

2010年3月期
第2四半期決算説明会

2009年11月19日



株式会社シーボン

目 次

| | |
|----------------------|----|
| 会社概要 | 2 |
| 2010年3月期第2四半期決算報告 | 11 |
| 2010年3月期上期の概況及び今後の戦略 | 20 |

会社概要

代表取締役社長
金子 靖代

基本情報



(2009年11月19日現在)

| | |
|---------|--|
| 名 称 | 株式会社シーボン (C'BON COSMETICS Co.,Ltd、) |
| 本店所在地 | 東京都港区六本木七丁目18番12号 |
| (本社機能) | 神奈川県川崎市宮前区菅生一丁目20番8号 シーボンパビリオン<メインオフィス> |
| 代 表 者 | 代表取締役会長:犬塚 雅大 代表取締役社長:金子 靖代 |
| 設 立 | 1966年1月24日 |
| 事 業 内 容 | 化粧品及び医薬部外品並びに 美容器具等の製造販売及び輸出入事業 |
| 資 本 金 | 4億4,954万円 |
| 従 業 員 数 | 1,058名 外、平均臨時雇用者数 1,027名(2009年9月30日) |
| 主な事業所 | 製造拠点 : シーボン美容研究所 販売拠点 : 総合美容ビルC'BON view(シーボンビュー) シーボンフェイシャリストサロン シーボンショップ梅田店 直営店舗合計100店 予約センター : 全国13カ所 国内代理店 : 104カ所 海外代理店 : 4地域 |



シーボン.クレド(信条)

私たちシーボンは、
「お客様の美を創造し、演出する会社」
という企業理念のもとに、
スタッフ一人ひとりが感謝のこころを持ち、
「お客様の肌に責任を持つ」姿勢で
日々の仕事に取り組むことを約束します。

販売代理店による訪問販売

< 事業形態転換 >

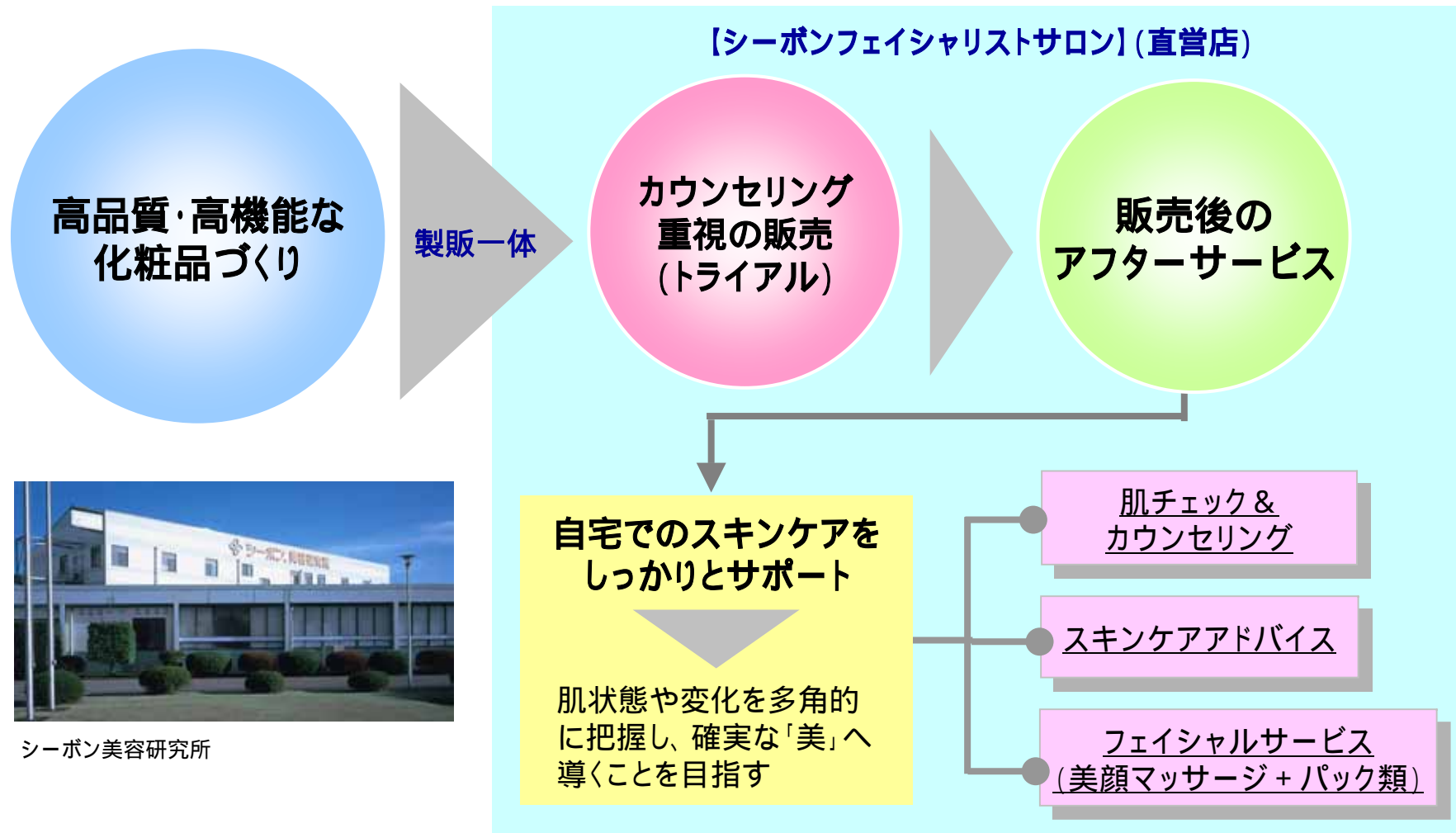
当社主導の販売体制に
切換えを図る
(末端への教育が行き届かなく
なり営業不振に陥ったため)

直営店を全国に展開し、
化粧品の販売と
アフターサービスの提供を行う。

直営展開で23年

| | |
|-------|--|
| 1966年 | シーボン化粧品株式会社設立 |
| 1968年 | 化粧品の生産拠点として、子会社シーボン株式会社設立 |
| 1973年 | 東京都港区六本木に本社ビル「シーボンクイーンビル」落成 (現本店所在地) |
| 1986年 | 直営店を会員制サロン「シーボンビューティスタジオ」とする |
| 1992年 | 商号を「株式会社シーボン」とし、生産子会社シーボン株式会社を 「シーボンプロダクツ株式会社」とする |
| 1994年 | サロン名を「シーボンフェイシャルリストサロン」に変更 フェイシャルコンピューターを全店に導入 |
| 1995年 | シーボンプロダクツ株式会社から営業の全てを譲り受ける |
| 1998年 | 本社ビルを改装し、総合美容サロン「シーボン美癒」オープン |
| 2000年 | 大阪予約センター開設 (以降予約センターを各地に展開) |
| 2005年 | 神奈川県川崎市に「シーボンパビリオン<メインオフィス>」竣工 本社機能を移転 |
| 2007年 | コスメアンテナショップ「シーボンショップ梅田店」オープン |
| 2009年 | ジャスダック証券取引所に株式を上場 |

製販一体の化粧品会社 + アフターサービスの提供



シーボン美容研究所

主な製品シリーズ

年齢別ではなく、トラブル別でのラインナップが、幅広い年代から支持されている

フェイシャルリストシリーズ

・ベーシックシリーズ



・ホワイトシリーズ



・BXトシリーズ



・センシティブ・アクネシリーズ



MDシリーズ



さまざまな肌悩みに対応した、薬用美容液シリーズ

コンセントレートシリーズ



SPAシリーズ



美容液・クリーム・パックなどをそろえたサロン専用化粧品セット

シーボンの強み（サロンシステム）

【サロンシステムの流れ】

トライアルコース
(有料: 1,500円)

- ・肌チェックに基づくカウンセリング
- ・アフターサービスを体験

製品購入

- ・会員登録
- ・購入金額に応じて、「ビューティアップポイント」の付与

アフターサービスのための来店

- ・1ポイントにつき、1回無料のアフターサービスの提供

販売後のアフターフォローを行うことで...

2回目以降の来店動機づけが強い

顧客とフェイシャリスト
の2人3脚

化粧品の質
+
サービスの質

+

製品の効果を
最大限に引き出し
顧客満足度を高める

・リピート需要の継続的創出
・長期的な関係構築

ロイヤルカスタマーの醸成

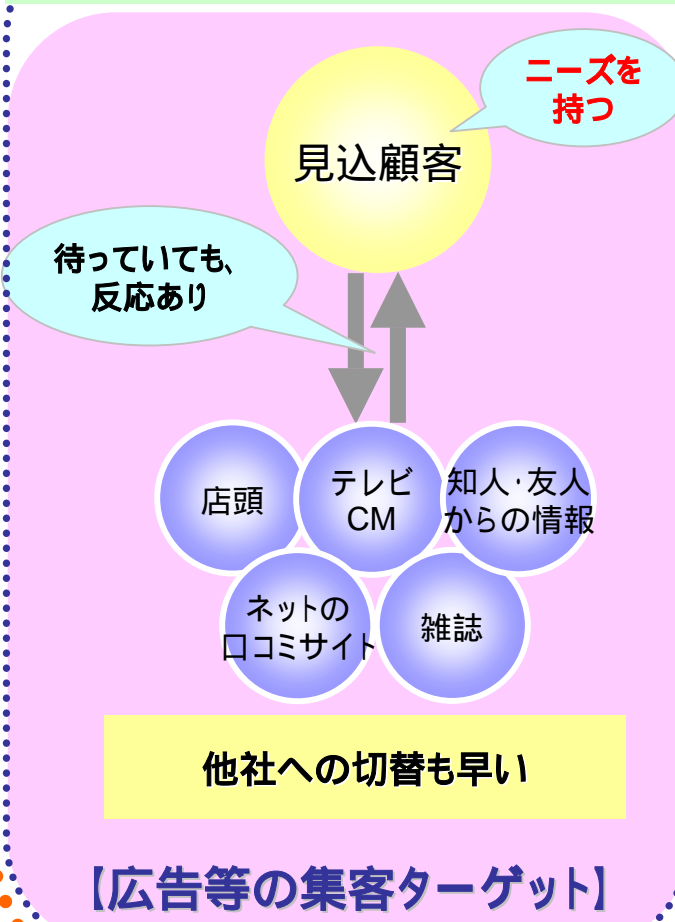
シーボンの強み（集客方法）

すべての女性

化粧品のトレンドに敏感な女性

それ以外の女性

他社では集客できない女性層



電話集客



イベント集客



(イベント会場・街頭等での簡易肌チェック等のデモンストレーションや試供品の配布)



他社への切替も早い

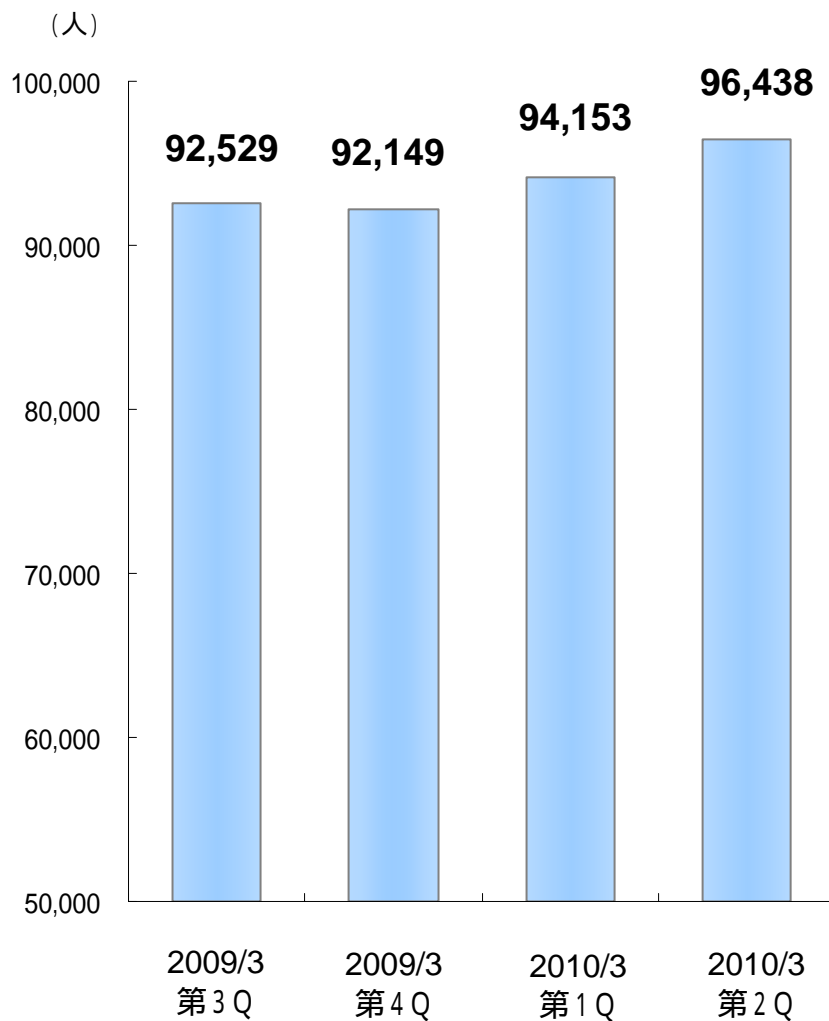
ロイヤルカスタマーになる可能性大

【広告等の集客ターゲット】

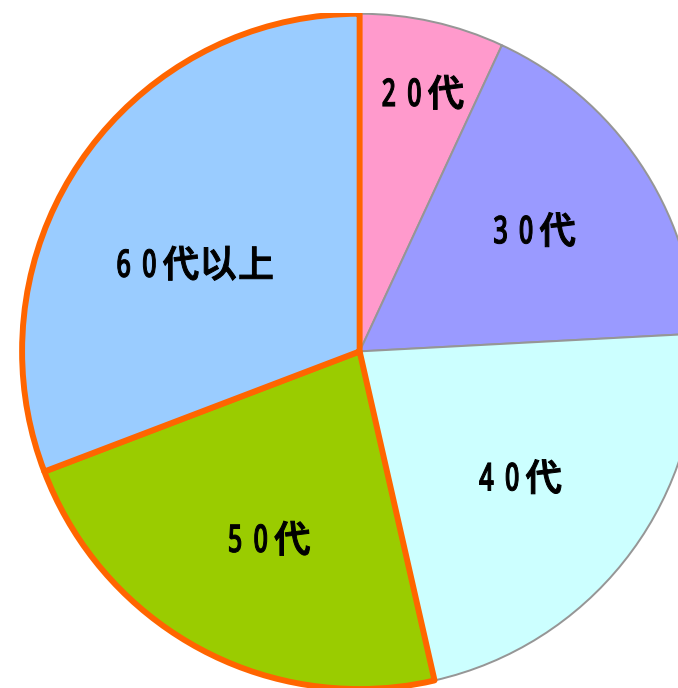
【シーボンの集客ターゲット】

会員の現状

会員数の推移



会員の年齢層



50代以上が過半数以上

子育てが終わり、これからの人生を楽しむ世代

潜在的ニーズが高い

2010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

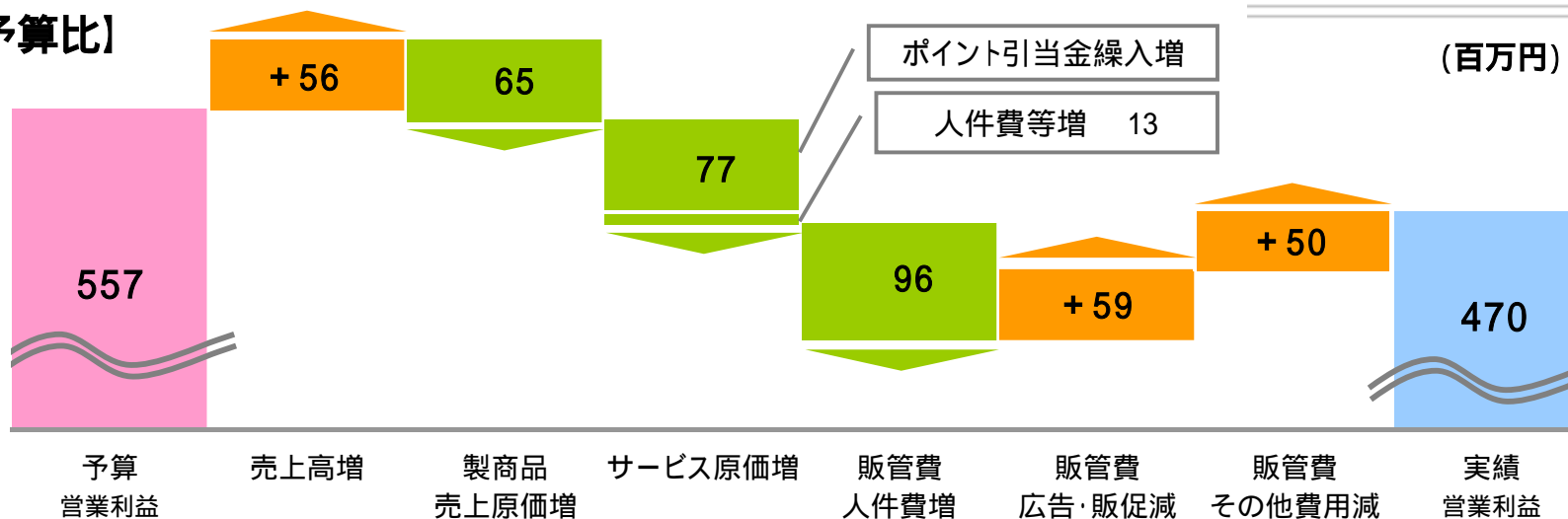
業績ハイライト (第2四半期累計期間)

(単位:百万円)

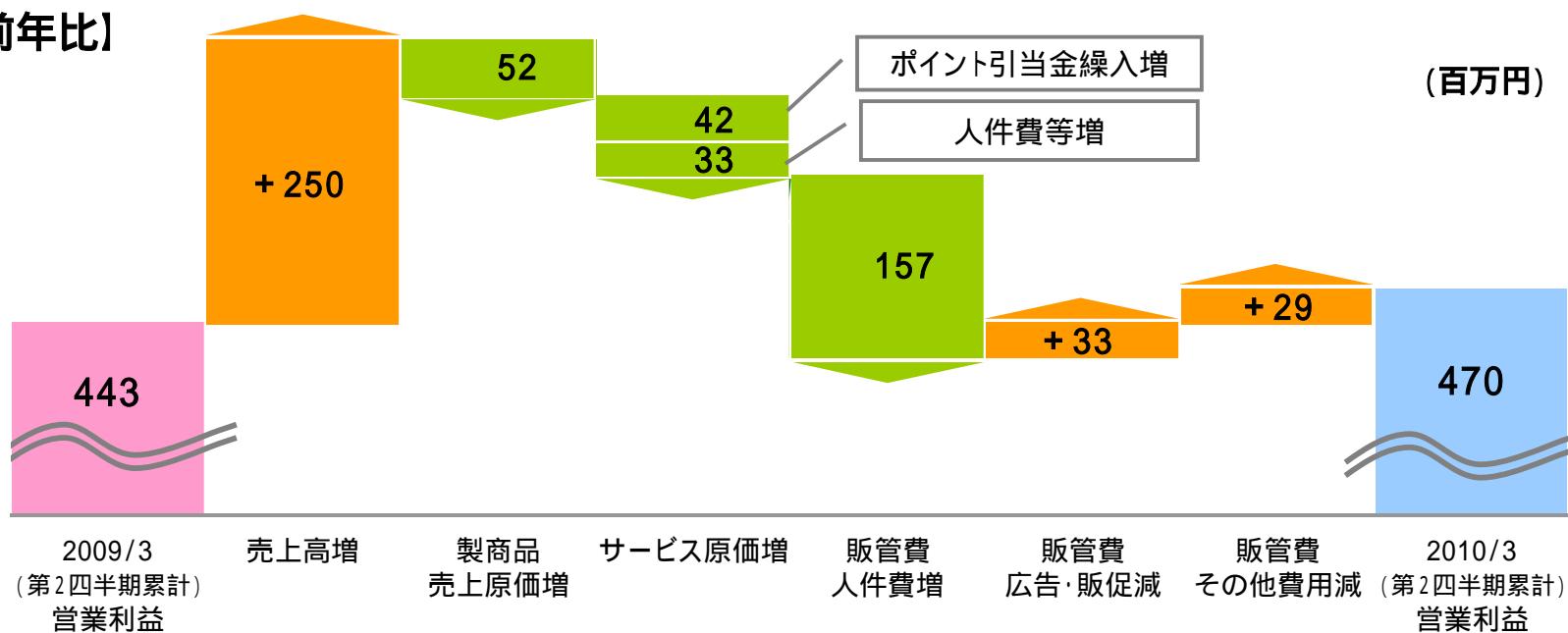
| | 2009年3月期 第2四半期累計 (前年) | | 2010年3月期 第2四半期累計 (実績) | | 2010年3月期 第2四半期累計 (予想) | | 前年比 (%) | 予算比 (%) |
|----------------|-----------------------------|------------|-----------------------------|------------|-----------------------------|------------|------------|------------|
| | 金額 | 売上比 (%) | 金額 | 売上比 (%) | 金額 | 売上比 (%) | | |
| 売上高 | 7,167 | 100.0 | 7,417 | 100.0 | 7,360 | 100.0 | 103.5 | 100.8 |
| 売上原価 | 1,455 | 20.3 | 1,584 | 21.4 | 1,427 | 19.4 | 108.8 | 111.0 |
| 売上総利益 | 5,711 | 79.7 | 5,833 | 78.6 | 5,933 | 80.6 | 102.1 | 98.3 |
| 販売費及び 一般管理費 | 5,267 | 73.5 | 5,362 | 72.3 | 5,376 | 73.0 | 101.8 | 99.7 |
| 営業利益 | 443 | 6.2 | 470 | 6.3 | 557 | 7.6 | 106.0 | 84.5 |
| 経常利益 | 469 | 6.5 | 466 | 6.3 | 550 | 7.5 | 99.5 | 84.9 |
| 四半期純利益 | 192 | 2.7 | 309 | 4.2 | 280 | 3.8 | 160.5 | 110.3 |

営業利益差異分析

【予算比】



【前年比】



営業利益差異分析（参考資料）

売上高 増加要因

新規売上高のアップ(予算比 108.9%)

アフター来店数(継続数)の増加(予算比 103.0%)

製商品売上原価 増加要因

期間限定製品サロン用
「SPA BA」の影響

原価率が、他の製品に比べ、約10%高い

販売の好調(上期売上構成比 10%)

サービス原価 増加要因

ポイント引当金： 将来のポイントの消化によって発生する
アフターサービスのための費用に対する引当金

将来の
予測来店数

×

1回来店当たりの
サービスコスト

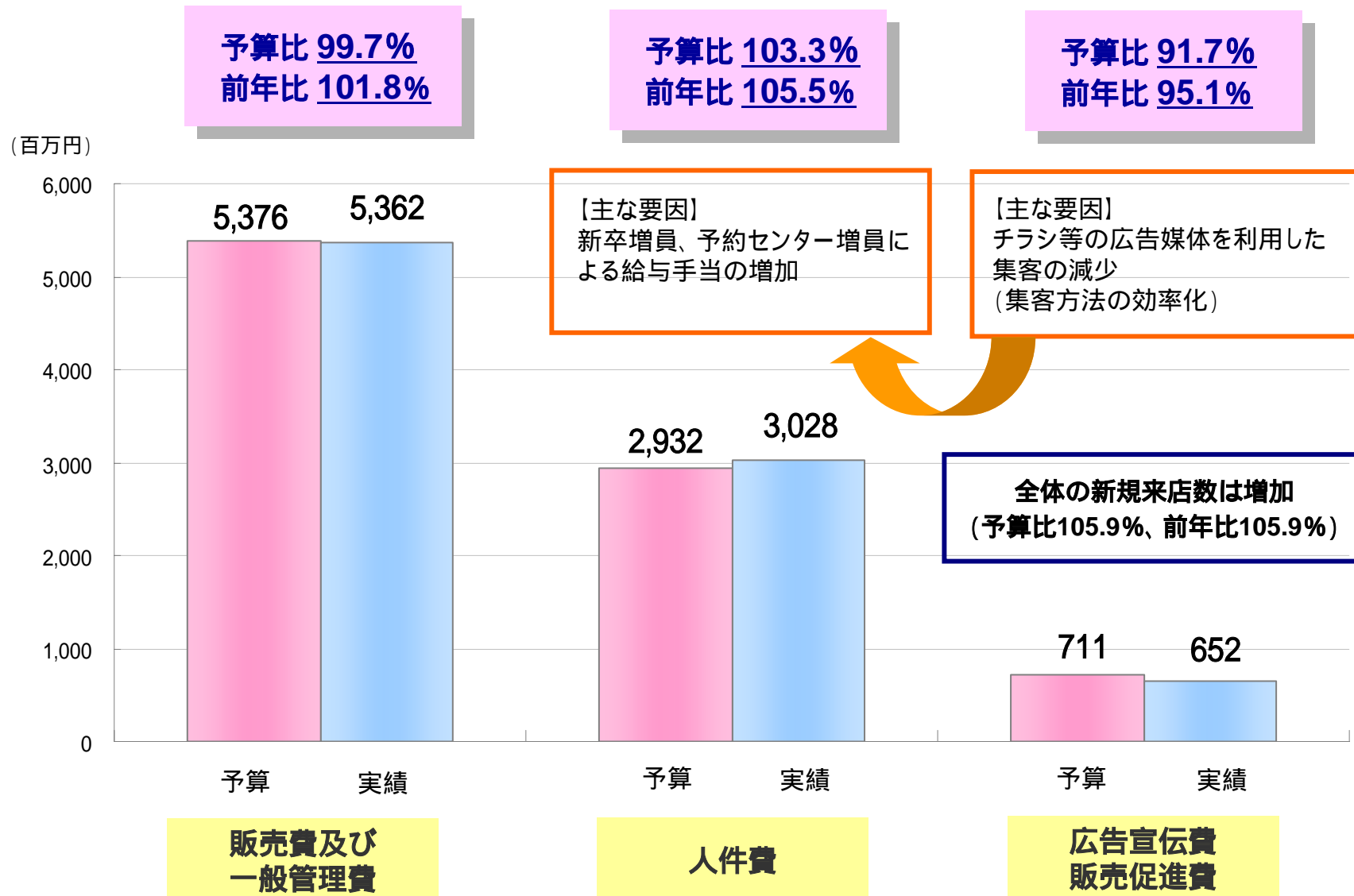
ポイント引当金の増加

アフター来店数の増加による差異・・・94百万円

1来店当たりのサービスコストの減少による差異・・・ 17百万円

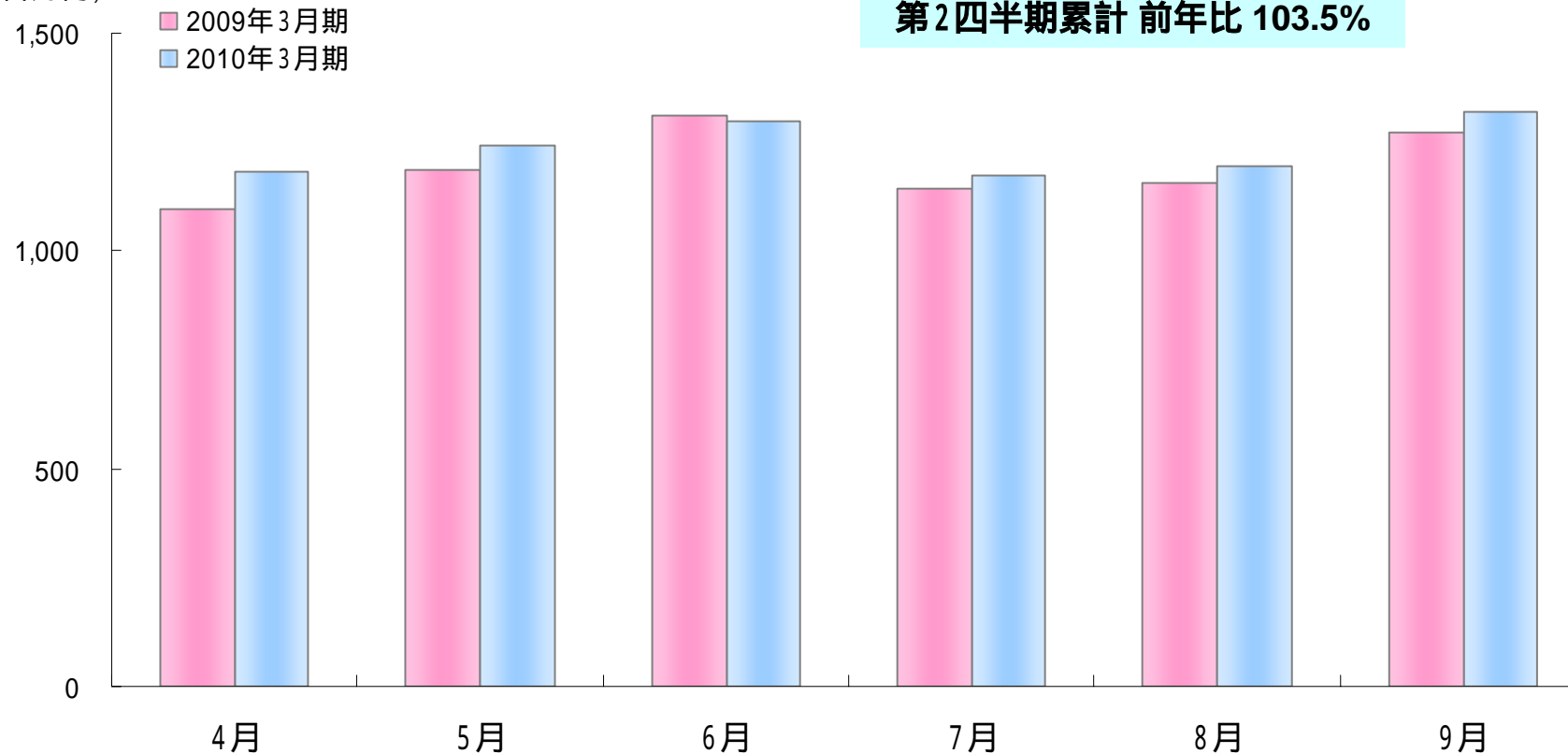
77百万円の差異

販売費及び一般管理費（第2四半期累計）



月次売上高の推移

(百万円)



| 月次売上高(百万円) | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 |
|------------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|
| 2009年3月期 | 1,098 | 1,186 | 1,309 | 1,142 | 1,157 | 1,273 |
| 2010年3月期 | 1,184 | 1,241 | 1,300 | 1,174 | 1,195 | 1,320 |
| 前年同月比(%) | 107.9% | 104.7% | 99.4% | 102.8% | 103.3% | 103.7% |

販売チャネル別売上高の推移

(単位:百万円)

| | 2009年3月期 第2四半期累計 | | 2010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 | 6,943 | 96.9% | 7,214 | 97.2% | 103.9% |
| 通 信 販 売 | 88 | 1.2% | 80 | 1.1% | 90.9% |
| 国 内 代 理 店 | 116 | 1.6% | 103 | 1.4% | 88.9% |
| 海 外 代 理 店 | 18 | 0.3% | 19 | 0.3% | 103.4% |
| 合 計 | 7,167 | 100.0% | 7,417 | 100.0% | 103.5% |

貸借対照表

(単位:百万円)

| | 2009年3月期 (2009年3月31日) | | 2010年3月期 第2四半期 (2009年9月30日) | | 増減額 | 前年比 |
|---------|--------------------------|--------|-----------------------------------|--------|-------|--------|
| | 金額 | 割合 | 金額 | 割合 | | |
| 流動資産 | 4,827 | 46.6% | 5,057 | 48.0% | 1 229 | 104.8% |
| 固定資産 | 5,538 | 53.4% | 5,484 | 52.0% | 54 | 99.0% |
| 資産合計 | 10,366 | 100.0% | 10,541 | 100.0% | 175 | 101.7% |
| 流動負債 | 2,263 | 21.8% | 2,356 | 22.4% | 2 92 | 104.1% |
| 固定負債 | 316 | 3.1% | 211 | 20.0% | 3 105 | 66.8% |
| 負債合計 | 2,580 | 24.9% | 2,567 | 24.4% | 12 | 99.5% |
| 純資産合計 | 7,785 | 75.1% | 7,974 | 75.6% | 4 188 | 102.4% |
| 負債純資産合計 | 10,366 | 100.0% | 10,541 | 100.0% | 175 | 101.7% |

- 1 現金及び預金の増加(353百万円増)
受取手形及び売掛金の減少(130百万円減)
2 ポイント引当金の増加(186百万円増)

- 3 長期借入金の返済(105百万円減)
4 利益剰余金の増加(161百万円増)

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

| | 2009年3月期 第2四半期累計 | 2010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 | 402 | 619 | 217 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | 53 | 13 | 40 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 252 | 252 | 0 |
| 現金及び現金同等物 の増減額 | 95 | 353 | 257 |
| 現金及び現金同等物 の期首残高 | 2,086 | 2,421 | 335 |
| 現金及び現金同等物 の四半期末残高 | 2,181 | 2,774 | 593 |

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引四半期純利益 (465百万円)
減価償却費 (147百万円)
売上債権の減少 (130百万円)
ポイント引当金の増加 (186百万円)
法人税等の支払 (340百万円)

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の売却による収入
(68百万円)
有形固定資産の取得による支出
(72百万円)
敷金及び保証金の差入による支出
(10百万円)

財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払 (147百万円)
長期借入金の返済による支出
(105百万円)

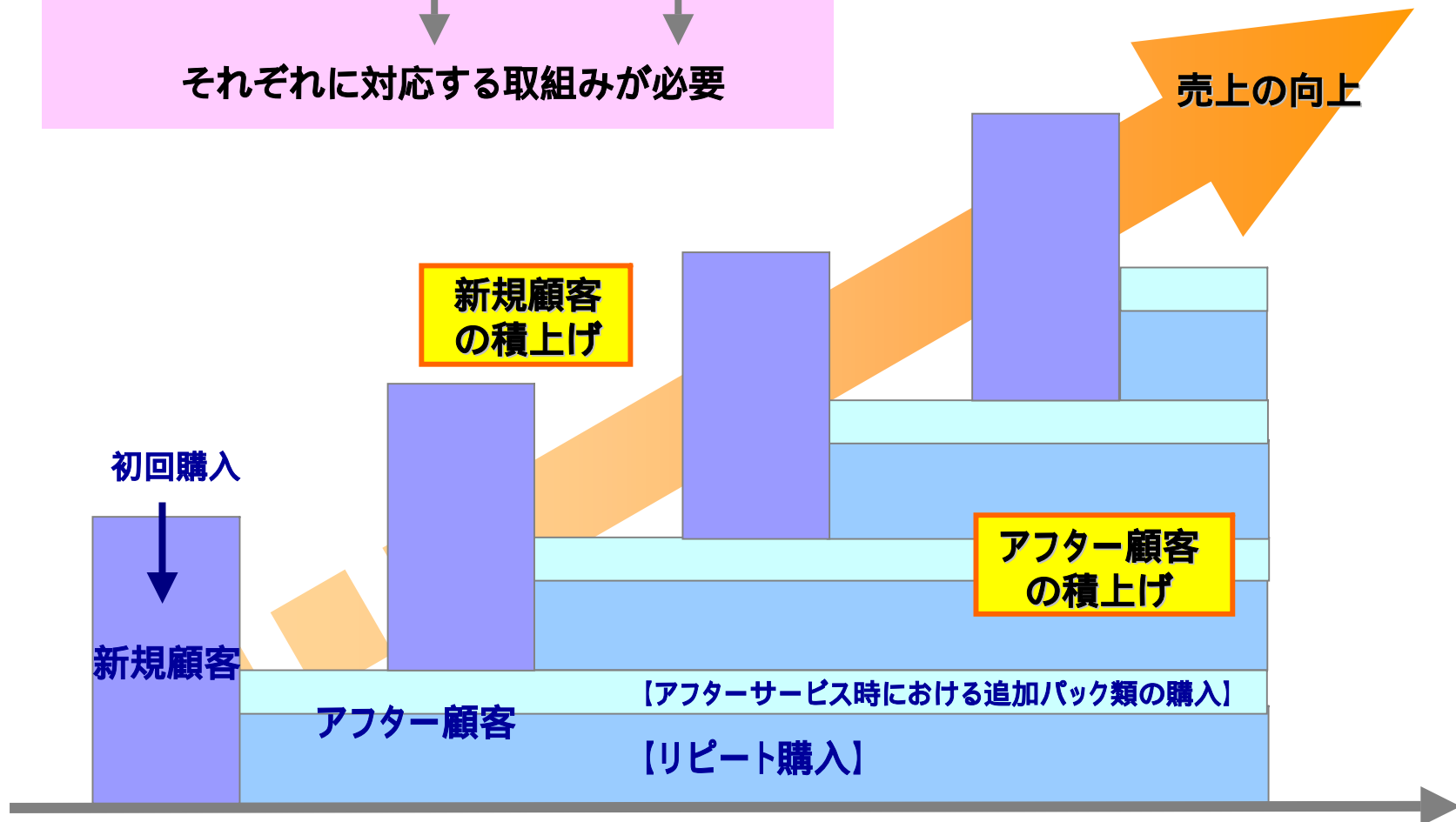
2010年3月期
上期の概況及び今後の戦略

代表取締役社長
金子 靖代

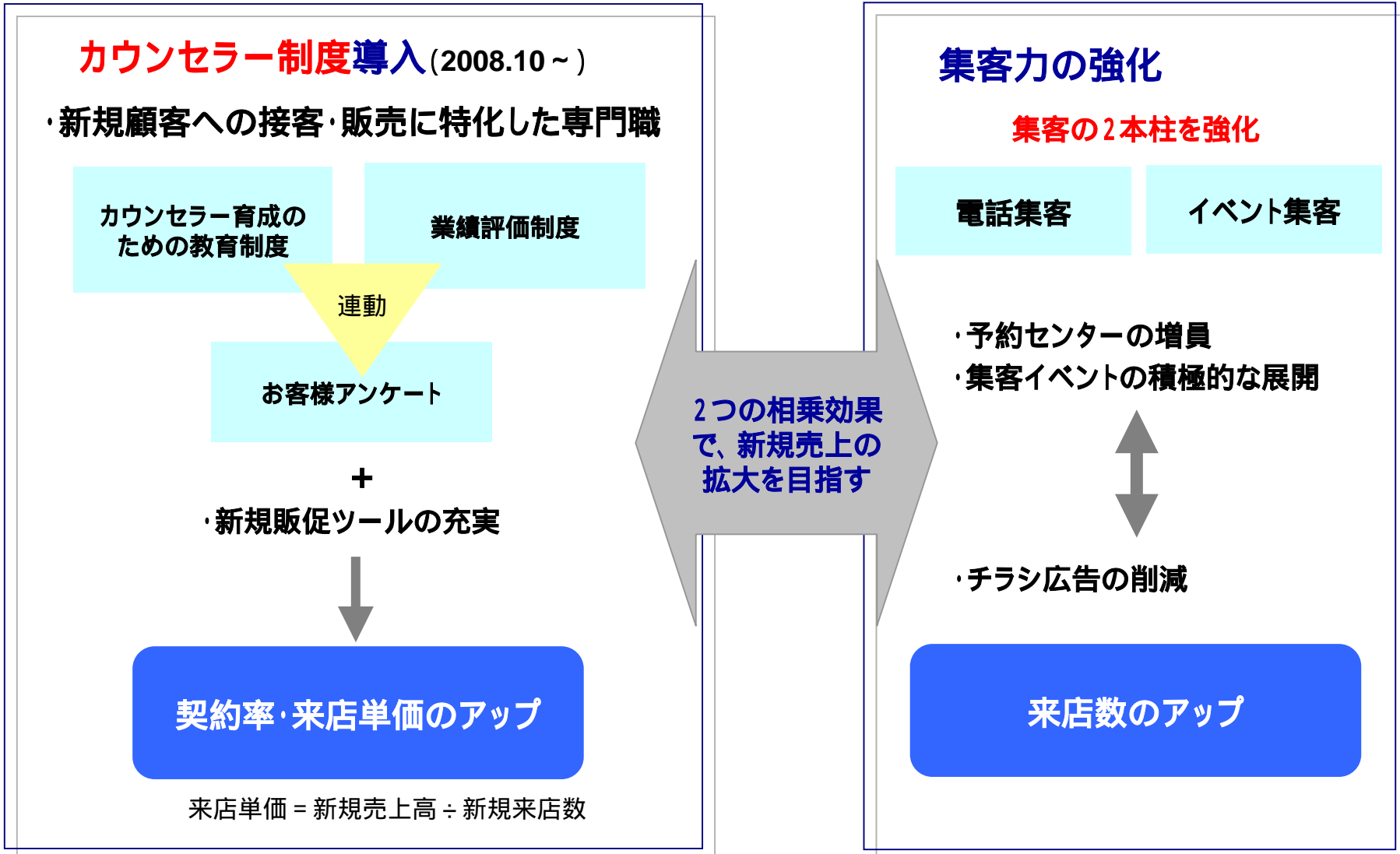
成長モデル

直営店の売上 = 新規売上 + アフター売上

それぞれに対応する取組みが必要

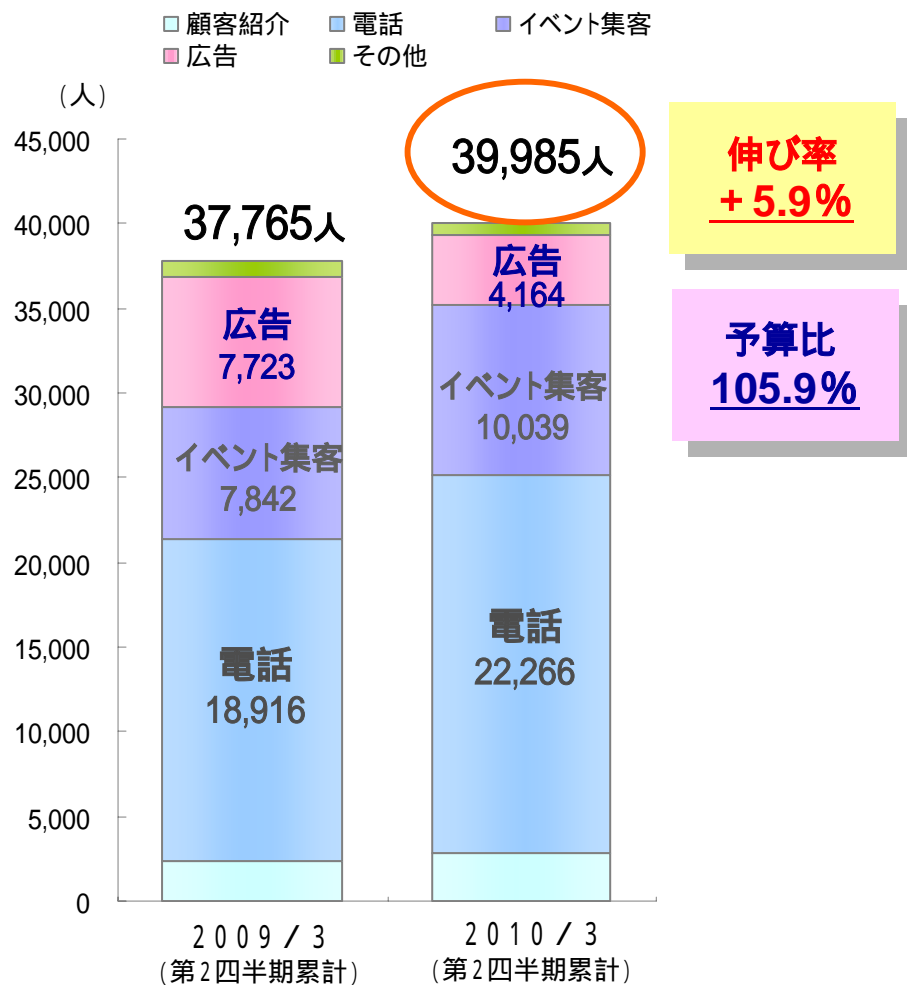


新規顧客への取組み

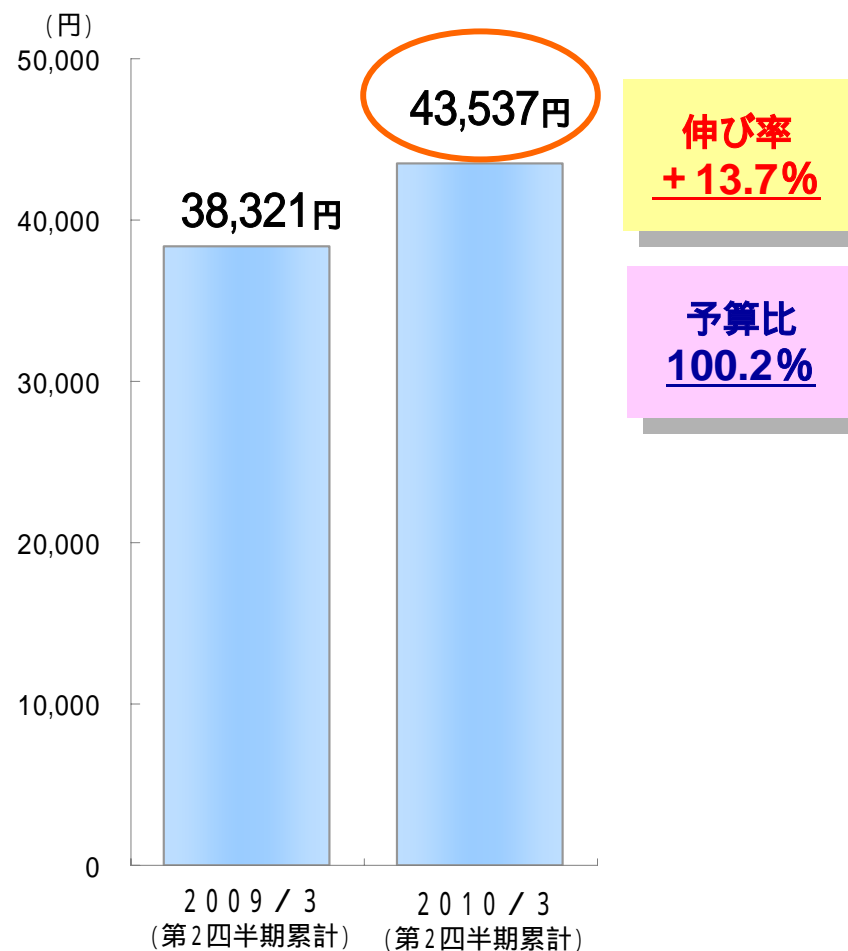


新規顧客への取組み結果

新規来店数

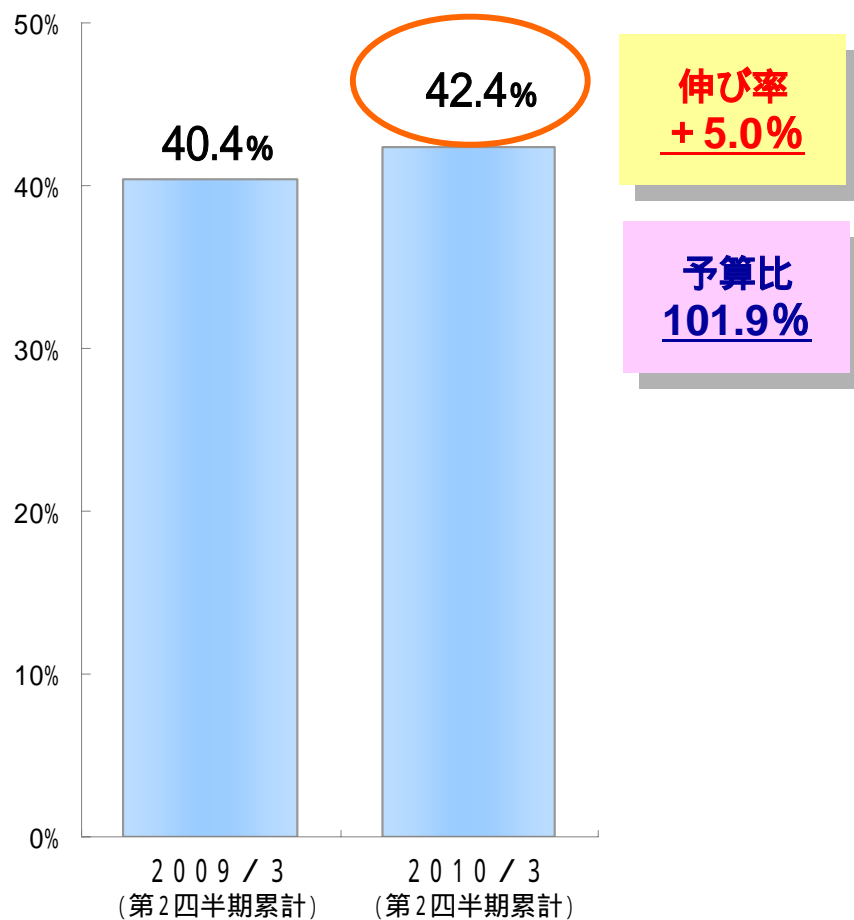


新規来店単価

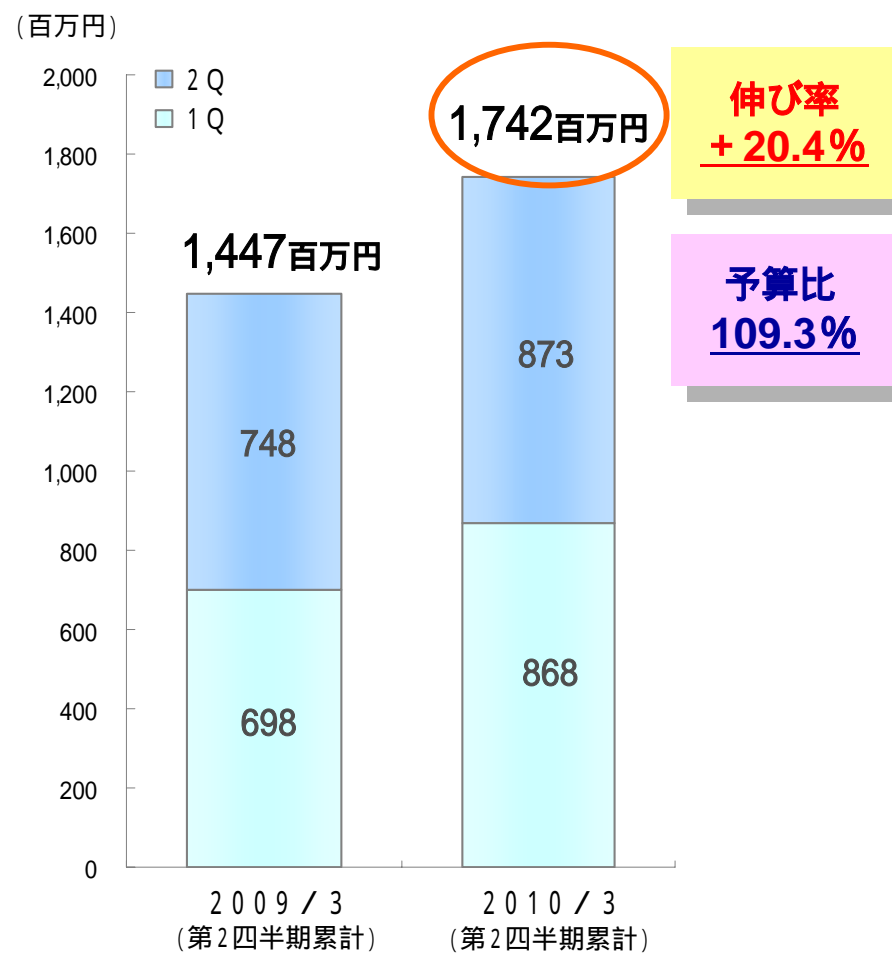


新規顧客への取組み結果

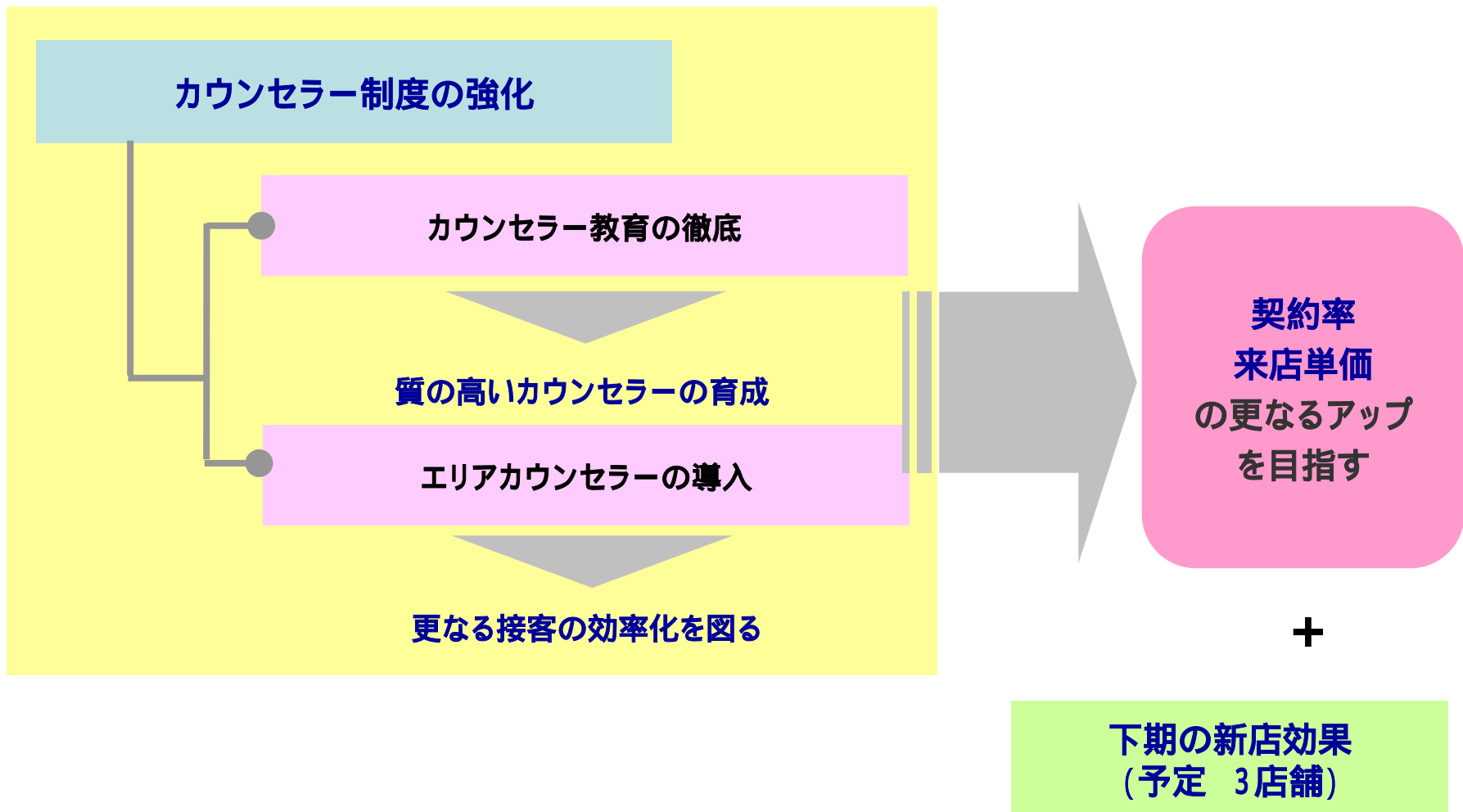
新規契約率



新規売上



新規顧客への今後の取組み

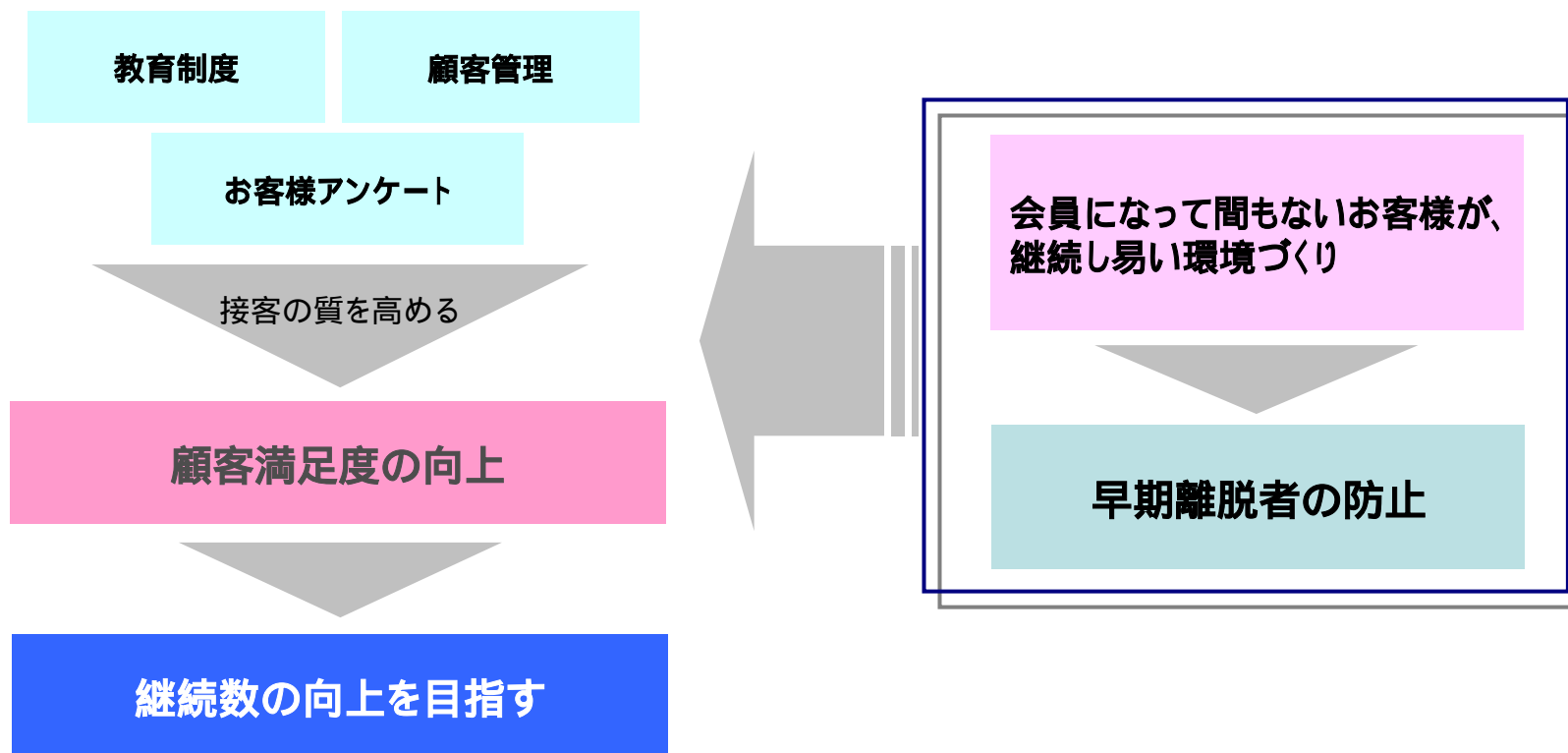


アフター顧客への主な取組み

アフターリーダー制度 (2009.1 ~)

- 各店舗にアフター顧客対応のリーダーを配置

【第1段階】(上期)

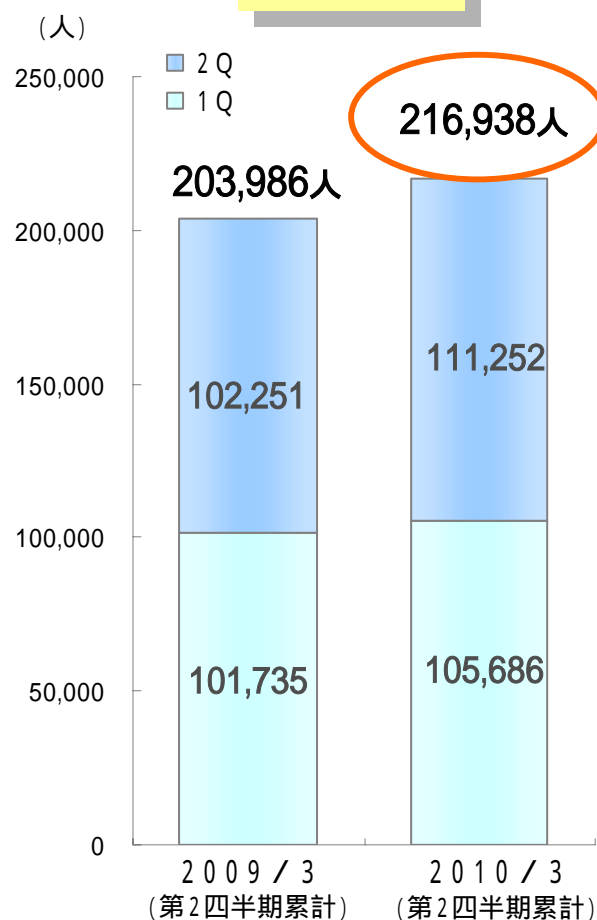


継続数: 1ヶ月に1回以上来店のある人数

アフター顧客への取組み結果

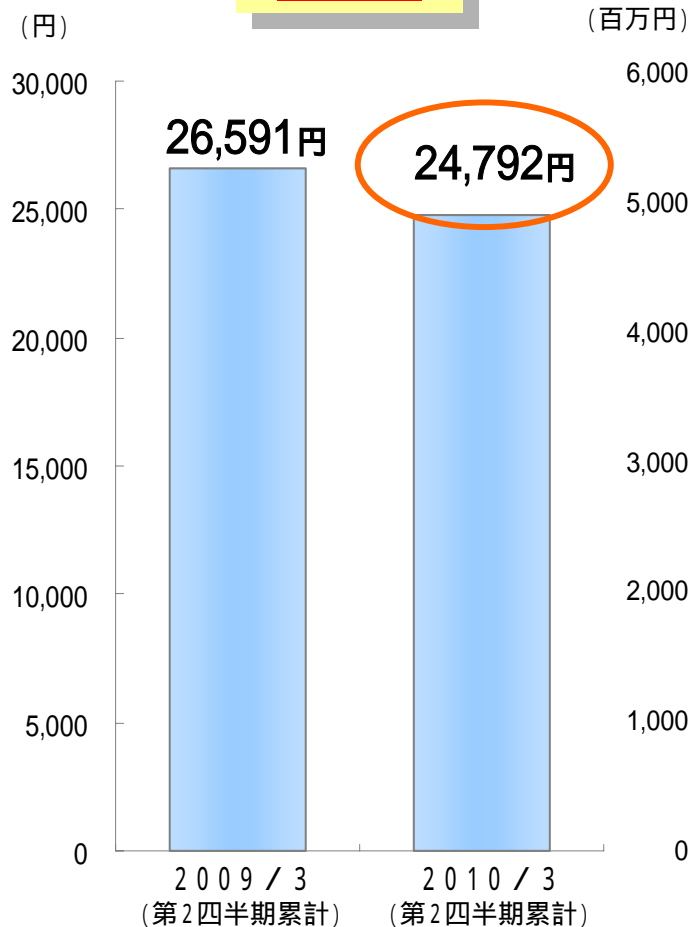
継続数

伸び率
+6.3%



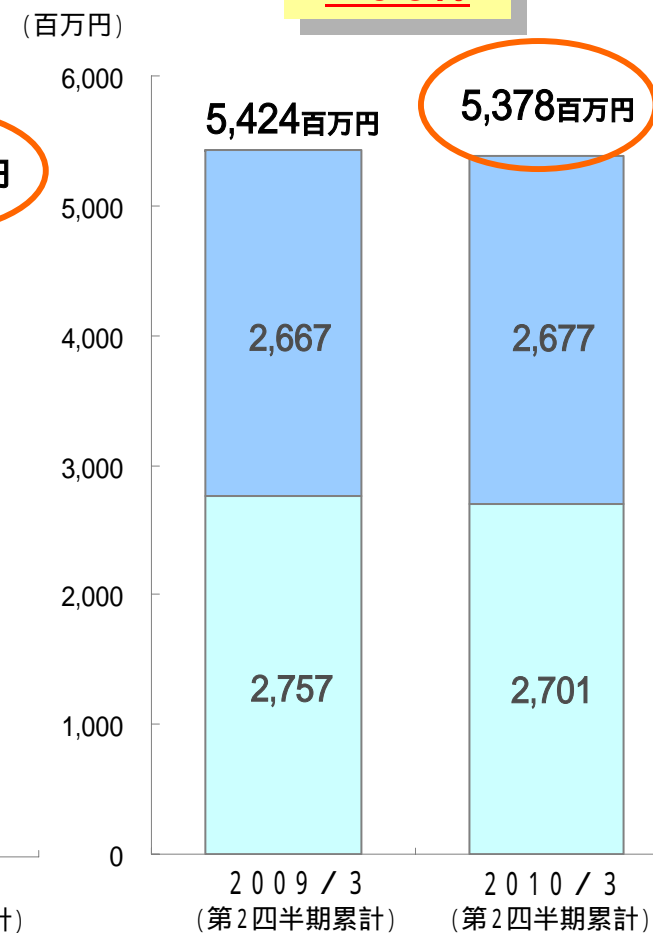
一人当たり月間購入単価

伸び率
6.8%

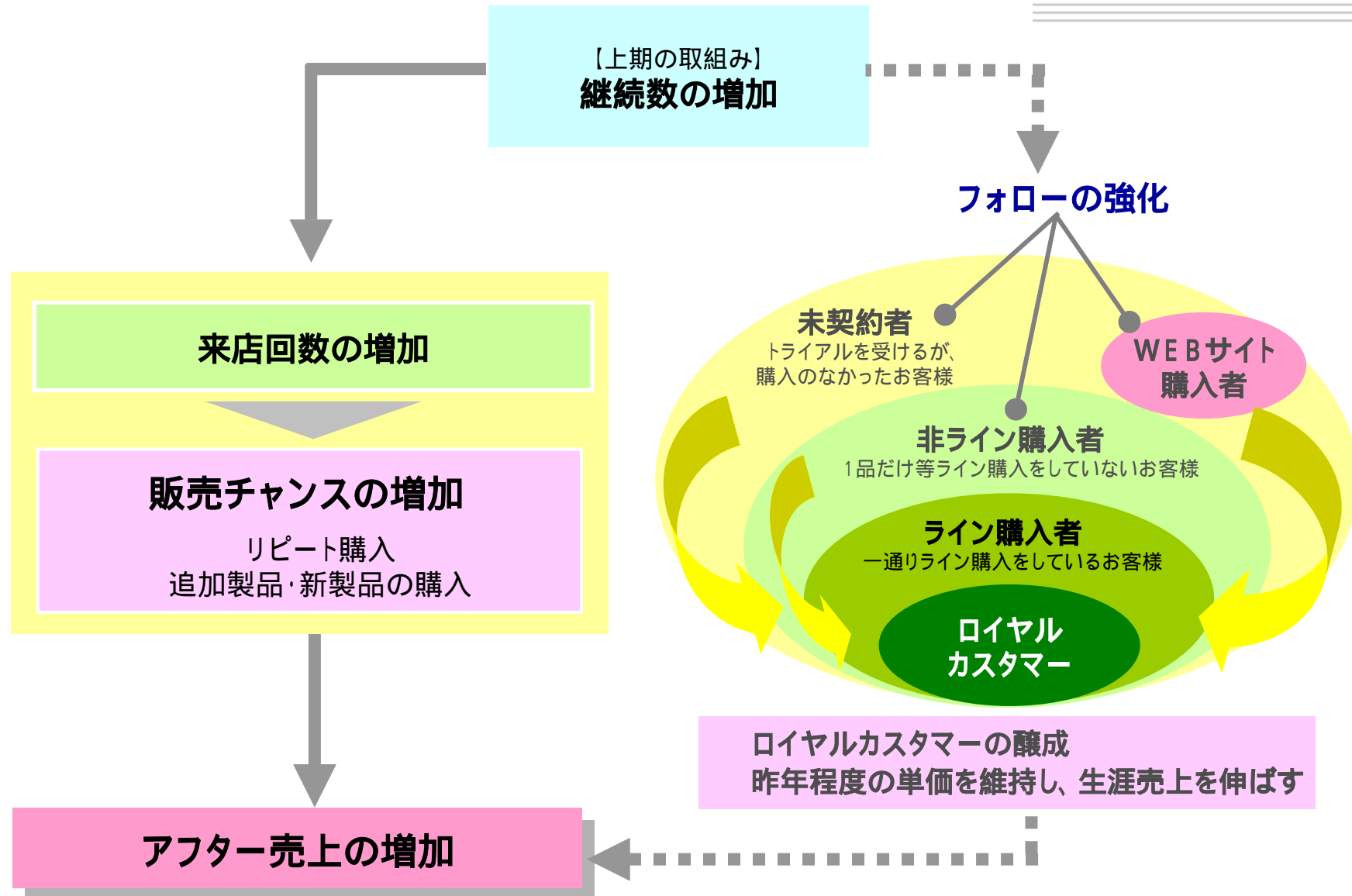


アフター売上

伸び率
0.8%



アフター顧客への今後の取組み



下期新製品

10月 コンセントレートシリーズ リニューアル発売



肌の「ハリ」に着目した、エイジングケアシリーズ

位置づけ：シーボンの最高級ライン

価格帯（税抜き）：14,000円 ~ 30,000円

<10月実績>

購入者数
14,097人

購入率
36%

11月 SPAコンセントレート 発売



エイジングケア用SPA 価格(税抜き)：15,900円

<月初見込>

購入者数
7,770人

購入率
22.1%

下期キャンペーン

12月 歳末キャンペーン

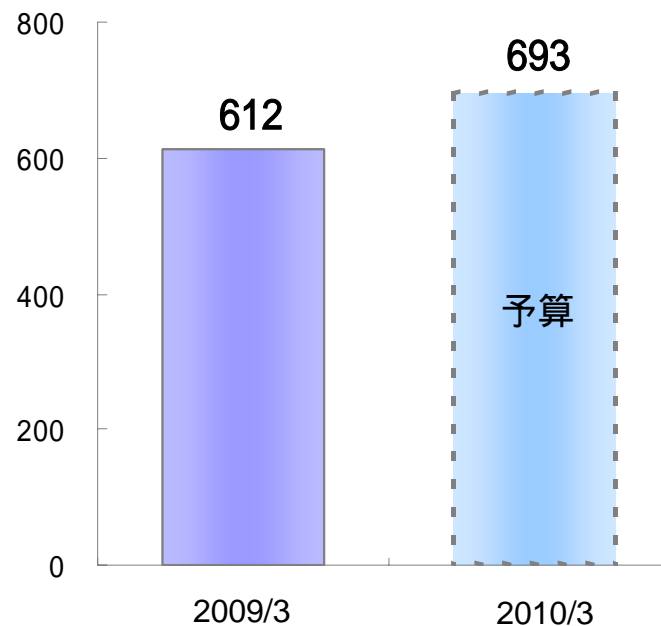
1月 創立記念キャンペーン

3月 2/F増量キャンペーン

フェイシャルist フェーメントパウダー
(酵素洗顔料)
価格(税抜き): 29,100円



(百万円)



前年比
(予算)
113.2%

過去平均
購入数
1.4個/人

過去平均
購入率
48%

直営店舗展開の状況

【上期新店オープン】

9/1 調布店



第2四半期末

直営 99 店舗

(2009年9月30日現在)



【下期新店オープン】

11/1 新百合ヶ丘店



現在直営 100 店舗

(2009年11月18日現在)

【下期新店計画】

12月 三宮店(予定)

2月 草加店(予定)

期末時点計画

直営 102 店舗

(前期末比 +4店舗

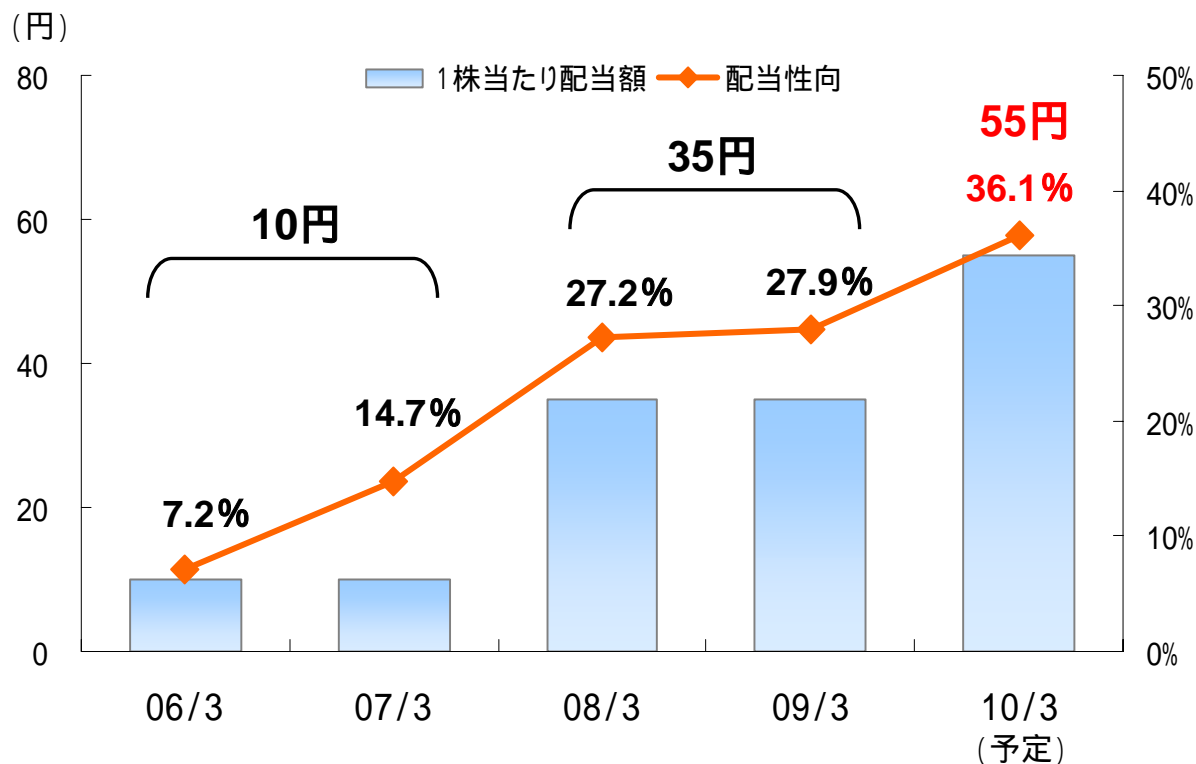
+4.1%)

株主還元策

中長期的目標
配当性向 50%

【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まいります。



【配当予定(2010年3月期)】

| | |
|-----------|------------|
| ・一株当たり配当額 | |
| 第2四半期 | 20円(記念) |
| 期末 | 35円(普通・予定) |
| 合計 | 55円 |

・配当性向・・・36.1%(予定)

【株主優待】

・15,000円相当の自社製品

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。

通期予想

(単位:百万円)

| | 2009年3月期 | 2010年3月期 | 前年比 |
|------------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 14,305 | 14,654 | 2.4% |
| 営業利益 | 1,196 | 1,258 | 5.1% |
| 営業利益率 | 8.4% | 8.6% | |
| 経常利益 | 1,245 | 1,273 | 2.3% |
| 経常利益率 | 8.7% | 8.7% | |
| 当期純利益 | 533 | 646 | 21.2% |
| 当期純利益率 | 3.7% | 4.4% | |
| 1株当たり当期純利益 | 125.62円 | 152.27円 | |

既に発表済みの数値と変更はありません。

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。

本資料お取扱い上のご注意

- ・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