

株式会社シーボン

2013年3月期

第2四半期決算説明資料

～2012.11.22～



# 目次

2013年3月期第2四半期決算の概況・・・・・・・・・・2

2013年3月期第2四半期決算報告・・・・・・・・・・10

2013年3月期 今後の取組み・・・・・・・・・・19

2013年3月期  
第2四半期決算の概況

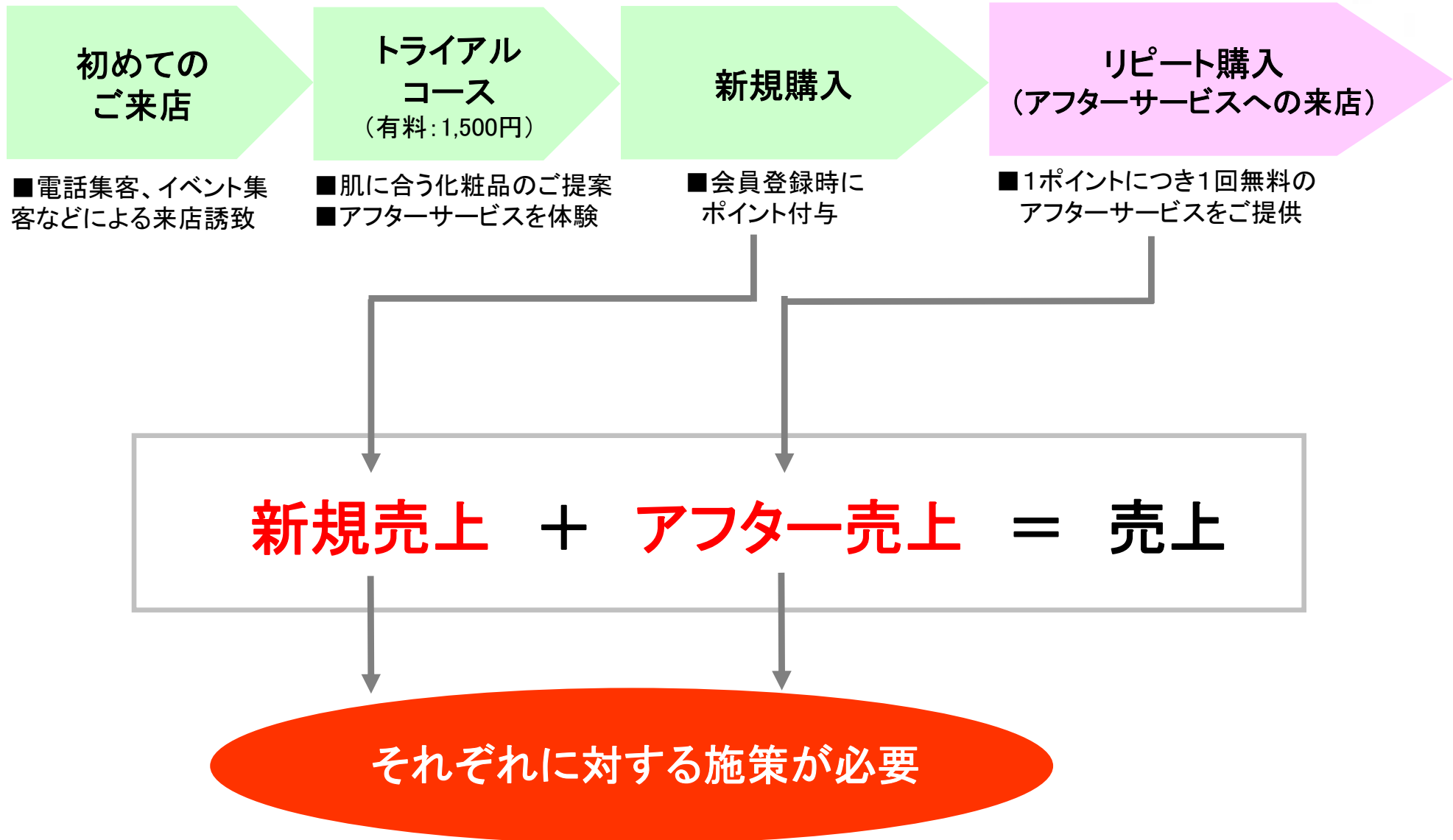
代表取締役社長  
金子 靖代

	実績	前年比	計画(2Q)に対する 達成度
売上高	70億14百万円	99.1%	95.4% (▲336百万円)
営業利益	4億64百万円	65.6%	70.5% (▲193百万円)
経常利益	4億98百万円	67.9%	72.7% (▲187百万円)
四半期純利益	2億81百万円	—	72.3% (▲107百万円)

## 【主な要因】

- 積極的な新規集客を行うとともに、継続来店を強化しすそ野の拡大を図った結果、来店者数は増加したものの、顧客単価減少に影響

## 【シーボンの会員システム】



## ウェブプロモーションの強化等新たな集客方法を模索

### < 新規集客力の強化 >

#### ウェブを利用したプロモーション強化

ウェブ経由での新規来店者数

前期比 **591.8%**

#### 異業種企業の顧客網を活用した展開

- 大手航空会社の  
マイレージサービスに参画

▶ 認知度向上に加え、サロンや通販への  
誘導を実施予定

- 大手通販会社のお客様を  
サロンでのトライアルコースへ招待
- 異業種企業とのタイアップイベント強化

#### 西日本への新規出店

- 博多店(7/1)/尼崎店(9/1)

### < 既存のお客様の継続強化 >

#### 利便性の向上

- 会員サービスの拡充

一部ロイヤルカスタマーに対し、  
ポイントを利用した製品の購入を即時可能に。

(従来)

有効期限を過ぎたポイントを、シーボン電子マネー  
(1ポイントにつき1,000円)として利用可能。

#### 通販チャネルの拡大

- 未来店者への  
通販誘導DM等によるアプローチ強化

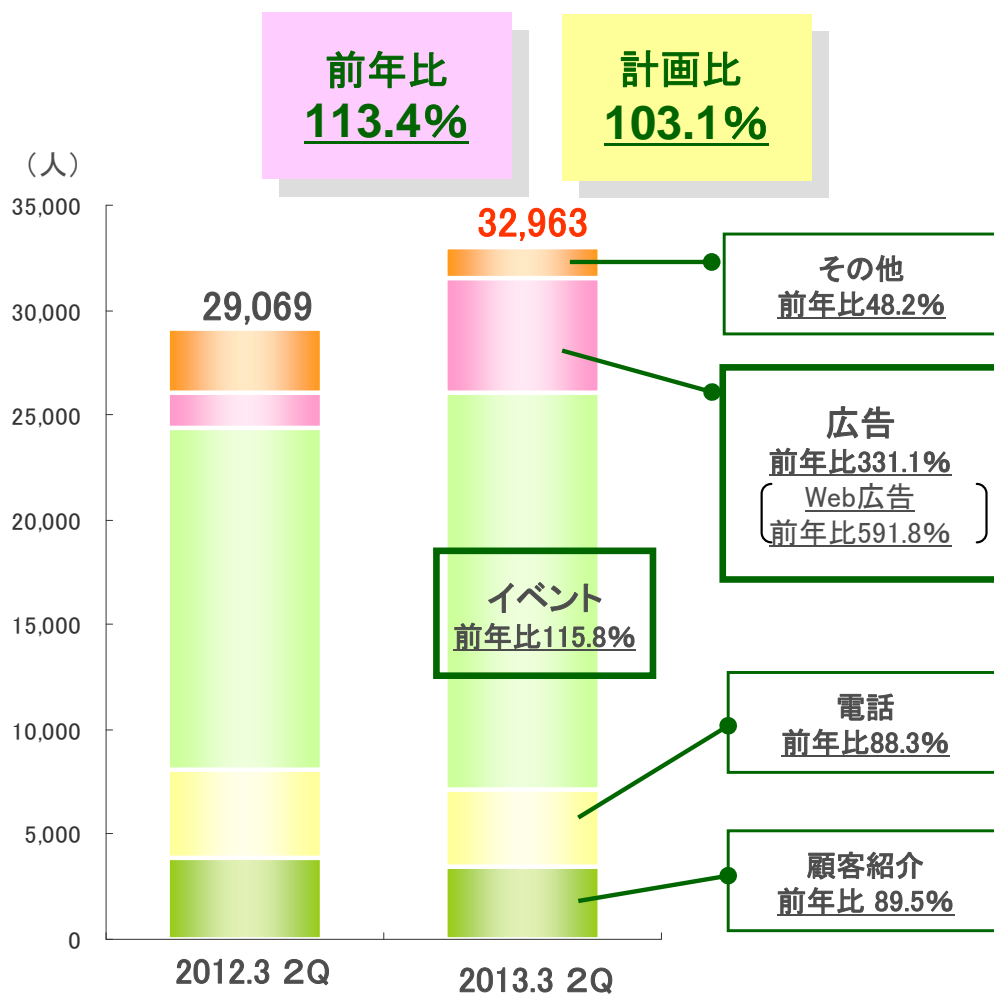
#### お客様満足度の向上

- Facebook公式ページオープン

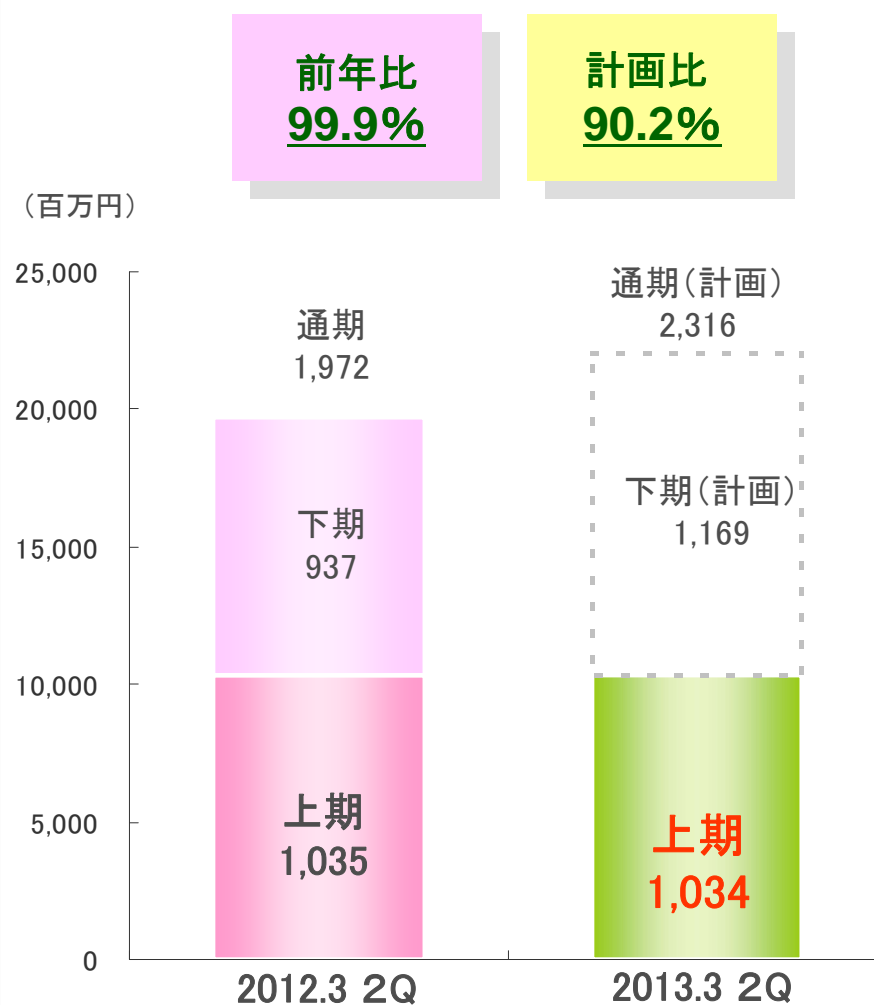
お客様満足に対する取組みを発信  
双方向コミュニケーションツールの一つ

集客方法の多様化により来店単価は減少しているものの、来店者数は増加傾向であり、継続来店につなげる体制を構築していく

< 新規来店者数 >



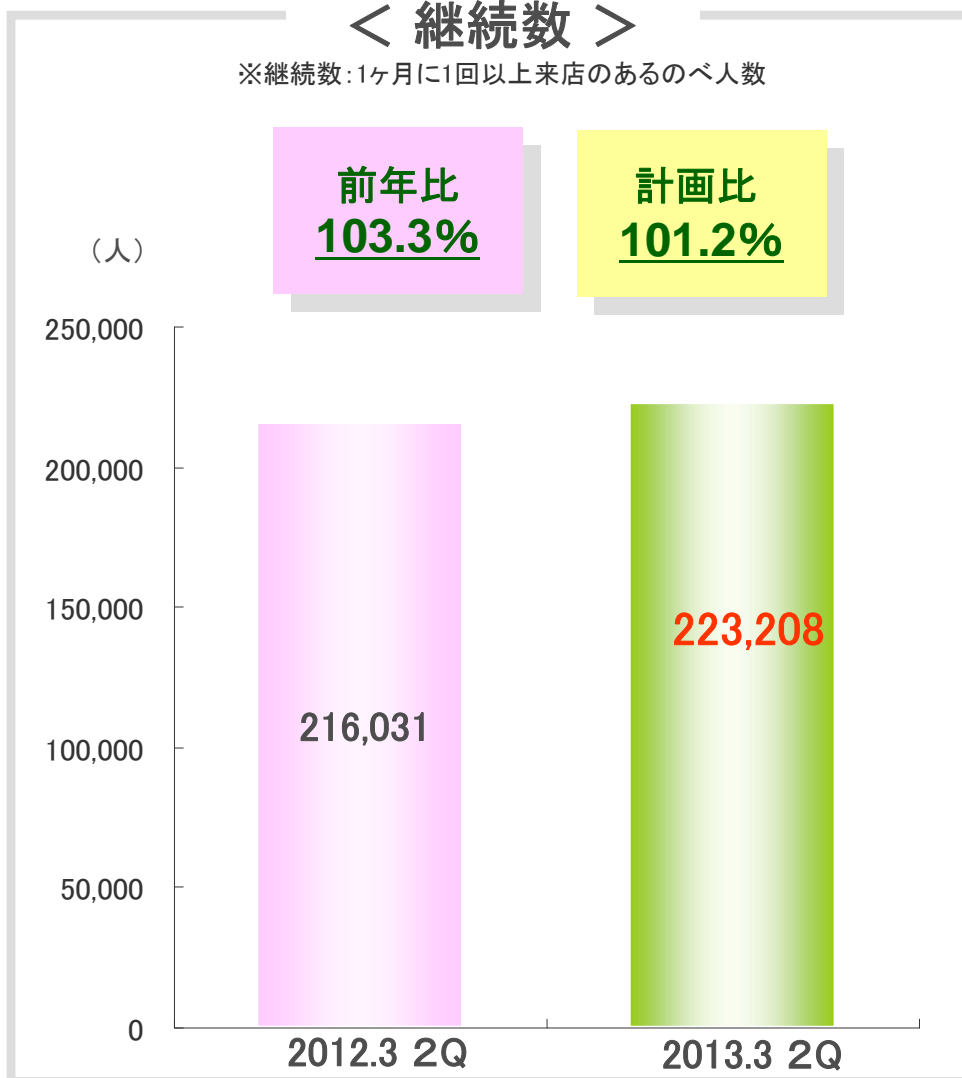
< 新規売上 >



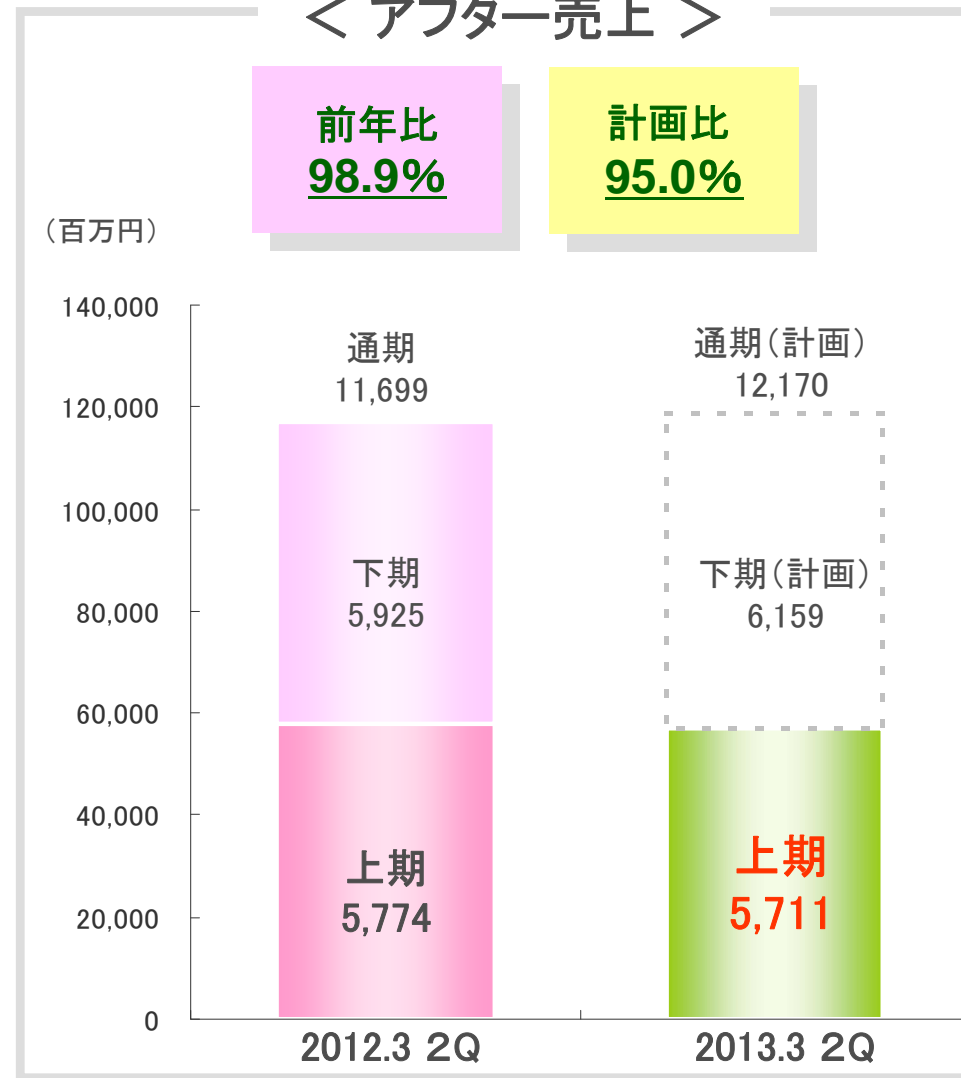
継続した来店強化を図った結果、すそ野は拡大傾向にある一方、継続単価が下がったことにより、アフター売上は計画未達

## < 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 >





## 限定品等お客様ニーズに対応した製品の提供

### 4月 ホワイトシリーズ 数量限定セット

人気の美白ラインの数量  
限定セット

計画比 103.4%

Home  
Care



45,000円(税抜)

### 8月 数量限定 『コンセントレート NPマセ』

人気No1製品トリートメントマセを  
ベースにした限定仕様

計画比 102.7%

Home  
Care



11,000円(税抜)

### 5~8月 夏季限定 『SPA PJ-W』

夏季限定スペシャルパックセット

計画比 102.0%

Salon  
Care



16,000円(税抜)

### 6月 トリートメントパック 5種リニューアル

肌なやみに合わせて組み合わせる  
サロンケア専用パック

計画比 119.1%

Salon  
Care



1,000~2,000円(税抜)

### 7月 『酵素美人一赤』

ピンクグレープフルーツ味  
の健康飲料

計画比 153.3%

Home  
Care



2,800円(税抜)

### 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  
の増量キャンペーン

前年同期比  
100.6%

Home  
Care



23,000円(税抜)

## 西日本への新規出店に注力し、直営店舗数は106店

### 上期実施状況

#### ■ 新設

7/1 博多店 9/1 尼崎店

#### ■ 移設

8/1 前橋リリカ店 9/1 千葉店

■ 改装:4/3 豊田店

■ 統廃合: なし

### 下期計画

■ 新設: 12/1 枚方店

■ 移設: 12/1 新越谷店

■ 統廃合: 現時点ではなし

新設



9/1 尼崎店(兵庫県)

移設



8/1 前橋リリカ店(群馬県)

移設



9/1 千葉店(千葉県)

新設



7/1 博多店(福岡県)



※上記店舗数は、  
2012年9月1日現在です。

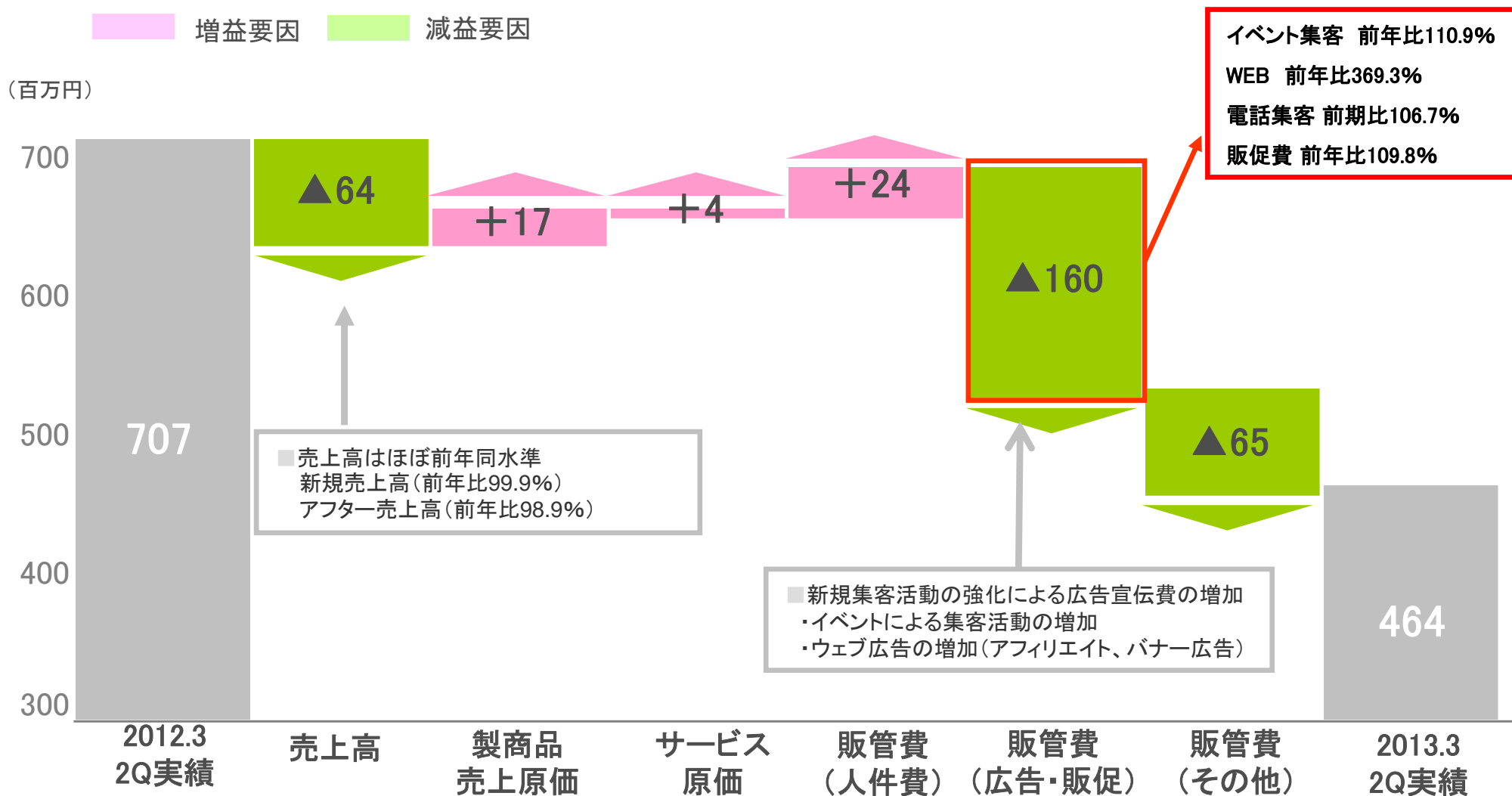
2013年3月期  
第2四半期決算報告

取締役管理部担当  
諏佐 貴紀

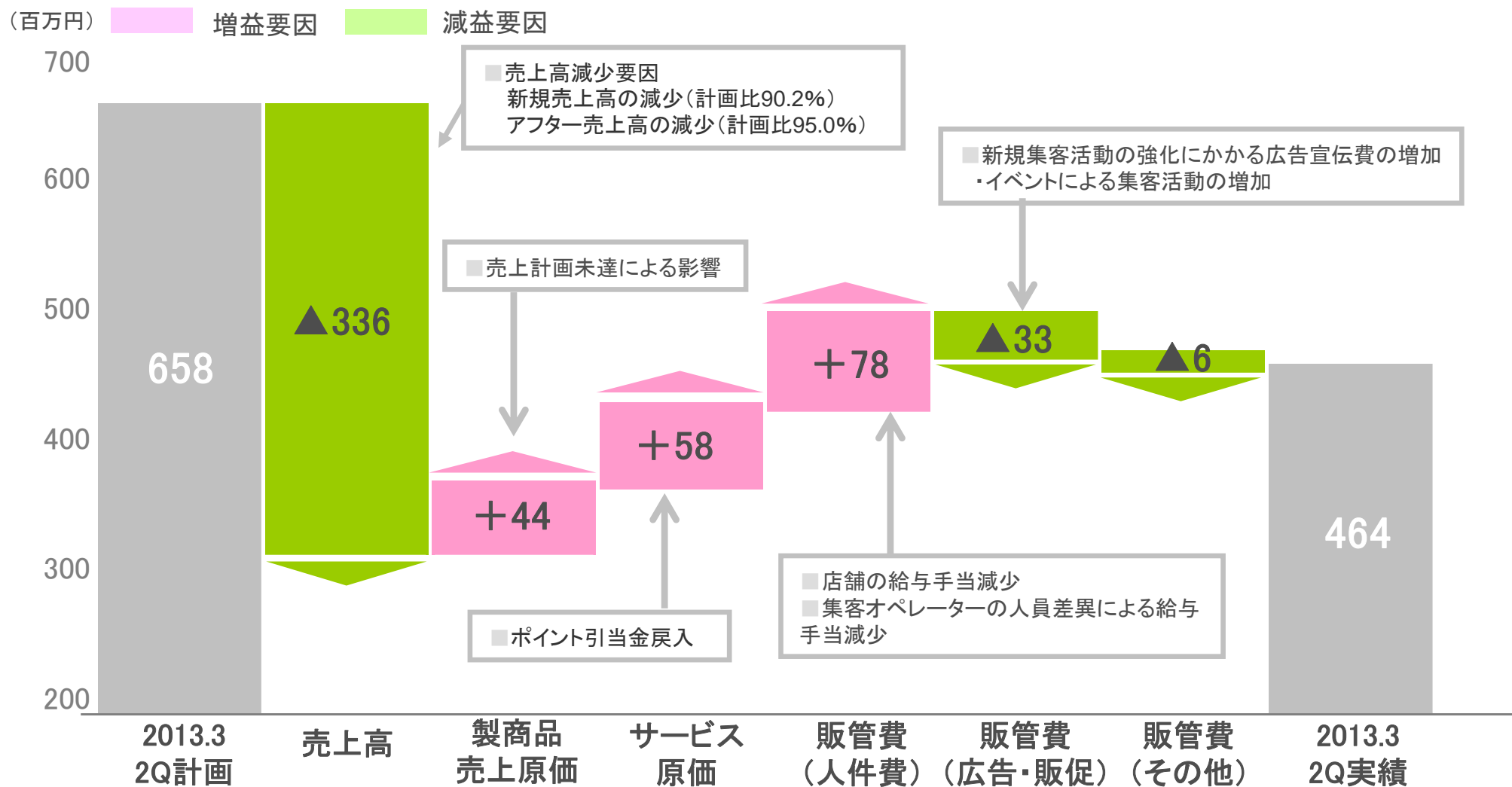
## 認知度向上のためのブランディング、集客活動による 広告宣伝費が増加し、営業利益に影響

(単位:百万円)	2012.3 第2Q (前年)	2013.3 第2Q (計画)	2013.3 第2Q (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	7,078	7,350	7,014	99.1	95.4
(直営店売上)	6,902	7,158	6,813	98.7	95.2
売上原価	1,325	1,408	1,304	98.4	92.6
売上総利益	5,752	5,942	5,709	99.3	96.1
販管費	5,044	5,284	5,245	104.0	99.3
営業利益	707	658	464	65.6	70.5
経常利益	734	685	498	67.9	72.7
四半期純利益又は 四半期純損失(▲)	▲52	388	281	—	72.3

## 新規集客力の強化に伴い イベントおよびウェブ広告にかかる広告宣伝費が増加



## 売上計画未達により売上原価、人件費の計画差異が発生



# 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
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
2013.3	1,200	1,183	1,151	1,072	1,140	1,265						
前年同月比	99.7%	98.4%	99.7%	94.2%	101.2%	101.2%						

# 販売チャネル別売上高

単位:百万円	2012年3月期 第2四半期累計		2013年3月期 第2四半期累計		前年比(%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	6,902	97.5	6,813	97.1	98.7
通 信 販 売	76	1.1	92	1.3	121.2
国 内 代 理 店	87	1.2	94	1.3	107.8
海 外 代 理 店	11	0.2	14	0.2	119.3
合 計	7,078	100.0	7,014	100.0	99.1



# 貸借対照表

単位:百万円	2012年3月期 (2012年3月31日)		2013年3月期 第2四半期 (2012年9月30日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,551	50.0	5,320	48.6	※1▲230	95.8
固定資産	5,548	50.0	5,619	51.4	70	101.3
資産合計	11,099	100.0	10,940	100.0	▲159	98.6
流動負債	2,005	18.1	1,783	16.3	※2▲221	88.9
固定負債	449	4.1	734	6.7	※3 284	163.4
負債合計	2,455	22.1	2,518	23.0	62	102.6
純資産合計	8,644	77.9	8,421	77.0	※4▲222	97.4
負債純資産合計	11,099	100.0	10,940	100.0	▲159	98.6

※1現金及び預金の減少(169百万円) 仕掛品の増加(67百万円) 原材料及び貯蔵品の減少(49百万円)

※2買掛金の減少(39百万円) 未払法人税等の減少(156百万円) ポイント引当金の減少(23百万円)

※3長期借入金の増加(282百万円)

※4利益剰余金の増加(69百万円) 自己株式の増加(276百万円)

# キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円	2012年3月期 第2四半期累計	2013年3月期 第2四半期累計	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	▲293	244	537
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,179	▲207	971
財務活動による キャッシュ・フロー	▲232	▲205	26
現金及び現金同等物 の増減額	▲1,704	▲169	1,535
現金及び現金同等物 の期首残高	3,455	2,217	▲1,237
現金及び現金同等物 の四半期末残高	1,750	2,048	297

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益(484百万円)  
減価償却費(139百万円)  
ポイント引当金の減少(23百万円)  
仕入債務の減少(39百万円)  
法人税等の支払額(325百万円)

## 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(130百万円)  
投資有価証券の取得による支出(50百万円)  
敷金及び保証金の差入による支出(33百万円)

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入れによる収入(310百万円)  
自己株式の取得による支出(309百万円)  
配当金の支払(232百万円)

上期で獲得した顧客を継続来店につなげることで  
下期での巻き返しを予定

2012年5月9日に発表した業績予想に変更なし

単位：百万円	2013.3 第2Q (実績)	2013.3 (通期計画)	進捗率 (%)
売上高	7,014	14,897	47.1
営業利益	464	1,428	32.5
経常利益	484	1,484	33.6
当期純利益	281	871	32.3

2013年3月期  
今後の取組み

代表取締役社長  
金子 靖代

## 新規顧客獲得の継続とお客様の中長期的な育成

### ■新規顧客の開拓

---

- ・引き続き新規顧客開拓ルートの磨き上げ
- ・来店動機にあわせた接客

将来の継続来店につなげる

### ■ロイヤルカスタマーの育成

### ■新たに獲得した顧客へのアプローチ

---

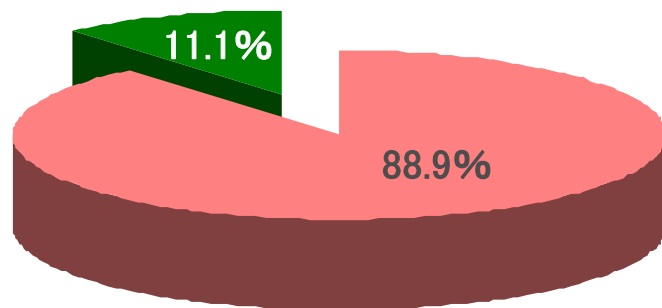
- ・ポイントサービスの拡充
- ・顧客管理体制を強化し、顧客ステージに応じたアプローチ
- ・利便性の向上(オンライン予約システム/スマホ専用サイト)
- ・メールアンケートの活用(評価制度、研修に活用)

継続来店 of 動機付けと顧客満足度の更なるアップへ

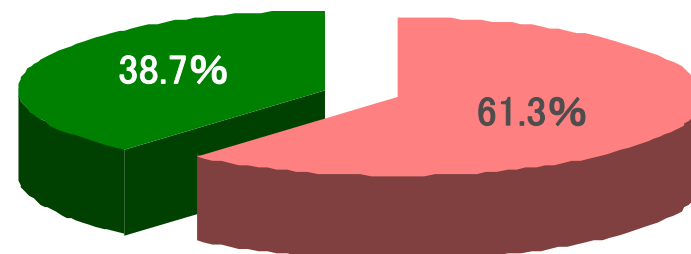
## お客様のロイヤルカスタマー化が成長を加速

＜ロイヤルカスタマーをさらに増やすことで、アフター売上拡大を目指す＞

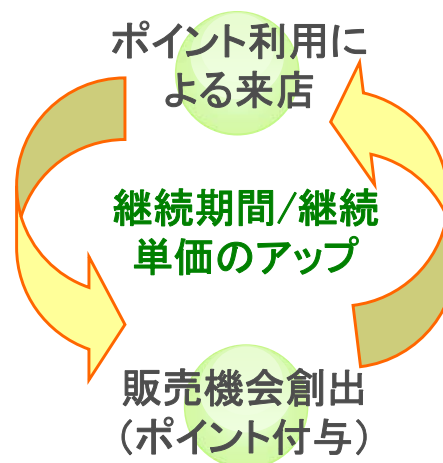
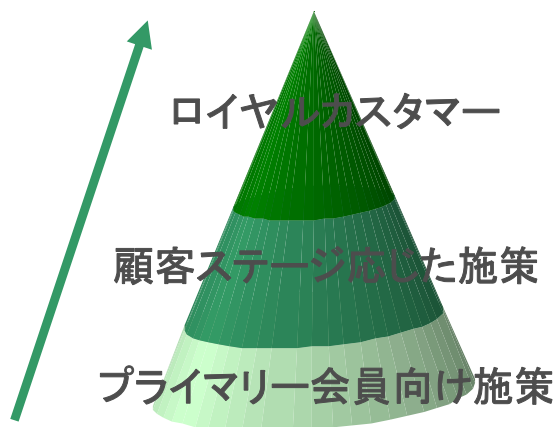
■ 一般会員  
■ プラチナステージ プラチナステージの顧客数構成比



■ 一般会員  
■ プラチナステージ プラチナステージの売上構成比



＜ロイヤルカスタマー化のためポイントサービスの拡充を図る＞



### ■ポイントサービス拡充の施策例

- ・「Perfect Beauty Room」オープン
- ・製品購入時にポイントに応じた値引き(一部会員)

## 今後も“美”をテーマにした新たなサービスを模索していく

### <設置目的>

#### ・既存のお客様の来店促進

→ポイントを利用したサービスの拡充

#### ・新規集客力の強化

→トライアルコース来店時に

30分フィットネスの体験が可能

1ヶ月の来店数、顧客単価、ポイント利用に  
増加傾向が見られる※

来店数:2.0回→2.6回

顧客単価:37千円→43千円

ポイント利用:1.2P→3.3P

※12/7月～9月の1ヶ月平均と12/10月の比較

### <提供サービス>



30分フィットネス  
必要ポイント:2ポイント  
(1ヶ月何度でも利用可能)



ゲルマニウム温浴  
必要ポイント:1ポイント



アクアスパ(自動洗髪機)  
必要ポイント:1ポイント

## 新製品の投入に加え、大型キャンペーンも控える

### 10月 SPA CO-L

年齢とともに増す肌悩みを集中ケアするサロン用スペシャルセット

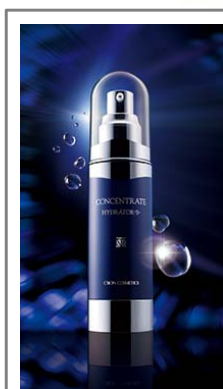


17,000円(税抜)

販売数(目標)  
10,000個  
(10月~12月)

### 11月 コンセントレートハイドレーターS

うるおいを閉じ込めて美肌成分を引きこむ肌に(導入美容液)



14,000円(税抜)

販売数(目標)  
17,550個  
(11月~3月)

### 葡萄美人-2012

今秋に収穫された巨峰ストレート果汁を使用した健康飲料(数量限定)



2,800円(税抜)

販売数(目標)  
5,000本(11月)

### 12月 酵素美人-金

「冷え」対策にピッタリの“生姜”を使った健康飲料(数量限定)



2,800円(税抜)

販売数(目標)  
3,000本(12月)

### 1月 カンビセイスカルプシリーズ

頭皮環境を整えて血行促進。元気な髪を育む頭皮のエイジングケア3品



2,800円~5,000円(税抜)  
3品セット 14,000円(税抜)

### 2月 ファーメントパウダー増量キャンペーン

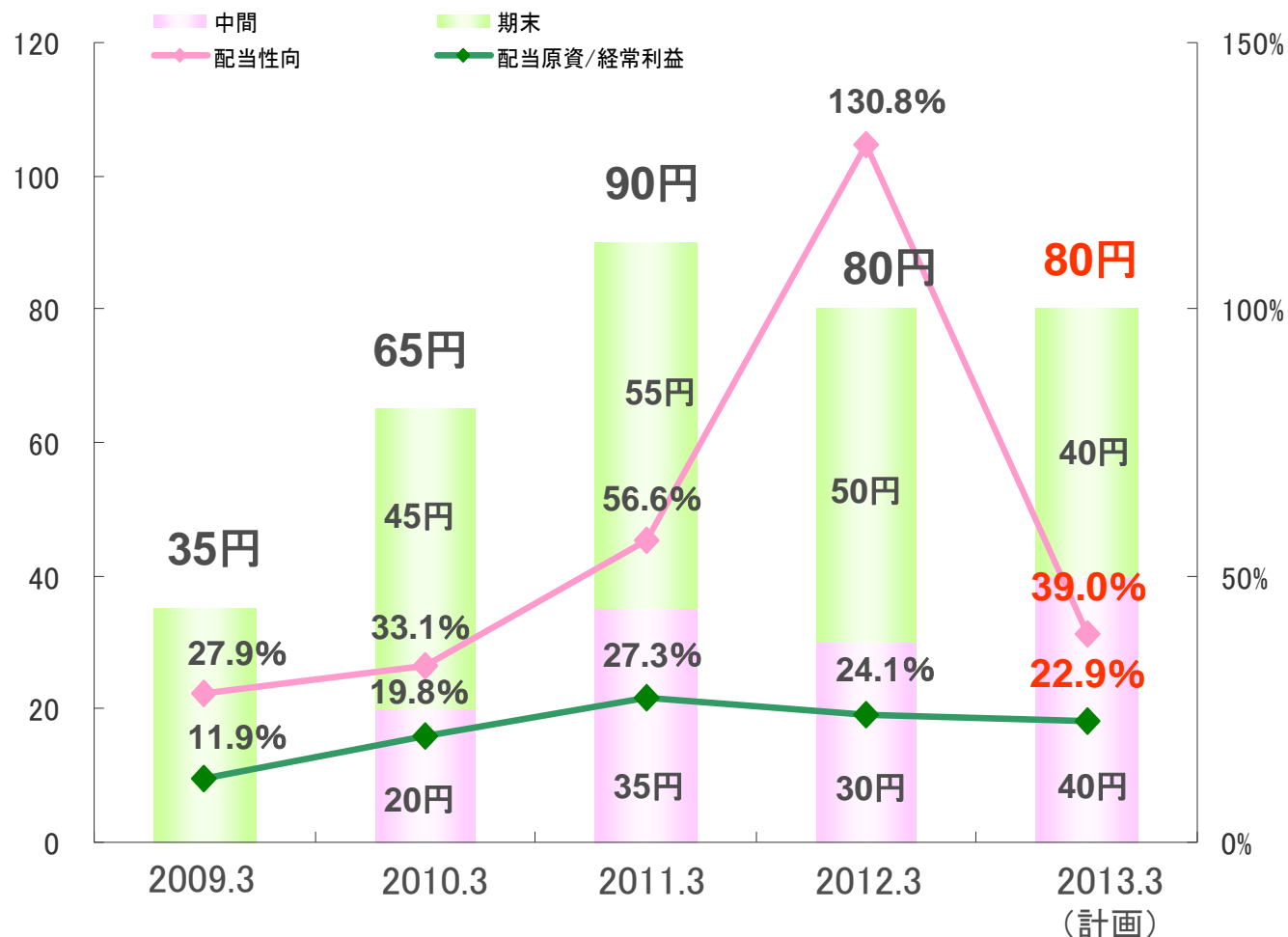
人気のファーメントパウダーの増量キャンペーン。酵素洗顔料をお得に販売



29,100円(税抜)



## 経常利益の水準を勘案し、安定した配当を継続していく



### 【配当金(2013年3月期)】

#### ・一株当たり配当額

第2四半期 40円

期末 40円(予定)

合計 80円(予定)

・配当性向: 39.0%(予定)

・配当原資/経常利益: 22.9%(予定)

### 【株主優待】

以下の2プランから選択

・人気No1製品「トリートメントマセ」

・カンビセイ スカルプシリーズ

⇒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実施

※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