

株式会社シーボン

2012年3月期

第3四半期決算説明資料

～ 2012.02.27 ～

第3四半期決算のポイント

	実績	前年比	計画(3Q) に対する達成度
売上高	106億66百万円	95.9%	98.8% (▲126百万円)
営業利益	10億71百万円	99.8%	124.9% (+213百万円)
経常利益	11億16百万円	100.2%	124.7% (+221百万円)
四半期純利益	1億41百万円	26.6%	310.0% (+96百万円)

【主な要因】

- 震災の影響により、一時的に集客活動の自粛を余儀なくされるも、ほぼ計画通りの売上を確保
- 経費の合理化を進めた結果、利益面で計画値を上回る
- 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

**集客活動の自粛等により売上高は減少するも、
経費の効率化等により利益計画を達成し前年水準を維持**

(単位:百万円)	2011.3 第3Q (前年)	2012.3 第3Q (計画)	2012.3 第3Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	11,128	10,793	10,666	95.9	98.8
(直営店売上)	10,851	10,519	10,391	95.8	98.8
売上原価	2,010	2,026	2,023	100.6	99.8
売上総利益	9,117	8,767	8,643	94.8	98.6
販管費	8,044	7,909	7,572	94.1	95.7
営業利益	1,072	857	1,071	99.8	124.9
経常利益	1,114	895	1,116	100.2	124.7
四半期純利益	533	45	141	26.6	310.0

販売チャネル別売上高

単位:百万円	2011年3月期 第3四半期累計		2012年3月期 第3四半期累計		前年比(%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	10,851	97.5	10,391	97.4	95.8
通 信 販 売	116	1.0	118	1.1	101.1
国 内 代 理 店	143	1.3	136	1.3	95.1
海 外 代 理 店	17	0.2	20	0.2	120.7
合 計	11,128	100.0	10,666	100.0	95.9

月次売上高の推移

(百万円)

1,600

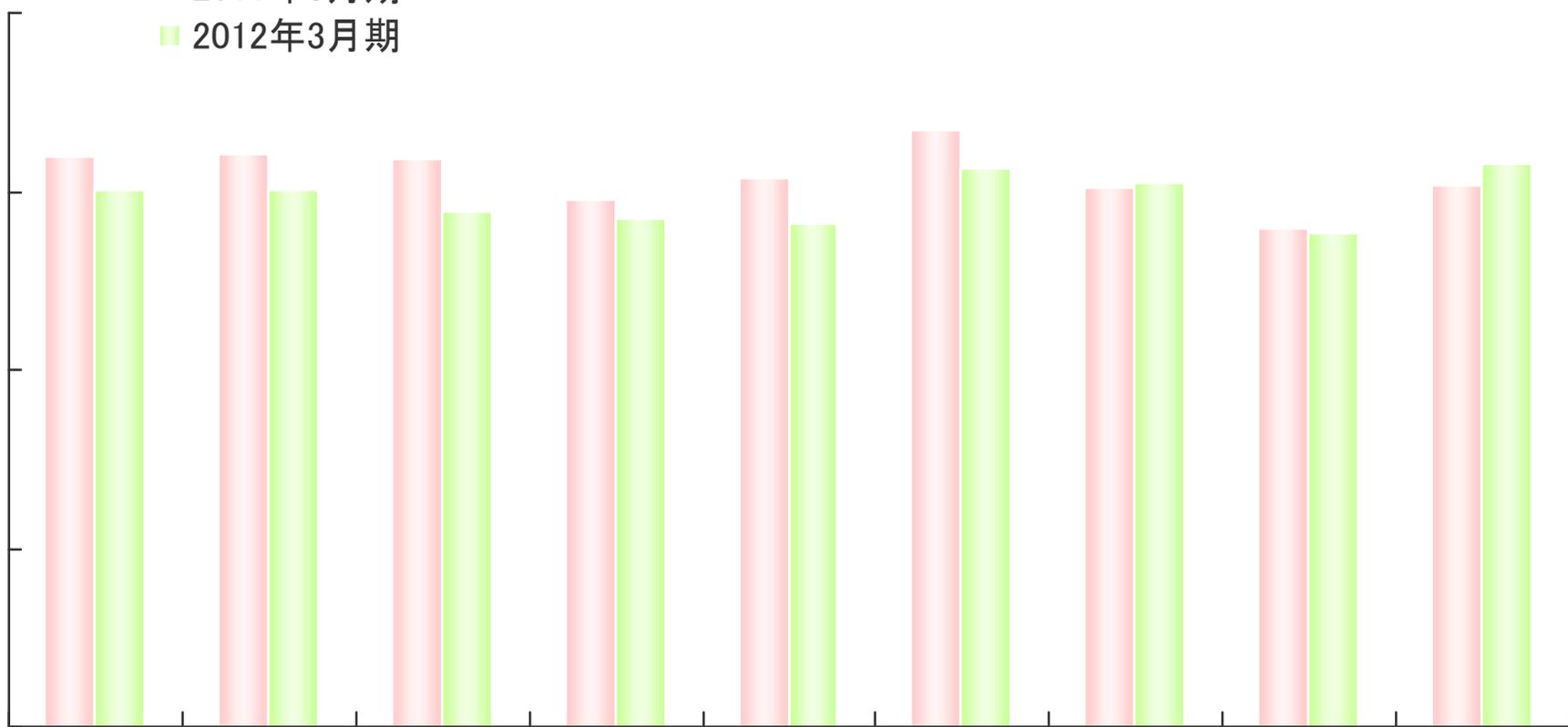
■ 2011年3月期
■ 2012年3月期

1,200

800

400

0



4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

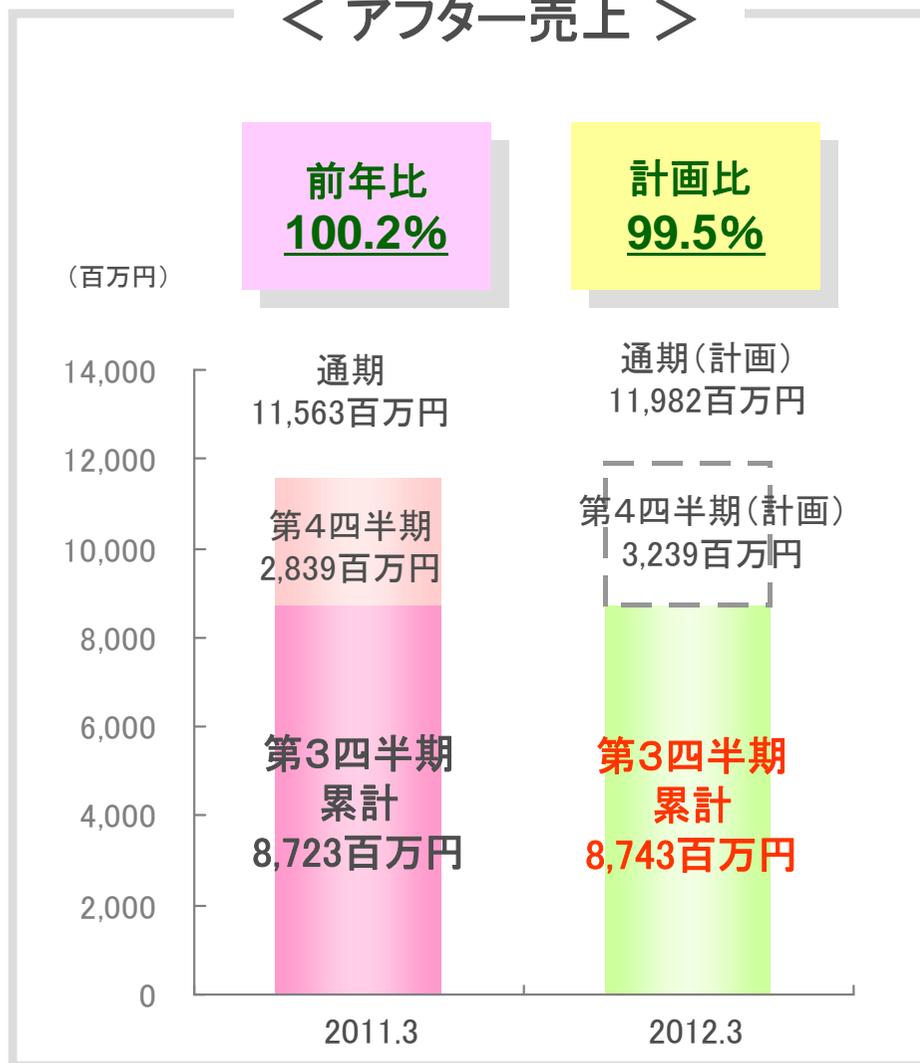
11月

12月

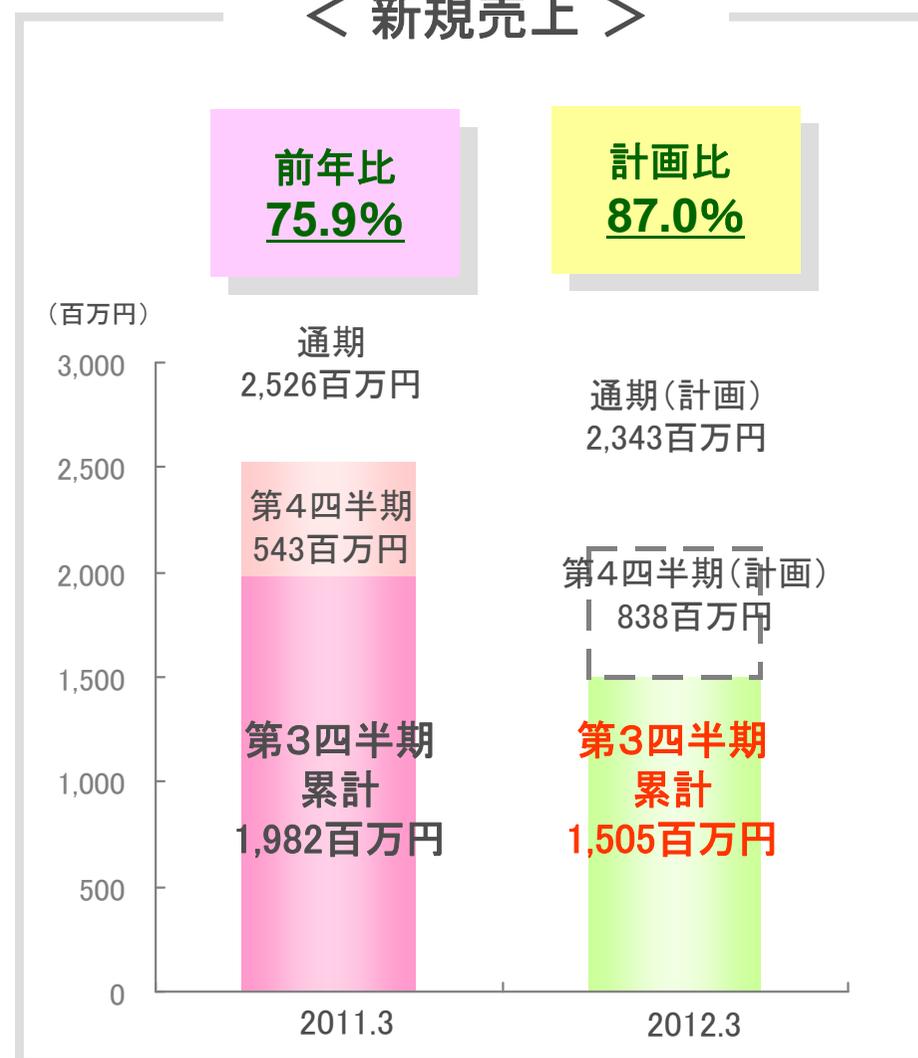
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	4~12月 累計
2011.3	1,278	1,284	1,274	1,182	1,232	1,335	1,206	1,119	1,214	11,128
2012.3	1,205	1,202	1,154	1,139	1,126	1,250	1,219	1,107	1,261	10,666
前年 同月比	94.3%	93.6%	90.6%	96.3%	91.4%	93.6%	101.0%	99.0%	103.9%	95.9%

新規集客活動の自粛等を受け、新規売上が計画未達成
一方、アフター売上は計画と同水準を維持

< アフター売上 >



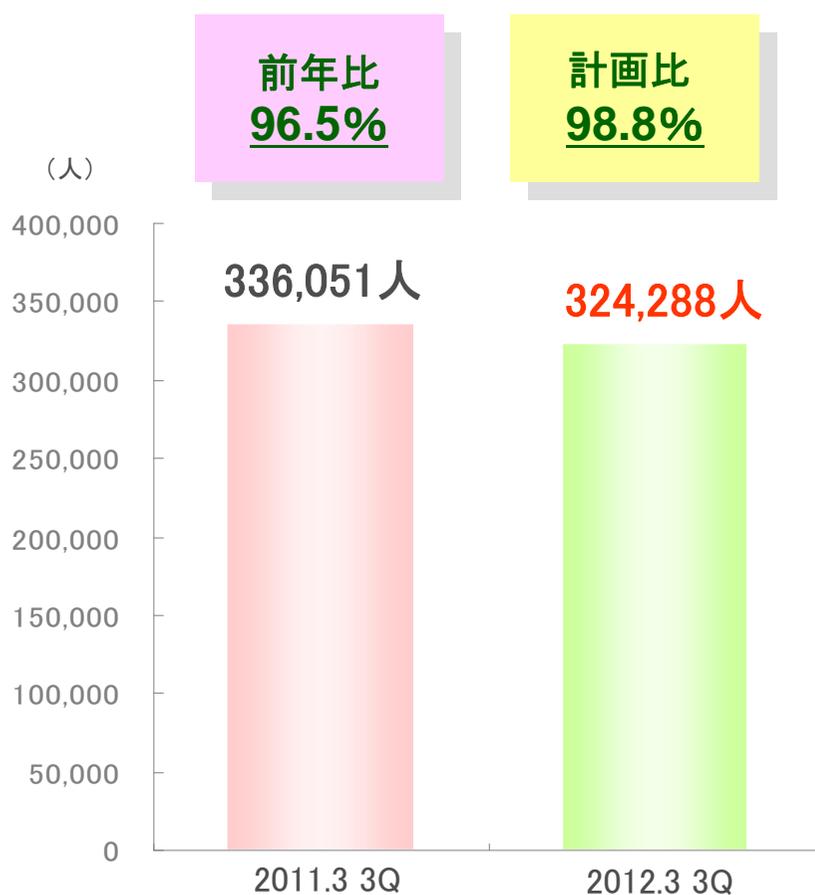
< 新規売上 >



計画と同水準を維持するも、新規来店者数の影響が今後見込まれるため、予断を許さない状況が続く

< 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 >

(円)

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

25,960円

26,964円

2011.3 3Q

2012.3 3Q

震災の影響により活動の自粛を行ったものの、 計画通りの新規来店者数を確保

【震災による自粛状況】

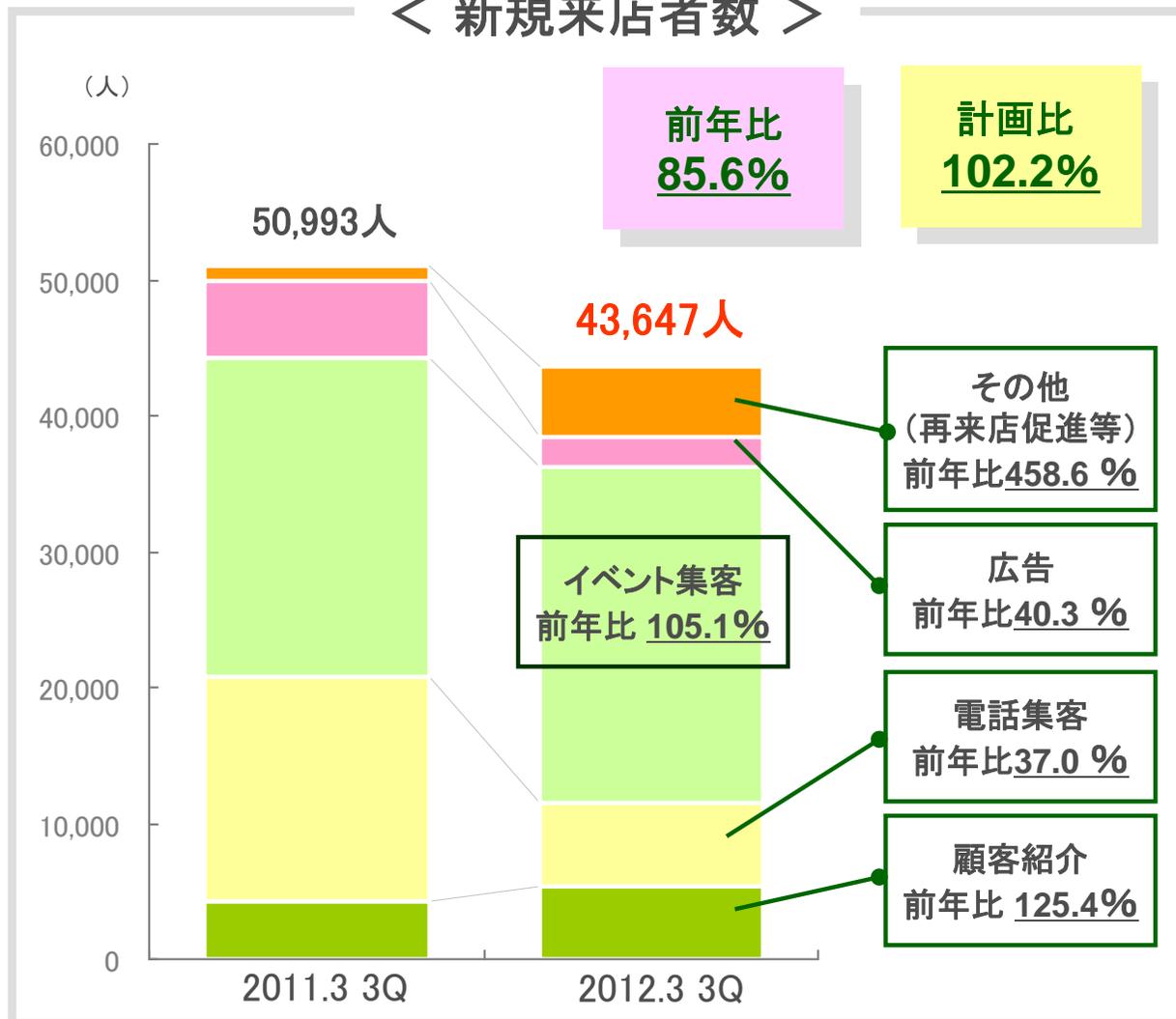
- ・東北では全面自粛中
- ・イベント集客→6月より通常体制
- ・電話集客→縮小前倒しで実施



既存ルートの磨き上げ強化

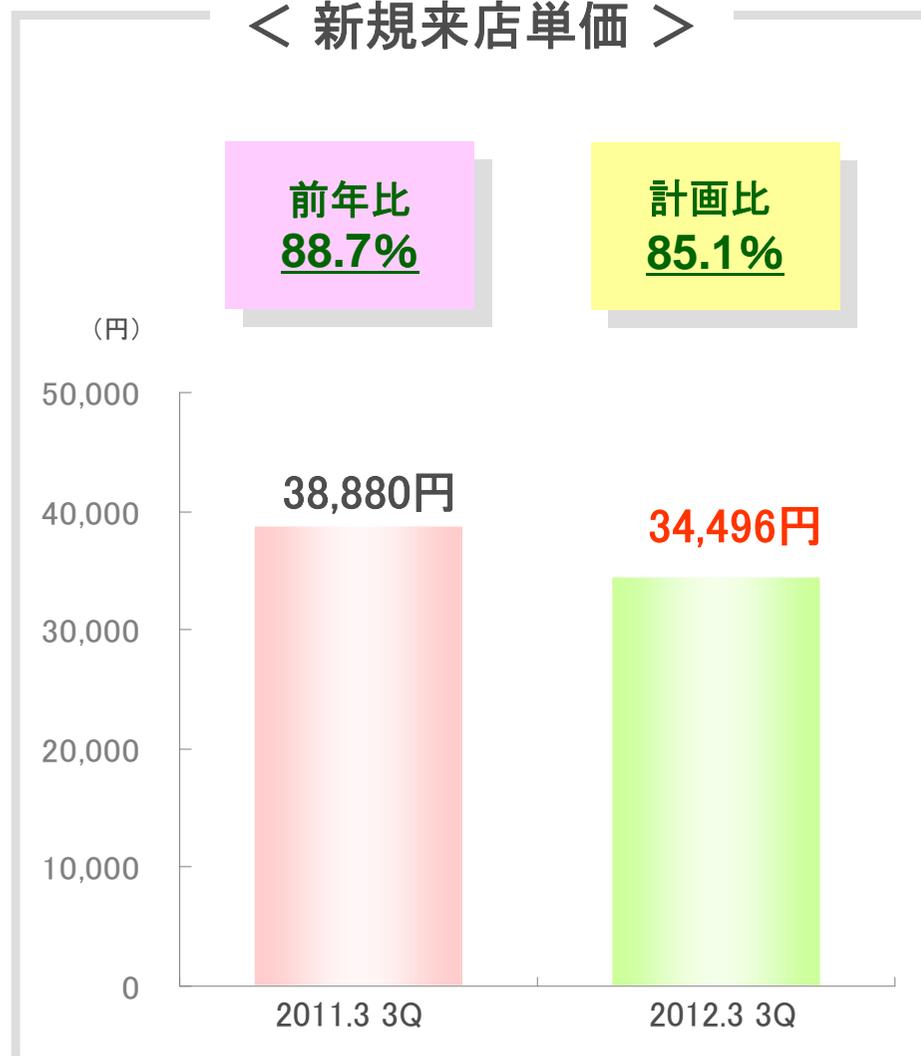
- 予約センターの再編
→コンプライアンス体制強化
- お客様紹介の強化
- トライアルメンバー制度の導入
(未契約者の再来店促進制度)
→未契約者のフォロー体制強化
- 未来店者の掘り起こし
→DM、メールなどによる来店促進
→元会員様への来店促進

＜ 新規来店者数 ＞

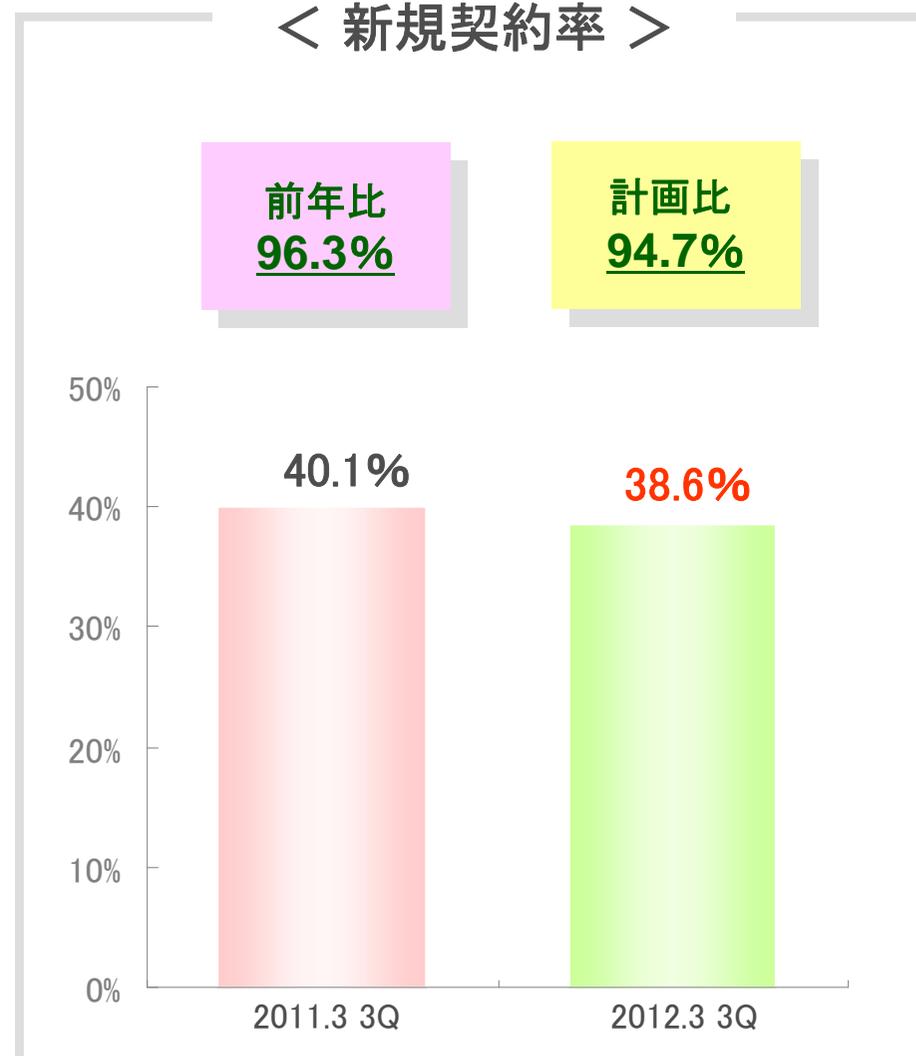


来店単価の高い電話による集客の自粛・縮小の結果、
全体の来店単価が下がる

< 新規来店単価 >



< 新規契約率 >



既存ラインアップより新しいコンセプトの製品を発売

10月 コンセントレート『ナイトプログラム』 —睡眠中の肌の修復・再生機能に着目した新ライン—



- バイタルクリーム 40,000円(税抜)
- ナイトセラムS(パック) 18,000円(税抜)
- ハイドレーター(導入美容液) 14,000円(税抜)

【限定セット実績】

10月～11月
売上高
548百万円

【単品 実績】

10月～12月
売上高
262百万円

『SPA CONCENTRATE NP』

※数量限定発売



16,000円(税抜)

11月～12月
売上高
330百万円

11月 アサイベリーQ10

10月～11月
売上高
18百万円



8,000円(税抜)

11月 葡萄美人—2011

※数量限定発売

■ イキイキとした毎日を過ごす
ために欠かせない酵素に着目
した美容&健康飲料



2,400円(税抜)

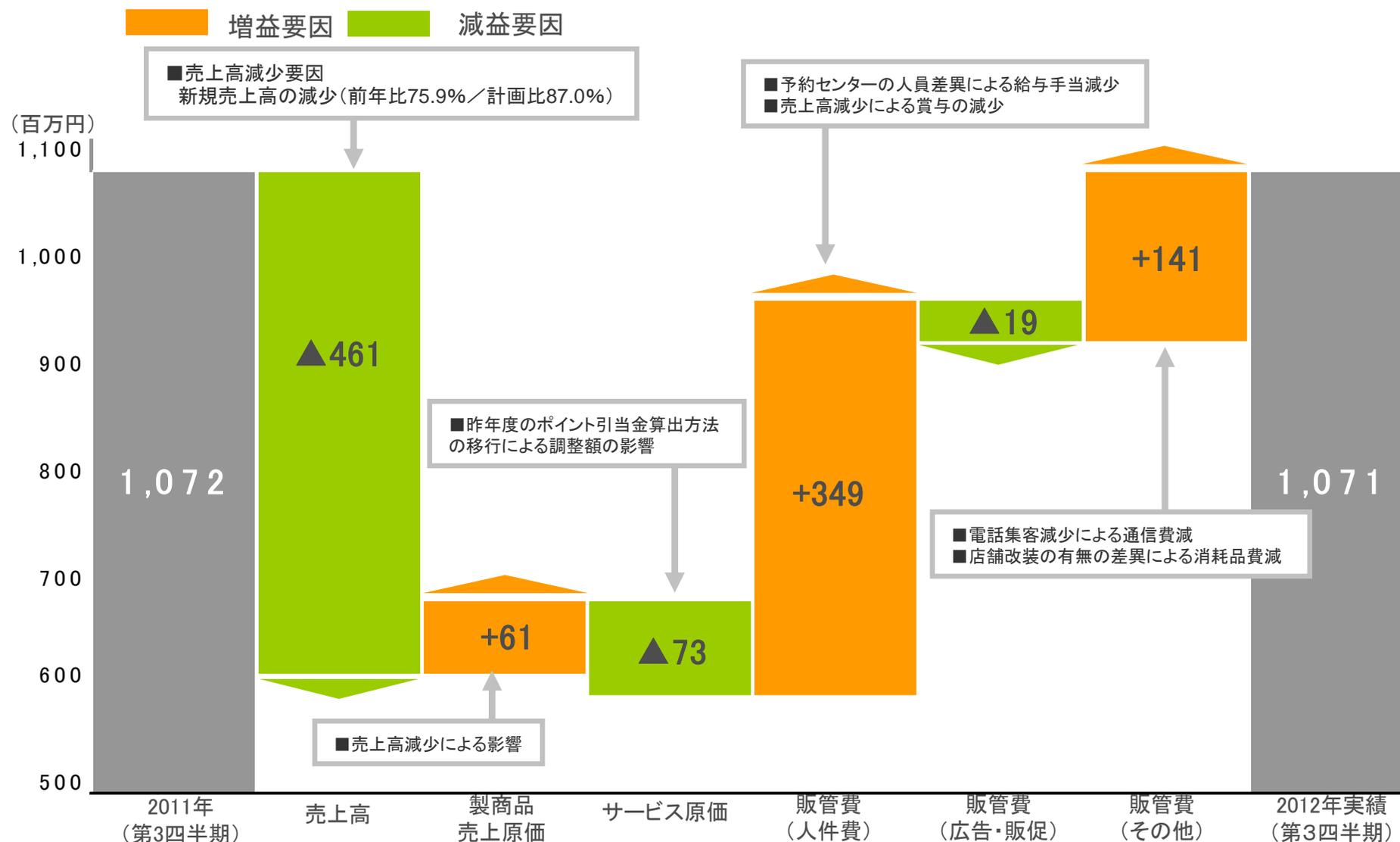
12月 MEボディエッセンスS リニューアル

■ 乾燥だけでなく、エイジング
サインへも積極的にアプロー
チするボディ用美容液

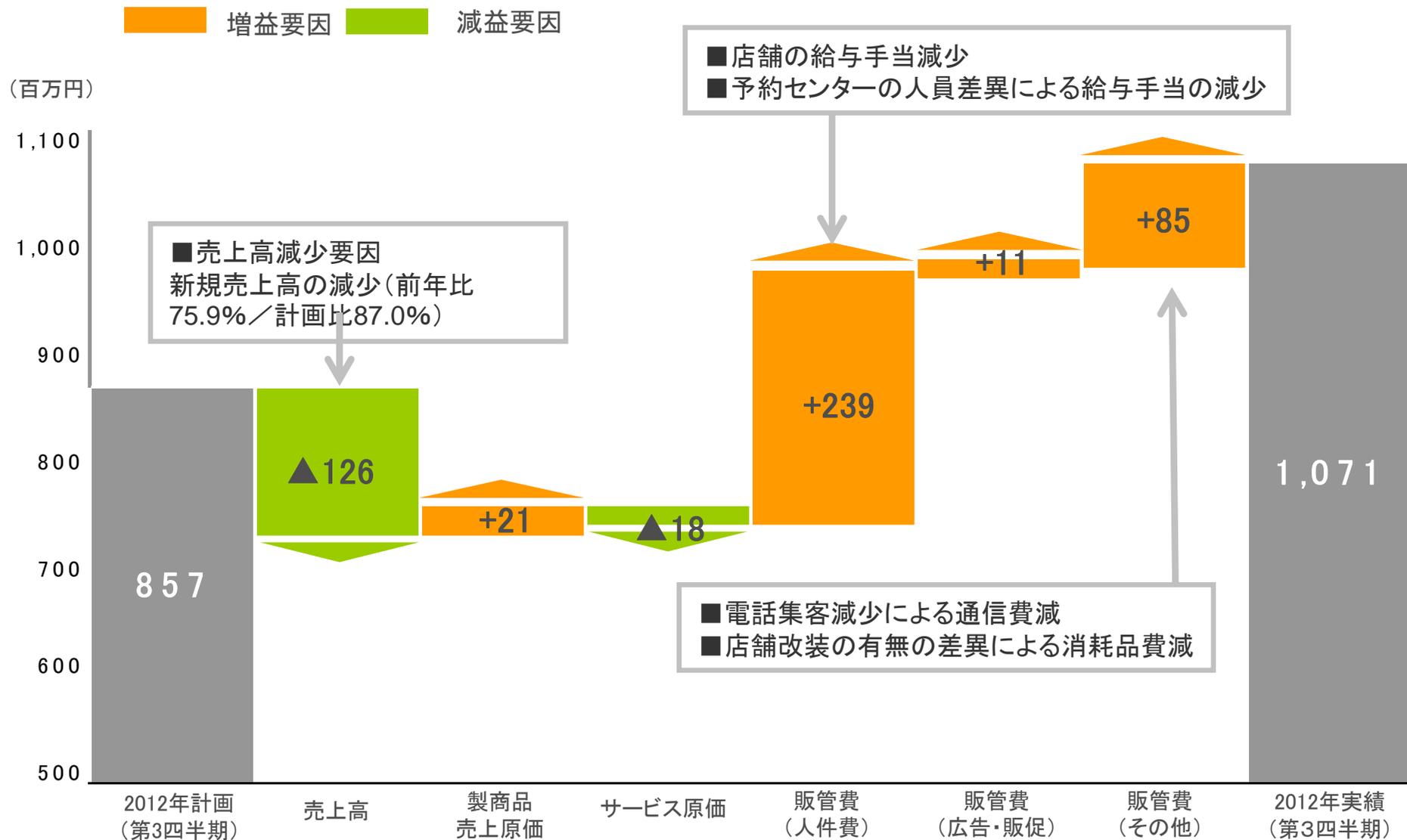


8,800円(税抜)

電話集客の自粛・縮小に伴う売上高減少により 人件費等に差異が発生



電話集客の自粛・縮小により人件費、通信費に差異が発生



貸借対照表

単位:百万円	2011年3月期 (2011年3月31日)		2012年3月期 第3四半期 (2011年9月30日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,544	50.3	5,199	48.4	※1 ▲345	93.8
固定資産	5,486	49.7	5,534	51.6	47	100.9
資産合計	11,031	100.0	10,734	100.0	▲297	97.3
流動負債	1,853	16.8	1,775	16.5	▲77	95.8
固定負債	438	4.0	448	4.2	10	102.4
負債合計	2,291	20.8	2,224	20.7	▲67	97.1
純資産合計	8,740	79.2	8,509	79.3	※2 ▲230	97.4
負債純資産合計	11,031	100.0	10,734	100.0	▲297	97.3

※1 現金及び預金の減少(646百万円) 売掛金の増加(224百万円) 商品及び製品の増加(59百万円)

※2 利益剰余金の減少(218百万円) その他有価証券評価差額金の減少(14百万円)

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円	2011年3月期 第3四半期累計	2012年3月期 第3四半期累計	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	667	24	▲642
投資活動による キャッシュ・フロー	▲205	▲1,313	▲1,107
財務活動による キャッシュ・フロー	▲437	▲358	79
現金及び現金同等物 の増減額	24	▲1,646	▲1,671
現金及び現金同等物 の期首残高	3,026	3,455	429
現金及び現金同等物 の四半期末残高	3,050	1,808	▲1,241

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益(323百万円)

減価償却費(213百万円)

売上債権の増加(224百万円)

法人税等の支払額(270百万円)

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(1,000百万円)

有形固定資産の取得による支出(140百万円)

財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払(358百万円)

本業の利益計画は順調に推移 第4四半期で更なる積上げを目指す

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 第3Q (実績)	2012.3 (通期計画)	進捗率 (%)
売上高	10,666	14,698	72.6
営業利益	1,071	1,356	78.9
経常利益	1,116	1,406	79.4
当期純利益	141	352	40.1

11月の新店オープンにより、直営店数は105店となる

11月

久喜パークタウン店



(埼玉県久喜市)

【11月～12月実績】

売上高
23百万円

新規来店者数
402人

■その他：町田営業所を移設(11月)

第4四半期の計画

■移設：1店(大船店)

■統合：金沢店/イオン御経塚店
→金沢御経塚店

■改装：2店 ■新店：なし

10月
(移転)

名古屋スパイラルタワーズ店



(愛知県名古屋市)

北海道・東北エリア
3 店舗

中部エリア
14 店舗 関東エリア
68 店舗

中国・四国エリア
3 店舗 近畿エリア
7 店舗

九州エリア
10 店舗

合計
105店

< 新製品の数量限定発売 >

1月 『コンセントレートNPマセ』
— 人気No1の『トリートメントマセ』の限定仕様 —



■ 『トリートメントマセ』に注目の美肌成分と優雅な香りを配合

売上高(1月実績)
228百万円

■ モニター満足度92%※ (※シーボン調べ)

3月 新メイクアイテム
— 肌色に自然に溶け込み、美しく引き立てる —



全9品目・19品種
2,000~9,000円
(税抜)

売上高(3月目標)
99百万円

< キャンペーンの概要 >

新製品の限定発売と季節に応じた効果的なキャンペーンを実施

1月 コンセントレートNPマセ発売

2月 フェーメントパウダー
増量キャンペーン

3月 季節に応じた来店促進
ご紹介強化企画

2月 「フェイシャリスト フェーメントパウダー
増量キャンペーン」



毎年恒例の増量キャンペーン。
人気のフェーメントパウダーを、
一年に一度だけお得に販売

< 初月見込 >

29,100円
(税抜)

売上高
760百万円

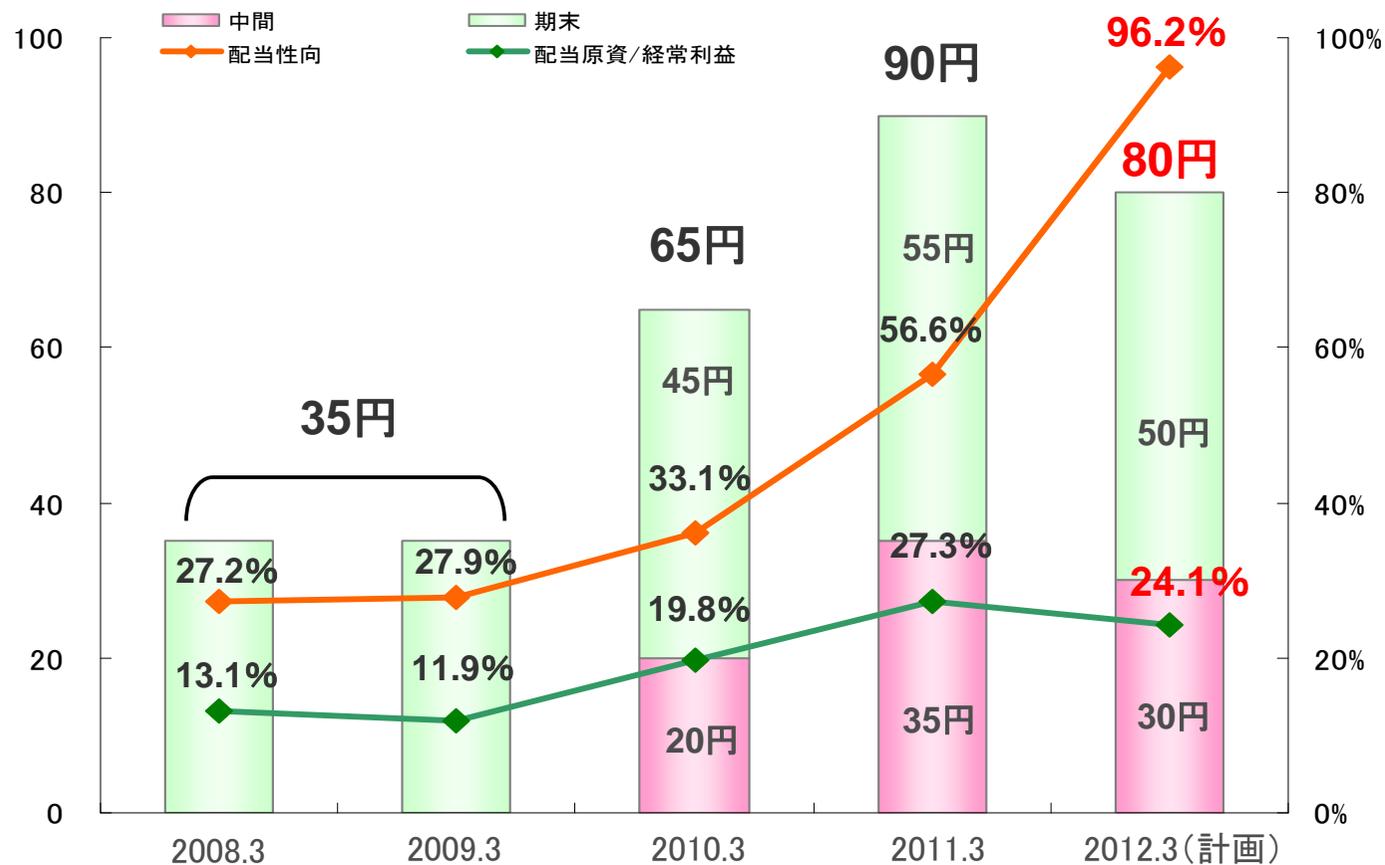
前年同期比
104.1%

購入率
47%

経常利益の水準を勘案し、
安定した配当の継続

【内部留保資金の用途】

製品技術・製品開発体制を強化するとともに、未出店エリアへの出店等、有効な設備投資を行っていく。



【配当金(2012年3月期)】

- ・一株当たり配当額
- 第2四半期 30円
- 期末 50円(予定)

- 合計 80円(予定)
- ・配当性向・・・96.2%(予定)

【株主優待】

人気No1製品「トリートメントマセ」を進呈

⇒当社製品、事業内容の理解促進のため、100株以上保有の株主様へ一律にて行う

※当社は、2009年7月16日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

- ・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