

2011年3月期  
第1四半期決算説明資料

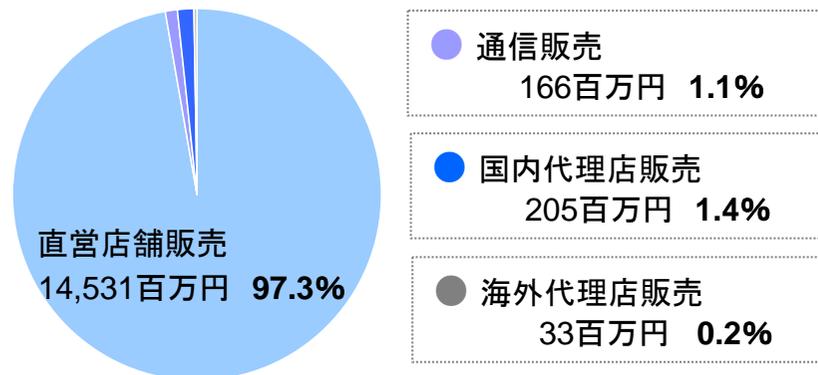


**株式会社シーボン**  
(証券コード：4926)

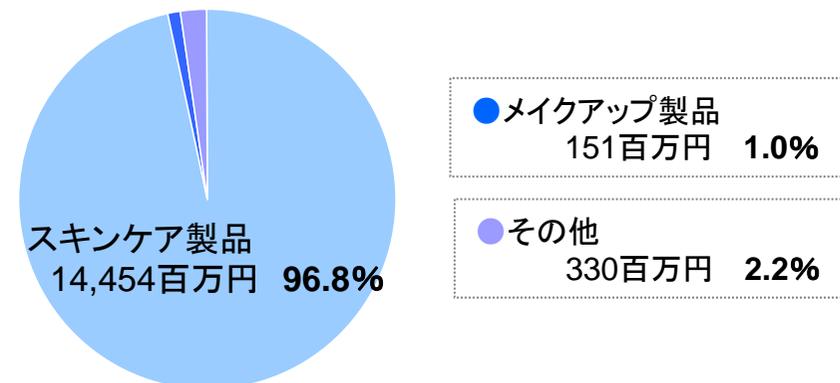
## 直営店「シーボンフェイシャリストサロン」 におけるスキンケア製品の販売&アフターサービスの提供



■販売チャネル別売上高構成比(2010年3月期)



■販売品目別売上高構成比(2010年3月期)



## シーボンブランドの認知度向上 & 継続した顧客基盤の強化

### ＜新規顧客への取組み＞

#### ■ ブランディング活動の積極的推進

雑誌広告・WEB広告などのPR活動を積極的に行い、新規顧客を取り入れやすい環境の整備

#### ■ イベント集客の強化

- ・協賛、他社とのタイアップイベント数の増加
- ・中間駅など未開拓エリアを含めたイベント数増加

### ＜アフター顧客への取組み＞

#### ■ プライマリー会員の継続強化

- ・会員になって間もない(特に6ヶ月未満)お客様が継続しやすい環境づくり
- ・効果的な販促ツールの作成

#### ■ メールアンケートの更なる活用

お客様からのメールアンケートの結果を、フェイシャリストの評価へ反映  
(第3Qより開始予定)

# 第1四半期のトピックス

## ■ 新製品の状況

### 4月 FWセット (ホワイトシリーズの数量限定セット)



人気の高いホワイトシリーズの  
限定セット(昨年に引き続き)

価格(税抜き): 45,000円

【実績(4月)】

売上高  
**450百万円**

前年同期比  
**151%**

### 6月(中旬) フェイシャルist カラミンローション



根強いファンの期待に応え、  
復刻発売(収斂化粧水)

価格(税抜き): 4,000円

【実績(6月)】

売上高  
**20百万円**

### 5月 SPA BA (夏季限定SPAセット)



紫外線対策用SPAセット  
(昨年に引き続き)

価格(税抜き): 40,000円

【実績(5~6月)】

売上高  
**662百万円**

前年同期比  
**116%**

## ■ 店舗の状況

新規出店 : なし

移転 : なし

改装 : 計6店

船橋店、町田店、六本木本店、  
自由が丘南口店、仙台店、  
海老名店

# 第1四半期業績ハイライト

ポイント引当金算定方法の見直しの影響により、営業利益・経常利益が拡大

(単位:百万円)

	2010.3 第1Q (前年)	2011.3 第1Q (実績)	2011.3 第1Q (予想)	前年比 (%)	予算比 (%)
売上高	3,727	3,837	3,867	103.0	99.2
(直営店売上)	3,620	3,750	3,762	103.6	99.7
売上原価	705	641	698	91.0	91.9
売上総利益	3,021	3,195	3,169	105.7	100.8
販売費及び 一般管理費	2,695	2,751	2,838	102.1	96.9
営業利益	326	443	330	136.1	134.3
経常利益	337	458	341	135.8	134.4
四半期純利益	184	169	15	92.2	1065.3

ポイント引当金算定方法の精度を上げたことにより、従来の方法と比較し、53百万円多く計上

・資産除去債務の税効果を、予算上反映していない影響。  
・賞与引当金、ポイント引当金の予算額からの減少による影響

～ 通期予想に向け、順調に推移 ～

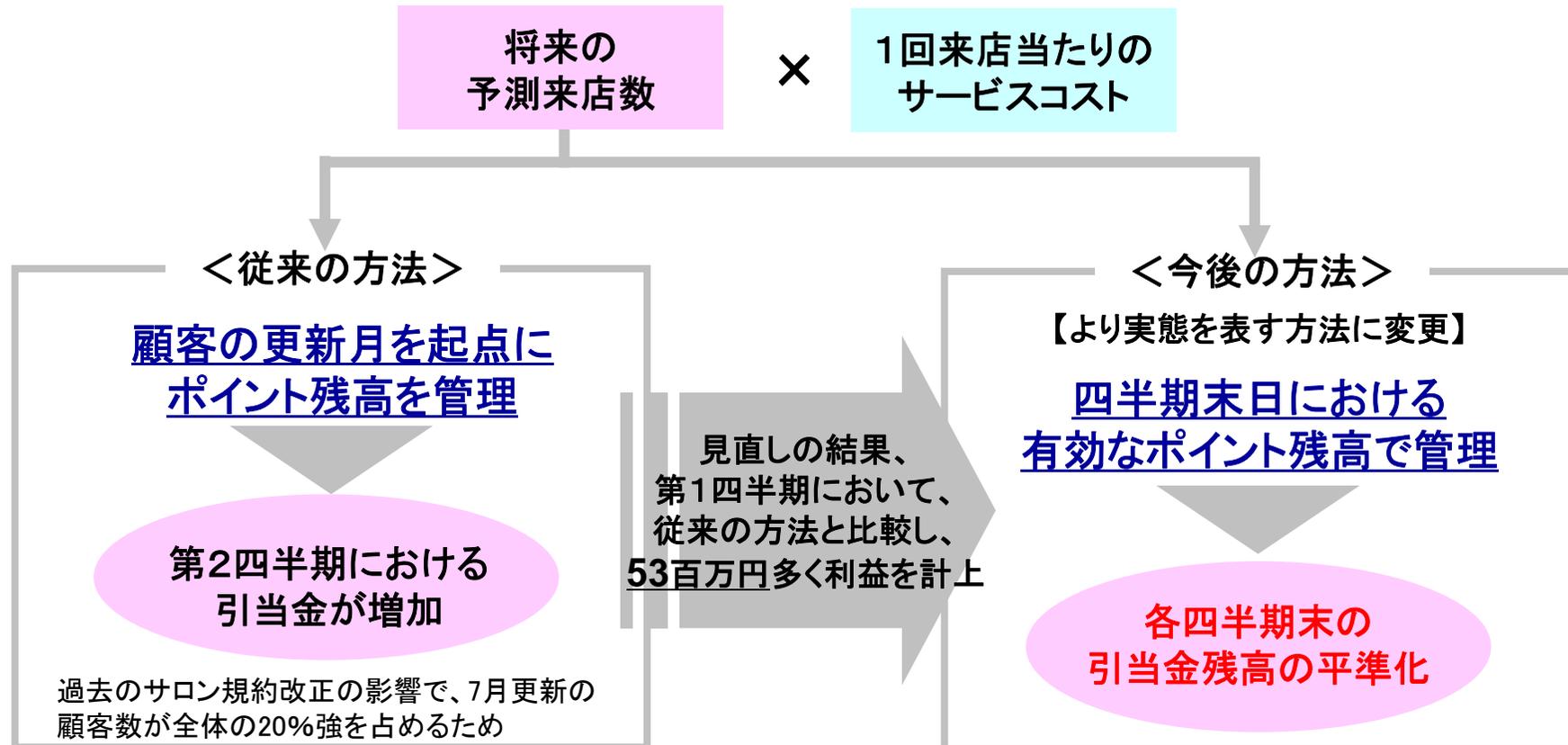
(単位:百万円)

第1四半期実績		第2四半期(累計)予想		通期予想	
	2011.3 第1Q (実績)	2011.3 第2Q (予想)	進捗率 (%)	2011.3 通期 (予想)	進捗率 (%)
売上高	3,837	7,772	49.4	15,755	24.4
営業利益	443	705	62.8	1,501	29.5
経常利益	458	725	63.2	1,542	29.7
四半期純利益	169	227	74.4	687	24.6

# ポイント引当金算定方法の主な見直し

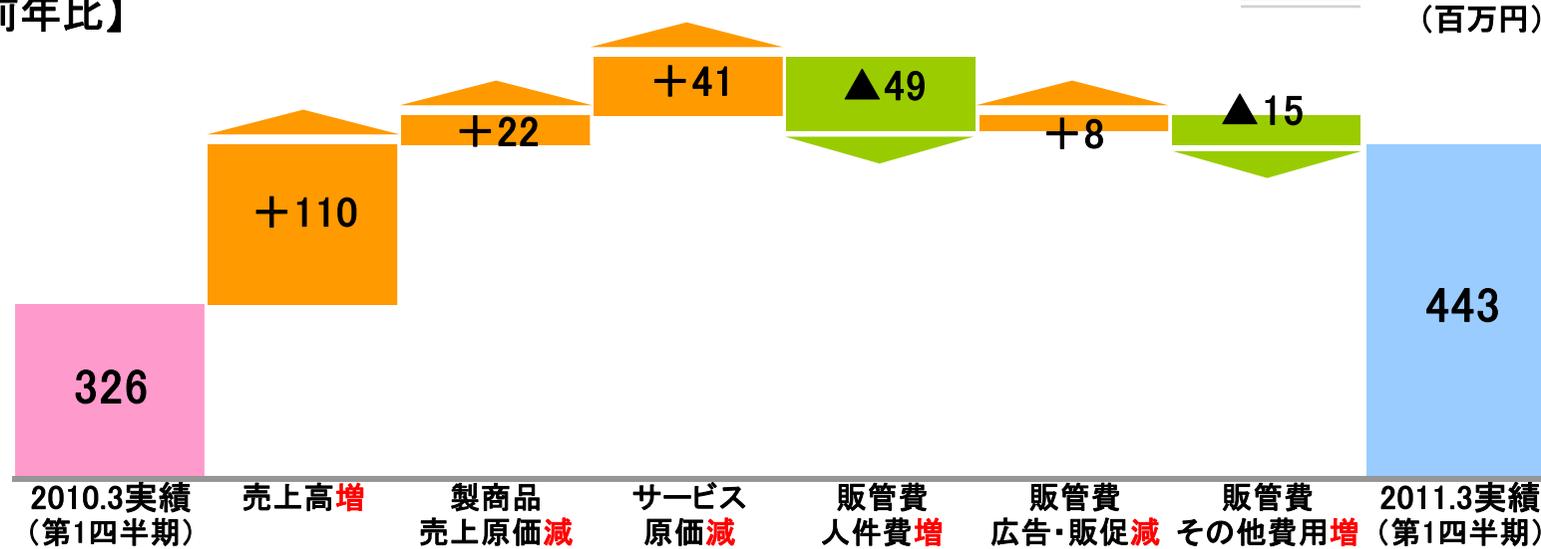
引当金の精度を上げるとともに、各四半期に与える影響の偏りを排除

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

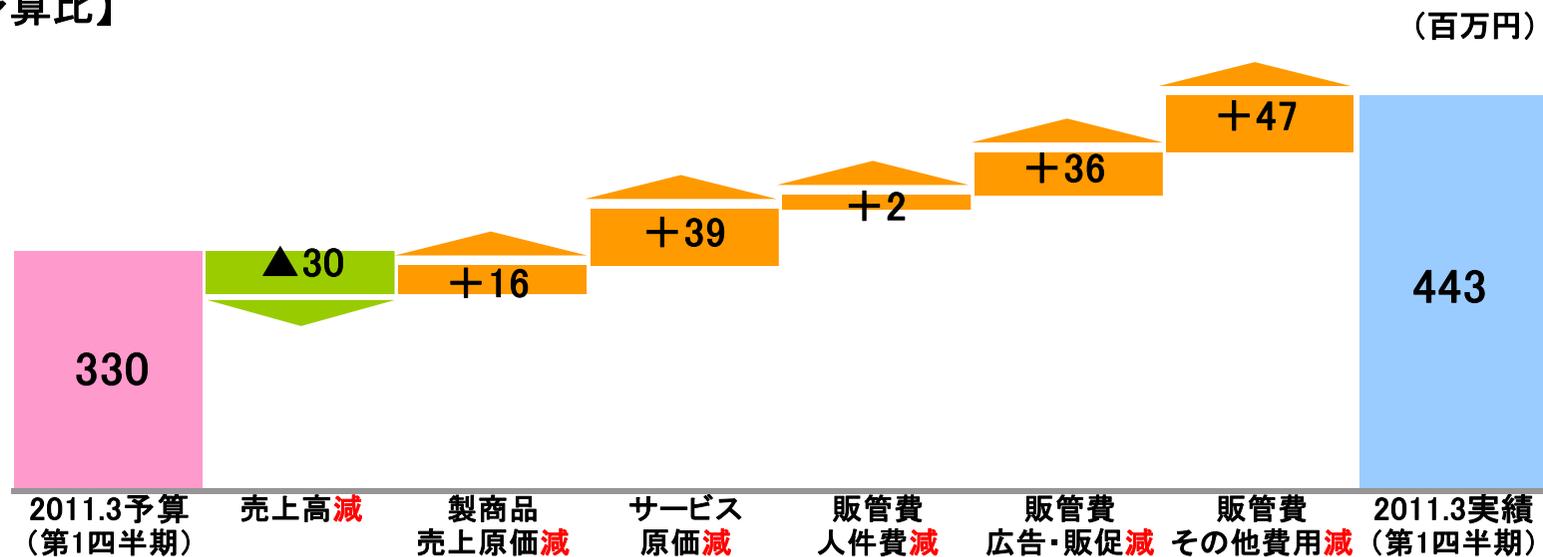


# 営業利益差異分析

## 【前年比】

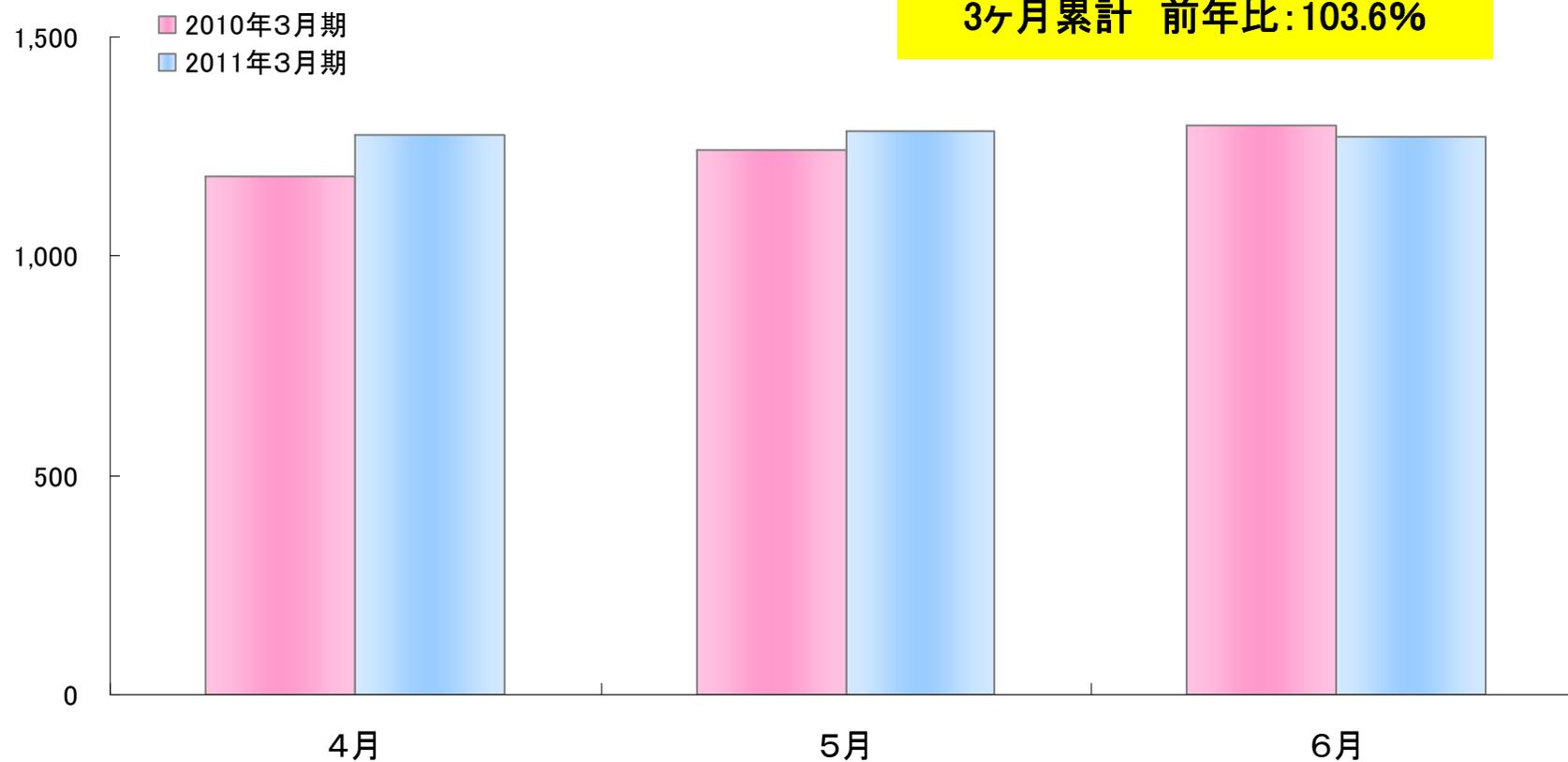


## 【予算比】



# 月次売上高の推移

(百万円)



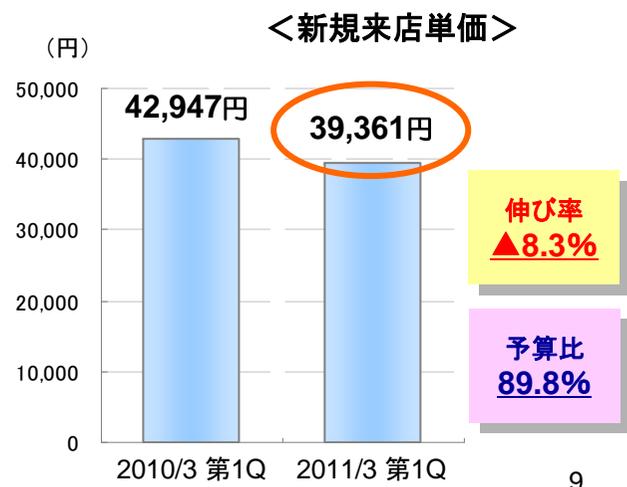
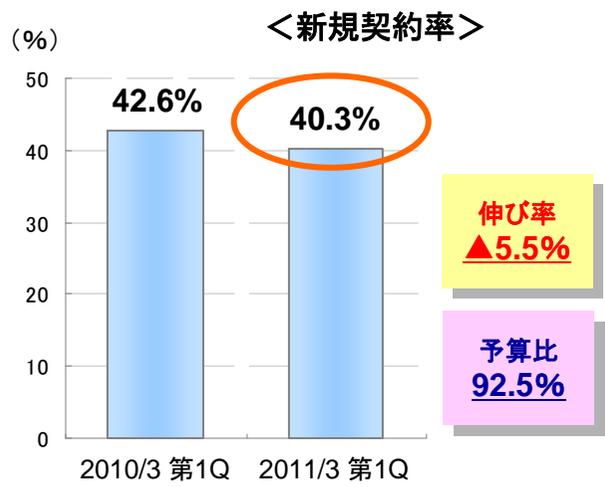
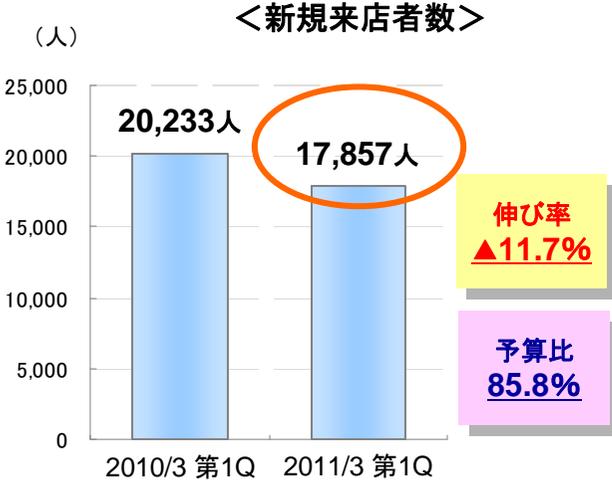
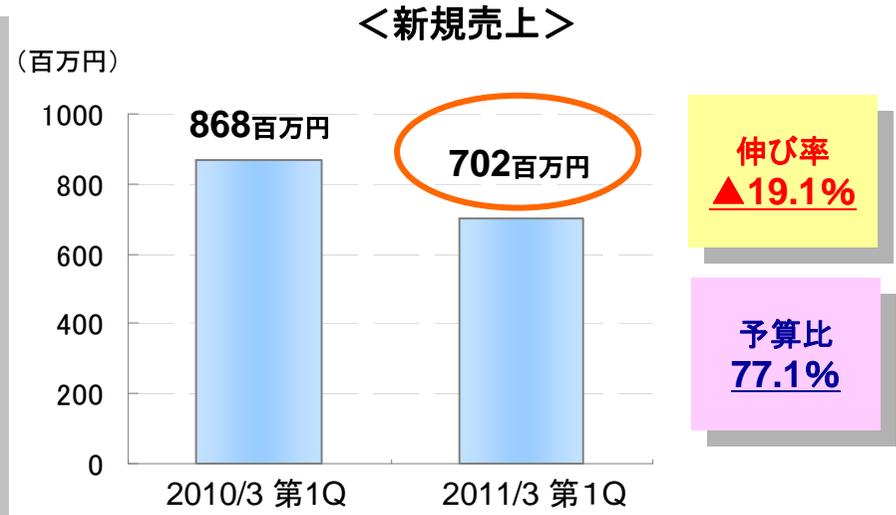
	4月	5月	6月
2010.3(前年)	1,184	1,241	1,300
2011.3(当年)	1,278	1,284	1,274
前年同月比	107.9%	103.4%	98.0%

# 新規売上の状況

すそ野の拡大を図り、集客方法の重点をシフトした影響で新規売上がマイナス

**<新規売上マイナスの要因>**

- 集客方法を、電話集客から集客効率の高いイベント集客へのシフトを図っていることによる影響
- 第1四半期において、電話集客による来店者数の減少を、イベント集客でカバーしきれず。
- 電話集客を減らした影響により、全体の契約率・単価が下がる。今後、イベント集客人員の教育強化とともにイベント回数を増やしていく。



# アフター売上の状況

## 継続数・継続単価の伸びにより、アフター売上拡大

### <アフター売上拡大の要因>

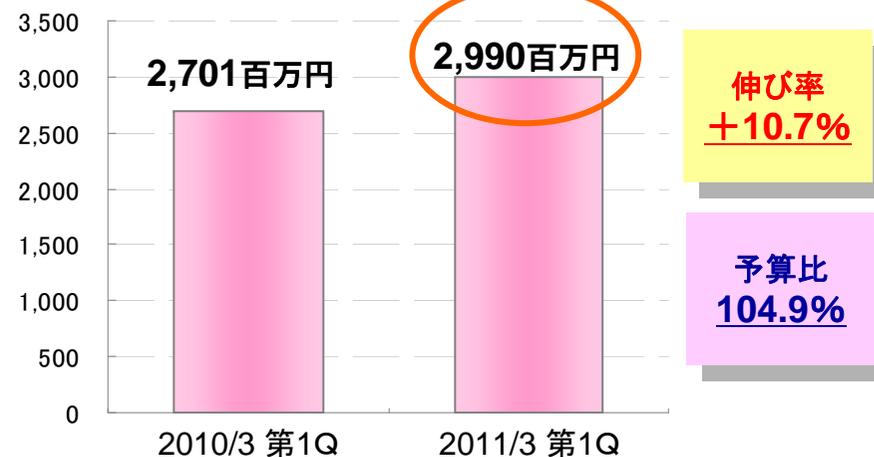
■ **限定製品が好調に推移**

- ・FWセット(数量限定)
- ・SPA BA(夏季限定)

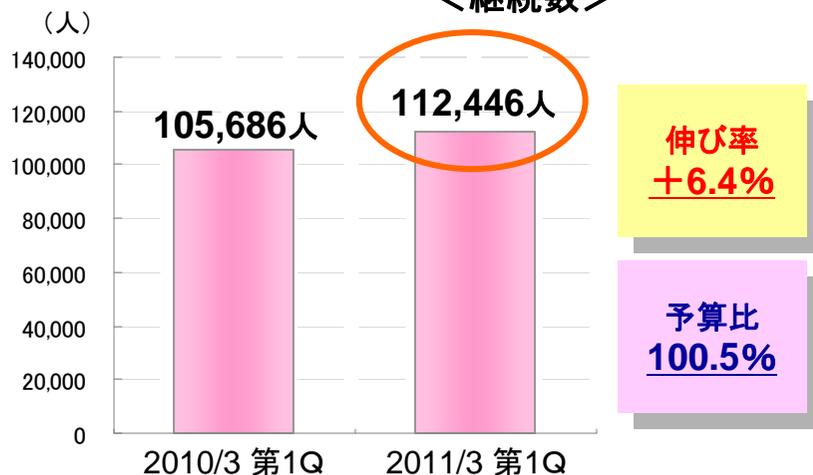
既存顧客対応の店舗リーダーである  
アフターリーダー教育をさらに強化するとともに、  
プライマリー会員の継続の強化を図る

(百万円)

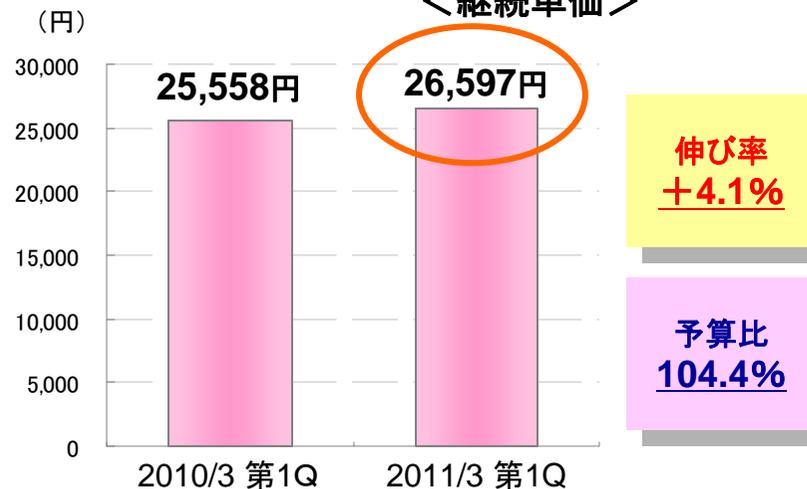
### <アフター売上>



### <継続数>



### <継続単価>



# 第2四半期トピックス

## ■ 新製品の状況

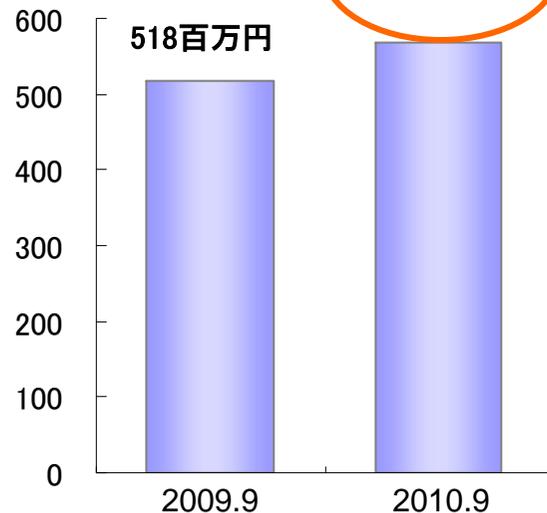
9月 フェイシャルIST FPプログラム14  
増量キャンペーン



9月の定番キャンペーンに  
合わせてリニューアル

価格(税抜き): 23,000円

(百万円)



【見込(9月)】

前年比  
**109%**

購入率  
**33%**

## ■ 店舗の状況

### ■ 新規出店

7月1日 **二子玉川店** (東京都世田谷区)

【実績(7月)】



売上高  
**21,701(千円)**

新規来店者数  
**310人**

(オープン予定)

9月1日 **大阪ヒルトンプラザ店**

(大阪府大阪市北区)

### ■ 移設

9月1日 水戸店(予定)

9月1日 溝の口予約センター(予定)

### ■ 改装

7月20日 長崎駅前店

# 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