

株式会社シーボン

2012年3月期

第1四半期決算説明資料

～ 2011.08.12 ～

震災の影響により、集客活動の自粛を余儀なくされるも、計画通りの売上を確保

- 4月以降も東北・関東を中心に集客活動自粛が続くが、既存の集客ルートを磨くことにより、計画の新規来店者数を確保。
- 震災による既存のお客様への影響は少ないものの、昨年後半から続く新規顧客獲得数の減少が、継続数に影響している。

東京化粧品厚生年金基金からの脱退による特別損失772百万円を計上

- 将来的に財務面でのリスクが懸念されるため、同基金より脱退。

ダイレクトアプローチを中心に、集客方法の多様化を図る

集客力の強化

予約センターの集約

アウトバウンド専門のセンターと、イベント集客人員のための事務所に分け、役割を明確にし、効率の向上を図る

- イベント集客のさらなる強化
→ 新たなイベント場所、コラボ企業の開拓
- 未契約者へのフォロー体制強化
- 未来店者の掘り起こし

新たな導線の創出

7/1 ホームページリニューアル

既存顧客の利便性向上とともに、WEBを利用し集客力を強化

- 集客を行いやすい環境づくり
→ ブランドイメージの統一・向上
→ 見込客への情報提供
- WEB広告の強化
- 未契約者、未来店者等の通販への誘導

第1四半期のトピックス

< 新製品・限定製品の状況 >

4月 ホワイトシリーズ期間限定セット



【4月実績】

売上高
490百万円

前年同期比
109%

5~8月 夏季限定『SPA BA』

【5~6月実績】

売上高
629百万円

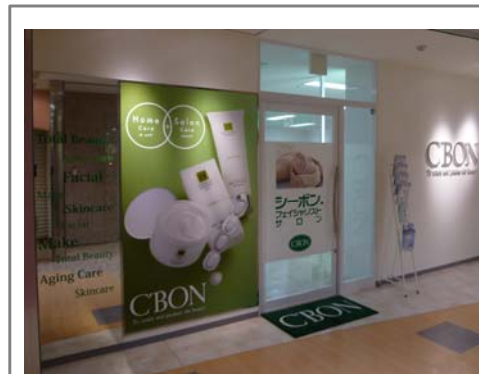
前年同期比
95%



夏季限定サロンケア専用
スペシャル化粧品セット
40,000円(税抜)

< 店舗の状況 >

■ 新店： 5/1 江坂東急プラザオッツ店



江坂東急プラザオッツ店
(大阪府吹田市)

【実績(5月)】

売上高
16,632千円

新規来店者数
249人

■ 移転・改装： なし

< その他トピックス >

■ トライアルメンバー制度 (4月~)

新規未契約者を3か月間トライアルメンバーとして登録し、再体験や通販利用を促進

未契約者へのフォロー強化

集客活動の自粛など震災の影響を受け、
売上高、営業利益ともに減少するものの、計画は達成

(単位:百万円)	2011.3 第1Q (前年)	2012.3 第1Q (計画)	2012.3 第1Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	3,837	3,551	3,562	92.8	100.3
(直営店売上)	3,750	3,463	3,473	92.6	100.3
売上原価	641	679	704	109.7	103.6
売上総利益	3,195	2,871	2,857	89.4	99.5
販管費	2,751	2,631	2,577	93.7	98.0
営業利益	443	240	280	63.2	116.5
経常利益	458	253	293	64.0	116.0
四半期純利益又は 四半期純損失(▲)	169	▲517	▲293	—	—

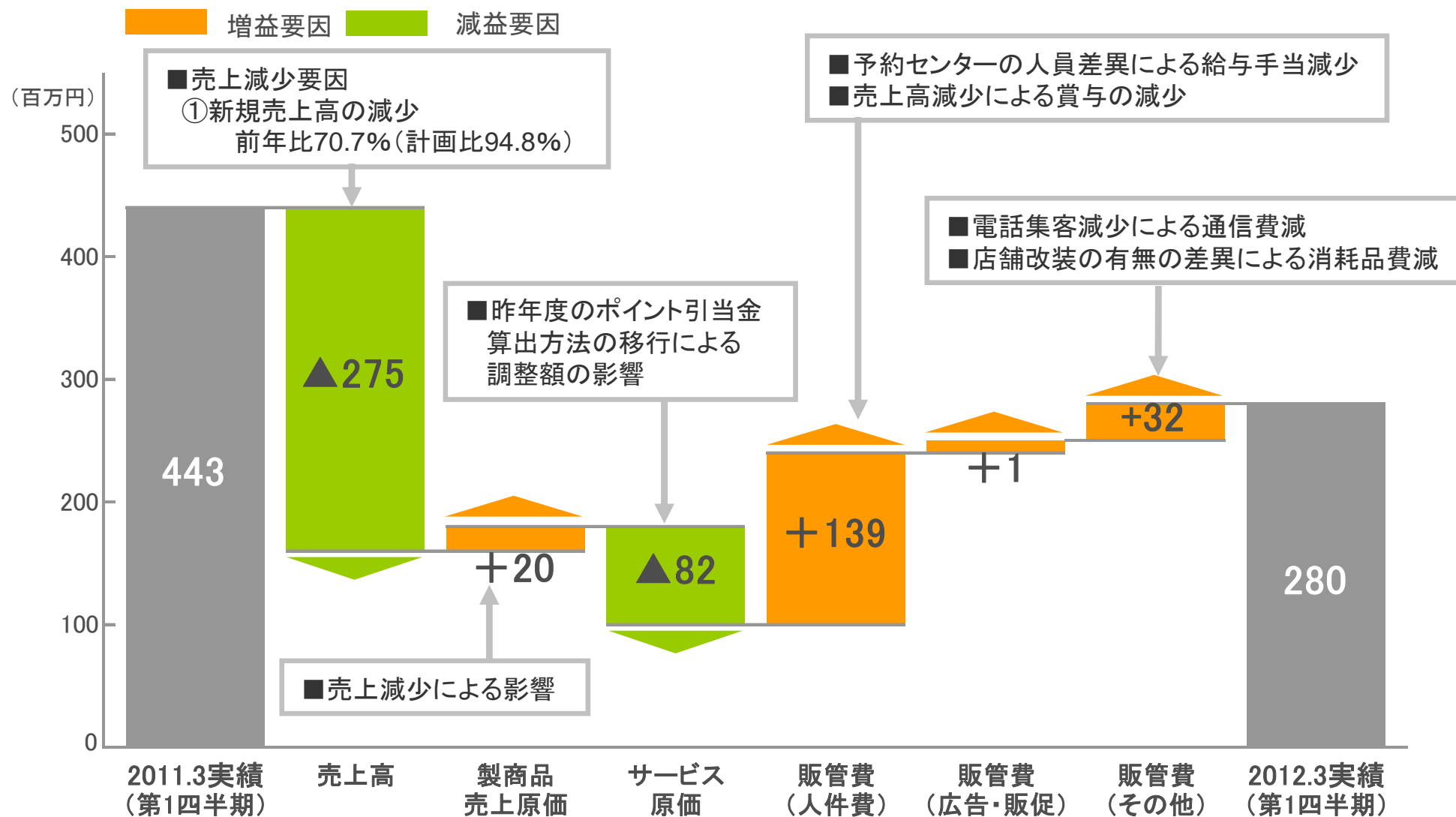
1Qはほぼ計画通り。下期での巻き返しを予定している

2011年5月9日に発表した業績予想に変更なし

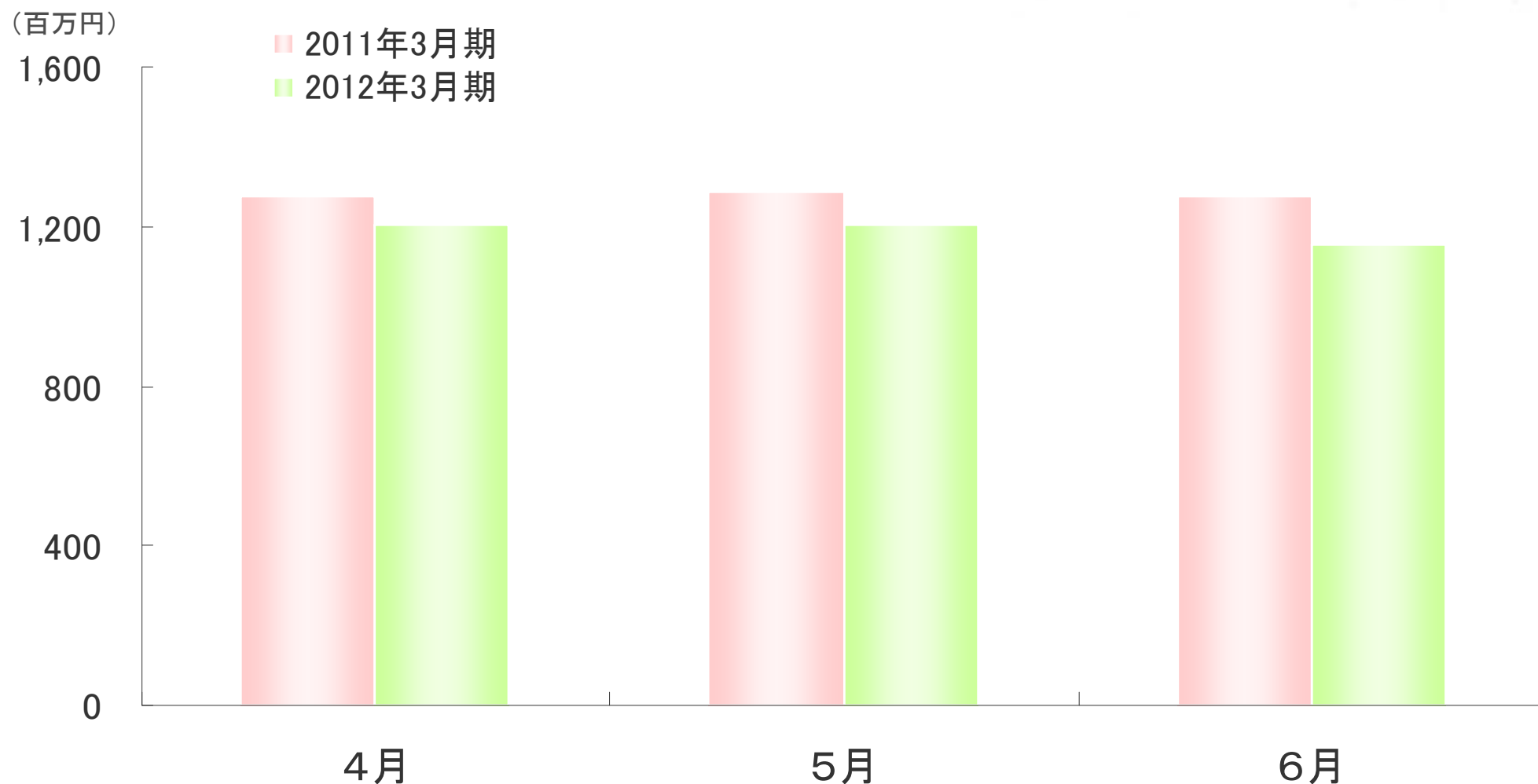
(単位:百万円)

	2012.3 1Q実績		2012.3 2Q計画	進捗率 (%)		2012.3 通期計画	進捗率 (%)
売上高	3,562	⇒	7,165	49.7	⇒	14,698	24.2
営業利益	280		608	46.1		1,356	20.7
経常利益	293		633	46.3		1,406	20.9
当期純利益	▲293		▲148	—		352	—

営業利益 計画比116.5%と当初計画は達成



月次売上高の推移



	4月	5月	6月	4~6月累計
2011.3(前年)	1,278	1,284	1,274	3,837
2012.3(当年)	1,205	1,202	1,154	3,562
前年同月比	94.3%	93.6%	90.6%	92.8%

震災の影響による集客活動自粛も、 活動可能な集客ルートを磨き、計画通りの新規来店者数を確保

震災による集客活動の自粛状況

■ イベント

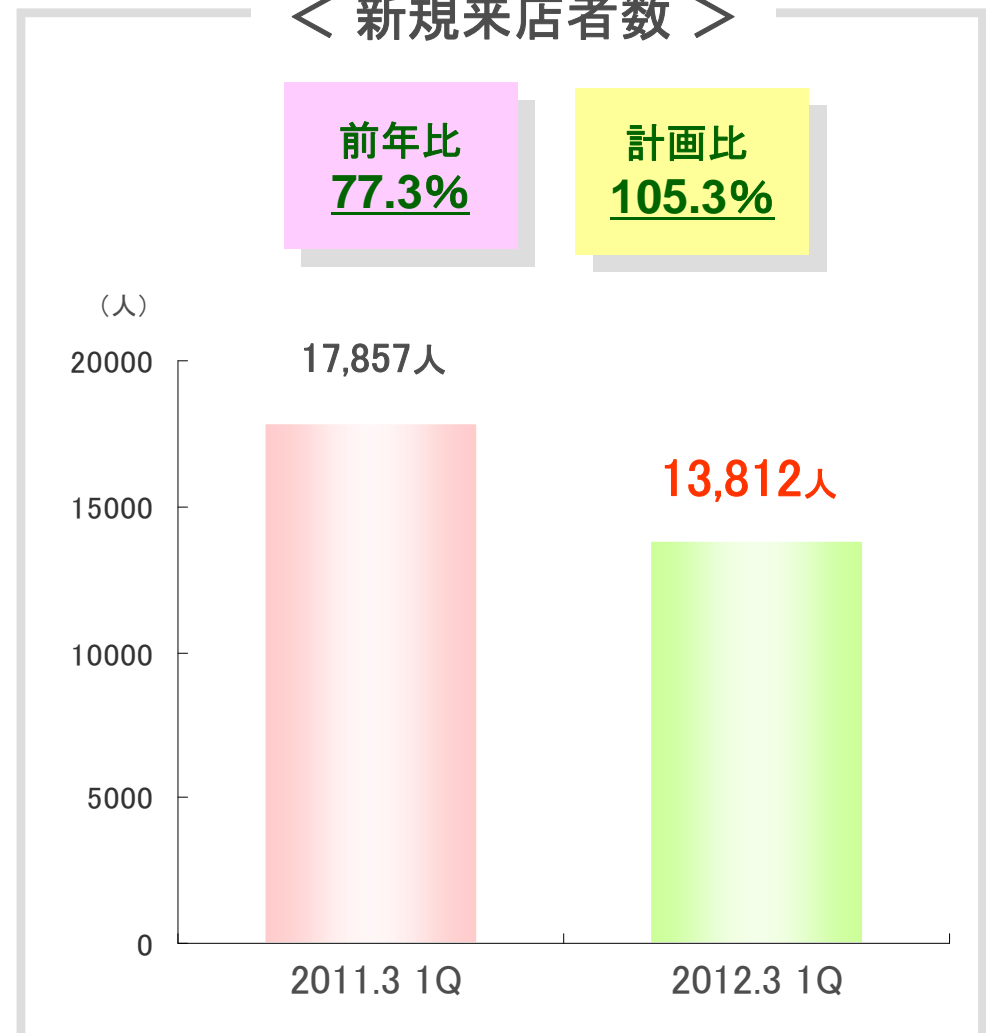
- ・ 4月→大型・協賛イベント等のキャンセルが相次ぐも、店舗前など小規模な活動に力を入れる。
- ・ 5月→大型・協賛イベントが再開。
- ・ 6月→ほぼ通常の活動に戻る。
(東北地方を除く)

■ 電話

- ・ 東北地方→全面自粛が続く。
- ・ 関東地方→4月より制限を加え一部のみ再開。
現在も継続中。
- ・ 静岡以西→ 4月より全面再開。

お客様からのご紹介など一度得たつながりを
大切に新規来店者数確保を図る

< 新規来店者数 >

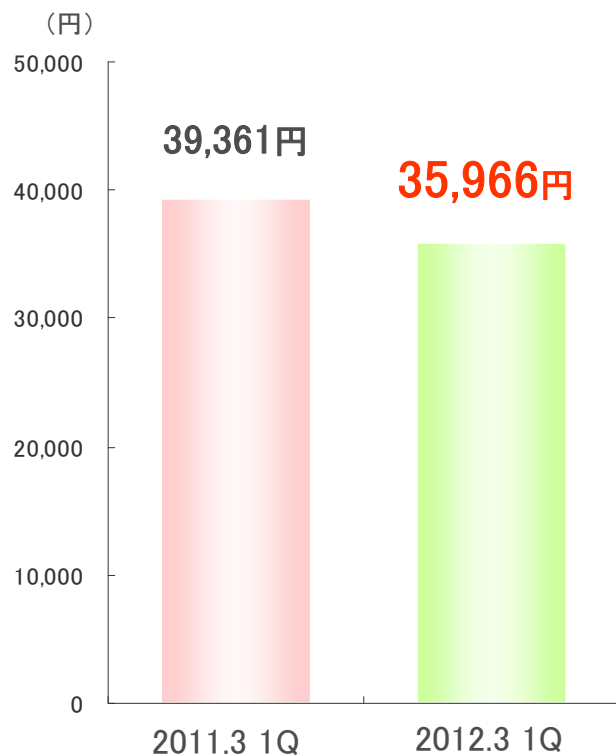


来店単価の高い電話による集客の大幅自粛の結果、
全体の来店単価が下がる

< 新規来店単価 >

前年比
91.4%

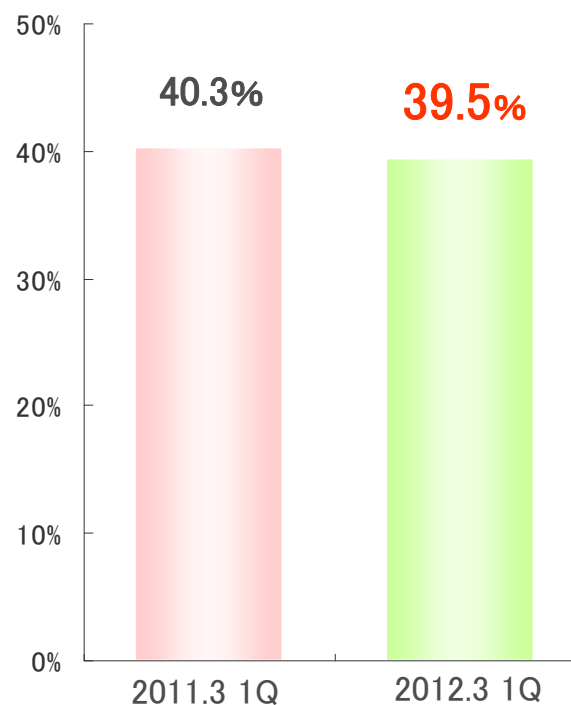
計画比
90.1%



< 新規契約率 >

前年比
98.0%

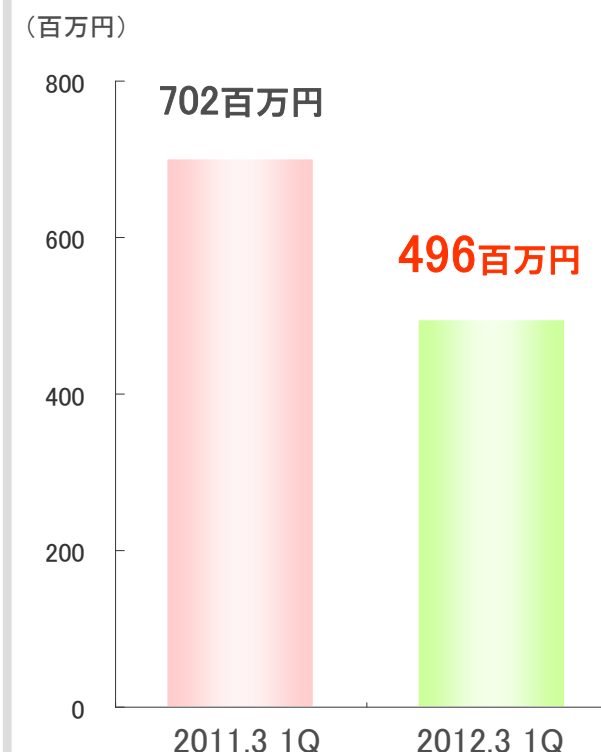
計画比
98.3%



< 新規売上 >

前年比
70.7%

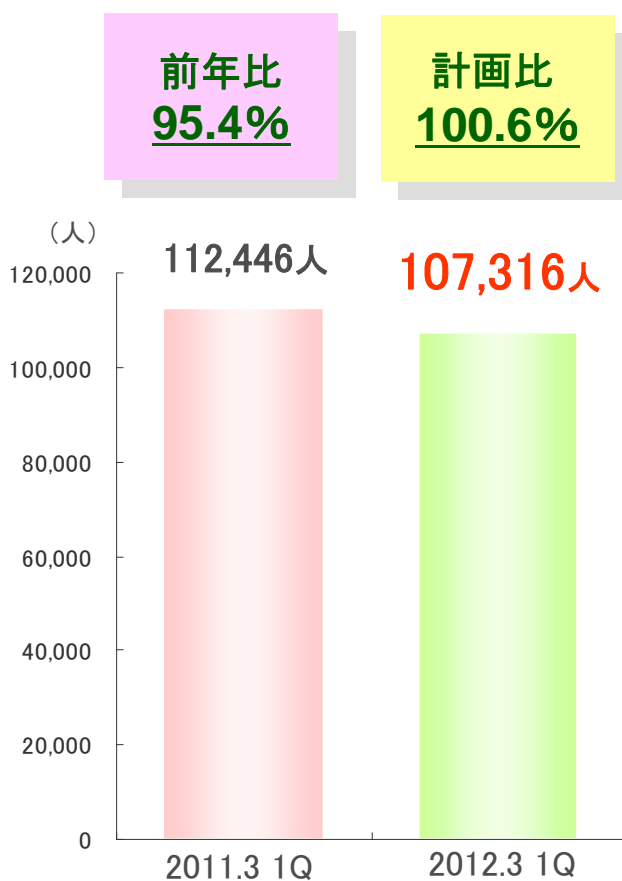
計画比
94.8%



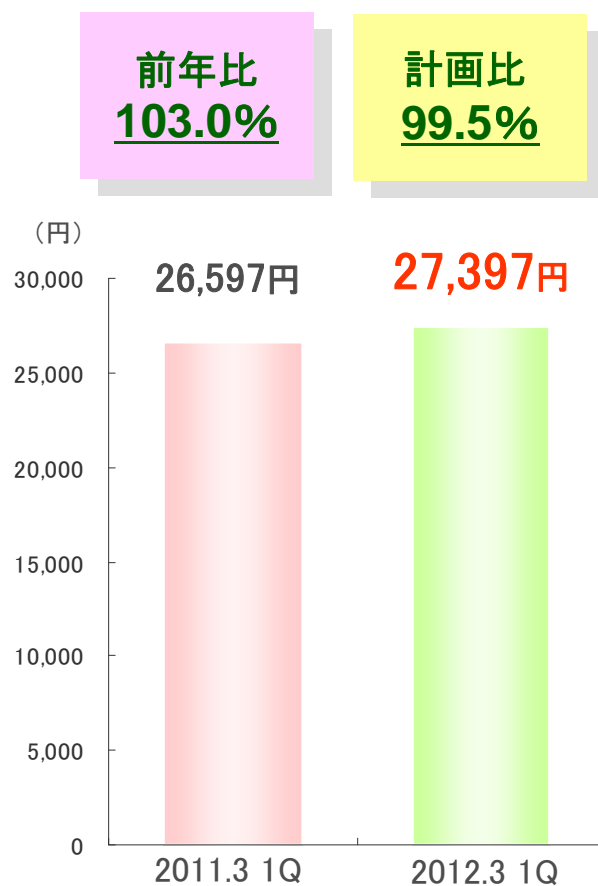
計画通りの進捗となるも、
新規顧客獲得の減少が、継続数に影響している

< 継続数 >

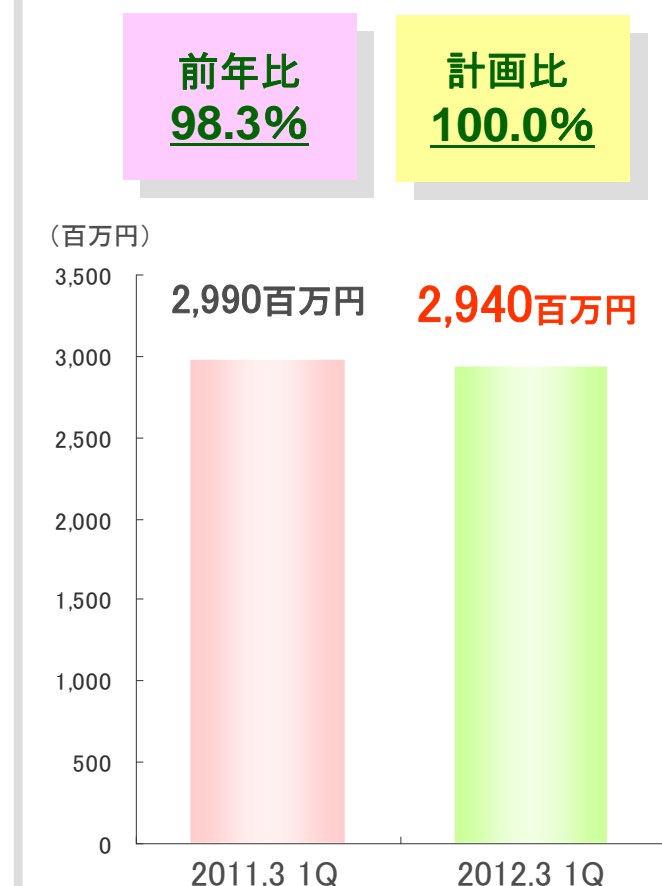
※継続数: 1ヶ月に1回以上来店のあるのべ人数



< 月間購入単価 >



< アフター売上 >



第2四半期以降のトピックス

< 新製品・限定製品の状況 >

7月 フェイシャルistホワイト
『ブライtkリーム』『フレッシュセラムマスク』



過去に販売した限定品を
お客様の要望により製品化

ブライtkリーム/16,000円(税抜)
フレッシュセラムマスク/8,000円(税抜)

【7月実績(初月)】

売上高(2品合計)
180百万円

8月 数量限定『SPA PJ-W』



16,000円(税抜)

夏の肌ダメージに働きかける
サロンケア専用スペシャルパックセット

【8月見込】

売上高
272百万円

< 大型キャンペーン >

9月 フェイシャルist
『FPプログラム14S』増量キャンペーン

毎年恒例の定番キャンペーン

透明感あふれる肌へと導く
14日間集中トリートメント美容液



23,000円(税抜)

【9月見込】

売上高
567百万円

前年同期比
100%

< 店舗の状況 >

- 移設：10/1 名古屋駅前店(予定)
- 改装：1店
- 新店：なし

- 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