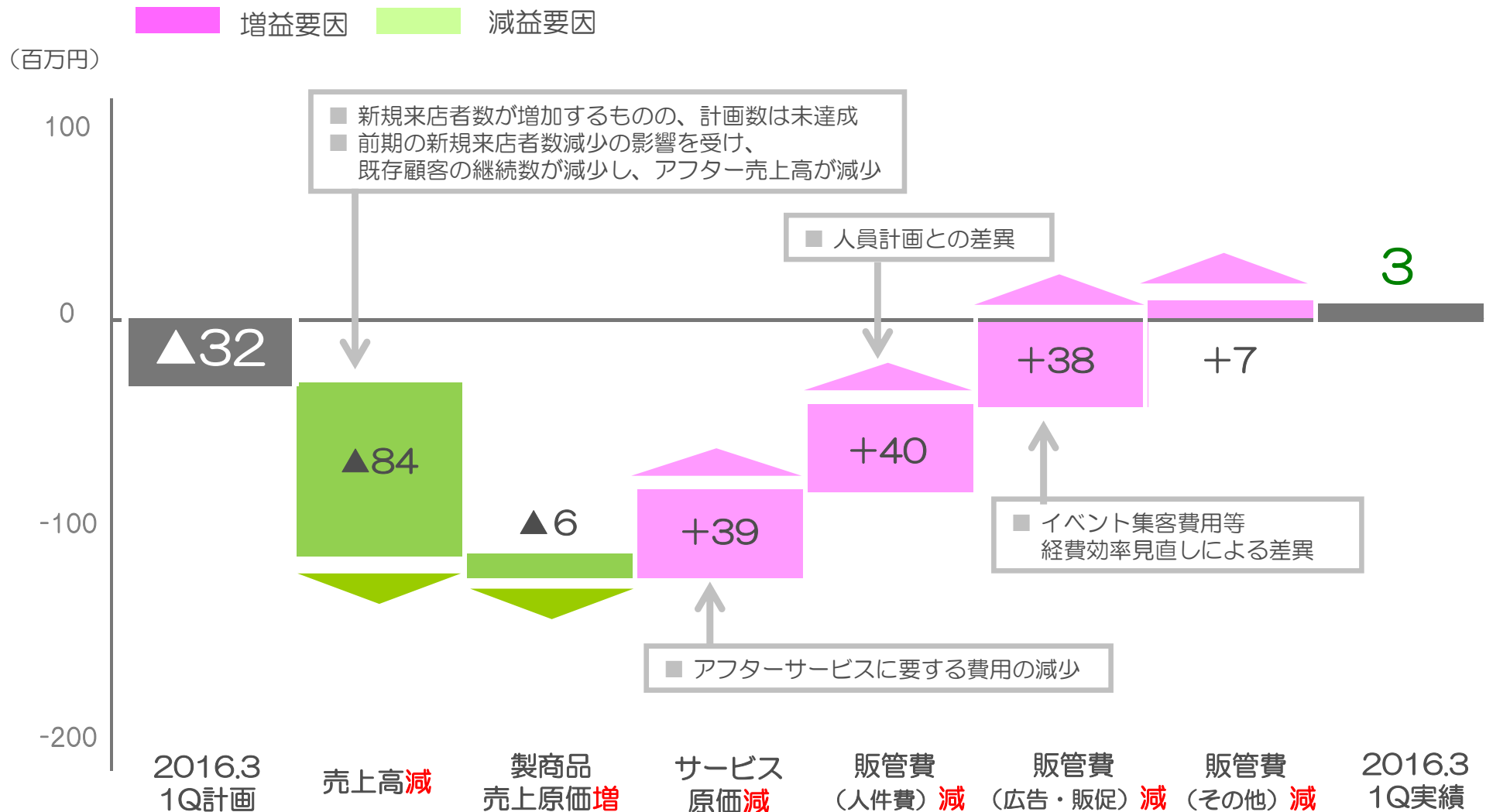


営業利益差異分析（前年同期比）

前年並みの売上高にとどまるも、経費の効率化が進み営業黒字



売上計画は未達成となるも、 経費の効率化が進み利益面は計画を上回る



貸借対照表

単位：百万円	2016年3月期 (2016年3月31日)		2017年3月期第1Q (2016年6月30日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	4,925	44.1	4,978	44.6	※1 53	101.1
固定資産	6,230	55.9	6,181	55.4	※2 ▲49	99.2
資産合計	11,155	100.0	11,159	100.0	3	100.0
流動負債	1,605	14.4	1,641	14.7	※3 36	102.3
固定負債	748	6.7	776	7.0	28	103.8
負債合計	2,353	21.1	2,418	21.7	64	102.8
純資産合計	8,802	78.9	8,741	78.3	※4 ▲61	99.3
負債純資産合計	11,155	100.0	11,159	100.0	3	100.0

※1売掛金の増加（95百万円） 原材料及び貯蔵品の減少（▲38百万円）

※2建物の減少（▲37百万円）

※3未払法人税等の減少（▲119百万円）、その他流動負債の増加（148百万円）

※4利益剰余金の減少（▲87百万円）

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2016年3月期 第1Q	2017年3月期 第1Q	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	▲287	103	390
投資活動による キャッシュ・フロー	▲81	▲39	42
財務活動による キャッシュ・フロー	▲142	▲47	95
現金及び現金同等物の 増減額	▲512	16	528
現金及び現金同等物の 期首残高	2,078	1,920	▲158
現金及び現金同等物の 期末残高	1,566	1,936	370

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益（10百万円）

減価償却費（77百万円）

たな卸資産の増加（42百万円）

未払消費税等の増加（98百万円）

法人税等の支払額（118百万円）

投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出（33百万円）

財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式の売却による収入（30百万円）

配当金の支払額（76百万円）

第2四半期以降の売上回復を見込み、計画達成を図る

2016年5月10日に発表した業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2016.3 1Q実績		2016.3 2Q計画	進捗率 (%)		2016.3 通期計画	進捗率 (%)
売上高	3,130	⇒	6,502	48.1	⇒	13,469	23.2
営業利益	3		38	9.0		458	0.8
経常利益	15		61	24.8		503	3.0
当期純利益 (▲は損失)	▲2		25	—		264	—

2016年3月期～2018年3月期

【 経営指針 】

カスタマーバリューの 創造

【 重点施策 】

1

ブランド力の強化

- 魅力的な店舗づくりによる顧客数の拡大
- 新たな集客・販売チャネルの確立
- 積極的な情報発信

2

人材の強化

- 優秀な人材の獲得・育成
- 働きやすい職場環境の整備 (ESの向上)

3

製品開発力の強化

- 市場ニーズに迅速に対応できる開発体制の強化
- 外部研究機関との連携
- 品質保証体制の充実

<4月~>

“テレビ通販”へ進出

新たな顧客層へのアプローチ



【放送局】
「ショップチャンネル」
(地上デジタル放送12ch)

インフォーマーシャルの機能として
シーボンブランドの認知度向上
を目指す■



【これまでの放送と取扱製品】

4/6、5/1
→アビリティシリーズ

7/16、7/19
→トリートメントマセ
デュアル
モイストローション

<6月~>

女性用ウィッグの販売開始

新たな生活提案
& 高付加価値のご提供

- 六本木本店を中心に15店舗で取扱いを開始
- 直営ヘアサロン「neaf」でアフターサポート

顧客との接点拡大を図る

【ウィッグの種類・価格】
分け目用/¥158,000
つむじ用/¥195,000
全体用/¥200,000
フル用/¥243,000
(全て税抜)

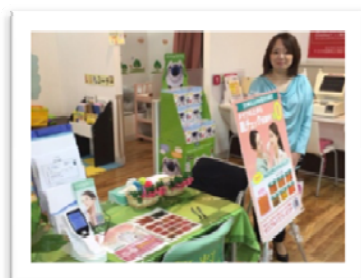
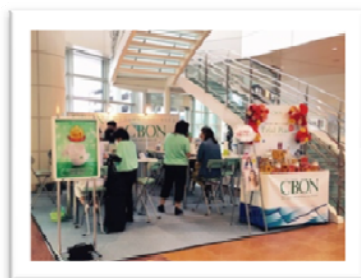


“新規来店者数の増加” と “既存顧客の継続強化” に注力

＜ 集客方法の多様化＞

新たなイベント場所の開拓

- 法人営業を強化し、タイアップ企業を開拓
- 地域性を重視
→店舗によるイベント活動を強化
 - ・通常の集客イベントのほか、美容セミナーや酵素美人の試飲会の開催



イベント例：郵便局、地域のフェスティバル、
旅行代理店、ショッピングセンター、
シネコン、温泉施設、携帯ショップなど

集客イベントの多様化

＜ 既存顧客の継続強化＞

季節に応じた新製品を発売

＜7月＞

『フェイシャルスト
BXスペシャルBB』

年齢サインにアプローチする
『BX』シリーズから
BBクリームが登場

¥6,000（税抜）



『酵素美人一赤
カロリーオフ』

人気の酢飲料
「酵素美人一赤（ピンクグレープ味）」
カロリー50%オフタイプ

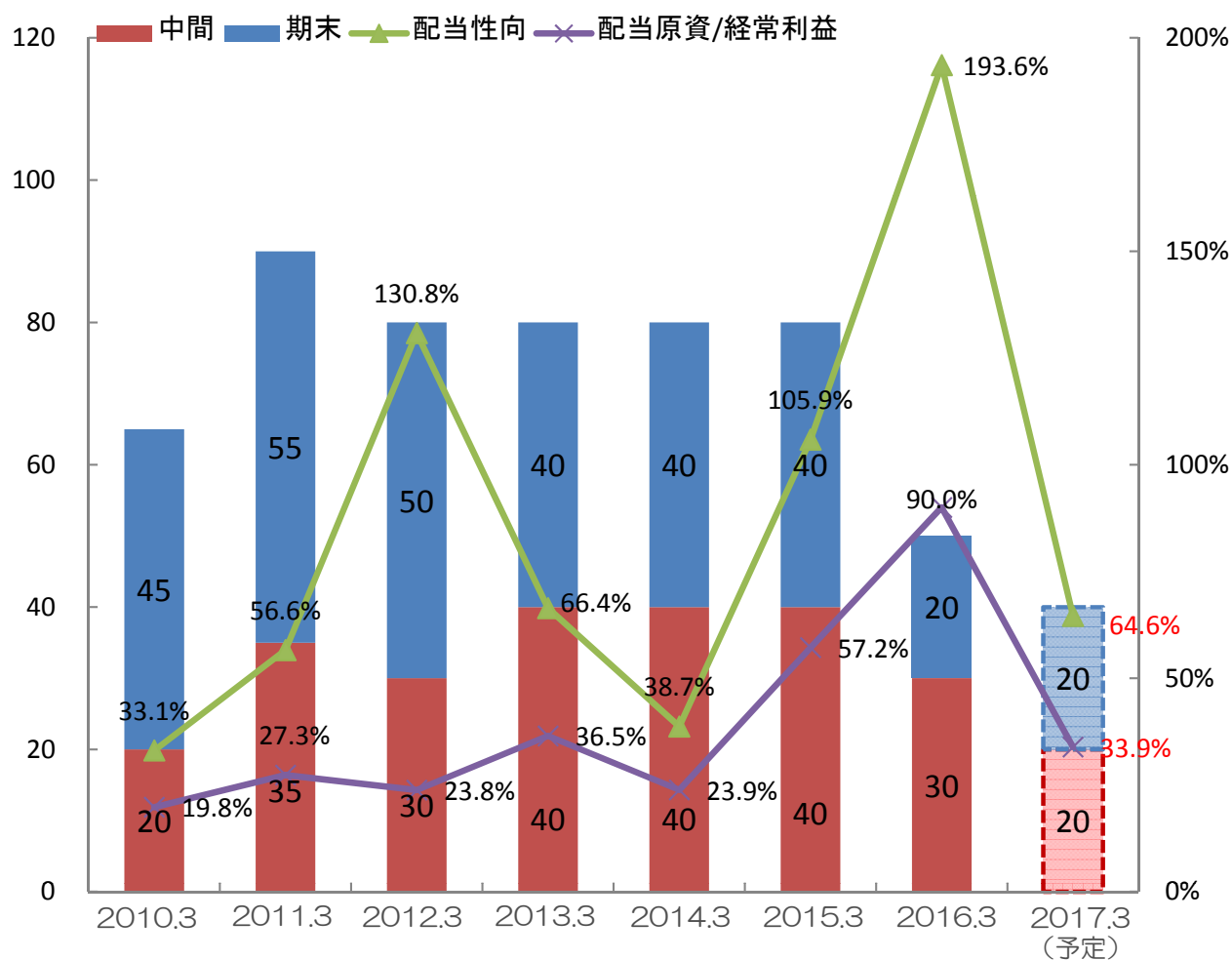
¥2,800（税抜）



顧客セグメントに応じた接客強化

プライマリー会員（入会后6ヵ月以内）
を中心に、顧客の継続強化を図る

経常利益の水準を勘案し配当額を決定



【配当金 (2017年3月期)】

- 一株当たり配当額
 - 中間 20円 (予定)
 - 期末 20円 (予定)
 - 合計 40円 (予定)
- 配当性向: 64.6% (予定)
- 配当原資/経常利益: 33.9% (予定)

**経常利益の25%を基準に
配当額を設定**

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