



2013年7月期 第1四半期

株式会社 ドクターシーラボ

目次

1. 2013年7月期 第1四半期 決算報告（業績ハイライト）
2. 2013年7月期 第1四半期 概況
3. 2013年7月期 第1四半期 基礎数値編



第15期（2013年7月期）

第1四半期 決算報告

業績ハイライト B/S 主要項目



(百万円)

	2012/7月期		2013/7月期 第1四半期		前期末比	
	2012年7月末	構成比	2012年10月末	構成比	増減額	前期末比
流動資産	19,468	86.8 %	17,081	85.3 %	▲2,386	87.7 %
現金及び預金	8,981	40.1 %	7,901	39.5 %	▲1,079	88.0 %
売掛金	5,834	26.0 %	3,737	18.7 %	▲2,097	64.1 %
商品及び製品	2,348	10.5 %	3,097	15.5 %	749	131.9 %
固定資産	2,952	13.2 %	2,936	14.7 %	▲16	99.5 %
資産合計	22,420	100.0 %	20,018	100.0 %	▲2,402	89.3 %
流動負債	4,997	22.3 %	3,684	18.4 %	▲1,312	73.7 %
固定負債	218	1.0 %	216	1.1 %	▲1	99.2 %
負債合計	5,215	23.3 %	3,901	19.5 %	▲1,314	74.8 %
純資産合計	17,205	76.7 %	16,117	80.5 %	▲1,088	93.7 %
負債純資産合計	22,420	100.0 %	20,018	100.0 %	▲2,402	89.3 %

業績ハイライト P/L 主要項目



(百万円)

	2012/7月期 第1四半期		2013/7月期 第1四半期		前年同期間比	
	2011/8 - 2011/10	売上比	2012/8 - 2012/10	売上比	増減額	同期比
売上高	7,759	100.0 %	7,202	100.0 %	▲556	92.8 %
売上原価	1,283	16.5 %	1,160	16.1 %	▲122	90.5 %
売上総利益	6,476	83.5 %	6,042	83.9 %	▲433	93.3 %
販売費及び 一般管理費	4,376	56.4 %	4,640	64.4 %	264	106.0 %
広告宣伝費	984	12.7 %	983	13.7 %	0	100.0 %
販売促進費	691	8.9 %	680	9.5 %	▲10	98.4 %
人件費	896	11.6 %	916	12.7 %	19	102.2 %
減価償却費	116	1.5 %	102	1.4 %	▲14	88.0 %
営業利益	2,099	27.1 %	1,401	19.5 %	▲698	66.7 %
当期純利益	1,250	16.1 %	882	12.3 %	▲367	70.6 %
特別損失	22	0.3 %	1	0.0 %	▲20	8.2 %
設備投資	43	0.6 %	86	1.2 %	42	197.4 %

業績ハイライト 事業セグメント別売上高



(百万円)

	2012/7月期 第1四半期		2013/7月期 第1四半期		前年同期間比	
	2011/8 - 2011/10	売上比	2012/8 - 2012/10	売上比	増減額	同期比
化粧品事業	7,304	94.1 %	6,628	92.0 %	▲675	90.7 %
健康食品事業	455	5.9 %	574	8.0 %	119	126.2 %
合計	7,759	100.0 %	7,202	100.0 %	▲556	92.8 %

業績ハイライト 販売チャネル別売上高



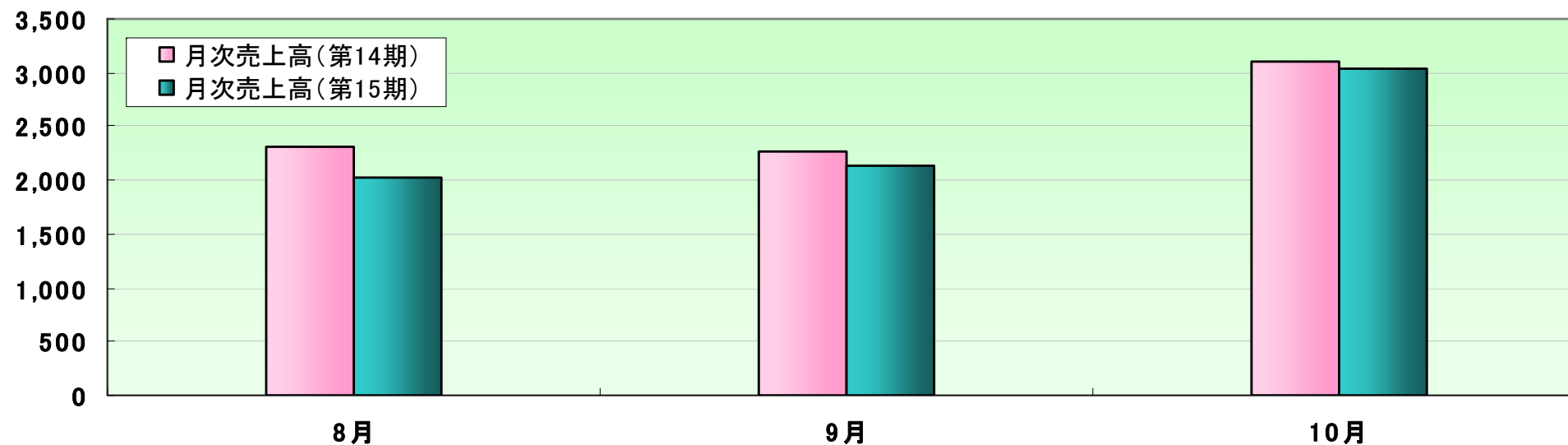
(百万円)

	2012/7月期 第1四半期		2013/7月期 第1四半期		前年同期間比	
	2011/8 - 2011/10	売上比	2012/8 - 2012/10	売上比	増減額	同期比
通信販売	4,919	63.4 %	5,060	70.3 %	140	102.9 %
卸売販売	1,618	20.9 %	1,086	15.1 %	▲532	67.1 %
対面販売	1,064	13.7 %	921	12.8 %	▲143	86.6 %
海外事業その他	155	2.0 %	134	1.9 %	▲21	86.2 %
合計	7,759	100.0 %	7,202	100.0 %	▲556	92.8 %

業績ハイライト 月次売上高推移(単体)



(百万円)



月次売上高(百万円)	8月	9月	10月
第14期 (2011.8-2011.10)	2,318	2,259	3,100
第15期 (2012.8-2012.10)	2,020	2,139	3,033
前年同月比 (%)	87.1 %	94.7 %	97.8 %

業績ハイライト C/F計算書



(百万円)

	2012/7月期 第1四半期	2013/7月期 第1四半期	前年同期間比
	2011/8 - 2011/10	2012/8 - 2012/10	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	165	803	637
投資活動による キャッシュ・フロー	▲46	▲91	▲44
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,580	▲1,787	▲207
現金及び現金同等 物の増減額	▲1,477	▲1,079	398



第15期（2013年7月期）

第1四半期 概況

2013年7月期 第1四半期 商品販売概況



商品別売上上位

(百万円)

順位	商品名	第1四半期 12/8 - 12/10	構成比	前年同期間比
1	アクアコラーゲンゲル エンリッチリフトEX (アクアコラーゲンゲル エンリッチリフトEXスペシャルを含む)	1,476	20.5 %	86.7 %
2	薬用アクアコラーゲンゲル美白 (アクアコラーゲンゲルBIHAKUスペシャルを含む)	692	9.6 %	126.5 %
3	BBパーフェクトクリーム	484	6.7 %	89.3 %
4	アクアインダームスーパーエッセンス	414	5.8 %	142.0 %
5	VC100ホアホワイトローション	297	4.1 %	-
6	美禅食	209	2.9 %	161.7 %
7	スーパーホワイト377 (スーパーホワイト377EX・ウルトラを含む)	192	2.7 %	101.1 %
8	薬用アクアコラーゲンゲルスーパーモイスタチャー	176	2.4 %	49.6 %
9	パーフェクトエイジストDX(リニューアル前を含む)	96	1.3 %	142.3 %
10	薬用アクアコラーゲンゲルスーパーセンシティブ	91	1.3 %	84.3 %
売上高		7,202	100.0 %	92.8 %

アクアコラーゲンゲルシリーズ	2,487	34.5 %	86.9 %
----------------	-------	--------	--------

※他商品とのセット商品は含んでおりません。 10

ドクターシーラボ

アクアコラーゲンゲルシリーズの販売状況

ゲルシリーズ売上前年同期間比: 13.1 %減



■ エンリッチリフトEX

売上高 1,476百万円 前年同期間比 13.3 %減

➤ 卸売販売での落ち込みが大きい



■ 美白

売上高 692百万円 前年同期間比 26.5 %増

➤ 限定発売したビッグゲルが売上増に貢献



■ スーパーモイスタチャー

売上高 176百万円 前年同期間比 50.4 %減

➤ リニューアルに向け出荷を抑えた為、前年同期実績を大きく下回る

ドクターシーラボ

前期6月 新発売



**VC100ポアホワイトローションが
新たな主力商品として急成長**

売上高 297 百万円

- ポイントプレゼントキャンペーン等によりPRを強化
→リピート購入率が高く、好調に売上実績を伸ばす



アクアインダームスーパーエッセンス好調

売上高 414 百万円

前年同期間比 42.0 %増

- 10月にテレビCMを放映し、認知度の拡大を図る

ジェノマー

- 新商品を発売せず、既存商品の育成に注力したものの、主力販路である百貨店における客数の低下により売上が落ち込む
→下期に新商品を発売することで、売上の回復を目指す

ラボラボ

- (株)ココカラファインと共同開発した「スーパーモイストゲル α 」が好調に推移しているものの、既存商品の売上の落ち込みが大きい

8月上旬 新発売



(株)ココカラファインと共同開発
スーパーモイストゲル α 発売

➤ 前期に引き続き、他社とのコラボレーションを実施し、販売力の強化を図る

健康食品

美禅食をはじめとする健康増進・ダイエット訴求商品群とプラセンタ配合商品群の2つの柱を軸に販売を強化

健康・ダイエット

美禅食



売上高 209 百万円
前年同期間比 61.7 %増

- 取扱いチャネルを拡大したことで、順調に売上を伸ばしている
- 少量タイプの発売により新規購入者の獲得を目指す

酵素スープ



9月14日新発売

売上高 20 百万円

- ダイエット関連商品の拡充を図る

プラセンタ

プラセンタ商品※ 売上高 123 百万円
前年同期間比 13.2 %増

※プラセンタEX II、エンリッチリフト、DXマチュアリフトの合計

- プラセンタEXエンリッチリフトが引き続き好調に推移

9月9日新発売



- QVC限定商品「プラセンタDXマチュアリフト」を新発売
→QVC販路でのプラセンタ商品育成に注力

通信販売売上前年同期間比: 2.9 %増

① 新規顧客獲得数・新規購入者数の状況

- マス広告を減らした為、新規顧客の獲得数が前年同期を下回る
- 獲得した新客の購入率も伸び悩む

② 既存顧客の状況

- 既存顧客の購入者数は前年同期比 8.9%増となる
- 購入単価が前年同期比 4.5%減となる

③ WEBの通信販売における売上シェア: 41.1%

卸売販売売上前年同期間比: 32.9 %減

① 流通在庫過多により追加出荷が伸び悩む

- 前期末に出荷した流通在庫の回転を高める施策を強化し、店頭での販売は徐々に回復したが、追加出荷には至らなかった

② 健康食品新規導入: 当社健康食品の知名度及び売上拡大を推進

- 9/10よりドラッグストア、バラエティショップ、GMSのセルフ販売コーナーで「美禅食」及び「プラセンタゼリー」の少量タイプを発売。来店促進の為、新聞にてPRを行うとともに、店頭でもサンプリングを実施
- TVショッピングチャンネル「QVC」では前期より発売している「QVC限定美禅食」に加えて「プラセンタDXマチュアリフト」を投入し、健康食品の育成に注力



③ 販売店との取り組み強化

- (株)ココカラファインと「ラボラボスーパーモイストゲルα」を共同開発

対面型店舗販売売上前年同期間比: 13.4 %減

既存店売上前年同期間比

直営・百貨店: 14.2 %減
GMS: 13.0 %減

新規出店効果

5百万円

・期中合計で直営・百貨店内に
1カウンターオープン

① 新カウンターデザインの導入推進

- 百貨店2店舗、GMS1店舗を新デザインへリニューアル



- ・ブランドコンセプトの明確化
- ・“体験型”機能導入
- ・他販路との差別化、機能性向上
(美顔器お試しカウンター・お手入れルーム整備)
- ・健康食品、メイクアイテムのディスプレイ強化

② ステップアップ割引※を直営店5店舗に導入

- サービスレベルの向上を図る

※累計購入金額に応じて割引率が上がる、通信販売限定で実施していたサービス

③ 購入客数の減少

- 新規顧客数の減少が顕著

海外売上前年同期間比: 13.8 %減

アジア

<台湾>

- ・ 9月末より開始した百貨店セールにおける購買が堅調な滑り出しとなる
- ・ 今後、Eコマースでの展開、卸売販路の強化に注力する

<香港>

- ・ 8月にオープンした新店、既存店ともに好調に推移

<韓国>

- ・ 8月にオープンした新店が韓国人客の獲得に貢献
- ・ 既存店は、日本人観光客による購買を中心に好調に推移
- ・ 9月末から10月頭にかけての中国における大型連休に伴い、中国人観光客が急増

<シンガポール・マレーシア>

- ・ ディストリビューターによる展開から子会社による展開へと移行するにあたって、既存店を一旦すべて閉店した為、海外事業全体の売上減の主要因となる

米国

- ・ 前期第2四半期に卸先を優良店舗に縮小した為、前年同期実績を大きく下回る
- ・ 今後はEコマースの展開強化に注力する

2013年7月期 上期業績予想



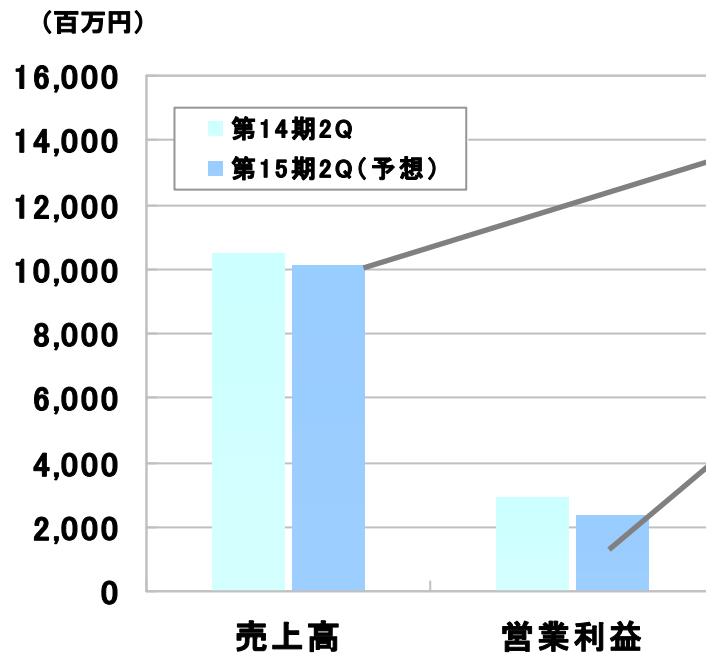
(百万円)

	【前期】 2012年7月期 上期 (2011/8 – 2012/1)	【予想】 2013年7月期 上期 (2012/8 – 2013/1)	前期上期との比較		【前期】 2012年7月期 第2四半期 (2011/11 – 2012/1)	【予想】 2013年7月期 第2四半期 (2012/11 – 2013/1)	前期第2四半 期との比較
			増減額	前年比			前年比
売上高	18,250	17,300	▲950	94.8 %	10,491	10,097	96.2 %
売上原価	3,219	3,000	▲219	93.2 %	1,936	1,839	95.0 %
対売上比率	17.6 %	17.3 %	—	—	18.5 %	18.2 %	—
広告宣伝費	2,466	2,700	233	109.5 %	1,482	1,716	115.8 %
対売上比率	13.5 %	15.6 %	—	—	14.1 %	17.0 %	—
販売促進費	1,560	1,600	39	102.5 %	869	919	105.8 %
対売上比率	8.6 %	9.2 %	—	—	8.3 %	9.1 %	—
販売費及び一般管 理費合計	10,001	10,530	528	105.3 %	5,625	5,889	104.7 %
営業利益	5,029	3,770	▲1,259	75.0 %	2,929	2,368	80.8 %

2013年7月期 上期業績予想



前期実績【第2四半期(2011/11 - 2012/1)】と今期予想【第2四半期(2012/11 - 2013/1)】



国内は、2013年1月19日に通販先行で発売する「アクアコラーゲングルスーパーモイスタチャーEX」の販売に注力する為、第2四半期は前期実績を下回る見込み。

「アクアコラーゲングルスーパーモイスタチャーEX」の発売に向け、PRを強化。マーケティングコストを前年同期より284百万円上積みする為、利益率は低下する見込み。



全販路にて「アクアコラーゲングルスーパーモイスタチャーEX」の展開を開始する下期に大きく売上高を伸長させる



第15期（2013年7月期）
第1四半期 基礎数值編

通販登録会員数の動向

(千人)

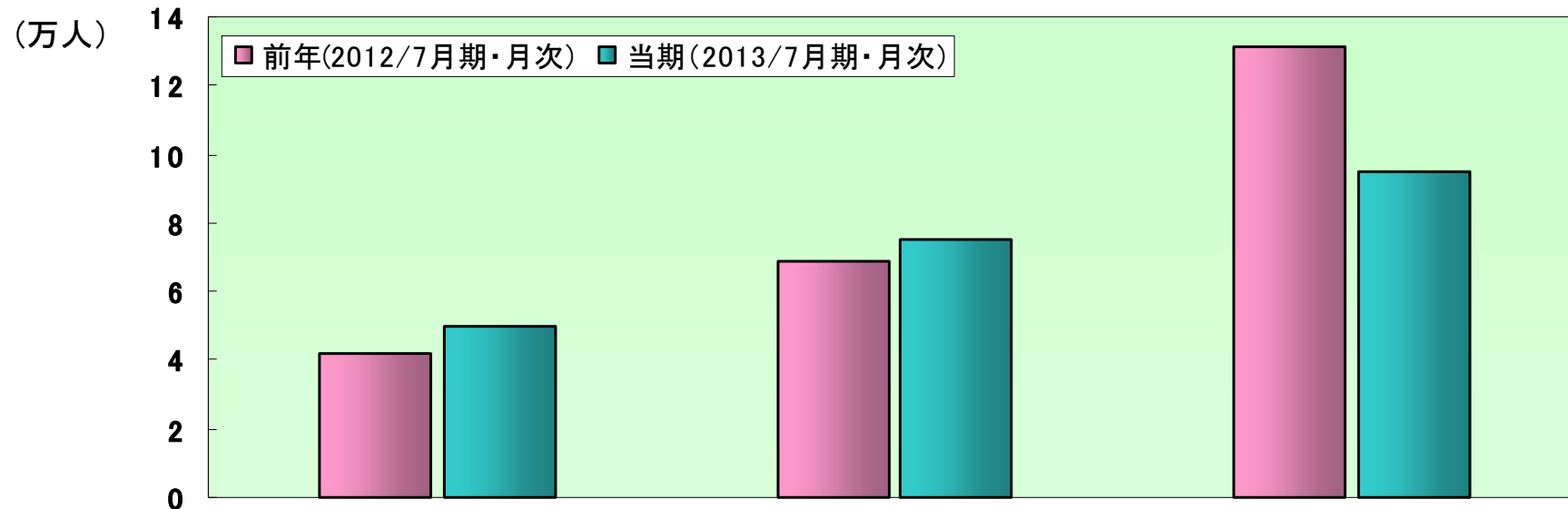
	新規登録数			
	2012/7月期 第1四半期 (2011/8 - 2011/10)	2013/7月期 第1四半期 (2012/8 - 2012/10)	増減数	前年同期間比
シーラボ ラボラボ	243	220	▲22	90.7 %

(千人)

	総会員数			
	2012/7月期 期末 (2012年7月末)	2013/7月期 第1四半期 (2012年10月末)	増減数	前期末比
シーラボ ラボラボ	8,828	9,049	220	102.5 %

国内通販登録会員数の推移(月次ベース)

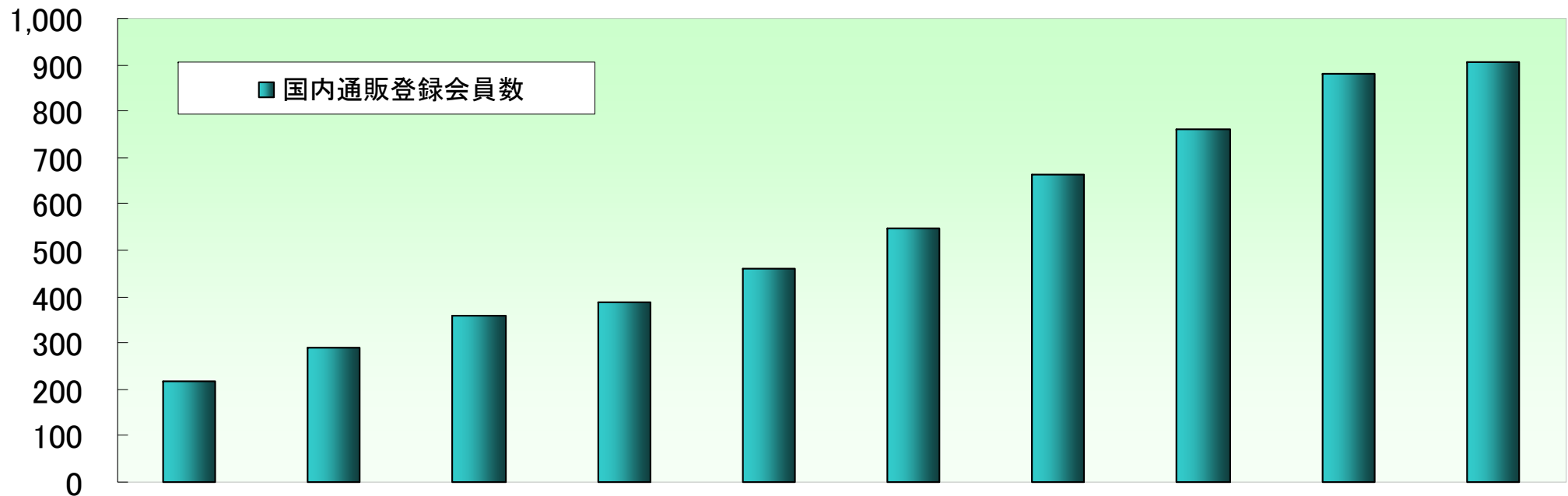
2013年7月期第1四半期(2012年8月～2012年10月)の新規登録会員数



新規獲得会員 (万人)	8月	9月	10月
2012/7月期・月次	4.2	6.9	13.1
2013/7月期・月次	5.0	7.5	9.5

国内通販登録会員数の推移(期末ベース)

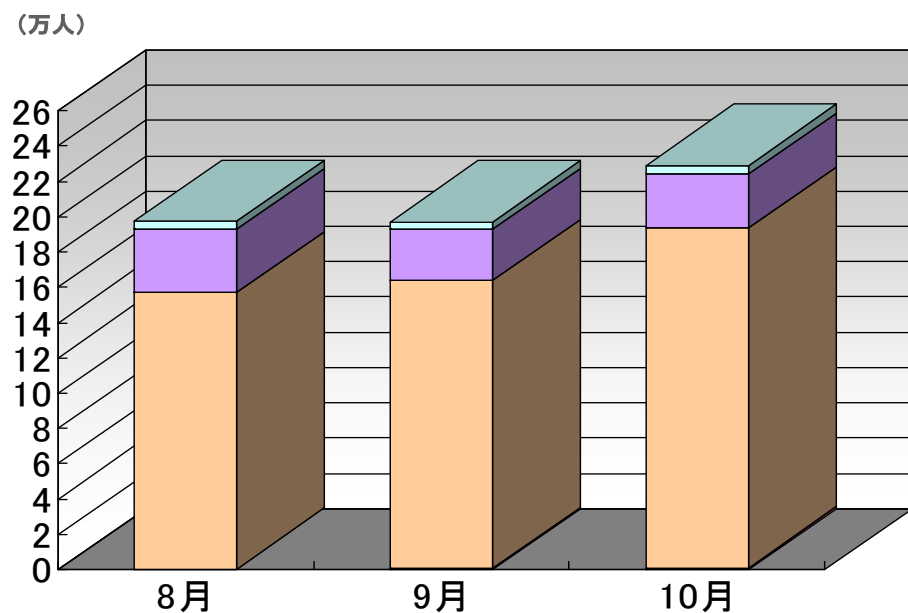
(万人)



	2005/1月期	2006/1月期	2007/1月期	2007/7月期 (6ヶ月決算)	2008/7月期	2009/7月期	2010/7月期	2011/7月期	2012/7月期	2013/7月期 第1四半期
会員数 合計 (万人)	216	291	360	389	461	546	662	762	882	904

通信販売購入者数の推移

11年8月～11年10月 購入者数推移



前年比

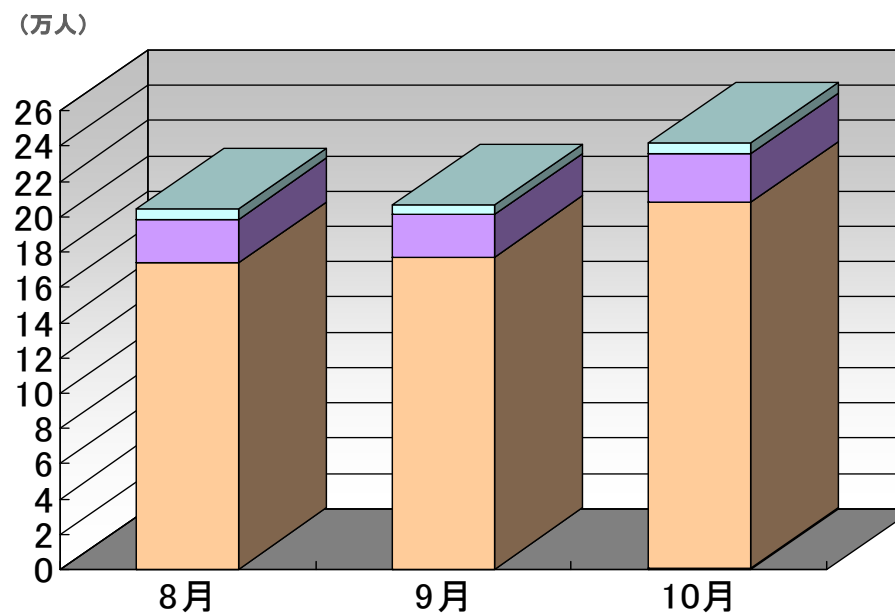
トライアル

73.4 %

リピート

108.9 %

12年8月～12年10月 購入者数推移



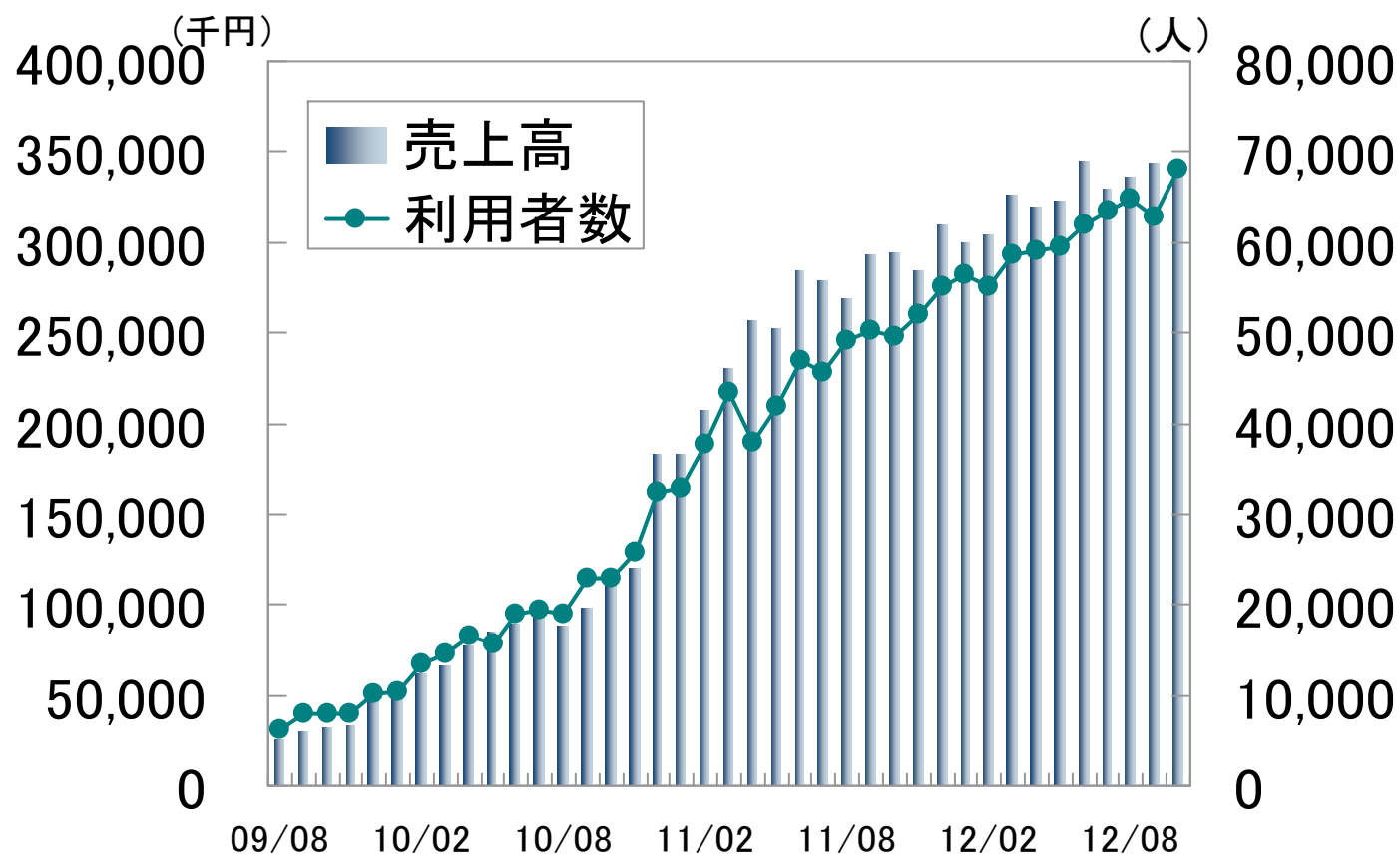
80.1 %

新規

117.3 %

復活

定期お届け便状況



2013年7月期 第1四半期 基礎数値編(店舗)



国内店舗 展開状況

対面型店舗販売

		第14期末	期中増減	第15期 2012/10月末
直 営 店		8	0	8
Dr.Ci: Labo 	百貨店	90	開店:+1	91
	GMS	60	閉店:-2	58
合 計		158	-1	157

卸売販売

チャネル・取扱ブランド	第14期末	第15期 2012/10月末
ドラッグ 	5,000 ※1	5,000 ※2
コンビニ 	0	0
調剤薬局 	4,400	4,400
バラエティー 	974	980
GMS 	460	460
化粧品専門店 	129	129

※1 内3,640店舗はシーラボ10商品取扱

※2 内3,600店舗はシーラボ10商品取扱

2013年7月期 第1四半期 基礎数値編(店舗)



海外店舗 展開状況

	香 港	台 湾	マレーシア	シンガポール	韓 国	合 計
販 売 形 態	店舗販売 卸売販売	店舗販売 通信販売	卸売販売	卸売販売	卸売販売	
海外直営店舗数 (2012年10月末)	4	10	0	0	3 ※	17
期中新規出店数	1	0	0	0	1	2
閉店数	0	0	2	2	0	4

※韓国につきましてはディストリビューターによる出店となっております。

2013年7月期 第1四半期 基礎数値編(商品)



ブランド	第15期発売 アイテム数	第15期1Q（2012年8月～10月）発売アイテム
ドクター シーラボ	11アイテム	<ul style="list-style-type: none"> ・アクアコラーゲンゲル ポアホワイトリフトEX(リニューアル・千趣会限定) ・プラセンタDXマチュアリフト(QVC限定) ・酵素スープ ・パーフェクトエイジストDX(リニューアル) ・アクアコラーゲンゲル クールメン(通信販売先行発売) ・モイスチャーデオソープクールメン(通信販売先行発売) ・アクネレスゲルフォーメン(通信販売先行発売) ・マチュアリフト エッセンスローションスペシャル(150mL、30mL)(リニューアル・QVC限定) ・美禅食6包セット(卸限定) ・プラセンタゼリー6包セット(卸限定)
ジェノマー	0アイテム	—
ラボラボ	2アイテム	<ul style="list-style-type: none"> ・スーパーモイストゲル α (120g、50g)(ココカラファイン店舗&一部直営店限定)

本資料に記載されている将来の見通しなどについては、2012年12月7日現在の将来に関する見通し及び計画に基づく予測が含まれています。内外の経済情勢、業界動向、商品需給、新技術の進展などにより、今後において業績見通しの変動するなどのリスクや不確実性を含んでおります。なお、当資料で使用するデータ及び表現の欠落・誤謬等に関しましてもその責を負いかねますのでご了承ください。

従いまして、投資判断を決定する場合には、本資料の将来の見通しのみに依拠することはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様自身のご判断で行っていただくようお願い致します。また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。