



2013年7月期 第3四半期

2013年6月10日
株式会社 ドクターシーラボ

目次

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



第15期（2013年7月期）

第3四半期決算報告

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3四半期		前期末比	
	2012年7月末	構 成 比	2013年4月末	構 成 比	増 減 額	前期末比
流 動 資 産	19,468	86.8 %	18,257	86.5 %	▲1,211	93.8 %
現金及び預金	8,981	40.1 %	10,363	49.1 %	1,382	115.4 %
売掛金	5,834	26.0 %	3,288	15.6 %	▲2,546	56.4 %
商品及び製品	2,348	10.5 %	2,266	10.7 %	▲82	96.5 %
固 定 資 産	2,952	13.2 %	2,855	13.5 %	▲97	96.7 %
資 産 合 計	22,420	100.0 %	21,112	100.0 %	▲1,308	94.2 %
流 動 負 債	4,997	22.3 %	2,428	11.5 %	▲2,568	48.6 %
固 定 負 債	218	1.0 %	226	1.1 %	7	103.5 %
負 債 合 計	5,215	23.3 %	2,654	12.6 %	▲2,561	50.9 %
純 資 産 合 計	17,205	76.7 %	18,458	87.4 %	1,252	107.3 %
負 債 純 資 産 合 計	22,420	100.0 %	21,112	100.0 %	▲1,308	94.2 %

業績ハイライト 販売費及び一般管理費 主要項目



(百万円)

	2012/7月期 第3四半期		2013/7月期 第3四半期		前年同期間比	
	2011/8 - 2012/4	売上比	2012/8 - 2013/4	売上比	増減額	同期比
売上高	27,041	100.0 %	24,104	100.0 %	▲2,936	89.1 %
売上原価	4,673	17.3 %	4,029	16.7 %	▲644	86.2 %
販売費及び一般管理費	16,586	61.3 %	15,215	63.1 %	▲1,370	91.7 %
広告宣伝費	4,483	16.6 %	3,673	15.2 %	▲810	81.9 %
販売促進費	2,810	10.4 %	2,336	9.7 %	▲474	83.1 %
人件費	2,835	10.5 %	2,756	11.4 %	▲78	97.2 %
減価償却費	354	1.3 %	297	1.2 %	▲56	84.0 %
営業利益	5,780	21.4 %	4,859	20.2 %	▲921	84.1 %
経常利益	5,830	21.6 %	5,050	21.0 %	▲779	86.6 %
当期純利益	3,448	12.8 %	3,127	13.0 %	▲321	90.7 %
設備投資	222	0.8 %	216	0.9 %	▲6	97.3 %

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3四半期		2013/7月期 第3四半期		前年同期間比	
	2011/8-2012/4	売上比	2012/8-2013/4	売上比	増減額	同期比
化粧品事業	25,656	94.9 %	22,431	93.1 %	▲3,225	87.4 %
健康食品事業	1,384	5.1 %	1,672	6.9 %	288	120.8 %
合計	27,041	100.0 %	24,104	100.0 %	▲2,936	89.1 %

業績ハイライト 販売チャネル別売上高



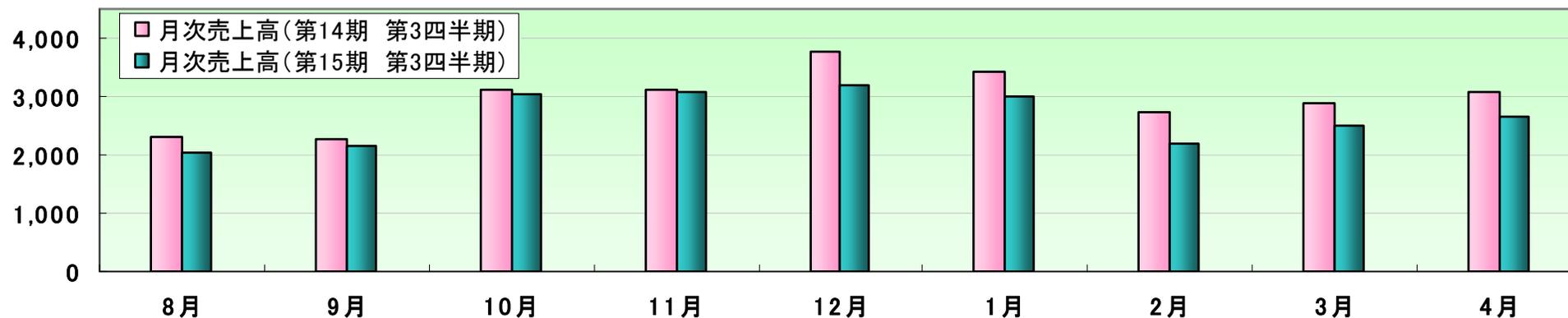
(百万円)

	2012/7月期 第3四半期		2013/7月期 第3四半期		前年同期間比	
	2011/8 -2012/4	売上比	2012/8 -2013/4	売上比	増減額	同期比
通信販売	17,347	64.2 %	16,204	67.2 %	▲1,143	93.4 %
卸売販売	5,771	21.3 %	4,458	18.5 %	▲1,313	77.2 %
対面販売	3,319	12.3 %	2,850	11.8 %	▲469	85.9 %
海外事業その他	602	2.2 %	592	2.5 %	▲10	98.3 %
合計	27,041	100.0 %	24,104	100.0 %	▲2,936	89.1 %

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	11月	12月	1月	2月	3月	4月
第14期 第3四半期 (2011.8-2012.4)	2,318	2,259	3,100	3,129	3,765	3,406	2,728	2,898	3,064
第15期 第3四半期 (2012.8-2013.4)	2,020	2,139	3,033	3,079	3,183	3,001	2,200	2,515	2,660
前年同月比 (%)	87.1%	94.7%	97.8%	98.4%	84.5%	88.1%	80.6%	86.8%	86.8%

(百万円)

	2012/7月期 第3四半期	2013/7月期 第3四半期	前年同期間比
	2011/8-2012/4	2012/8-2013/4	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	2,871	3,516	645
投資活動による キャッシュ・フロー	▲140	▲222	▲82
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,662	▲1,954	▲291
現金及び現金同等 物の増減額	1,074	1,382	307

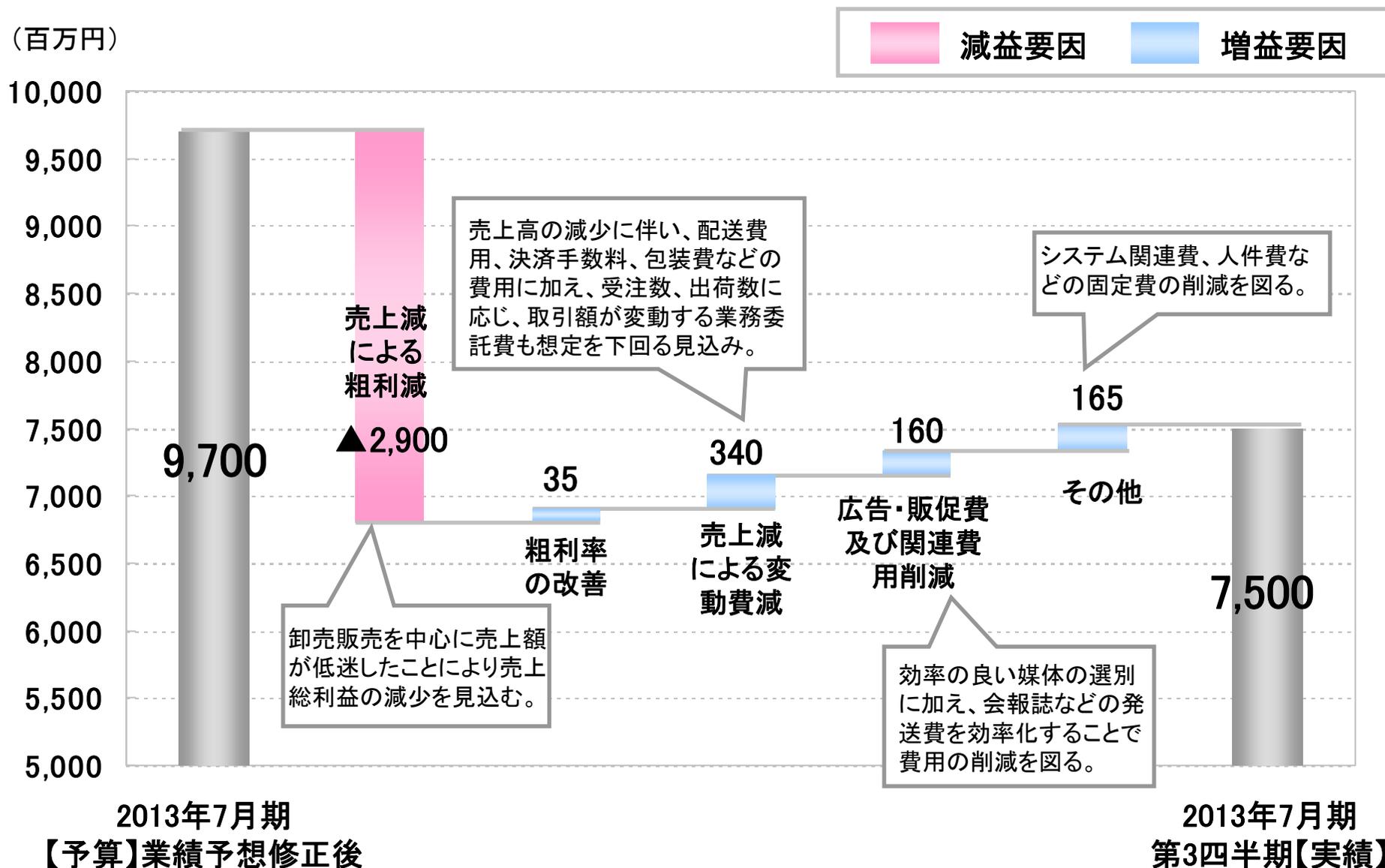
業績ハイライト 通期着地見込の前年実績対比



(百万円)

		前年実績		修正後着地見込		増減額
		2011/8-2012/7	売上比	2012/8-2013/7	売上比	
売上高	通信販売	25,203	64.5 %	23,250	66.4 %	▲1,953
	卸売販売	8,523	21.8 %	6,600	18.9 %	▲1,923
	対面販売	4,598	11.8 %	4,300	12.3 %	▲298
	海外	757	1.9 %	850	2.4 %	93
	合計	39,082	100.0 %	35,000	100.0 %	▲4,082
売上原価		6,896	17.6 %	5,950	17.0 %	▲946
販売費及び一般管理費		23,222	59.4 %	21,550	61.6 %	▲1,672
広告宣伝費		6,142	15.7 %	5,500	15.7 %	▲642
販売促進費		3,986	10.2 %	3,200	9.1 %	▲786
営業利益		8,963	22.9 %	7,500	21.4 %	▲1,463

業績ハイライト 営業利益の増減分析(予実対比)





第15期（2013年7月期）

第3四半期 概況

2013年7月期 第3四半期 商品販売概況



商品別売上上位

(百万円)

順位	商品名	第3四半期 12/8 - 13/4	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)	5,028	20.9 %	82.0 %
2	BBパーフェクトクリーム (リニューアル前を含む)	1,683	7.0 %	85.1 %
3	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)	1,542	6.4 %	97.9 %
4	アクアインダーム スーパーエッセンス (リニューアル前を含む)	1,205	5.0 %	101.2 %
5	アクアコラーゲンゲル スーパーモイスタチャーEX(リニューアル前を含む)	1,157	4.8 %	96.1 %
6	VC100ポアホワイトローション	806	3.3 %	-
7	美禅食	600	2.5 %	147.3 %
8	スーパーホワイト377 (EX・ウルトラ含む)	496	2.1 %	60.3 %
9	3Dディープポトリウムプレミアムリフト (3Dディープポトリウム エンリッチリフトを含む)	330	1.4 %	134.7 %
10	アクアコラーゲンゲル マチュアリフトDXゴールド (リニューアル前を含む)	303	1.3 %	94.3 %
売上高		24,104	100.0 %	89.1 %

アクアコラーゲンゲルシリーズ		8,656	35.9 %	87.9 %
----------------	--	-------	--------	--------

※他商品とのセット商品は含んでおりません。

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: 12.1 %減

エンリッチリフトEX



売上高 5,028百万円
前年同期間比 18.0%減

ターゲット層の見直しを図り、
セット商品の内容を一新するも
前年同期実績を下回る結果に

美白



売上高 1,542百万円
前年同期間比 2.1%減

通信販売が好調に推移
BIGサイズゲルが売上を押し上
げるも前年同期実績は若干下
回る結果に

スーパーモイスタチャー



売上高 1,157百万円
前年同期間比 3.9%減

通信販売において堅調に推移
するも、リニューアル効果がや
や弱い。

ドクターシーラボ

アクアコラーゲンゲル エンリッチリフトEX販売状況

■ターゲット層の見直し

新聞折込やインフォーマーシャルにてお客様の年齢層を絞り込んだ施策に切り替え

■訴求方法の見直し

無料サンプル請求からの引き上げではなく、初回から本商品をお買い求めいただく施策へ



通信販売限定



ターゲットであるお客様のニーズに合ったセット商品を販売

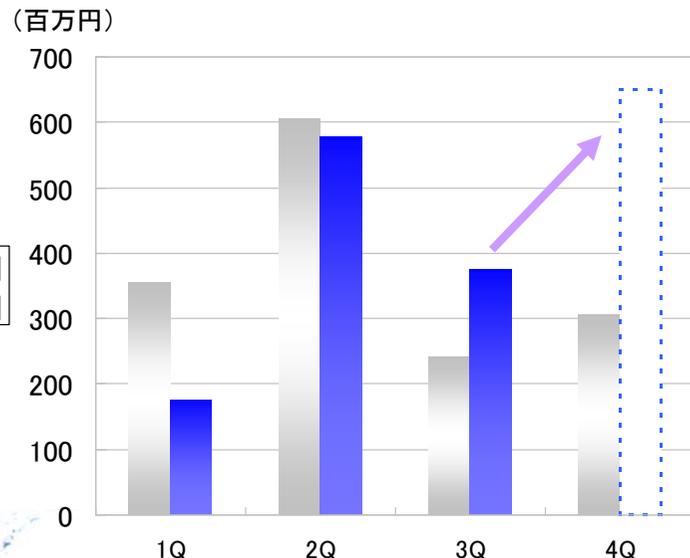
- アクアコラーゲンゲルエンリッチリフトEXを使用したセルフマッサージDVD付の限定セットを販売
- インフォーマーシャルでのセット商品の販売が好調に推移

ドクターシーラボ

アクアコラーゲンゲル スーパーモイスタチャーEXのリニューアル状況

前第3四半期比: 66.0 %増

スーパーモイスタチャー 売上高推移



リニューアル効果が限定的
→ 第4四半期に向けPRを強化

■ 通信販売



- ・全額返金キャンペーン
- ・無料サンプル実施

■ 卸売販売



- ・発売記念販売店コンクール
ディスプレイコンテストの実施

■ 対面型店舗販売



- ・スマートフォン「アプリ」を活用した店舗誘導の実施
- ・「無料サンプルセット」による新規顧客獲得と、全来店客への紹介活動の徹底

ドクターシーラボ

主力商品販売状況



ハーバルO₂シリーズ

売上高 **601** 百万円

前年同期間比 **20.0%減**

➤ 通信販売において堅調に推移するも、前年同期実績を下回る結果に



アクアインダーム スーパーエッセンス

売上高 **1,205** 百万円

前年同期間比 **1.2%増**

➤ 昨年のリニューアル以降、引き続き好調に推移。特に通信販売での売上が好調



BBパーフェクトクリーム

売上高 **1,683** 百万円

前年同期間比 **14.9 %減**

➤ 紫外線対策商品として夏場に向け販売を再強化

➤ 国内シェアNo.1の維持



VC100ポアホワイトローション

売上高 **806** 百万円

➤ 全チャネルで好調に売上を伸ばしており、当社主力商品として成長している。引き続き販売を強化

ジェノマー

新商品投入



2/22 新発売

パーフェクトセルエッセンス

▶ 既存顧客への販売活動強化



2/22 新発売

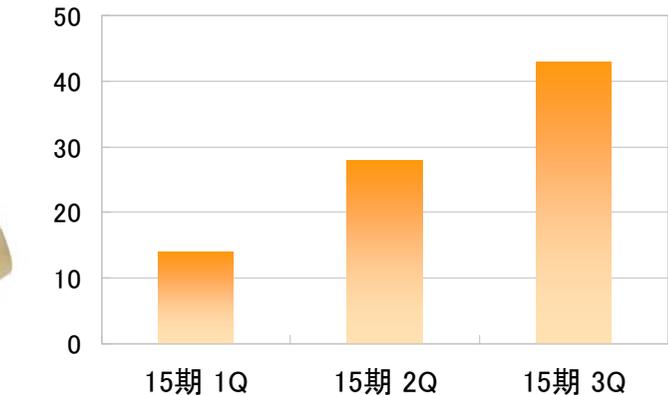
パーフェクトBBクリーム

▶ 使用アイテム拡大のため
タッチアップ活動強化

ラボラボ

(株)ココカラファイン限定
スーパーモイストゲルαが順調に推移

(百万円) スーパーモイストゲルα売上高推移



3/1 新発売



(株)ココカラファイン限定
スーパーモイストローションα発売

▶ (株)ココカラファインとの共同開発第3弾

健康食品

健康・ダイエット商品を中心に好調に推移

美禅食



売上高: **600** 百万円
前年同期間比: **47.3** %増

- ・放映時間の長い(29分)インフォーマーシャルでの反響が大きく、特に「美禅食3箱セット」が好評
- ・「QVCオリジナル美禅食」の販売が好調

プラセンタシリーズ*

※プラセンタEX II、エンリッチリフト、DXマチュアリフト、プラセンタゼリーの合計



売上高: **423** 百万円
前年同期間比: **5.2** %増

- ・定期お届け便での販売が引き続き好調
- ・卸売販路ではプラセンタゼリーの販売を強化

通信販売売上前年同期間比: 6.6 %減

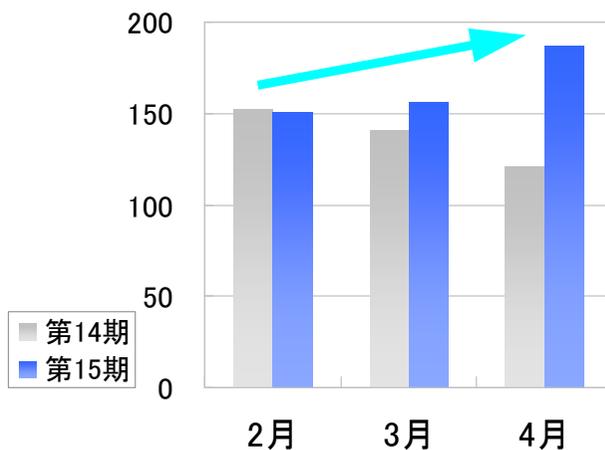
プラス要因

■ 健康食品の売上が好調に推移

➤ 第3四半期後半に入り、インフォーマーシャルでの健康食品の販売が好調に推移



(百万円) **健康食品売上実績推移**

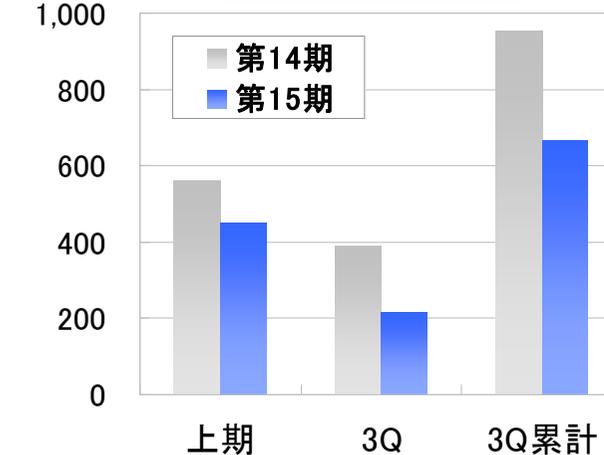


マイナス要因

■ 新規顧客の獲得が伸び悩む

➤ テレビCM放映回数を減らしたため、新規顧客獲得数が伸び悩む

(千人) **新規登録会員数**



通信販売におけるEコマース売上シェア: 42.1%

卸売販売売上前年同期間比: 22.8 %減

プラス要因

■アクアコラーゲン5000シリーズの拡販



▶アクアコラーゲン5000シリーズの導入により、ドラッグストアでのシーラボ取り扱い商品数が10アイテムから17アイテムに増加

■QVCショップチャンネルでの「QVCオリジナル美禅食」の販売が好調に推移

マイナス要因

- ▶アクアコラーゲンゲルのリピート受注が低下した影響から出荷金額が減少
- ▶販売店における店頭での競争の激化による流通在庫の回転低下

対面型店舗販売売上前年同期間比: 14.1 %減

既存店売上前年同期間比

直営・百貨店: 16.1 %減
GMS: 13.4 %減

新規出店効果

24 百万円

・期中合計で直営・百貨店内に1カウンター、
GMS内に4カウンターオープン

直営・百貨店

- 新商品を中心に販売活動を強化
- 洗顔・クレンジングの販売強化
- 第3四半期中に3店舗をリニューアル
・鹿児島山形屋(3/19)・名古屋三越栄店(3/20)・東急東横店(4/4)

GMS

- 新規出店強化
 - ・イオン春日部店(3/5)
 - ・イオンつくば店(3/15)
 - ・イオン東久留米店(4/18)
 - ・イオン新潟青山店(4/18)
- 新規オープンした4店舗では「認知度強化」
「新客獲得」を目的とした特別催事イベントを
実施→100~150名の新規顧客を獲得

海外売上前年同期間比: 1.7 %減

既存地域の状況

<台湾> 前年同期間比 9.7%増(¥ベース)

- ・百貨店チャネルは前年と比較しほぼ横ばい。TVショッピングは放送網縮小を受け前年実績を下回る
- ・今後WEB(ECコマース)への展開を進める

<香港> 前年同期間比 39.7%増(¥ベース)

- ・新規出店を加速させたことでブランド認知度の高まりをみせている
- ・中国からの旅行者の購入が増加

<韓国> 前年同期間比 2.7%増(¥ベース)

- ・日本人観光客および中国人観光客への販売が堅調に推移
- ・現地顧客獲得数が順調に推移している→引き続きPRを強化

<USA> 前年同期間比 60.7%減(¥ベース)

- ・卸売販売中心の販売形態からWEB(ECコマース)販売に事業形態を変更している途上であるため売上は大きく減少

シンガポール

アクアコラーゲングル スーパーモイスターEX ローンチイベント

- ☑ シンガポール、香港、台湾にてスーパーモイスターEX ローンチイベントを実施
- ☑ シンガポール初の直営店「ION」ショッピングモールはオープンから順調に客足が伸びている→引き続きPRを強化



香港

香港「K11」店グランドオープン

- ☑ 中国人観光客の増加



韓国

ソウルでメディアイベント実施

- ☑ イベント効果で現地顧客が急増



中国

中国最大のショッピング
サイト「タオバオ」における
ブランドサイト

「T-Mall」オープン





第15期（2013年7月期）
第3四半期 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3四半期 (2011/8-2012/4)	2013/7月期 第3四半期 (2012/8-2013/4)	増減数	前年同期間比
シーラボ ラボラボ	953	664	▲288	69.8 %

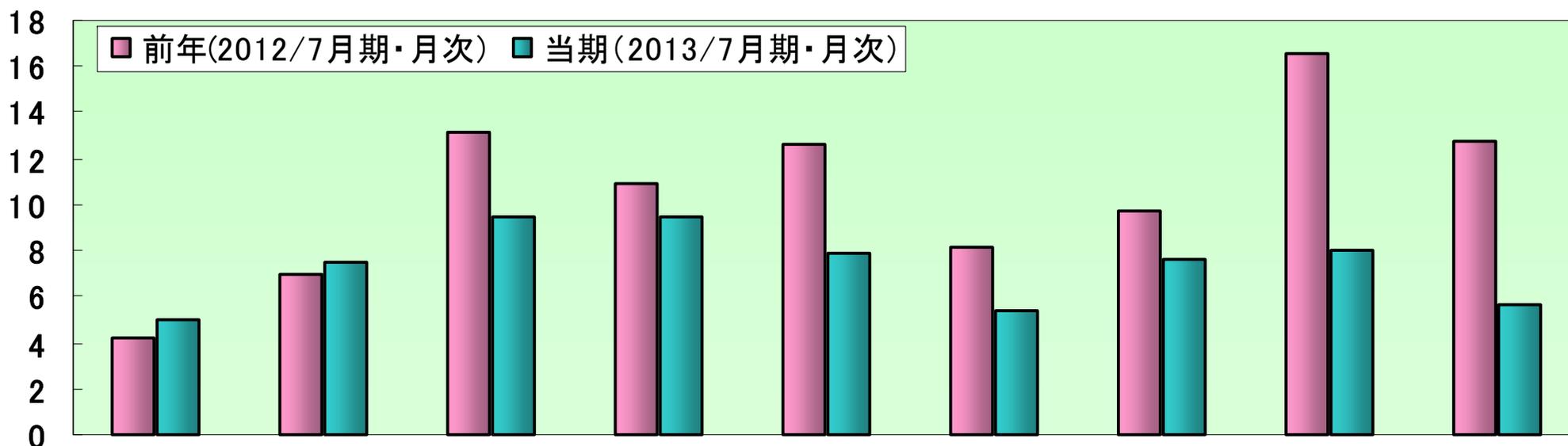
(千人)

	総会員数			
	2012/7月期 期末 (2012年7月末)	2013/7月期 第3四半期 (2013年4月末)	増減数	前期末比
シーラボ ラボラボ	8,828	9,493	664	107.5 %

国内通販登録会員数の推移(月次ベース)

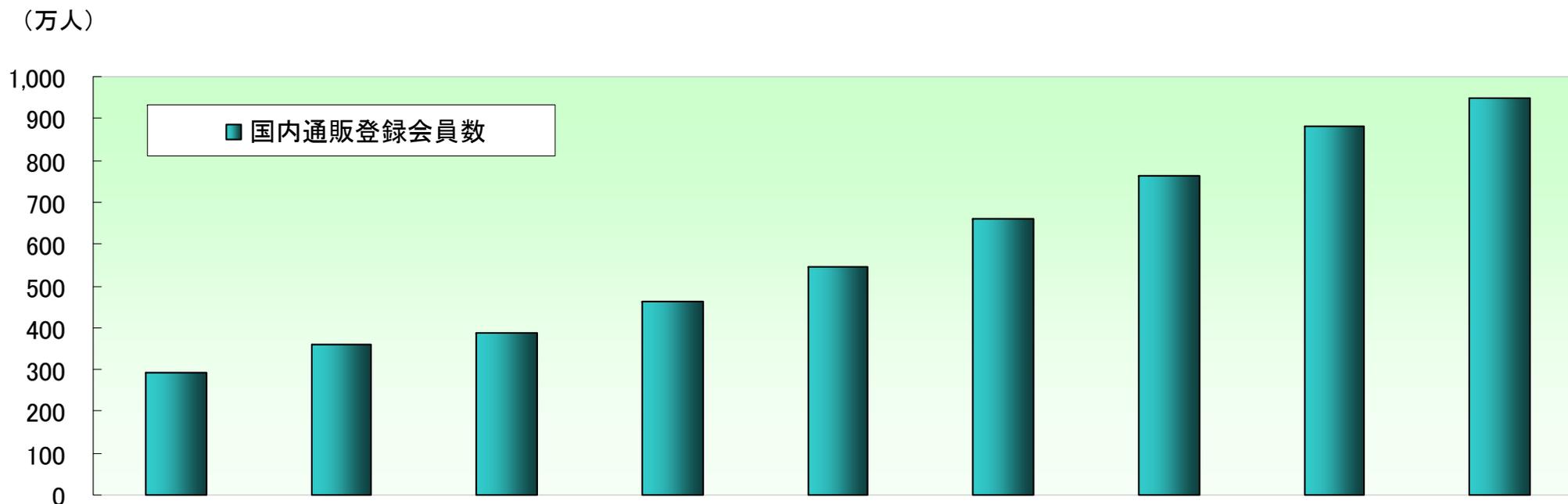
(万人)

2013年7月期第3四半期(2012年8月～2013年4月)の新規登録会員数



新規獲得 会員 (万人)	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
2012/7月 期・月次	4.2	6.9	13.1	10.9	12.6	8.2	9.7	16.6	12.7
2013/7月 期・月次	5.0	7.5	9.5	9.5	7.9	5.4	7.6	8.0	5.7

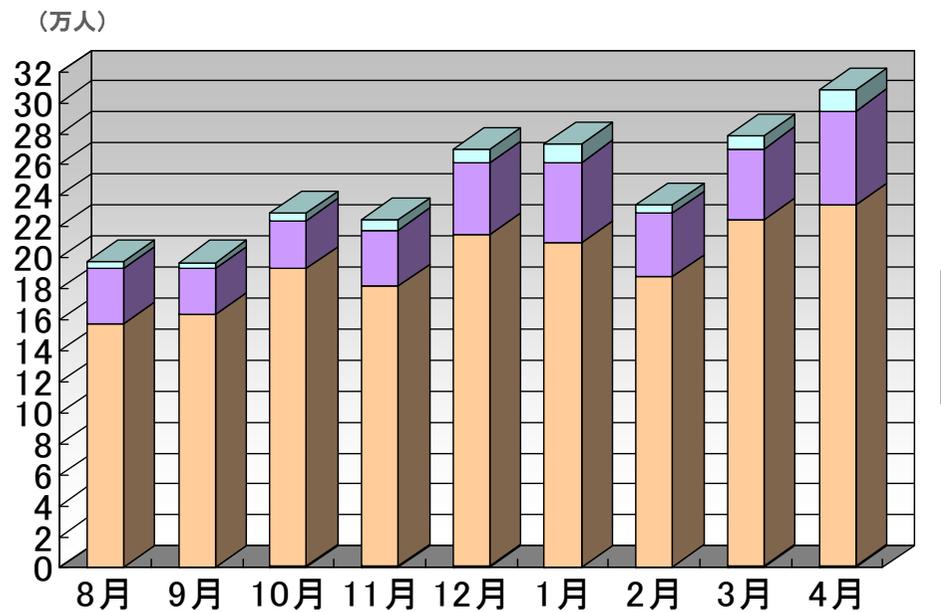
国内通販登録会員数の推移(期末ベース)



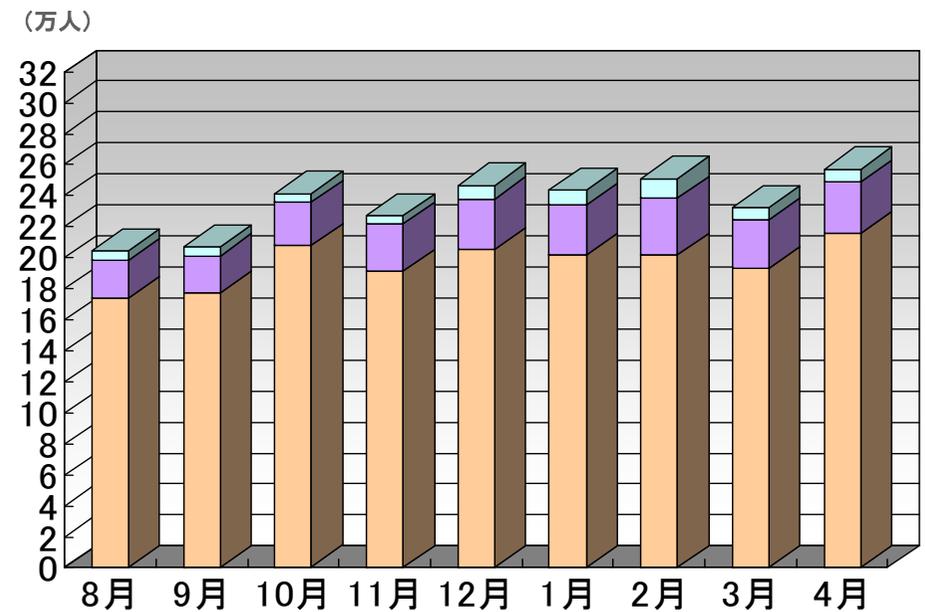
	2006/1月期	2007/1月期	2007/7月期 (6ヶ月決算)	2008/7月期	2009/7月期	2010/7月期	2011/7月期	2012/7月期	2013/7月期 第3四半期
会員数 合計 (万人)	291	360	389	461	546	662	762	882	949

通信販売購入者数の推移

11年8月～12年4月 購入者数推移



12年8月～13年4月 購入者数推移



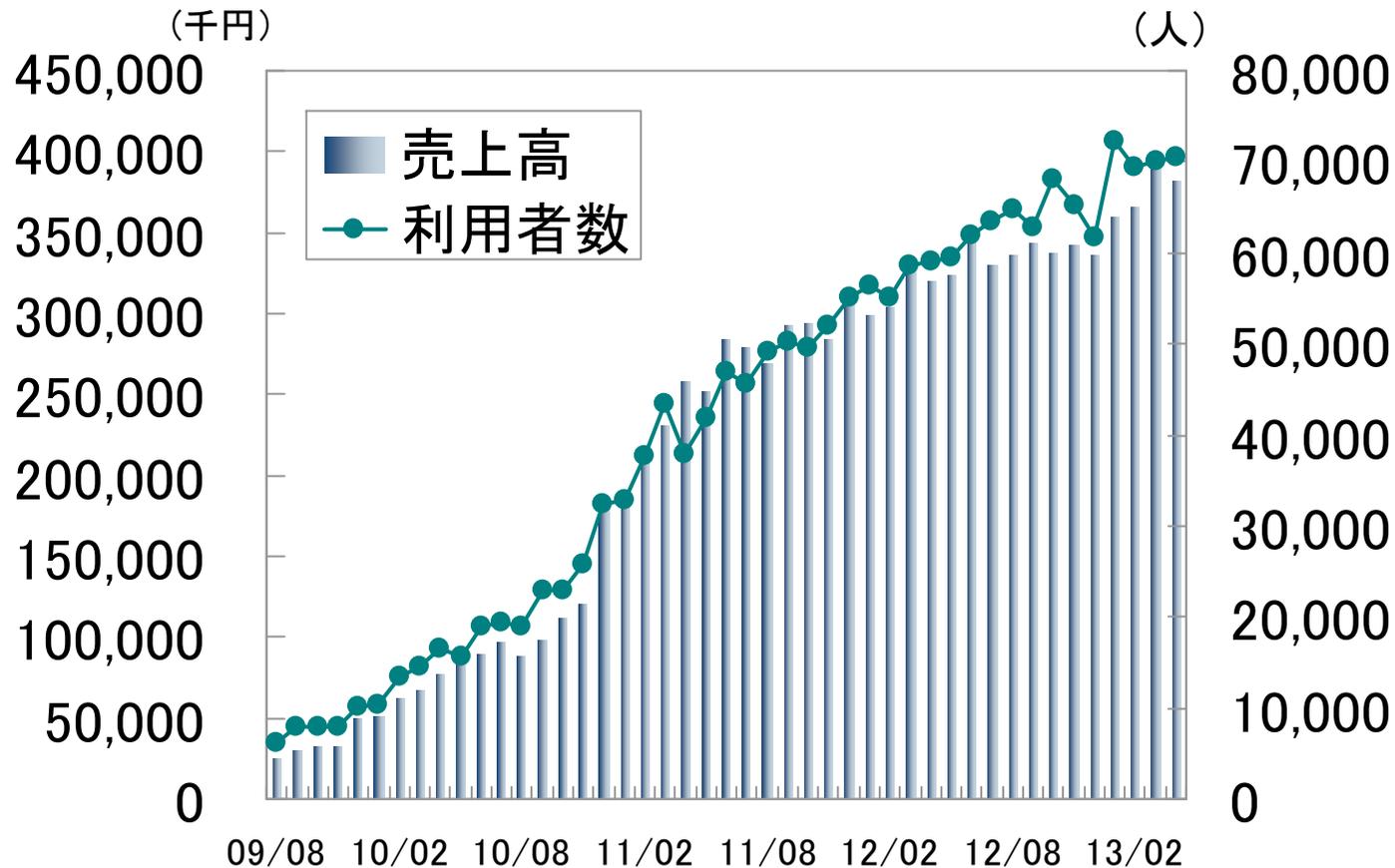
前年比 トライアル リピート

 45.2 % 100.4 %

 新規 復活

72.3 % 100.3 %

定期お届け便状況



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 2013/4月末
直 営 店		8	閉店:-2	6
Dr.Ci: Labo 	百貨店	90	開店:+1 閉店:-2	89
	GMS	60	開店:+4 閉店:-3	61
合 計		158	-2	156

卸売販売

チャンネル・取扱ブランド	第14期末	第15期 2013/4月末
ドラッグ 	5,000 ※1	4,800 ※2
コンビニ 	0	0
調剤薬局 	4,400	4,000
バラエティー 	974	980
GMS 	460	460
化粧品専門店 	129	100

※1 内3,640店舗はシーラボ10商品取扱

※2 内4,100店舗はシーラボ17商品取扱

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	中 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	店舗販売 卸売販売	卸売販売	店舗販売	
海外直営店舗数 (2013年4月末)	5	10	0	1 ※	3 ※	1 ※	20
期中新規出店数	2	0	0	2	1	1	6
閉 店 数	0	0	2	3	0	0	5

※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。

ブランド	第15期発売 アイテム数	第15期3Q（2013年2月～2013年4月） 発売アイテム
ドクター シーラボ	43アイテム	<ul style="list-style-type: none"> ・保湿スキンケア基本セット(リニューアル) ・アクアコラーゲンゲル5000(パルタック限定) ・アクアコラーゲンローション5000(パルタック限定) ・アクアコラーゲンウォッシング5000(パルタック限定) ・アクアコラーゲンクレンジング5000(パルタック限定) ・アクアコラーゲンUVゲル5000(パルタック限定) ・アクアコラーゲン5000トライアルキット(パルタック限定) ・簡単ひと塗り白髪カバー(ダークブラウン、ソフトブラック) ・ハーバルシャンプー ・ハーバルトリートメント ・薬用ハーバルDボディソープ(500ml、200ml、詰め替え用/リニューアル) ・エンリッチリフトソープ ・ごぼう茶 ・ヘアカラーフォーム(ダークブラウン、ソフトブラック)
ジェノマー	2アイテム	<ul style="list-style-type: none"> ・パーフェクトセルエッセンス ・パーフェクトBBクリーム
ラボラボ	1アイテム	<ul style="list-style-type: none"> ・スーパーモイストローションα(ココカラファイン限定)

本資料に記載されている将来の見通しなどについては、2013年6月10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も、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。