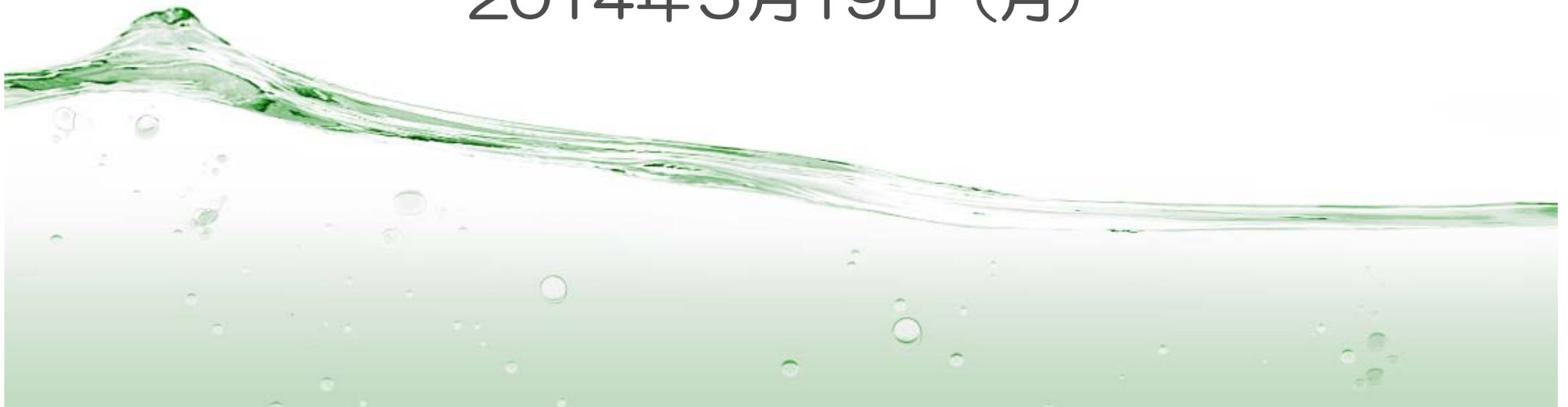


株式会社シーボン  
2014年3月期  
決算説明会

2014年5月19日（月）



## 目次

2014年3月期決算の概況・・・2

2014年3月期決算報告・・・8

2015年3月期今後の取組み・・・17

2014年3月期  
決算の概況

代表取締役兼執行役員社長  
金子 靖代

# 2014年3月期 決算のポイント

	実績	前年比	計画に対する 達成度
売上高	150億17百万円	106.1%	101.9%
営業利益	13億70百万円	156.3%	120.7%
経常利益	14億30百万円	153.8%	119.0%
当期純利益	8億40百万円	170.4%	119.8%

## 【主な要因】

- 広告媒体の見直しや集客拠点の再編等により、新規来店者数は減少したものの、経費効率は改善し前年水準の新規売上を確保
- 既存顧客の継続来店の増加と、消費税増税前による駆け込み需要により、アフター売上が増加
- 経費効率の改善により、計画水準の経費にも関わらず売上高は増加し、利益額が大きく増加

## イベント軸にした集客と既存顧客の継続数増加に注力

### < 新規集客力の強化 >

#### 話題スポットやサロン近郊でのイベント活動を積極的に展開

イベント経由での新規来店者数

前期比 **108.9%**



#### 優秀なオペレーターを集結

稼働率の高いオペレーターを集結させることにより、効率の高い集客活動を実現

#### シニア世代を会員組織としている企業の顧客網を活用したアプローチ

#### 西日本への新規出店

■天王寺店（9/1）

### < 既存のお客様の継続強化 >

#### 利便性の向上

■ポイントを利用した  
会員サービスの拡充

- ・ゲルマニウム温浴等利用店舗の拡大
- ・一部ロイヤルカスタマーへの特典を拡充

#### 季節に応じた来店促進キャンペーン

9月『FPプログラム14S』  
増量キャンペーン

2月『ファーマントパウダー』  
増量キャンペーン



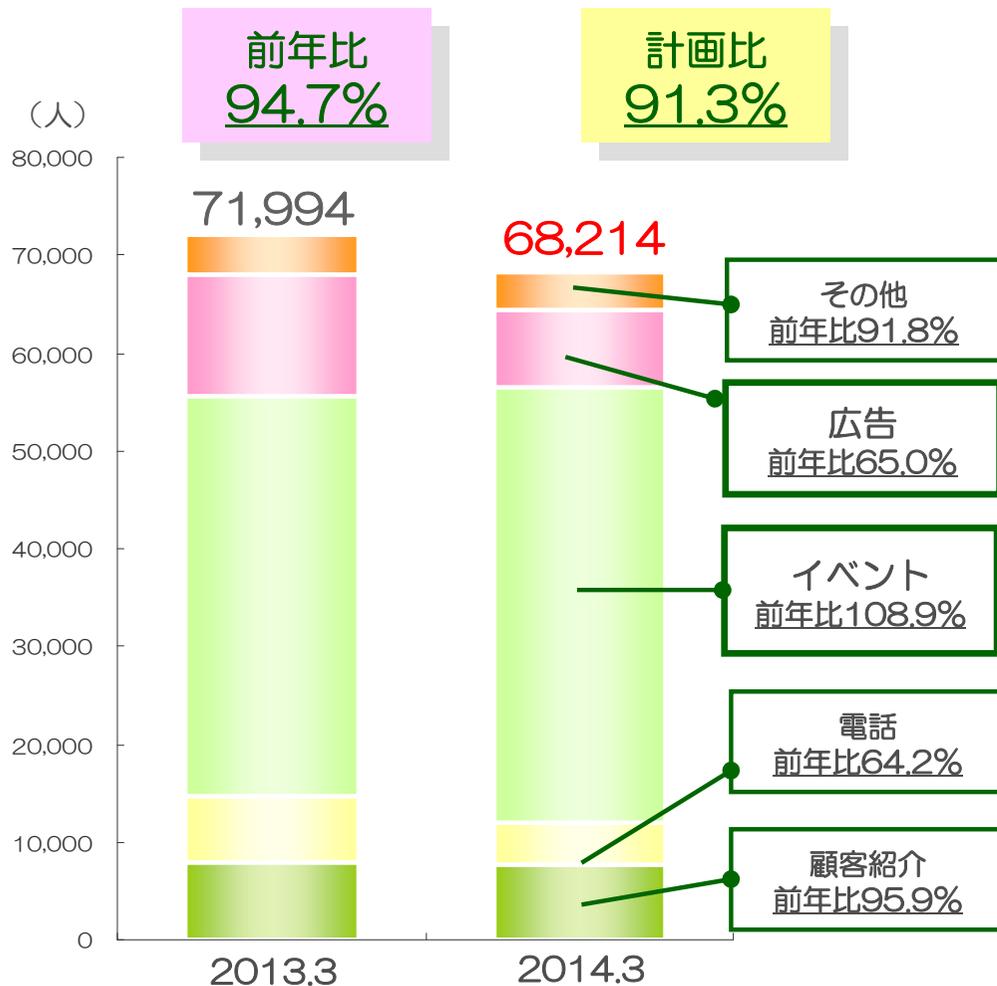
#### 消費税増税前の駆け込み需要の影響

3月を中心に約3.5億円増と推定される  
（前期比128.2%、予算比128.4%）

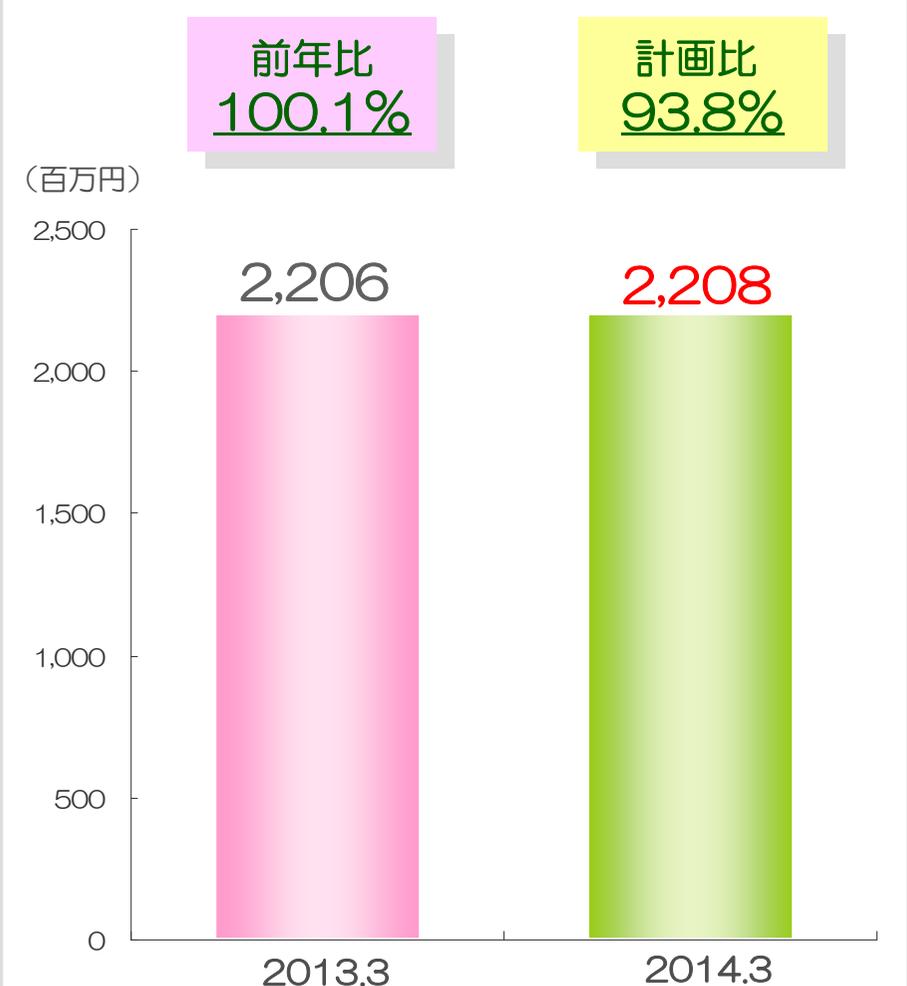
広告媒体の見直しや集客拠点の再編等により、新規来店者数は減少したものの、経費効率は改善し前年水準の新規売上を確保

新規売上 = イベントや電話集客等により初来店されたお客様への売上

< 新規来店者数 >



< 新規売上 >

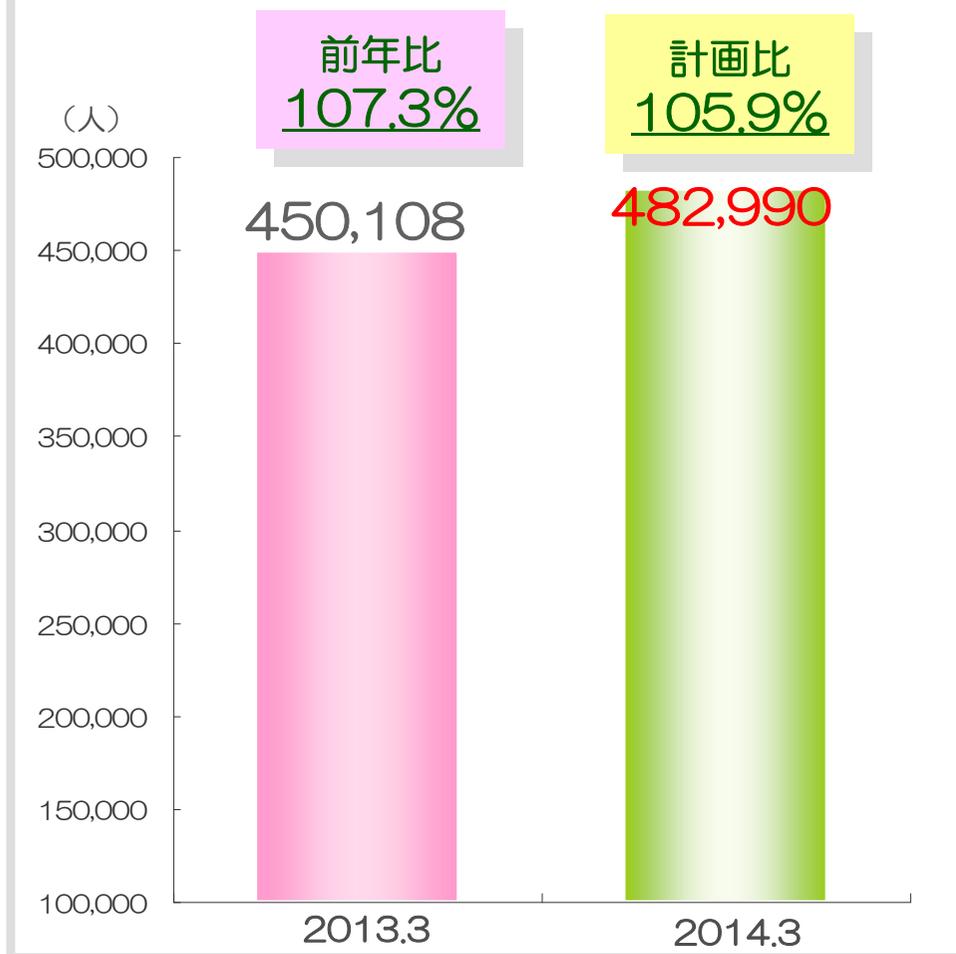


## 継続数の増加と消費税増税前の駆け込み需要が影響

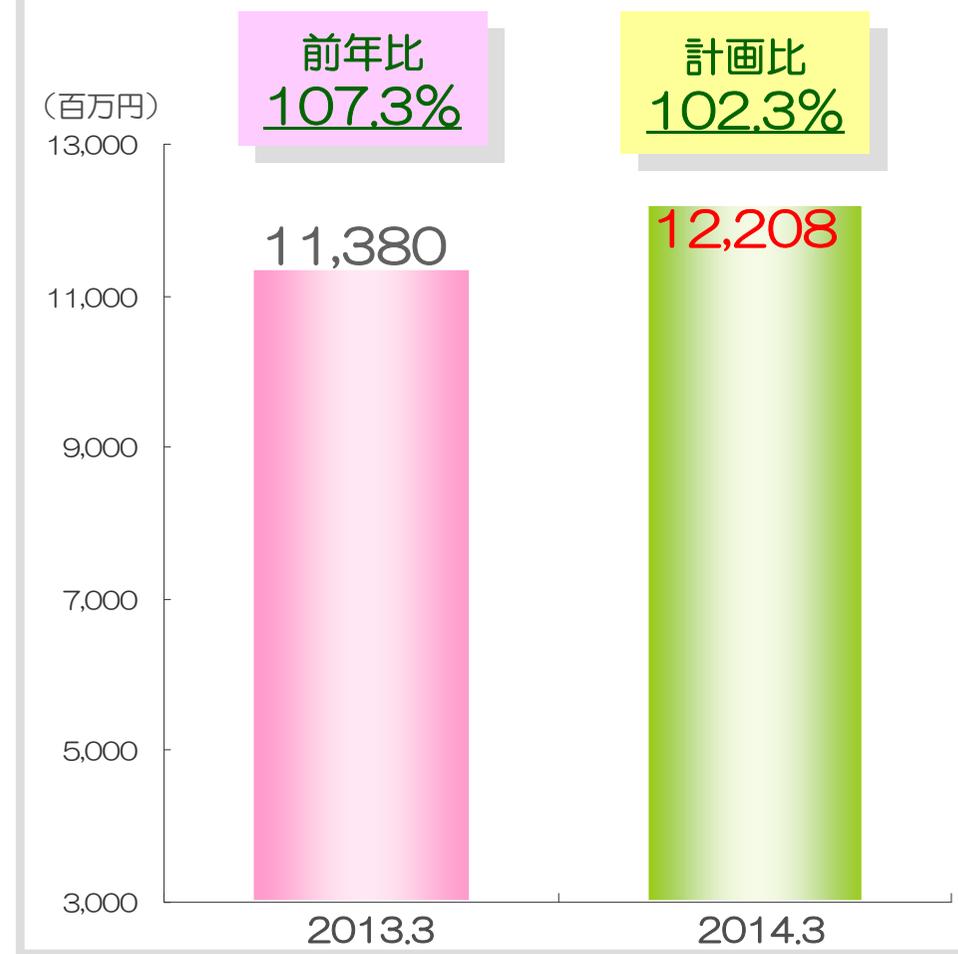
アフター売上＝既存顧客のリピート購入による売上

### < 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 >



## 天王寺店をオープンし、直営店舗数は108店

改装



9/5 横浜店 (神奈川県)

改装



12/1 自由が丘店 (東京都)

改装



3/1 自由が丘南口店 (東京都)

移設



12/1 船橋店 (千葉県)

移設



1/4 伊勢崎店 (群馬県)

移設

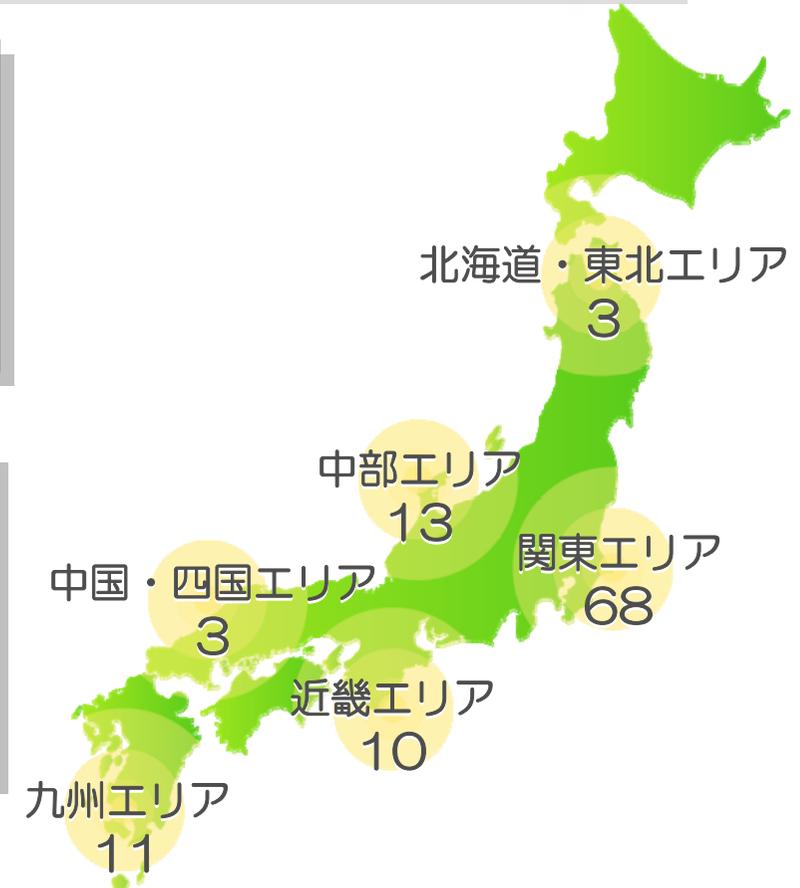


3/4 イオンモール各務原 (岐阜県)

新設



9/1 天王寺店 (大阪府)



	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3	2014.3
店舗数	92	98	98	102	103	104	107	108
出店	6	7	2	4	3	2	3	1
退店 (統合)	1	1	2	0	2	1	0	0

2014年3月期  
決算報告

常務取締役兼執行役員  
諏佐 貴紀

## 売上高・利益ともに前年及び計画を上回る

(単位：百万円)	2013年3月期 (前年)	2014年3月期 (計画)	2014年3月期 (実績)	前年比 (%)	計画比 (%)
売上高	14,147	14,732	15,017	106.1	101.9
(直営店売上)	13,736	14,285	14,557	106.0	101.9
売上原価	2,743	2,814	2,757	100.5	97.9
売上総利益	11,404	11,917	12,260	107.5	102.9
販管費	10,527	10,782	10,890	103.4	101.0
営業利益	876	1,135	1,370	156.3	120.7
経常利益	930	1,202	1,430	153.8	119.0
当期純利益	493	701	840	170.4	119.8

# 販売チャネル別売上

単位：百万円	2013年3月期		2014年3月期		前年比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)	
直 営 店 舗	13,736	97.1	14,557	96.9	106.0
通 信 販 売	198	1.4	237	1.6	119.3
国 内 代 理 店	191	1.3	193	1.3	101.3
海 外 代 理 店	22	0.2	29	0.2	132.0
合 計	14,147	100.0	15,017	100.0	106.1

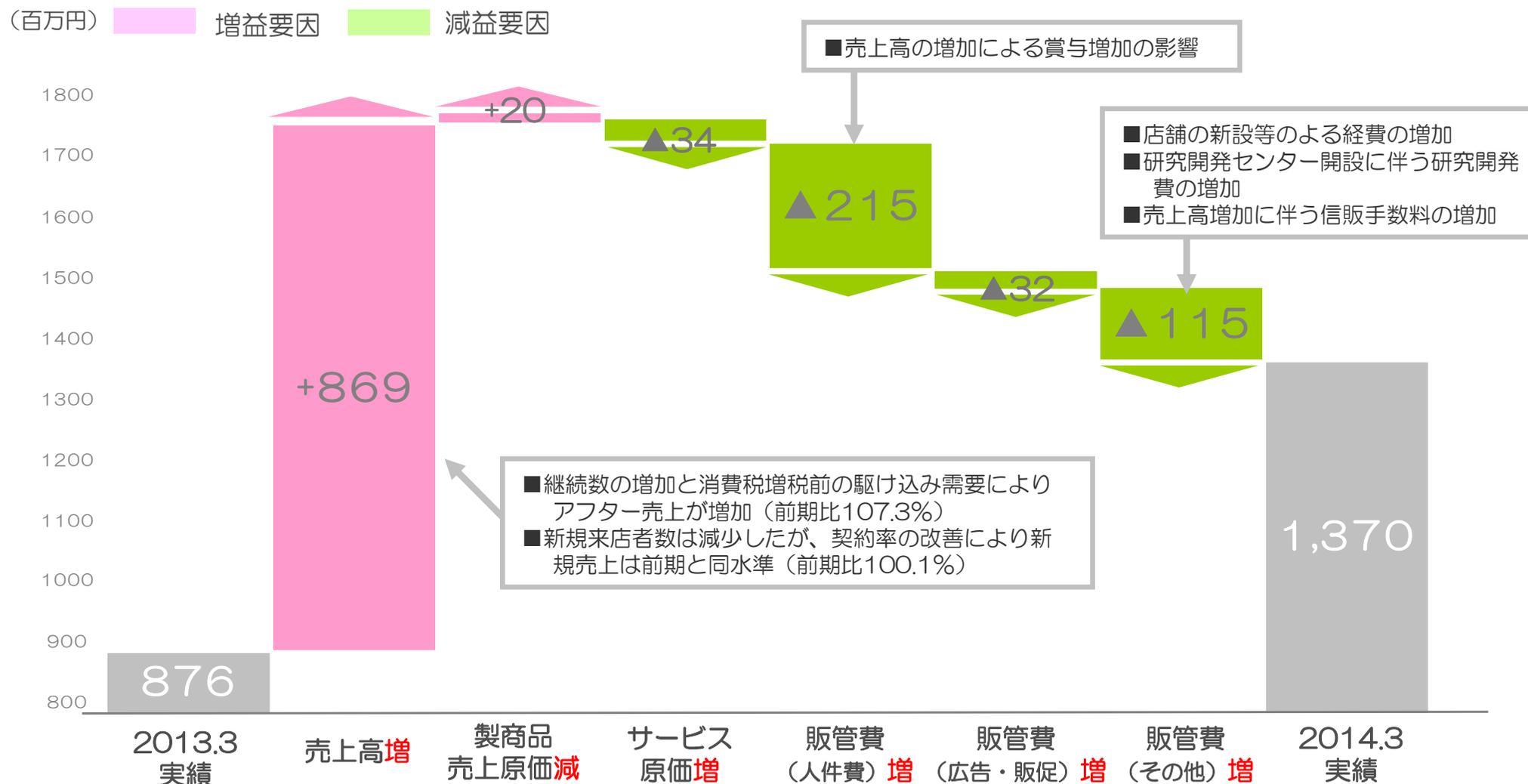
# 月次売上高の推移



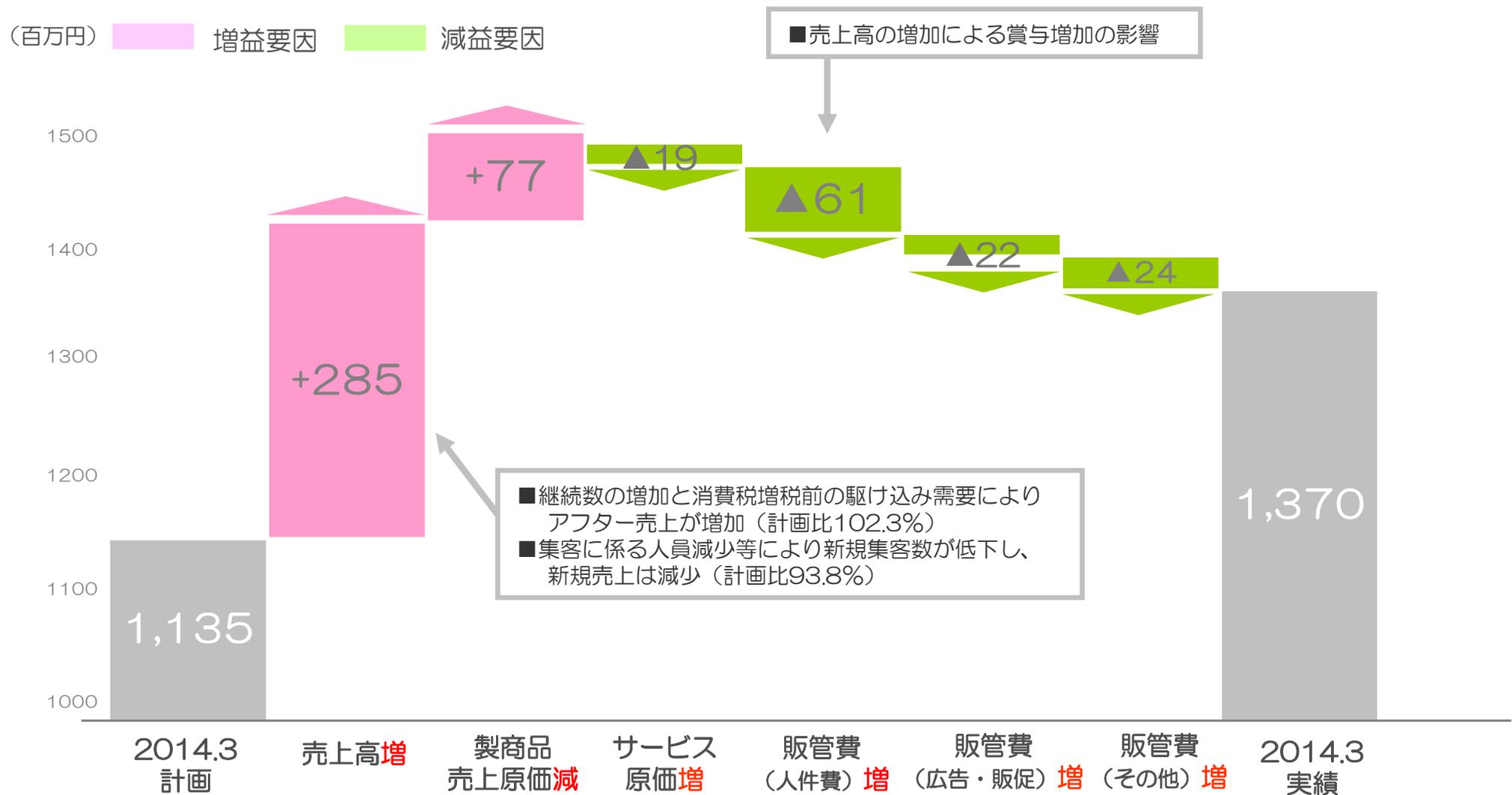
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
2013.3	1,200	1,183	1,151	1,072	1,140	1,265	1,156	1,072	1,247	1,077	1,337	1,242
2014.3	1,278	1,199	1,197	1,214	1,222	1,254	1,157	1,145	1,311	1,091	1,349	1,593
前年同月比 (%)	106.5	101.4	104.0	113.3	107.2	99.2	100.1	106.9	105.1	101.3	100.9	128.2

# 営業利益差異分析（前年同期比）

継続数の増加と消費税増税前の駆け込み需要による  
アフター売上増加に伴い、利益額が大きく増加



経費効率の改善により、計画水準の経費にも関わらず  
売上高は増加し、利益額が増加



# 貸借対照表

単位：百万円	2013年3月期 (2013年3月31日)		2014年3月期 (2014年3月31日)		増減額	前期末比 (%)
	金額	割合 (%)	金額	割合 (%)		
流動資産	5,655	50.3	5,697	48.0	※141	100.7
固定資産	5,583	49.7	6,163	52.0	※2580	110.4
資産合計	11,239	100.0	11,860	100.0	621	105.5
流動負債	1,949	17.3	2,370	20.0	※3420	121.6
固定負債	707	6.3	661	5.6	※4▲46	93.4
負債合計	2,657	23.6	3,031	25.6	373	114.1
純資産合計	8,581	76.4	8,828	74.4	※5247	102.9
負債純資産合計	11,239	100.0	11,860	100.0	621	105.5

※1現金及び預金の減少（267百万円）売掛金の増加（219百万円）有価証券の減少（100百万円）原材料及び貯蔵品の増加（113百万円）

※2建物の増加（560百万円）機械及び装置の増加（118百万円）投資有価証券の減少（137百万円）

※3未払費用の増加（127百万円）未払法人税等の増加（219百万円）

※4長期借入金の減少（95百万円）

※5利益剰余金の増加（499百万円）自己株式の増加（288百万円）

# キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2013年3月	2014年3月	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	775	1,132	357
投資活動による キャッシュ・フロー	▲402	▲711	▲309
財務活動による キャッシュ・フロー	▲380	▲690	▲310
現金及び現金同等物 の増減額	▲7	▲269	▲261
現金及び現金同等物 の期首残高	2,217	2,210	▲7
現金及び現金同等物 の期末残高	2,210	1,940	▲269

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前当期純利益（1,442百万円）

減価償却費（292百万円）

売上債権の増加（219百万円）

法人税等の支払額（427百万円）

## 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（1,002百万円）

投資有価証券の売却による収入（220百万円）

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式の取得による支出（359百万円）

配当金の支払額（339百万円）

駆け込み需要の反動による影響と将来の顧客獲得のための投資を行うことにより減益を見込む

	2014.3 (前年)	2015.3 (計画)	前年比 (%)
売上高	15,017	15,123	100.7
(直営店売上)	14,557	14,641	100.6
売上原価	2,757	2,873	104.2
売上総利益	12,260	12,250	99.9
販管費	10,890	11,169	102.6
営業利益	1,370	1,081	78.9
経常利益	1,430	1,139	79.6
当期純利益	840	666	79.3

消費税増税の駆け込み需要の反動減等による影響

広告宣伝費等の集客費用の増加

売上の微増に対して、販管費の増加により前期比で減益を見込む

# 2015年3月期 今後の取組み

代表取締役兼執行役員社長

金子 靖代

## 中期経営計画最終年度として、重点施策を着実に遂行

2013.3～2015.3中期経営計画

【 経営指針 】

### 顧客数の拡大

【 重点施策 】

1

#### 新規集客力の強化

- ブランド力強化
- 新たな集客チャネルの確立
- 新たな販売チャネルの確立

2

#### 既存顧客の 継続率の向上

- お客様満足度の向上
- ロイヤルカスタマー向け  
サービスの拡充
- 通販チャネルの拡大

3

#### 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
- お客様ニーズに  
対応した製品の提供

## ブランド力及び販売チャネルの強化を推進

### 【WEBブランド力を強化】

- サロン体験モニター
- ソーシャルメディアの活用

◀  
口コミを活用

集客を行いやすい環境へ

### 【集客チャネルの強化】

イベント集客

シニア世代の取込

- 旅行業界
- 金融業界 など

▶  
会員組織にアプローチ

### 【販売チャネルの強化】

- 関東エリアに店舗が集中  
(108店舗中68店舗)

▶  
西日本への出店を継続

西日本の出店強化

- 通信販売をメインチャネルとした新ライン



### 『シーボンアビリティ』シリーズ

より身近に手にとって効果を実感してもらうためのライン

- トリートメントマセ (クレンジング&マッサージ) ¥3,888 (100g)
- クリアウォッシュ (洗顔料) ¥2,916 (200ml)
- エッセンスローション (化粧水) ¥3,240 (150ml)
- モイストジェル (保湿ジェルクリーム) ¥3,780 (60g)

## お客様の利便性を高め、継続しやすい環境をつくる

### ウェブを活用した利便性の向上

- フェイスブック等による  
情報発信の強化
- ホームページのリニューアル
  - ・ マイページ機能の搭載
  - ・ 来店予約
  - ・ ウェブ通販の強化

### ポイントを利用した会員サービスの拡充

- ロイヤルカスタマー向けサービスの拡大
  - ・ 製品購入時のポイント利用拡大etc.
- 通常のアフターサービスとの相乗効果を目指した新たなサービスの展開

来店動機付けの強化  
ポイント利用の促進

継続来店による  
売上高の増加



ゲルマニウム温浴

### 「PERFECT BEAUTY SERVICE」導入店舗数

ゲルマニウム温浴	72店舗
ネイルケア	6店舗
ヘッドスパ	7店舗
リフレクソロジー	9店舗
30分フィットネス	1店舗

千葉店の導入後  
1ヶ月実績  
〈来店数〉  
1.3倍に増加

(2014年6月見込み)

## お客様満足度の向上を、継続利用につなげていく

### メールアンケートの活用

年間**30万件**の  
お客様の声

回答率  
約**60%**

■ 最大の特徴は、「**アクティブサポート**」

お客様に積極的に働きかけ  
問題解決を図る

<その他活用例>

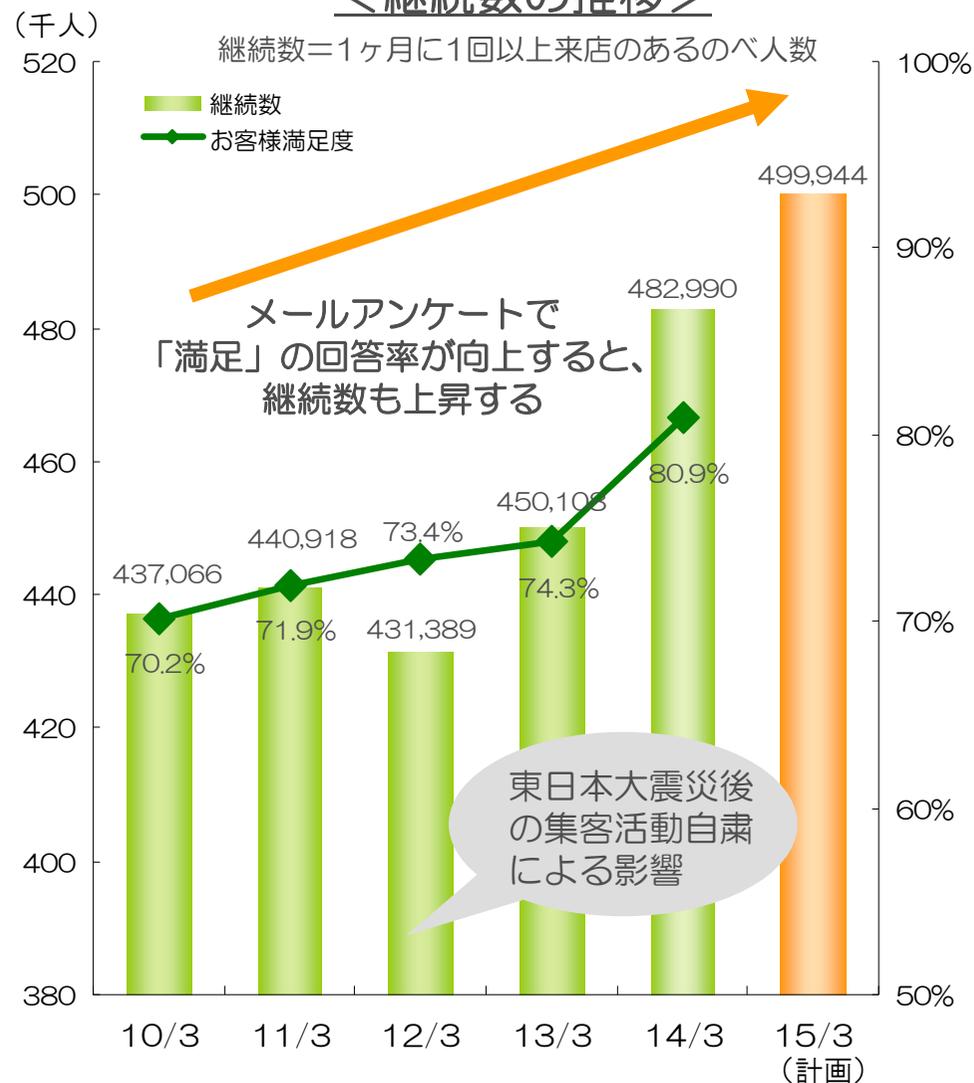
社員教育への反映

サロン環境の改善

フェイシャリスト  
の評価に反映

製品開発

### <継続数の推移>



## 季節に応じた新製品・限定製品を発売

### 4月 『コンセントレート NPマセ』



ローズの香りとエイジングケア成分配合の限定仕様の『トリートメントマセ』。使いやすいチューブタイプとして、数量限定発売。

¥7,992

### 4月 『FWセット』

『ホワイトシリーズ』より、ライン使いで徹底ケアを目指すお得なセットを数量限定で発売。

¥48,600



### 5月 『SPA PJ-W』

夏のダメージ肌に働きかけるサロンケア専用パックセット

¥17,280



### 6月 『ブライトアップマセ』



透明感を与える成分を配合し、爽やかで心地いい香りの『トリートメントマセ』。使いやすいチューブタイプとして、新発売。

¥7,992

### 6月 『酵素美人-紫』

体の中から美と健康維持を応援健康飲料の『酵素美人シリーズ』より、甘酸っぱい4種のベリー味を新発売。

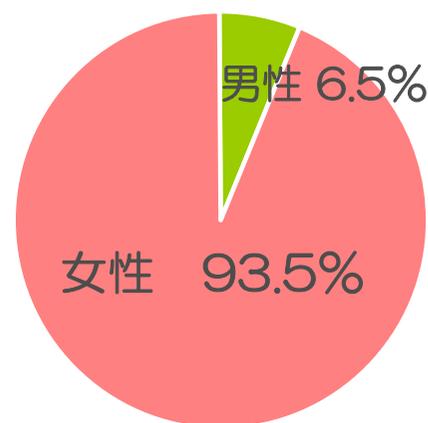
一般価格/¥3,024



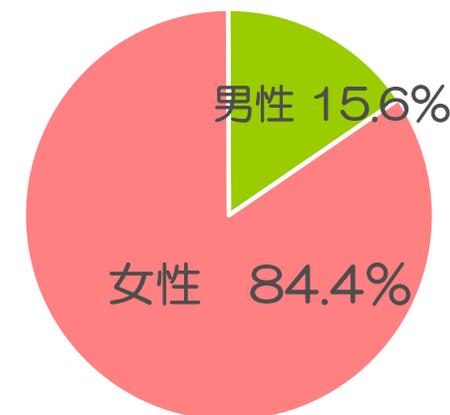
## ES向上により社員パフォーマンスの最大化を図る

### 現状の育児支援の主な取組み

	法定	シーボン
育児休業制度	原則1歳まで	最長3歳まで
育児短時間勤務制度	3歳未満まで	小学校に入学するまで
その他	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ウェルカムバック制度（再入社制度）</li> <li>・配偶者出産休暇制度（最大3日間の特別休暇）</li> </ul>



<正社員の男女比>

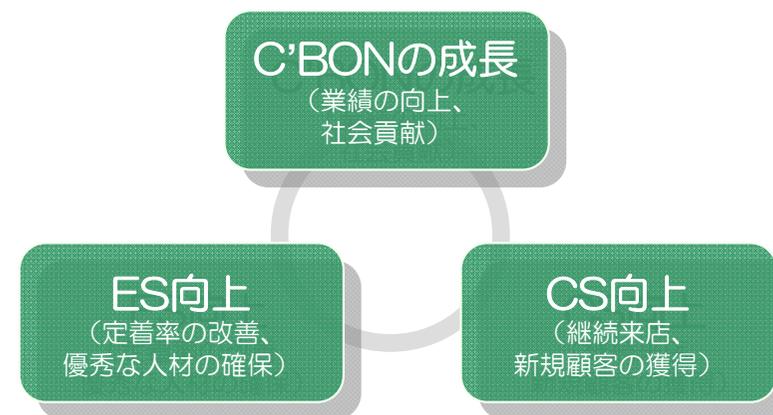


<役職者の男女比>

さらなる強化を目指して

### ■ESアンケートをもとに、働きやすい環境の整備

- ・フェイシャリストの柔軟な勤務体制の構築
- ・階層別教育プログラムの実施
- ・さらなる福利厚生充実



## 生産施設への積極的な設備投資を実施

「シーボン美容研究所」  
(栃木県)



約7億3千万円の設備投資  
(~2016年3月)

- 事業拡大による生産能力の向上
- 品質管理体制の更なる強化

- 研究開発力の更なる強化
- 物流業務の内製化による機動的な物流体制の構築

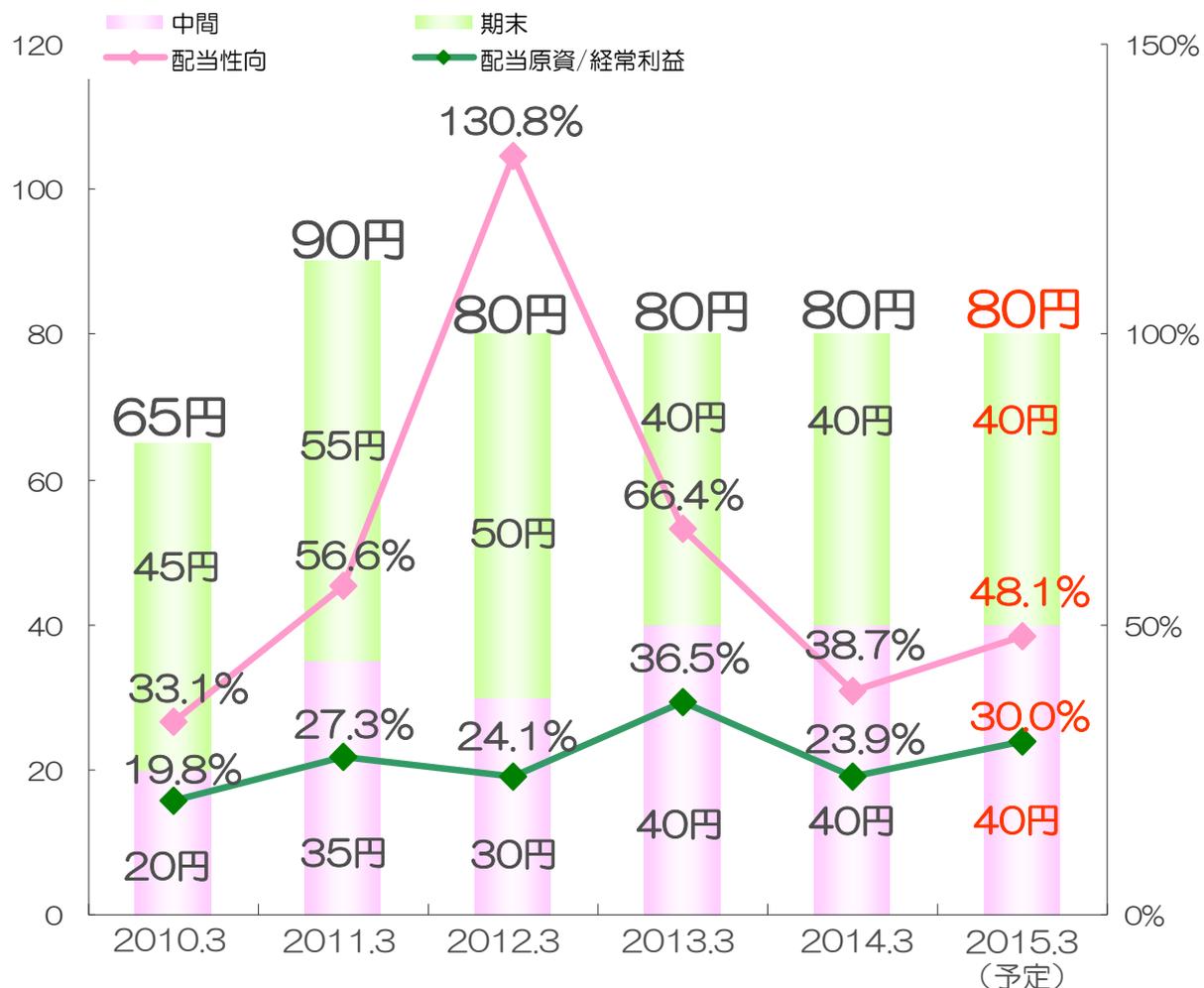


製造拠点 「生産センター」



研究開発・物流拠点  
「研究開発センター」

## 経常利益の状況を勘案し、安定的な配当を継続していく



### 【配当金 (2015年3月期)】

- 一株当たり配当額
 

中間	40円 (予定)
期末	40円 (予定)
合計	80円 (予定)
- 配当性向: 48.1% (予定)
- 配当原資/経常利益: 30.0% (予定)

### 【2014年3月期株主優待】

保有状況に応じ金額の範囲内で、  
カタログより好きな製品を選択

	100~499株	500株以上
1年未満	5,000円分	10,000円分
1年以上3年未満	10,000円分	20,000円分
3年以上	12,000円分	24,000円分

# 主な製品等の発売実績① (参考資料)

## 4月 『フェイシャルリスト ホワイトシリーズ』 バージョンアップ

化粧水、美容液、クリームの  
3アイテムがバージョンアップ



クリアローションS (化粧水)  
¥22,680 (300ml)  
フレッシュセラム (美容液)  
¥25,920  
モイスチャークリームS  
¥21,600

## 『酵素美人シリーズ』の充実 健康志向の高まりを受け、化粧品に+αのラインアップ

### 4月『酵素美人一緑』 バージョンアップ



一般価格/¥3,024

### 6月『酵素美人-黄』 新発売



## 5月 『SPA PJ-W』 期間限定発売

夏のダメージ肌に働きかける  
サロンケア専用パックセット

¥17,280



## 『AC4シリーズ』の新発売 エイジングコントロールを目指した、ハイエンド・スキンケア

### 7月 『AC4セラム』

年齢コンプレックスを解き放ち、  
あがる肌へ

¥27,000



## 6月 『ブライトアップ クリアウォッシュ』

簡単ワンプッシュ！  
クリーミーな泡が心地よい洗顔料

¥5,400



## 8月 『SPA AC4』 新発売

夏枯れ肌、あがる。  
サロンケア専用パックセット

¥17,280



# 主な製品等の発売実績② (参考資料)

10月

## 『シーボン AC4シリーズ』

7月発売のセラムに、  
ローションとクリームが加わり、シリーズ化



エッセンスローション (化粧水)  
¥19,440  
セラム (美容液)  
¥27,000  
モイスチャークリーム  
¥432,000

## 季節限定『酵素美人シリーズ』

11月『葡萄美人-2013』

12月『酵素美人-金』

一般価格/¥3,024



11月

## 『シーボン フィットTWO WAYパクト』 『シーボン ネイルポリッシュ』

“シーボン メイクアップライン”  
パウダーファンデーションとネイルが追加

ファンデーション¥6,480  
ネイル¥1,620



1月

## 『カンビセイ スカルプクレンジングオイル』 『カンビセイ ナチュラルグロウオイル』

人気のヘアケアシリーズに  
2アイテム追加

クレンジングオイル  
¥3,888  
グロウオイル  
¥3,024



1月

## 『SPA 02』

高保湿・ハリ・弾力のある肌へ  
サロン専用スペシャルケアセット

¥17,280

11月

## 『SPA 01』

たるみ・乾燥に対応した  
サロン専用スペシャルケアセット

¥19,440



- 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