

株式会社シーボン

2012年3月期 決算説明会

～ 2012.05.25 ～

目次

2012年3月期決算の概況	2
2012年3月期決算報告	11
今後のシーボンの取組み	20

2012年3月期
決算の概況

代表取締役社長
金子 靖代

2012年3月期決算のポイント

	実績	前年比	業績予想 に対する達成度
売上高	142億28百万円	97.2%	96.8% (▲470百万円)
営業利益	13億94百万円	103.8%	102.8% (+37百万円)
経常利益	14億26百万円	102.1%	101.4% (+19百万円)
当期純利益	2億59百万円	38.4%	73.5% (▲93百万円)

【主な要因】

- 震災による集客活動の休止や電話集客の縮小等により、売上高は減少
- 経費の効率化を進めた結果、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

【その他トピックス】

- 2012年3月22日に東京証券取引所市場第二部に上場

店舗（既存顧客）への影響は少なかったが、 集客活動に対しては大きく影響

< 店舗への影響 >

■ 休業店舗

4/1～4/19	休業店舗 5店
4/20～4/30	全店営業再開
5/1～	全店通常時間で営業再開

■ 計画停電の影響

- ・計画停電該当期間

4月1日(金)～4月8日(金)の7日間

- ・該当店舗数:47店舗

停電実施時間および前後30分

原則、予約を受付けない。

※計画停電未実施の増加を受けて、
一部状況に応じて受付を行う。

< 集客活動への影響 >

震災直後

電話集客の休止

震災直後

イベント集客の休止

集客体制の見直し

コラボ企業、集客場所
の開拓

少数精鋭の
人員体制

予約センター
の再編

被災地域以外では
徐々に再開

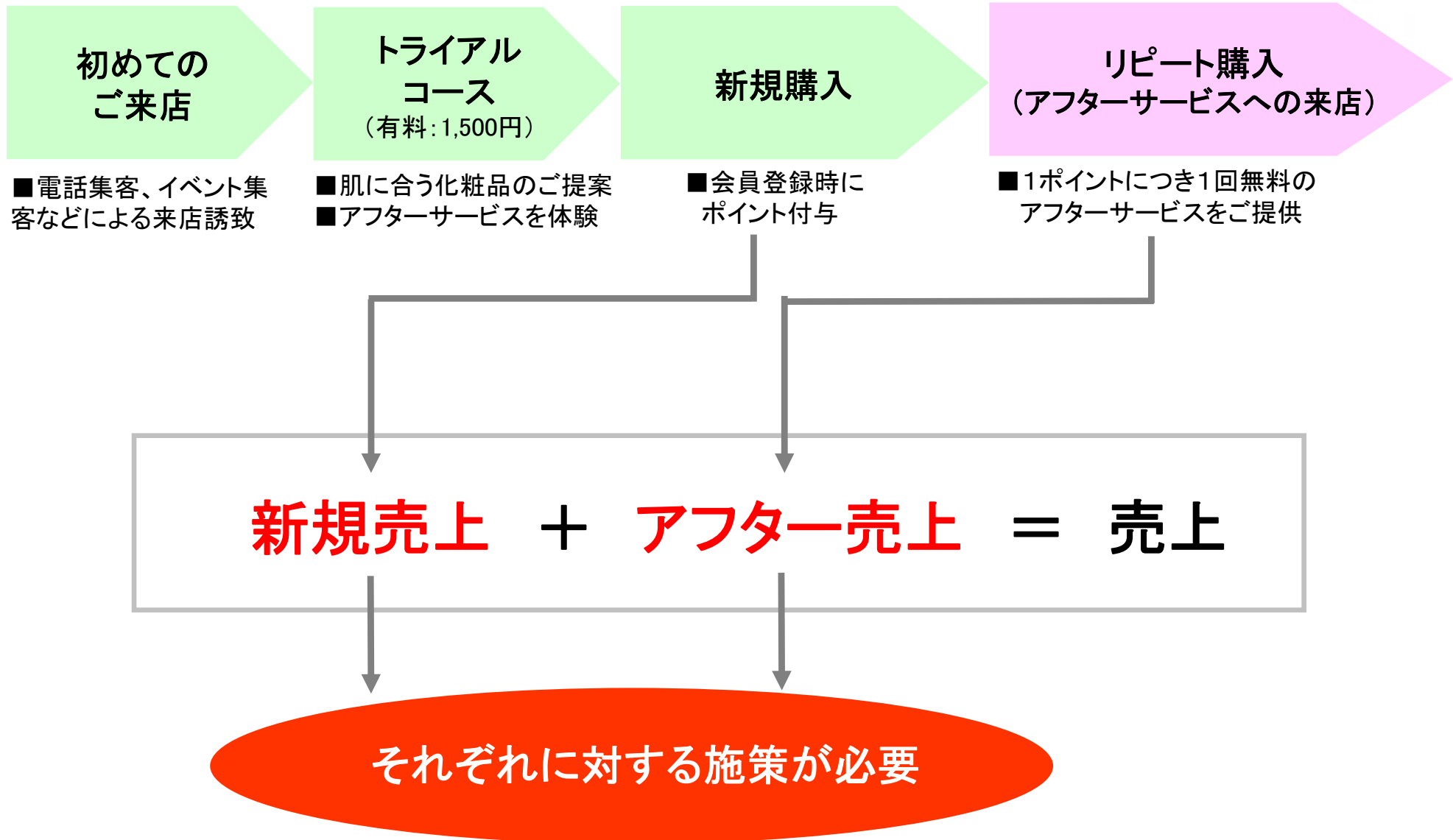
現在では一部地域を
除き再開

6月以降通常体制

効率化は図れたが、新規
売上高に大きく影響

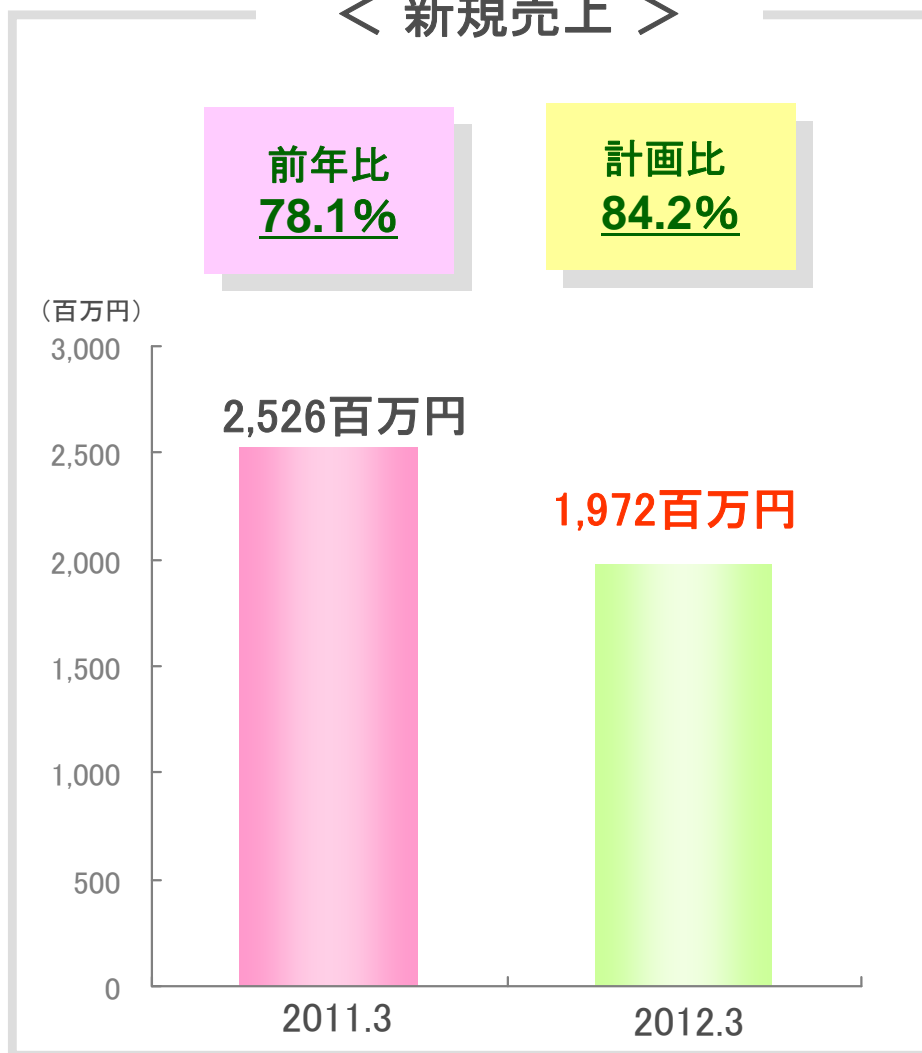
来店者数は前年
実績を上回る
(106.0%)

【シーボンの会員システム】

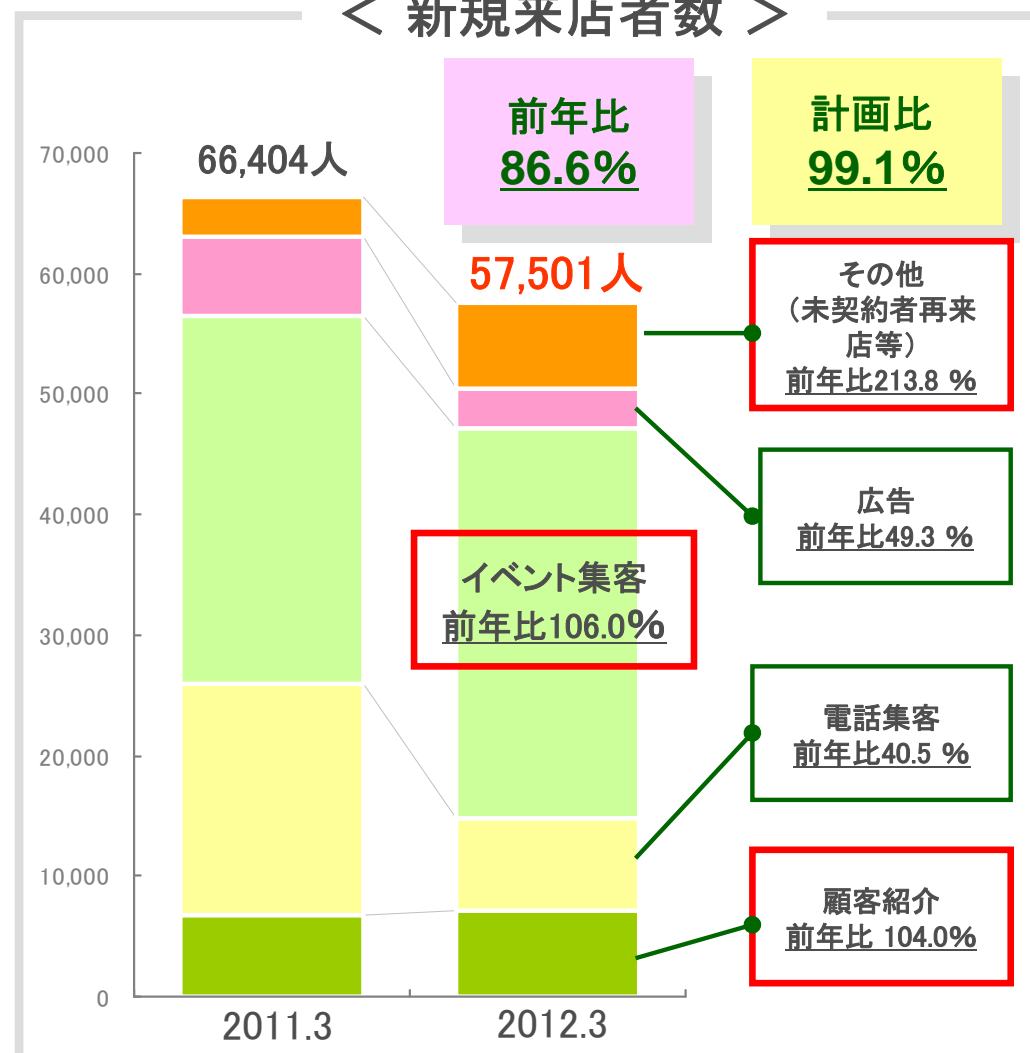


震災による集客活動の休止等の影響により 新規売上高は減少

< 新規売上 >



< 新規来店者数 >



電話集客は減少したが、主な集客活動は伸長

<イベント集客>

- 新たなイベント場所の開拓
- 異業種企業とのコラボイベントの実施



【イベント集客
来店実績】

前年比
106.0%

<顧客紹介>

- きめ細やかなサービスを提供することによって、顧客からのご紹介、口コミを広げる
- お友達紹介プレゼント
(年4回実施)

【顧客紹介来店実績】

前年比
104.0%



<未契約者の再来店促進>

- トライアルメンバー制度の活用

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

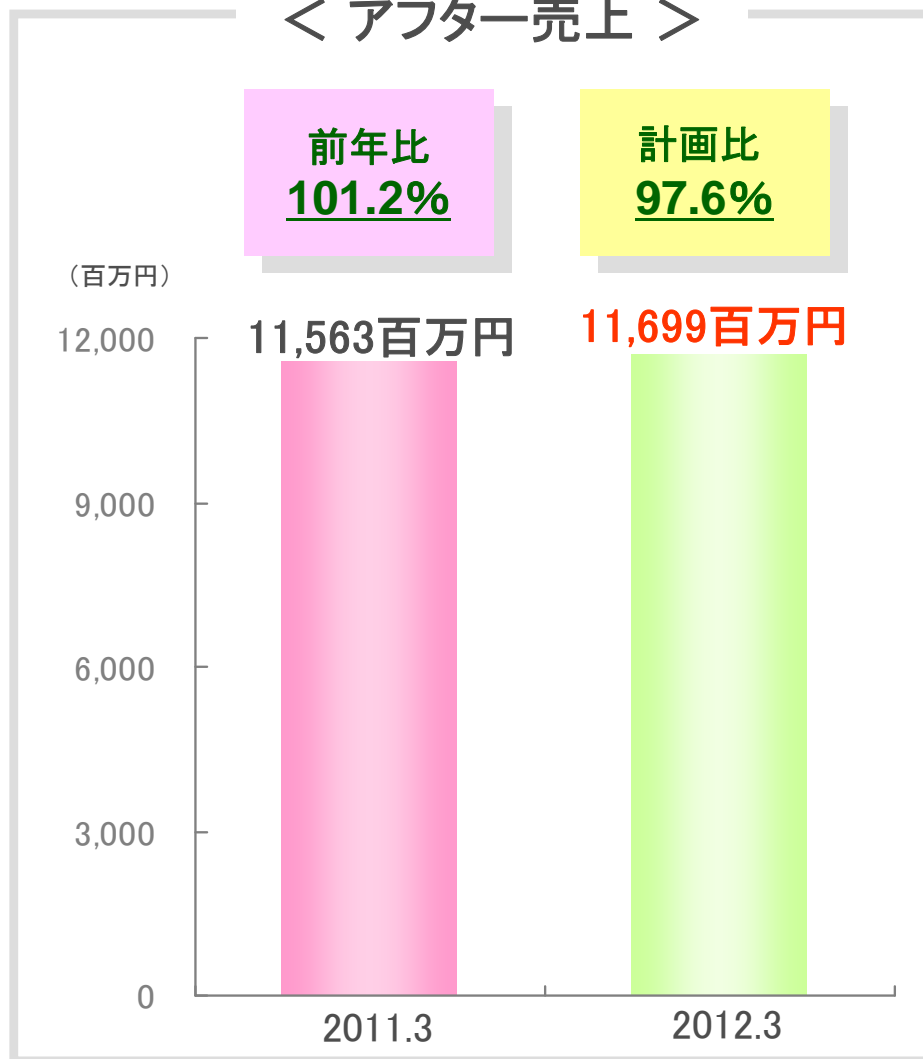
【その他来店数実績】

前年比
213.8%

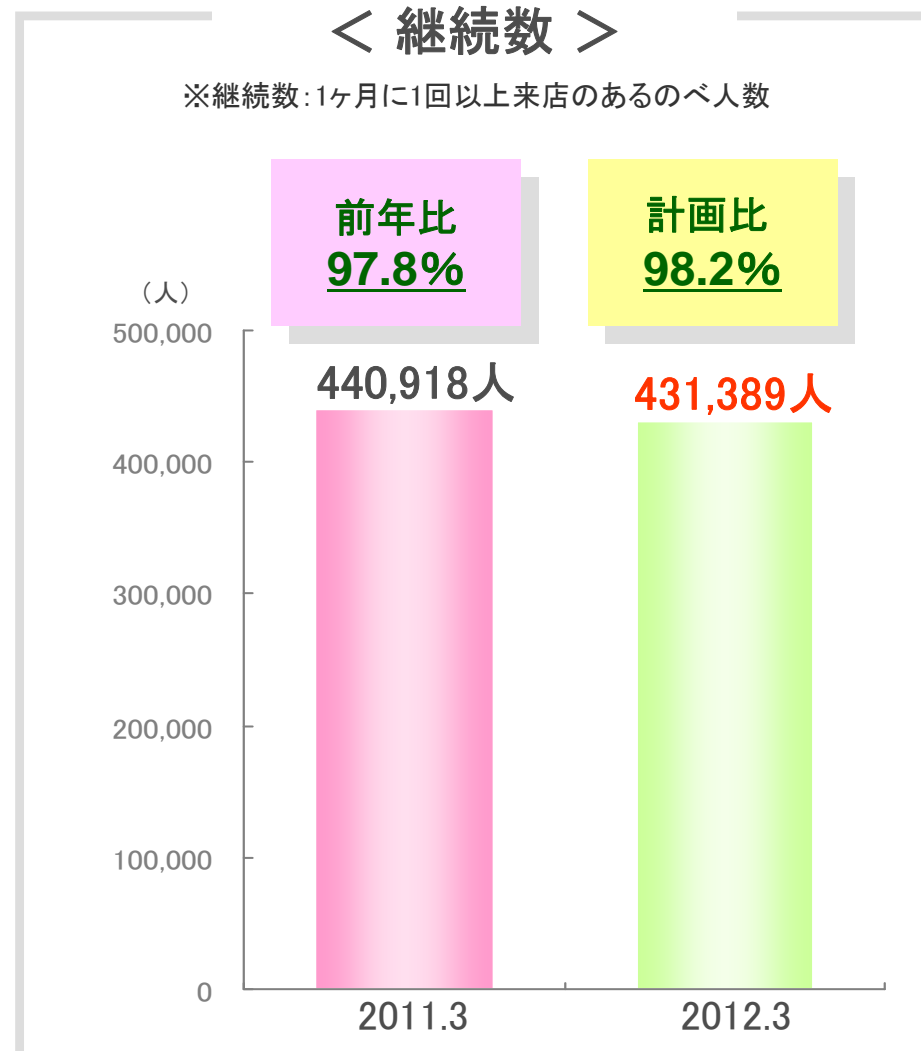


震災があったものの、会員制の強みによりアフター売上は前年を上回る

< アフター売上 >



< 継続数 >



新製品、キャンペーンは既存顧客からの高い支持を受ける

<主な新製品>

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)

数量限定セット及び単品で発売



16,000円(税抜)

『SPA CONCENTRATE NP』



11,000円(税抜)

『コンセントレートNPマセ』1月発売

<毎年好評のキャンペーン>

9月 「FPプログラム14S」増量キャンペーン

14日間集中トリートメント美容液の定
番増量キャンペーン

売上実績
556百万円

前年比
102.4%



23,000円(税抜)

2月 「ファーマントパウダー」増量キャンペーン



29,100円(税抜)

毎年恒例の増量キャンペーン。人気の
ファーマントパウダーを、一年に一度だ
けお得に販売

売上実績
710百万円

前年比
97.4%

今期の新規出店は2店舗、直営店舗数は104店となる

新設



5/1 江坂オツ店
(大阪府吹田市)

移設



10/1 名古屋スパイラルタワーズ店
(愛知県名古屋市)

新設



11/1 久喜パークタウン店
(埼玉県久喜市)

**移設
統合**



3/2 金沢御経塚店
(石川県野々市市)

改装



3/3 銀座店
(東京都中央区)



**合計
104店**

<店舗数の推移>

	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3
店舗数	92	98	98	102	103	104
出店	6	7	2	4	3	2
退店(統合)	1	1	2	0	2	1

※店舗数は平成24年3月31日現在

2012年3月期
決算報告

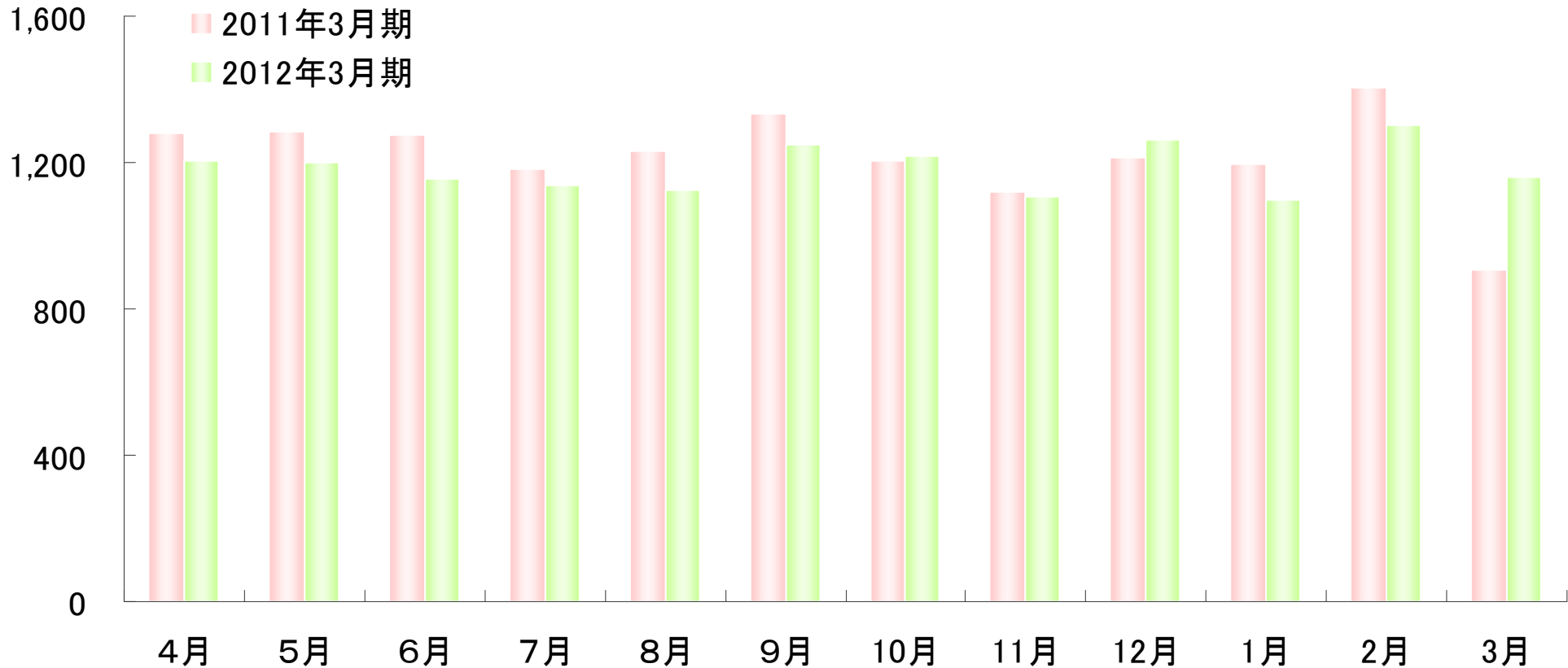
取締役管理部担当
諏佐 貴紀

集客活動の休止等により売上高は減少するも、
経費の効率化等により5期連続経常増益を達成

(単位:百万円)	2011.3 (前年)	2012.3 (計画)	2012.3 (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	14,639	14,698	14,228	97.2	96.8
(直営店売上)	14,268	14,326	13,854	97.1	96.7
売上原価	2,654	2,714	2,725	102.7	100.4
売上総利益	11,985	11,983	11,502	96.0	96.0
販管費	10,641	10,626	10,107	95.0	95.1
営業利益	1,343	1,356	1,394	103.8	102.8
経常利益	1,397	1,406	1,426	102.1	101.4
当期純利益	674	352	259	38.4	73.5

月次売上高の推移

(百万円)

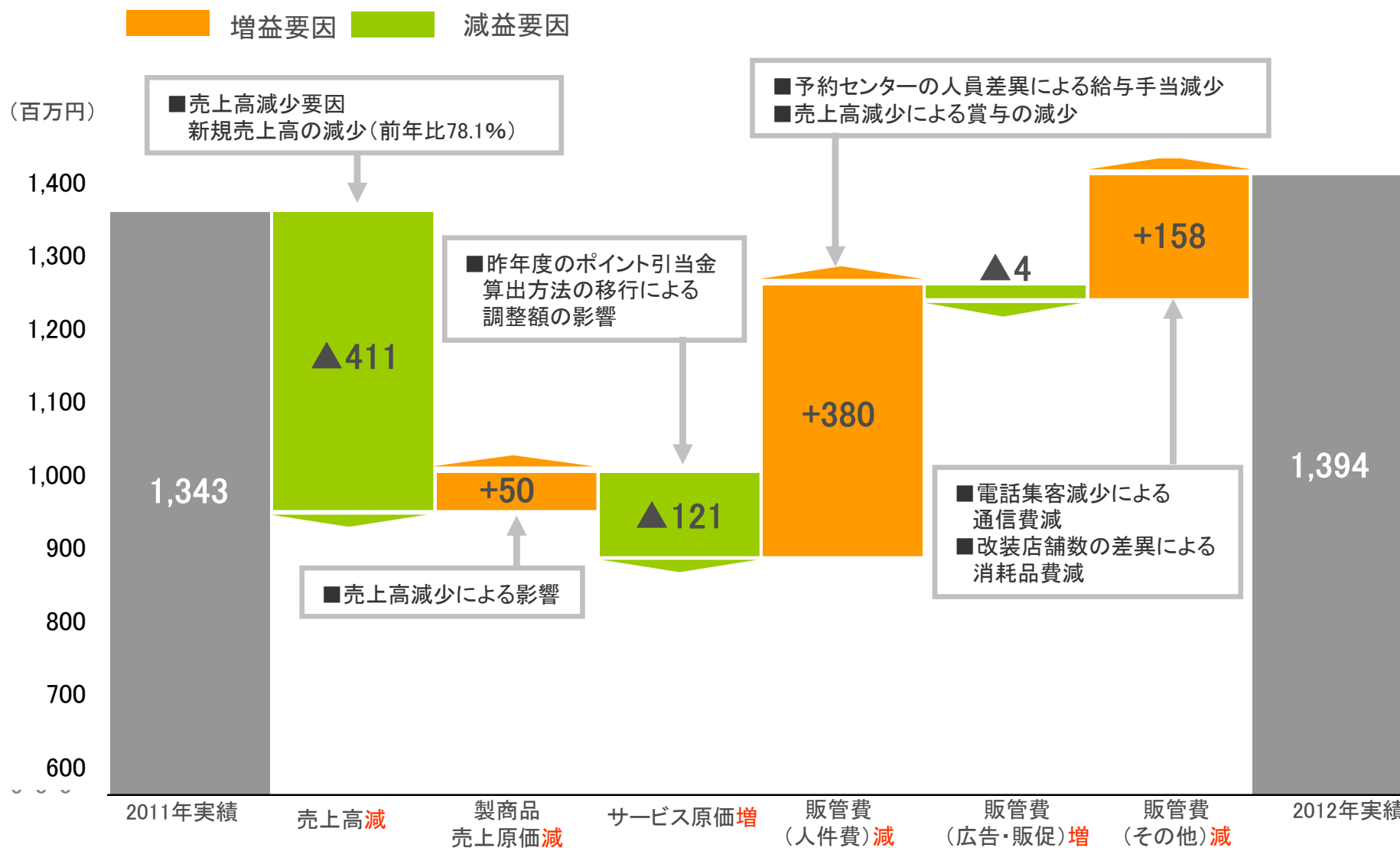


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2011.3	1,278	1,284	1,274	1,182	1,232	1,335	1,206	1,119	1,214	1,197	1,405	907
2012.3	1,205	1,202	1,154	1,139	1,126	1,250	1,219	1,107	1,261	1,096	1,303	1,161
前年 同月比	94.3%	93.6%	90.6%	96.3%	91.4%	93.6%	101.0%	99.0%	103.9%	91.5%	92.7%	128.0%

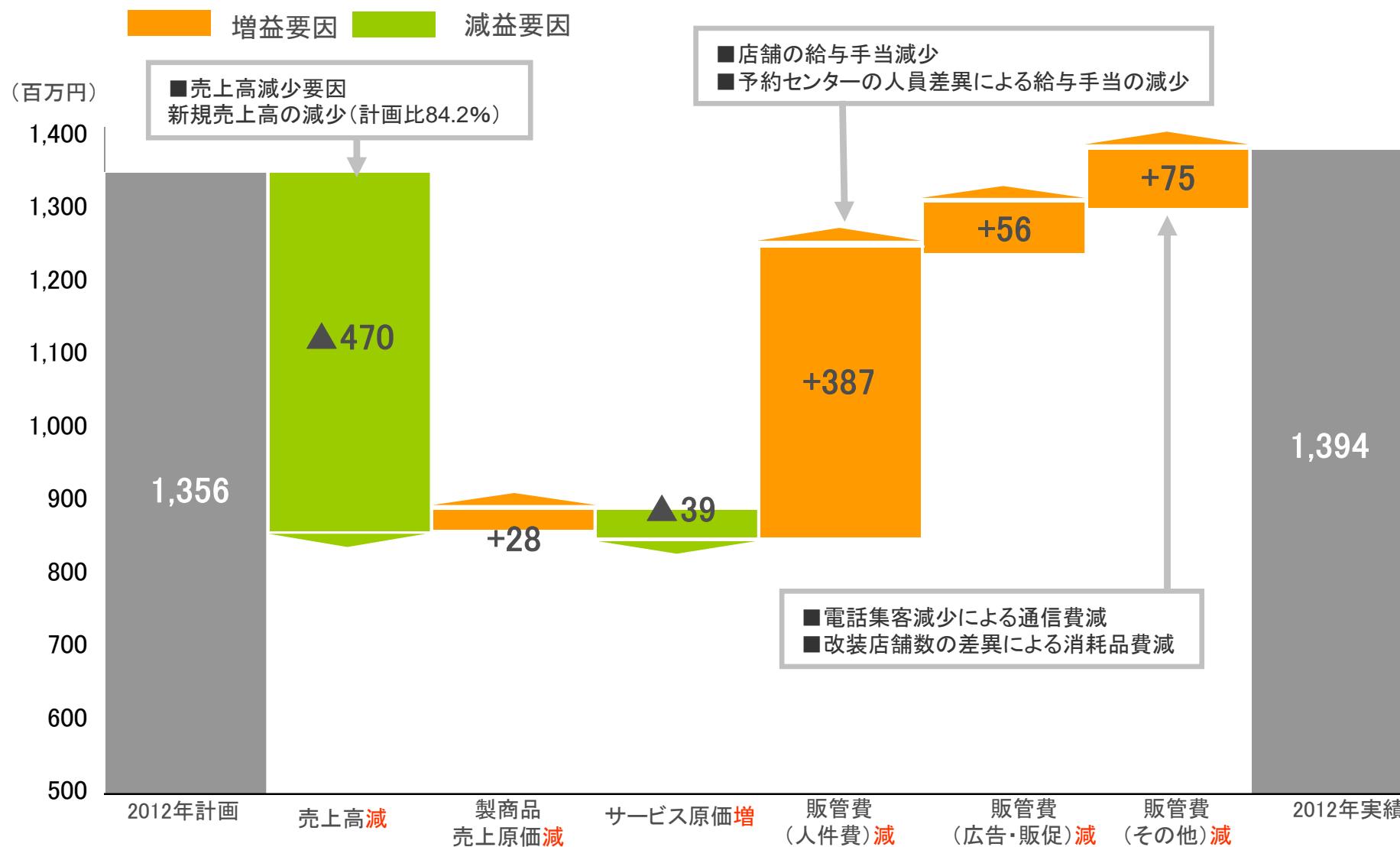
販売チャネル別売上高

単位:百万円	2011年3月期		2012年3月期		前年比(%)
	金額	割合(%)	金額	割合(%)	
直 営 店 舗	14,268	97.5	13,854	97.4	97.1
通 信 販 売	162	1.1	166	1.1	102.3
国 内 代 理 店	189	1.3	182	1.3	96.0
海 外 代 理 店	18	0.1	25	0.2	133.3
合 計	14,639	100.0	14,228	100.0	97.2

集客活動の休止や電話集客の縮小に伴う売上高減少により 人件費等に差異が発生



集客活動の休止や電話集客の縮小により 売上高、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 (2012年3月31日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,544	50.3	5,551	50.0	※1 6	100.1
固定資産	5,486	49.7	5,548	50.0	※2 61	101.1
資産合計	11,031	100.0	11,099	100.0	68	100.6
流動負債	1,853	16.8	2,005	18.1	※3 152	108.2
固定負債	438	4.0	449	4.0	11	102.6
負債合計	2,291	20.8	2,455	22.1	163	107.1
純資産合計	8,740	79.2	8,644	77.9	※4 ▲95	98.9
負債純資産合計	11,031	100.0	11,099	100.0	68	100.6

※1 現金及び預金の減少(237百万円) 売掛金の増加(159百万円) 商品及び製品の増加(94百万円)

※2 建物の減少(58百万円) 投資有価証券の増加(118百万円)

※3 未払金の増加(42百万円) 未払費用の増加(28百万円) ポイント引当金の増加(21百万円) 未払法人税等の増加(66百万円)

※4 繰越利益剰余金の減少(101百万円)

キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円	2011年3月期	2012年3月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	1,179	529	▲649
投資活動による キャッシュ・フロー	▲302	▲1,407	▲1,104
財務活動による キャッシュ・フロー	▲446	▲359	87
現金及び現金同等物 の増減額	429	▲1,237	▲1,667
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 の期末残高	3,455	2,217	▲1,237

営業活動によるキャッシュ・フロー

- 税引前当期純利益(603百万円)
- 減価償却費(293百万円)
- 売上債権の増加(159百万円)
- 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(259百万円)
- 投資有価証券の取得による支出(125百万円)

財務活動によるキャッシュ・フロー

- 配当金の支払(359百万円)

規模拡大を図るため、新店の展開やブランディングに注力

単位:百万円	2012年3月期 (実績)	2013年3月期 (計画)	前年比(%)
売上高	14,228	14,897	104.7
売上原価	2,725	2,783	102.1
売上総利益	11,502	12,114	105.3
販管費	10,107	10,685	105.7
営業利益	1,394	1,428	102.4
営業利益率	9.8	9.6	98.0
経常利益	1,426	1,484	104.1
経常利益率	10.0	10.0	100.0
当期純利益	259	871	335.8
当期純利益率	1.8	5.8	322.2
1株当たり当期純利益	61.14	205.32	335.8

■ 新規出店(2~3店舗)
 ■ 新規集客強化
 ■ 既存顧客への継続的なアプローチ

■ ブランディングや新規集客のため、人件費や広告宣伝費等の先行投資による利益率の一時的な悪化

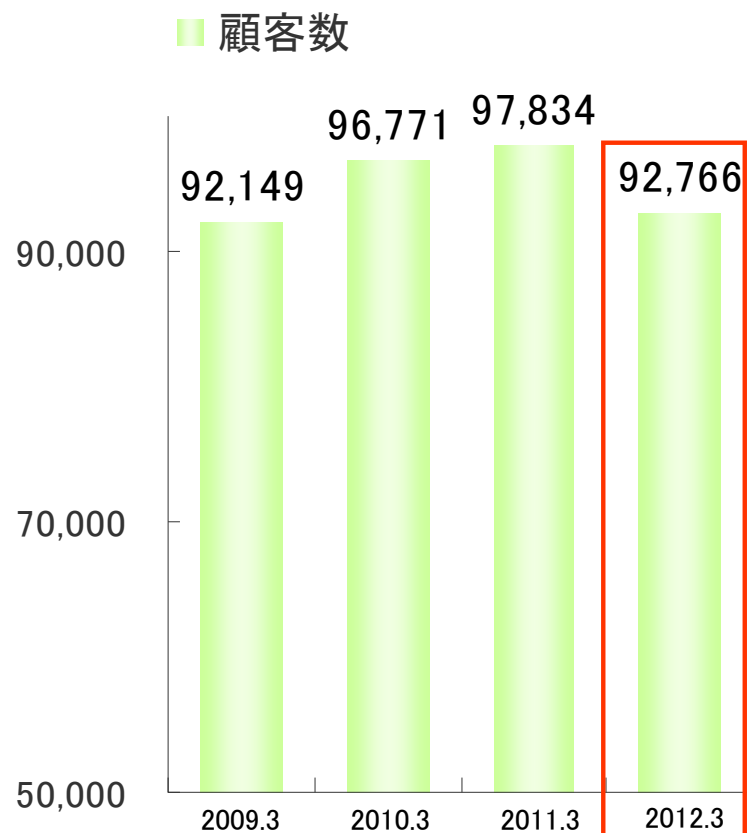
■ 現時点では、多額の特別損失の発生見込はなし

今後の取組み

代表取締役社長
金子 靖代

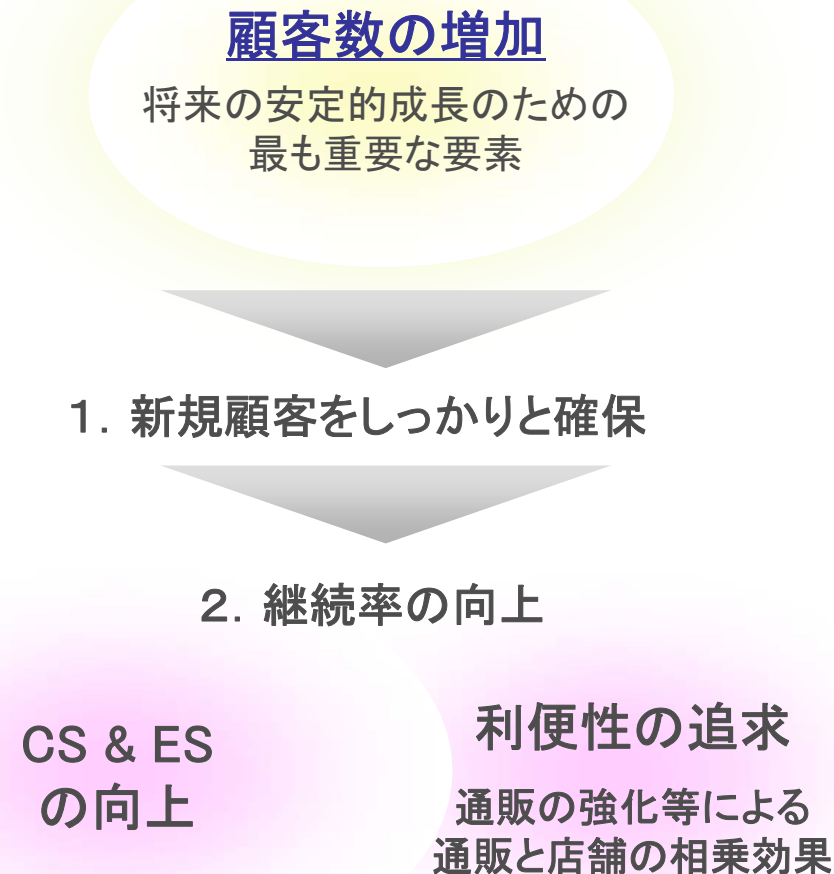
顧客数減少に対する防止策が必要

＜顧客数の推移＞



2012年3月期は新規契約者数が減少したため、顧客数も減少

＜現状の顧客数の推移と課題＞



新規顧客をしっかりと獲得し、継続率をアップしていく

新規集客力の強化

- ・ブランド力強化(口コミ、紹介)
- ・新たな集客チャネルの確立
- ・新たな販売チャネルの確立

顧客受入れ態勢の強化

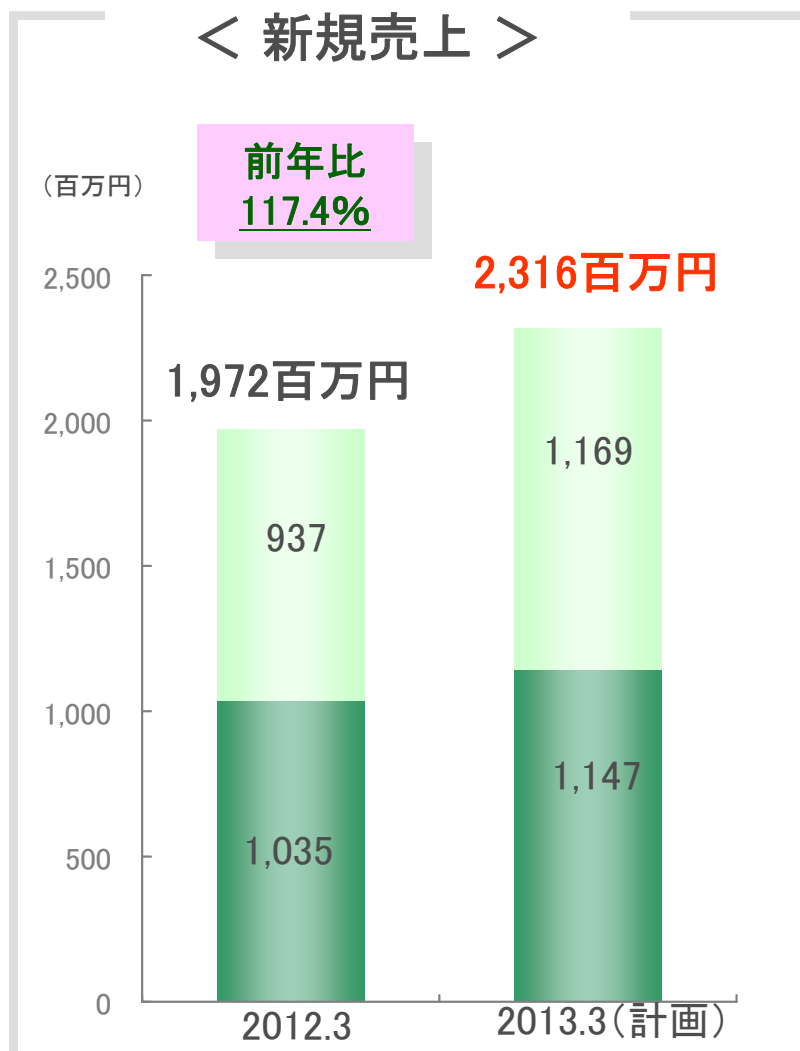
- ・優秀な人材の獲得・育成
- ・働きやすい職場環境の整備
(ESの向上)
- ・顧客ニーズに対応した製品の提供

既存顧客の継続率の向上

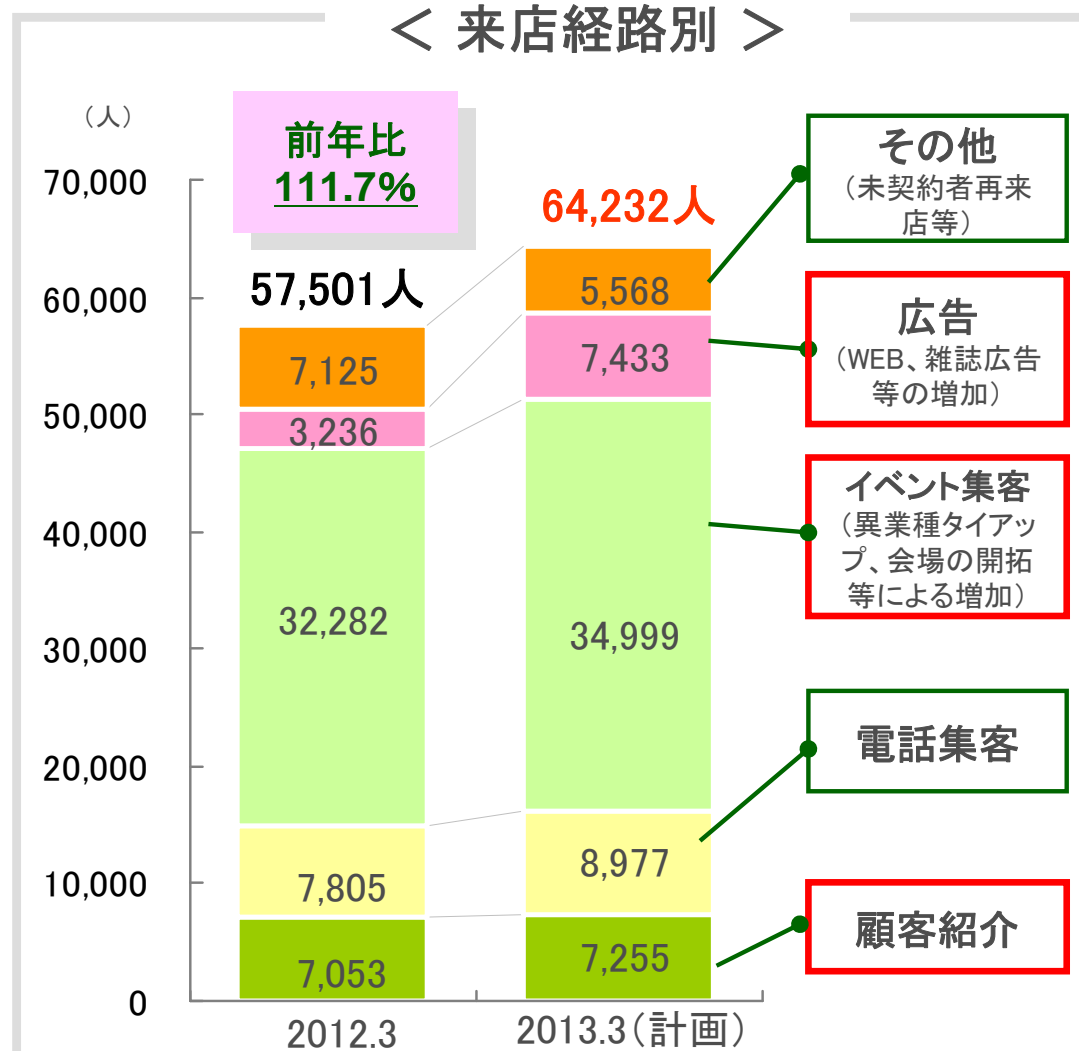
- ・顧客満足度(CS)の向上
- ・優良顧客向けサービスの拡充
- ・通販チャネルの拡大

イベントを軸に様々な方法を駆使して新規集客を行っていく

< 新規売上 >



< 来店経路別 >



WEBの強化と伸長している集客チャネルのさらなる磨き上げ

<WEBを通じた集客・ブランディングの強化>

昨年7月ホームページを全面リニューアル

昨年10月モバイルサイトをリニューアル



WEBを経由した様々なプロモーションが可能に
WEB通販の利便性が向上

<47期伸長のチャネルのさらなる磨き上げ>

【イベント集客】

■異業種とのタイアップ/イベント場所の開拓

【顧客紹介】

■サービスの質向上による顧客紹介

【見込顧客へのアプローチ】

トライアルメンバーの顧客化

■WEB通販の強化

■WEBを通じたマーケティングや広告の展開

■ホームページを経由した店舗への動線

■オンラインメンバーの顧客化

■口コミサイトへの動線



西日本を中心とした空白地域への出店

「博多店」7月1日オープン予定

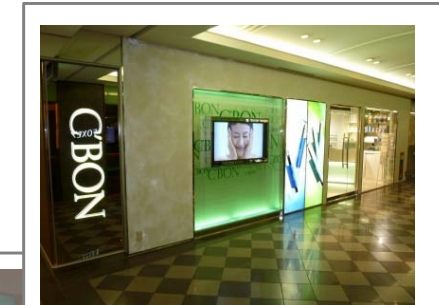


【出店予定地】
新幹線博多ビル

駅ナカへ初出店
駅構内イベント広場での
集客を予定



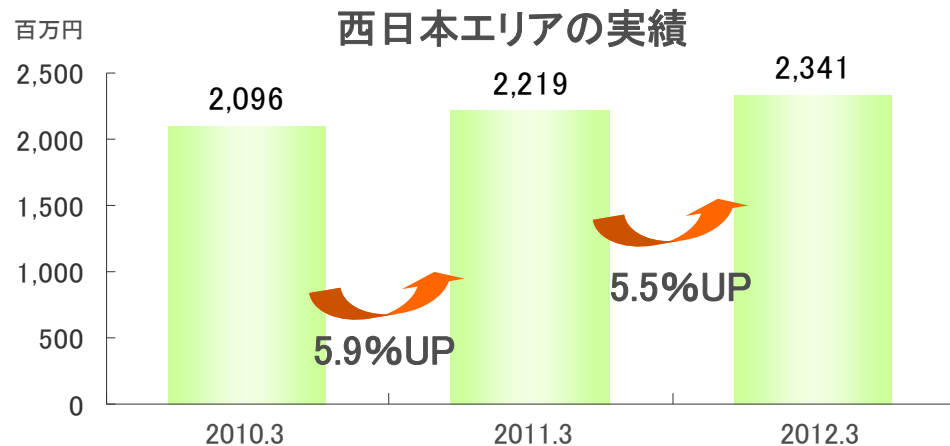
2009/12/1 三宮店



2010/9/1 大阪ヒルトンプラザ店



2011/5/1 江坂オッツ店

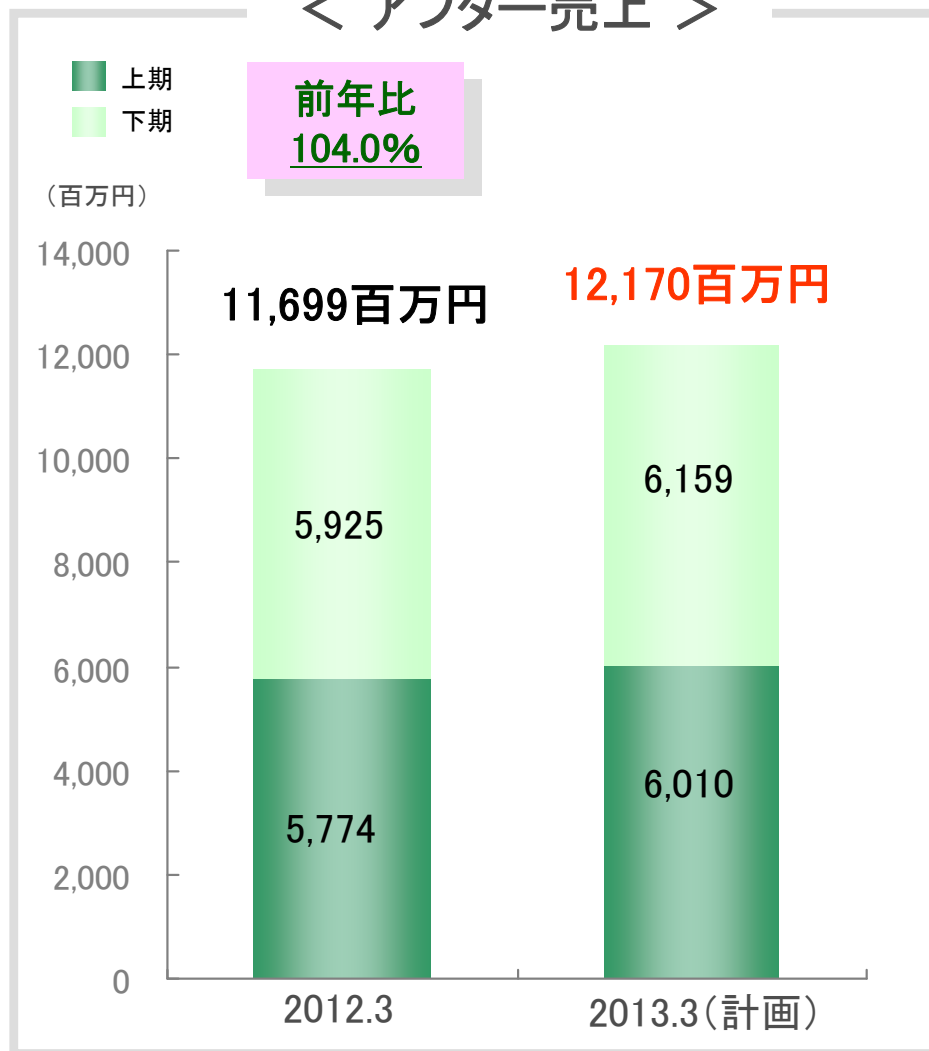


西日本エリアの店舗数の推移

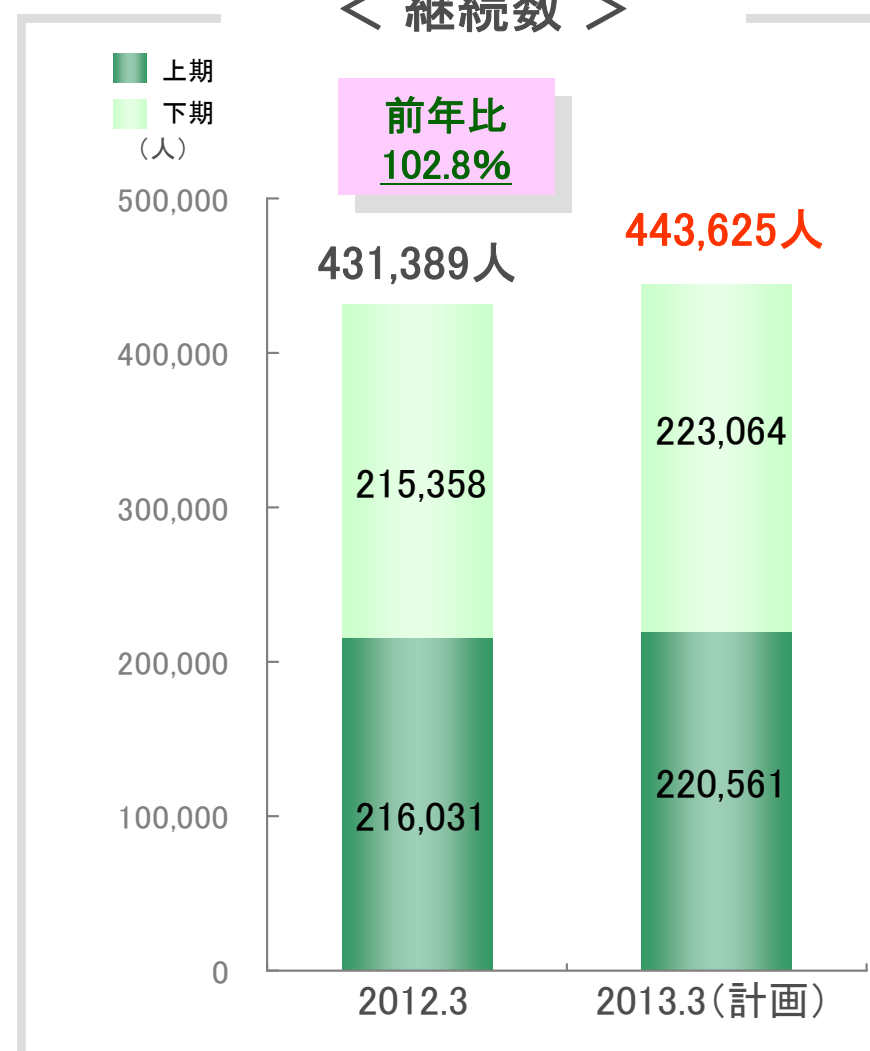
	2010.3	2011.3	2012.3
全体の出店数	4	3	2
西日本エリアの出店数	1	1	1
西日本エリアの店舗数	18	19	20

顧客数拡大と継続率向上でアフター売上の増加を目指す

< アフター売上 >



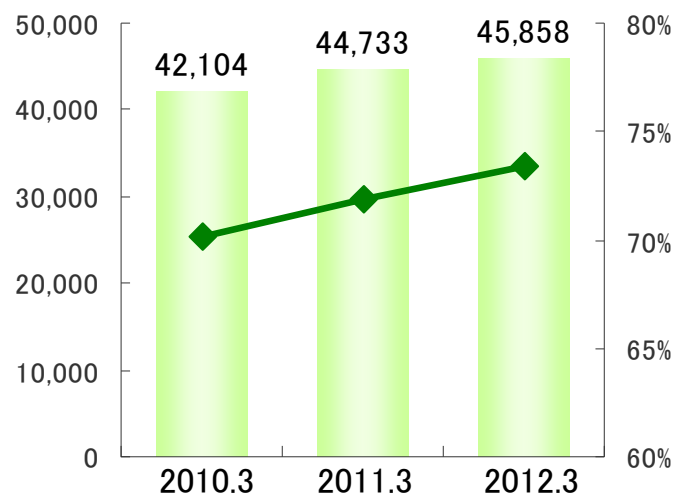
< 継続数 >



集客が厳しいなか、既存顧客の継続率をさらに高めていく

< 既存顧客の満足度の向上 >

■ 2年以上継続者数 ◆ 「満足」回答の割合



顧客満足度が高いと継続者数も相対的に伸長

- メールアンケートを活用したサービスの質の改善
- 優良顧客向けサービスの向上

顧客満足度を常に意識し、サービスの質を引き続き高めていく

< サロンから離脱しそうな顧客を早い段階で通販に誘導 >

既存顧客

サロンへの来店が遠のいている顧客

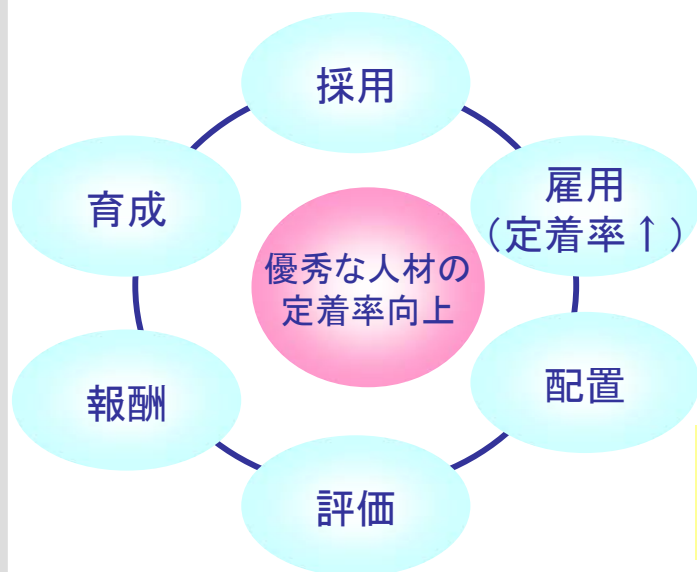
サロンへ通い続けるのが難しいが化粧品は購入したい

ホームページ(製品特設ページ)及びモバイルサイトの充実



顧客数の拡大に合わせて製品・サービスの質をさらに高める

<サービスの質の向上>



- 採用ブランド力の向上
- ESアンケートを活用した人事制度、
労務環境の改善
- 顧客志向のサービス評価制度の継続



学生のための
「リクルートブック」

優秀な人材の採用・育成、定着を図り、
安定成長のための原動力を確保していく

<製品の質の向上>

顧客ニーズに対応した製品の提供

- 特徴ある製品ラインアップの投入
 - ・研究開発力の強化
(研究開発部門への積極的な人材投入、投資)
 - ・技術動向調査
 - ・メールアンケートを活用した製品開発

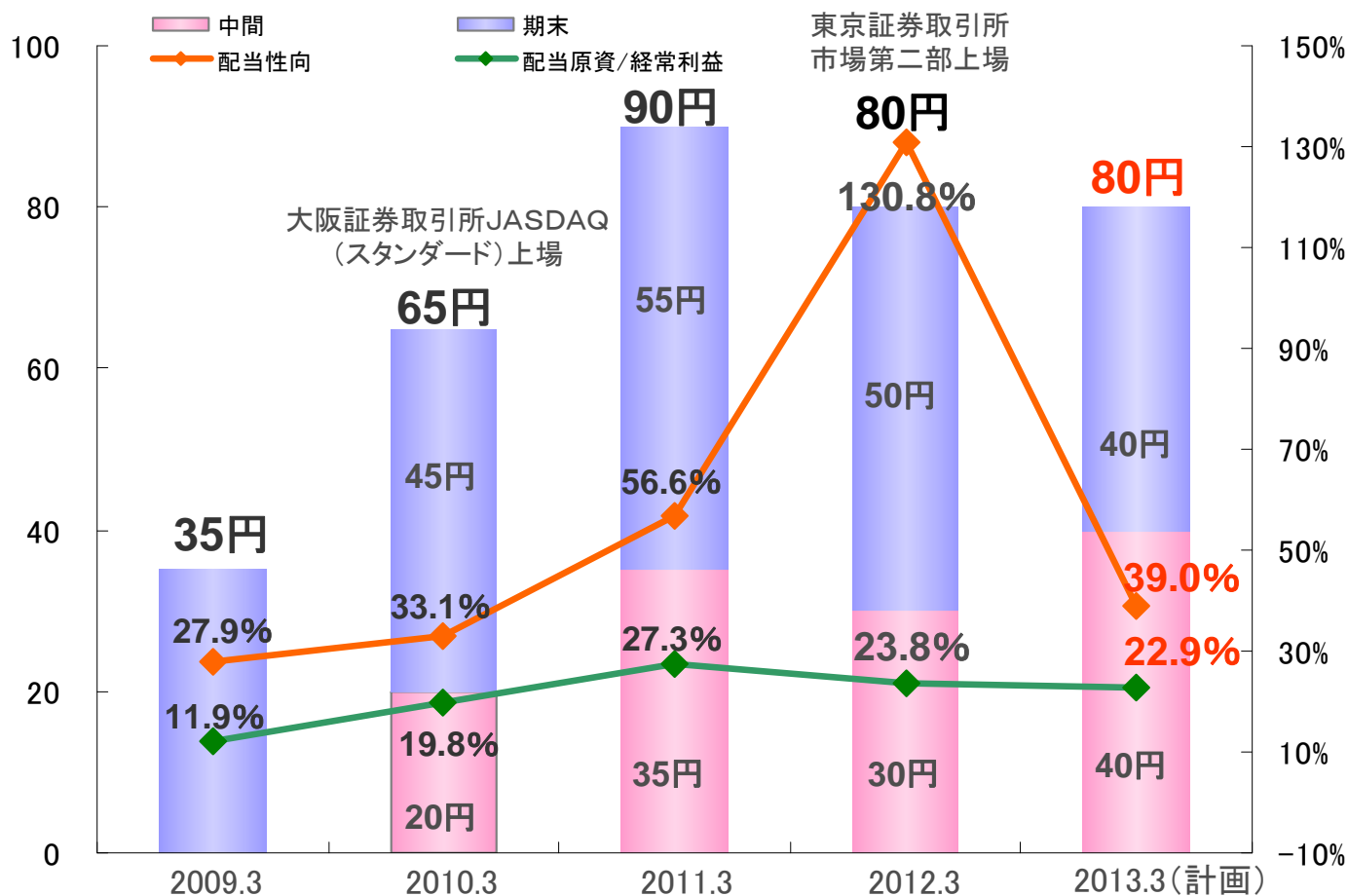
- 機動的な生産体制と物流体制の強化
 - ・品質管理体制強化(ISO9001)
 - ・需要の変動に対する柔軟な生産
 - ・物流施設への設備投資

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。



【配当予定(2013年3月期)】

・一株当たり配当額(予定)	
第2四半期	40円
期末	40円
合計	80円

・配当性向・・・39.0%(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