



# 2013年7月期 決算説明会

---

株式会社 ドクターシーラボ



第15期（2013年7月期）

決算報告・概況

# 業績ハイライト B/S 主要項目



(百万円)

	2012/7月期		2013/7月期		前期末比	
	2012年7月末	構成比	2013年7月末	構成比	増減額	前期末比
流動資産	19,468	86.8 %	20,810	87.3 %	1,342	106.9 %
現金及び預金	8,981	40.1 %	13,481	56.5 %	4,500	150.1 %
売掛金	5,834	26.0 %	3,483	14.6 %	▲2,351	59.7 %
商品及び製品	2,348	10.5 %	1,839	7.7 %	▲509	78.3 %
固定資産	2,952	13.2 %	3,040	12.7 %	87	103.0 %
資産合計	22,420	100.0 %	23,851	100.0 %	1,430	106.4 %
流動負債	4,997	22.3 %	3,491	14.6 %	▲1,505	69.9 %
固定負債	218	1.0 %	223	0.9 %	5	102.5 %
負債合計	5,215	23.3 %	3,715	15.6 %	▲1,500	71.2 %
純資産合計	17,205	76.7 %	20,136	84.4 %	2,930	117.0 %
負債純資産合計	22,420	100.0 %	23,851	100.0 %	1,430	106.4 %

# 業績ハイライト 連結P/L 主要項目



(百万円)

	2012/7月期		2013/7月期		前年同期間比	
	2011/8 - 2012/7	売上比	2012/8 - 2013/7	売上比	増減額	同期比
売上高	39,082	100.0 %	33,990	100.0 %	▲5,092	87.0 %
売上原価	6,896	17.6 %	5,739	16.9 %	▲1,157	83.2 %
売上総利益	32,186	82.4 %	28,251	83.1 %	▲3,934	87.8 %
販売費及び一般管理費	23,222	59.4 %	20,665	60.8 %	▲2,556	89.0 %
広告宣伝費	6,142	15.7 %	5,150	15.2 %	▲991	83.9 %
販売促進費	3,986	10.2 %	3,044	9.0 %	▲942	76.4 %
人件費	3,784	9.7 %	3,629	10.7 %	▲155	95.9 %
減価償却費	485	1.2 %	394	1.2 %	▲91	81.2 %
営業利益	8,963	22.9 %	7,585	22.3 %	▲1,378	84.6 %
当期純利益	5,036	12.9 %	4,789	14.1 %	▲246	95.1 %
特別損失	455	1.2 %	31	0.1 %	▲424	7.0 %
設備投資	339	0.9 %	306	0.9 %	▲32	90.4 %

# 業績ハイライト 売上高状況



## 販路別売上高

(百万円)

	2012/7月期		2013/7月期		前年同期間比	
	2011/8 -2012/7	売上比	2012/8 -2013/7	売上比	増減額	同期比
通信販売	25,203	64.5 %	22,632	66.6 %	▲2,570	89.8 %
卸売販売	8,523	21.8 %	6,489	19.1 %	▲2,033	76.1 %
対面販売	4,598	11.8 %	4,018	11.8 %	▲580	87.4 %
海外事業その他	757	1.9 %	849	2.5 %	91	112.1 %
合計	39,082	100.0 %	33,990	100.0 %	▲5,092	87.0 %

## セグメント別売上高

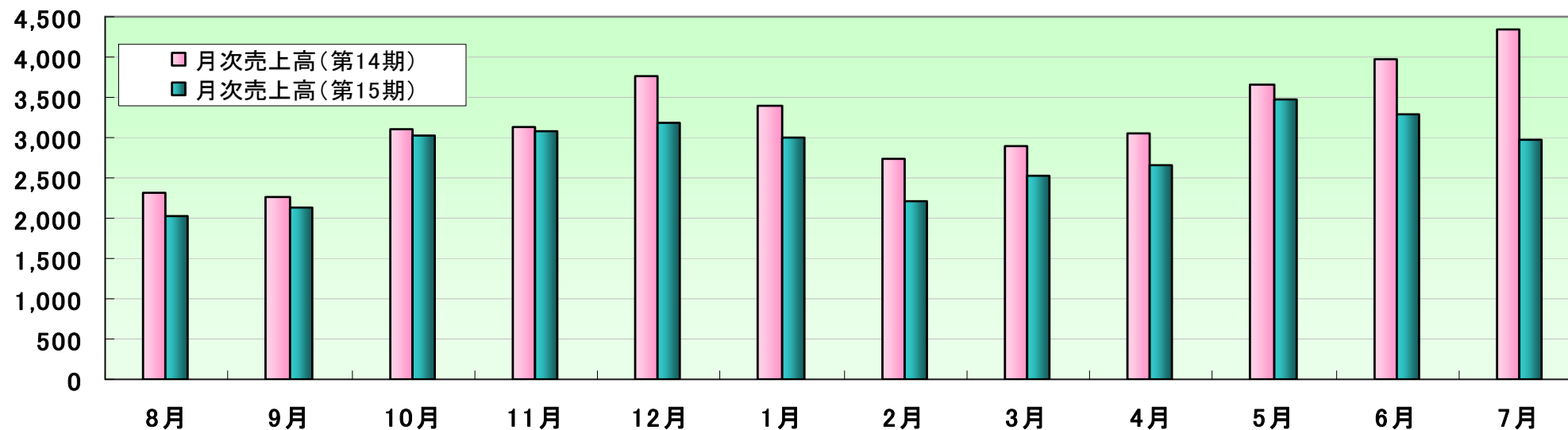
(百万円)

	2012/7月期		2013/7月期		前年同期間比	
	2011/8-2012/7	売上比	2012/8-2013/7	売上比	増減額	同期比
化粧品事業	36,980	94.6 %	31,474	92.6 %	▲5,505	85.1 %
健康食品事業	2,101	5.4 %	2,515	7.4 %	413	119.7 %
合計	39,082	100.0 %	33,990	100.0 %	▲5,092	87.0 %

# 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	5月	6月	7月
第14期 (2011.8-2012.7)	2,318	2,259	3,100	3,129	3,765	3,406	2,728	2,898	3,064	3,668	3,963	4,329
第15期 (2012.8-2013.7)	2,020	2,139	3,033	3,079	3,183	3,001	2,200	2,515	2,660	3,473	3,294	2,979
前年同月比 (%)	87.1%	94.7%	97.8%	98.4%	84.5%	88.1%	80.6%	86.8%	86.8%	94.7%	83.1%	68.8%

# 業績ハイライト C/F計算書



(百万円)

	2012/7月期	2013/7月期	前年同期間比
	2011/8-2012/7	2012/8-2013/7	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	3,542	6,697	3,154
投資活動による キャッシュ・フロー	▲209	▲300	▲91
財務活動による キャッシュ・フロー	▲2,185	▲1,959	226
現金及び現金同等 物の増減額	1,141	4,500	3,358

# 業績ハイライト 予算実績対比

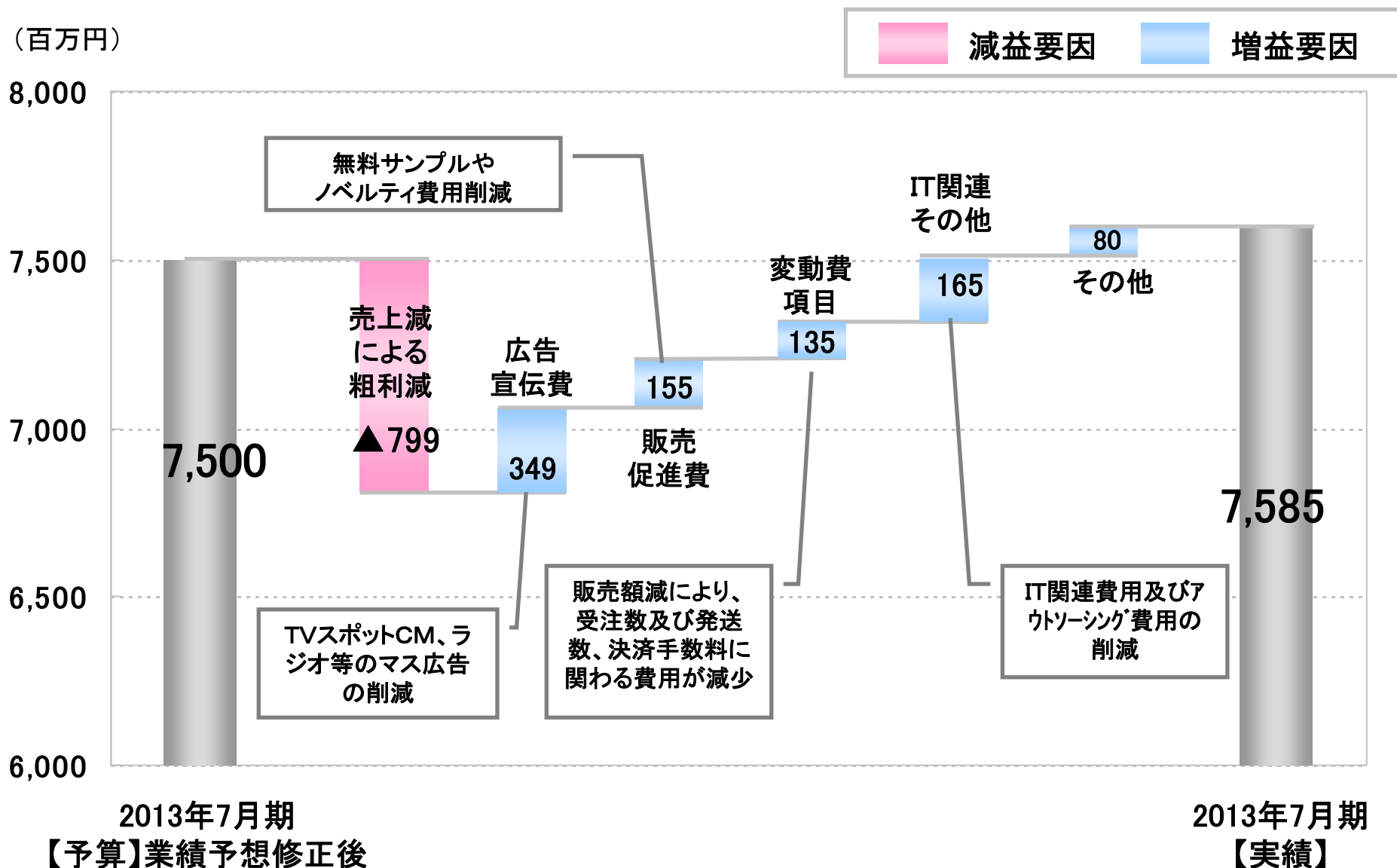


(百万円)

		予算(業績予想修正後)		実績		増減額 (業績予想修正後との比較)
		2012/8-2013/7	売上比	2012/8-2013/7	売上比	
売上高	通信販売	23,250	66.4 %	22,632	66.6 %	▲617
	卸売販売	6,600	18.9 %	6,489	19.1 %	▲110
	対面販売	4,300	12.3 %	4,018	11.8 %	▲281
	海外	850	2.4 %	849	2.5 %	▲0
	合計	35,000	100.0 %	33,990	100.0 %	▲1,009
売上原価		5,950	17.0 %	5,739	16.9 %	▲210
販売費及び一般管理費		21,550	61.6 %	20,665	60.8 %	▲884
広告宣伝費		5,500	15.7 %	5,150	15.2 %	▲349
販売促進費		3,200	9.1 %	3,044	9.0 %	▲155
営業利益		7,500	21.4 %	7,585	22.3 %	85



# 業績ハイライト 営業利益の増減分析(予実対比)



# 2013年7月期 商品販売概況



## 商品別売上上位

(百万円)

順位	商品名	期末 12/8 - 13/7	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)	6,764	19.9 %	79.3 %
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BIHAKUS スペシャルを含む)	2,358	6.9 %	82.5 %
3	BBパーフェクトクリーム(リニューアル前を含む)	2,274	6.7 %	80.2 %
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)	1,588	4.7 %	101.2 %
5	アクアコラーゲンゲル スーパーモイスターEX(リニューアル前を含む)	1,446	4.3 %	95.7 %
6	VC100ポアホワイトローション	1,101	3.2 %	484.3 %
7	美禅食	1,049	3.1 %	161.4 %
8	スーパーホワイト377(EX・ウルトラを含む)	663	2.0 %	55.9 %
9	アクアコラーゲンゲル マチュアリフトEXゴールド(リニューアル 前を含む)	450	1.3 %	101.3 %
10	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)	425	1.3 %	131.1 %
売上高		33,990	100.0 %	87.0 %

アクアコラーゲンゲルシリーズ	12,151	35.8 %	84.6 %
----------------	--------	--------	--------

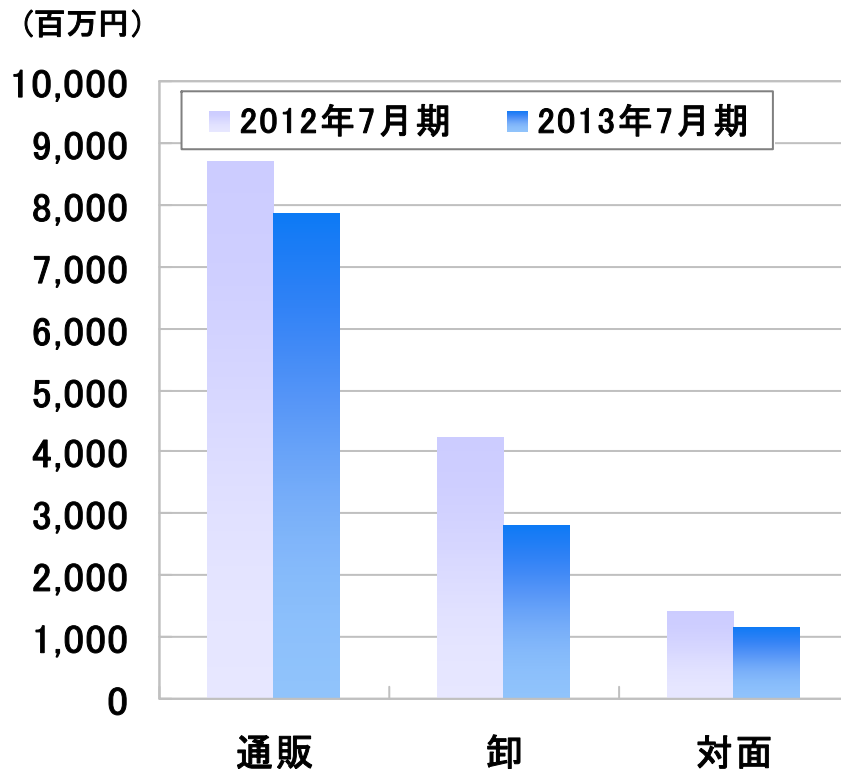
※他商品とのセット商品は含んでおりません。

## ドクターシーラボ

### ① 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: 15.4 %減

＜アクアコラーゲンゲルシリーズの販路別売上高＞



主力販路である通信販売が前年実績を下回ったことや卸売販売でのエンリッチリフトEX、美白の落ち込みが主因

#### ●エンリッチリフトEX

新鮮さが低下、卸を中心に前年を下回る

#### ●美白

昨年の夏の美白キャンペーンの反動で、卸が落ち込む

#### ●スーパーモイスチャーEX

リニューアル効果で、通販で前年を上回ったものの、その他の販売では実績が伸びず前年実績を下回る結果に

⇒ カウンセリング販路は、減少が限定的

# 2013年7月期 ブランド別販売概況



## 新規商品



ドクターシーラボ

VC100ポアホワイトローション

売上高 1,101 百万円

前年同期間比 484.3 %増

▶全チャネルで好調に推移している

2013年5月発売



ドクターシーラボ

エンリッチリフトゴールドピール

売上高 107 百万円

▶VC100ポアホワイトローションとのセット販売が好調に推移

ラボラボ

ココカラファイン限定シリーズ

売上高

スーパーモイストゲルα : 98百万円

モイストローションα : 14百万円

▶ドラッグストア販路を強化するべく、専売商品の開発に注力し、売上に貢献

▶2013年9月リキッドクレンジング発売へシリーズ商品として販売強化

2013年2月発売



ジェノマー

ジェノマー今期 新商品

売上高

パーフェクトBBクリーム : 58百万円

パーフェクトセルエッセンス : 50百万円

▶新商品投下により既存顧客への訴求を強化

▶パーフェクトBBクリームの発売により店頭でのタッチアップ強化

スーパーモイストゲルα  
2012年8月発売  
モイストローションα  
2013年3月発売



## 健康食品

### 美禅食



売上高: **1,049**百万円  
前年同期間比: **61.4%**増

- ・卸売販路での展開を開始したことで売上の伸長を図る
- ・下期に行ったプロモーションの反響が大きく、好調に推移
- ・「QVCオリジナル美禅食」の販売が好調

### プラセンタEX (EX II、エンリッチリフト、プラセンタゼリーの合計)



売上高: **565** 百万円  
前年同期間比: **4.6** %増

- ・定期お届け便での継続購入者が多く、安定して売上を伸長させている
- ・卸売販路ではプラセンタゼリーの販売を強化

### 青汁



売上高: **189** 百万円  
前年同期間比: **8.4** %増

- ・下期にリニューアルを行い販売再強化を図る

## 通信販売 売上前年同期間比: 10.2%減

### プラス要因

- 下期のプロモーションにより美禅食の販売が好調

売上高: 1,049百万円 前年同期実績: 61.4%増



- スーパーモイスターEXリニューアル効果



**28.3%増 (前年同期間比)**

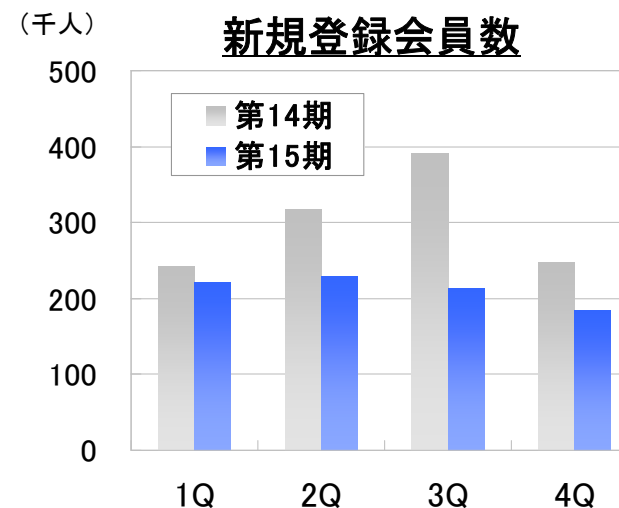
下期にかけ通販において堅調に推移

### マイナス要因

- 新規顧客の減少

新規顧客年間84万人(前年同期比29.3%減)

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



通信販売におけるEコマース売上シェア: 42.3%

# 2013年7月期 販路概況(卸売販売・対面型店舗販売)



卸売販売 売上前年同期間比: 23.9 %減

## ■ 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 ブランドMOOK発売 ⇒20~30代女性への訴求強化

## ■ ココカラファイン限定シリーズの拡販

- 3月発売 スーパーモイストローションα 販売強化



## ■ 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が売上高を押し下げる

対面型店舗販売 売上前年同期間比: 12.6 %減

既存店売上前年同期間比

直営・百貨店: 14.1%減  
GMS: 12.2%減

## ● 新カウンターデザイン導入

- 百貨店6店舗、GMS5店舗を新デザインへリニューアル
- ・“体験型”機能導入(美顔器やメイクなど)
- ・機能性向上(お手入れルーム整備)
- ・健康食品のディスプレイ強化

## ● 店舗の閉店

直営・百貨店において、百貨店撤退に伴う閉店や、契約満了に伴う直営店の閉店に伴い8店舗閉店



# 2013年7月期 販路概況(海外)



海外 売上前年同期間比: 12.1 %増

<p>台湾 前年同期間比 9.2%増 (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・百貨店への入店客数が少ないため定期的なお手入れサービスを実施し顧客の囲い込みを図る</li> <li>・ラボラボの卸売販売に向けた準備進行中</li> </ul>
<p>香港 前年同期間比 42.3%増 (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2012年8月出店の「Hysan Place店」が売上、顧客獲得共に好調に推移</li> <li>・有名なブロガーのシーラボ商品紹介により、認知が向上</li> <li>・中国大陸からの観光客による商品の買い込み、まとめ買いにより客単価アップ</li> </ul>
<p>中国 前年同期間比 - % (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国最大級のEコマースサイト「T-MALL」にてブランドショッピングサイトをオープン</li> <li>・Eコマースを中心に、人気商品に集中した施策の検討</li> <li>・百貨店などの店舗展開は投資リスクを踏まえ慎重に検討</li> </ul>
<p>韓国 前年同期間比 19.9%増 (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国人観光客の増加により全体の売上を押し上げる</li> <li>・免税店以外の市内ショッピングセンターへの展開に向けた準備が進行中</li> </ul>
<p>シンガポール 前年同期間比 35.2%減 (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・代理店からの切り替えに伴い8ヶ月間のみの売上計上</li> <li>・2013年3月出店の「IONオーチャード店」の客足が順調に伸びている状況</li> </ul>
<p>USA 前年同期間比 43.3%減 (¥ベース)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国での今後の販売を卸売販売からEコマース販売への移行段階であるため前年実績を下回る</li> <li>・ECサイトにおける新規登録者を増やすためプロモーションを強化</li> </ul>





第16期（2014年7月期）

業績予想・施策

# 2014年7月期 通期予想 通期業績予想(連結)



(百万円)

	【実績】第15期 (2013年7月期)	【予想】第16期 (2014年7月期)	第15期との比較	
			増減	前年比
売上高	33,990	36,800	2,809	108.3 %
営業利益	7,585	8,400	814	110.7 %
営業利益率	22.3 %	22.8 %	—	—
経常利益	7,810	8,400	589	107.6 %
経常利益率	23.0 %	22.8 %	—	—
当期利益	4,789	5,100	310	106.5 %
当期利益率	14.1 %	13.9 %	—	—
1株当り純利益	19,219円	20,459円	1,239円	106.4 %
1株当り予想配当額	8,000円	8,100円	100円	101.3 %

- 第16期設備投資予想: 1,000百万円

# 2014年7月期 通期予想 売上高予想(連結)



(百万円)

	【実績】第15期 (2013年7月期)		【予想】第16期 (2014年7月期)		第15期との比較	
	2012/8 - 2013/7	売上比	2013/8 - 2014/7	売上比	増減額	前年比
通信販売	22,632	66.6 %	24,500	66.6 %	1,867	108.2 %
卸売販売	6,489	19.1 %	6,800	18.5 %	310	104.8 %
対面型店舗販売	4,018	11.8 %	4,400	12.0 %	381	109.5 %
海外事業その他	849	2.5 %	1,100	3.0 %	250	129.5 %
合計	33,990	100.0 %	36,800	100.0 %	2,809	108.3 %

	【実績】第15期 (2013年7月期)		【予想】第16期 (2014年7月期)		第15期との比較	
	2012/8 - 2013/7	売上比	2013/8 - 2014/7	売上比	増減額	前年比
化粧品事業	31,474	92.6 %	33,800	91.8 %	2,325	107.4 %
健康食品事業	2,515	7.4 %	3,000	8.2 %	484	119.2 %
合計	33,990	100.0 %	36,800	100.0 %	2,809	108.3 %

# 2014年7月期 通期予想 通期費用予想(連結)



(百万円)

	【実績】第15期 (2013年7月期)	【予想】第16期 (2014年7月期)	第15期との比較	
			増減額	前年比
売上高	33,990	36,800	2,809	108.3 %
売上原価	5,739	6,320	580	110.1 %
対売上比率	16.9%	17.2 %	—	—
広告宣伝費	5,150	5,500	349	106.8 %
対売上比率	15.2%	14.9 %	—	—
販売促進費	3,044	2,900	▲144	95.3 %
対売上比率	9.0%	7.9 %	—	—
人件費	3,629	3,750	120	103.3 %
減価償却費	394	470	75	119.1 %
販売費及び一般管理費合計	20,665	22,080	1,414	106.8 %

# 2014年7月期 プロモーション施策



## ターゲットを従来の40歳から⇒45歳以上へ引き上げる

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
イベント キャンペーン		チャレンジ THEリフト		チャレンジ THE禅食ダイエット チャレンジ THE美白
	マッサージ体験イベント			
CM	1	2	2	1
		1: アクアコラーゲンゲル美白 2: アクアコラーゲンゲルエンリッチリフトEX、		
インフォーマー シヤル		BBパーフェクトクリーム		
		アクアコラーゲンゲルエンリッチリフトEX		
		美禅食		
	プラセンタEXエンリッチリフト		ヘアカラートリートメント	
新聞	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美白、BBパーフェクトクリーム、プラセンタEX エンリッチリフト、美禅食、カロリースルー			

## アクアコラーゲンゲルエンリッチリフトEX



2013年11月1日リニューアル新発売

—たるみケアの限界に挑む—  
重力に逆らう化粧品

### ■リニューアル背景

美容感度の高いマチュア世代が増えている。  
年齢を重ねると目立つ“顔のたるみ”に悩み、美容クリニックへ来院する女性が後を絶たない。  
“たるみケア”は年々需要の高まりを見せている

⇒たるみは隠せない

⇒競合が少なく有望な分野である

### ■リニューアルポイント

フェイスストレッチ成分配合：  
日々のスキンケアで商品の良さを実感

⇒ビジュアルで訴求が可能

## 健康食品

基本戦略

**既存商品の拡販を推進し、健康食品事業の更なる飛躍を目指す**

**“食品”を入りに“サプリメント”で継続顧客へ**

**取り入れ易い“食品類”の強化**

- ・美禅食の販売強化
  - ・“食品”新商品の投下
- ⇒健康食品への認知拡大

**食品**



**美容健康サプリメント**

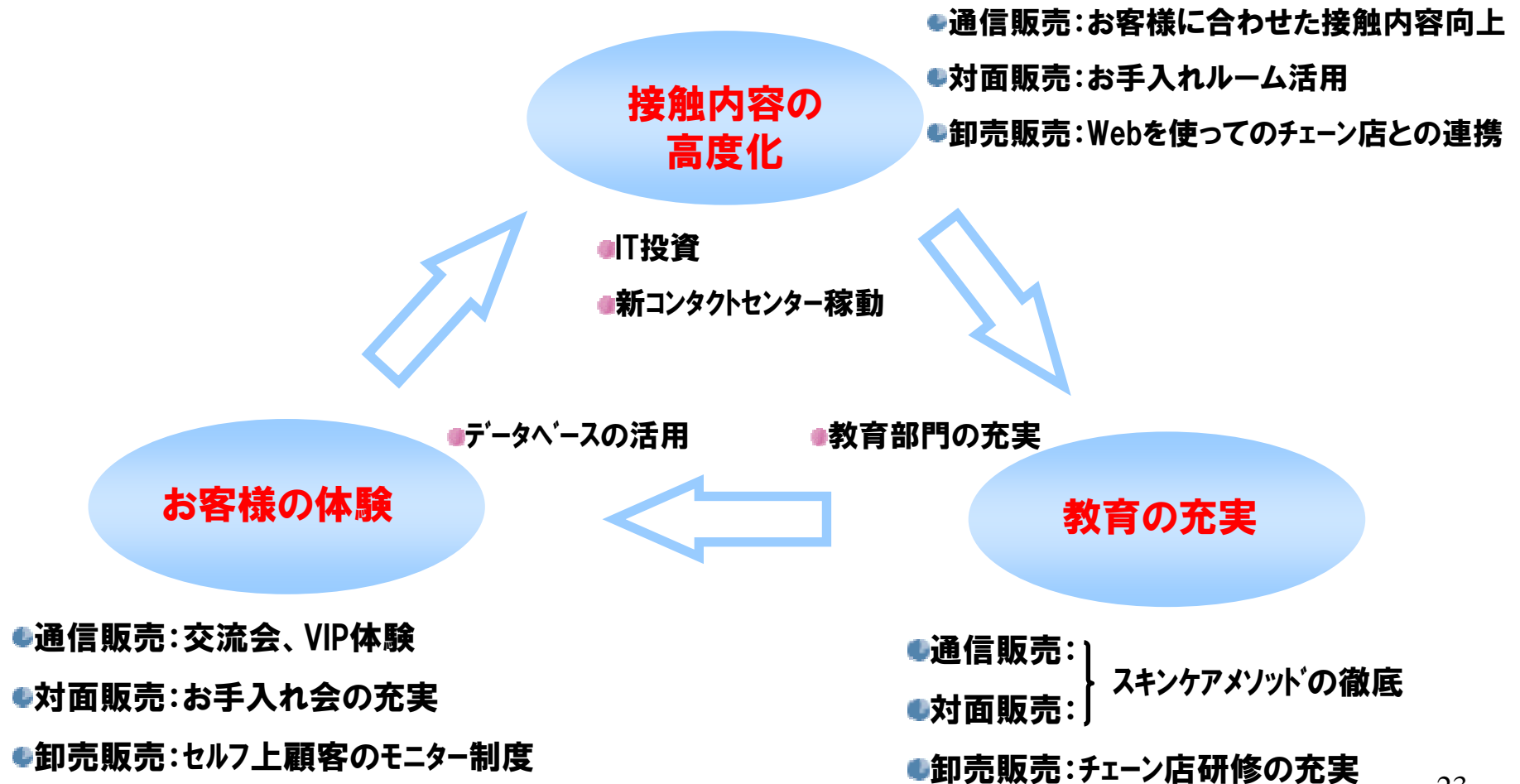


**サプリメントの本格強化**

- ・プラセンタ商品の販売強化
  - ・新カテゴリーのサプリメント開発
- ⇒サプリメントの継続使用促進

## 基本戦略

# 全販路活用でお客様の購入回数を増やす施策を徹底







第15期（2013年7月期）

基礎数值編

# 2013年7月期 基礎数値編(通信販売)



## 通販登録会員数の動向

(千人)

	新規登録数			
	2012/7月期 (2011/8-2012/7)	2013/7月期 (2012/8-2013/7)	増減数	前年同期間比
シーラボ ラボラボ	1,200	849	▲351	70.7%

(千人)

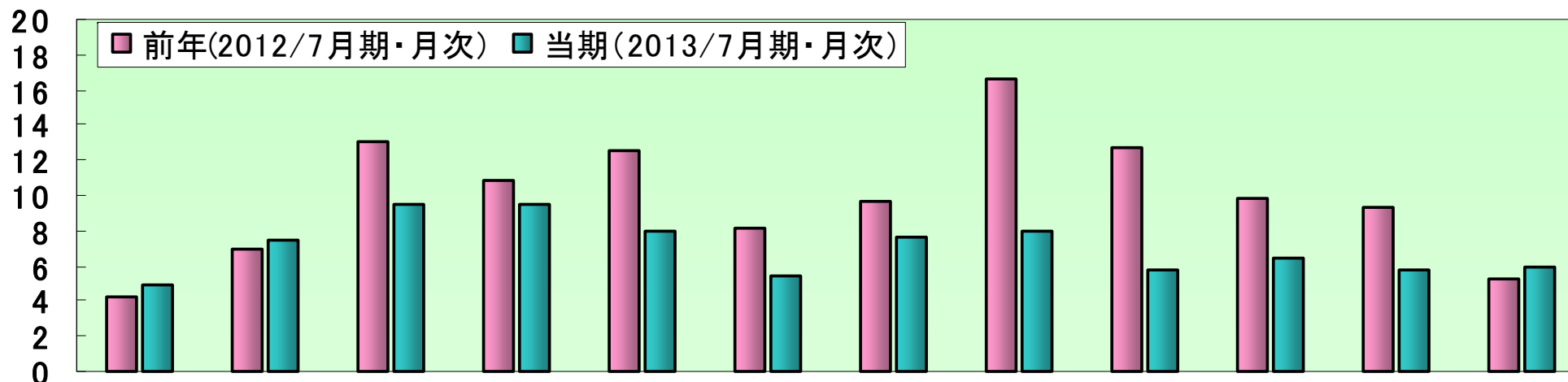
	総会員数			
	2012/7月期 期末 (2012年7月末)	2013/7月期 期末 (2013年7月末)	増減数	前期末比
シーラボ ラボラボ	8,828	9,678	849	109.6%

# 2013年7月期 基礎数値編(通信販売)



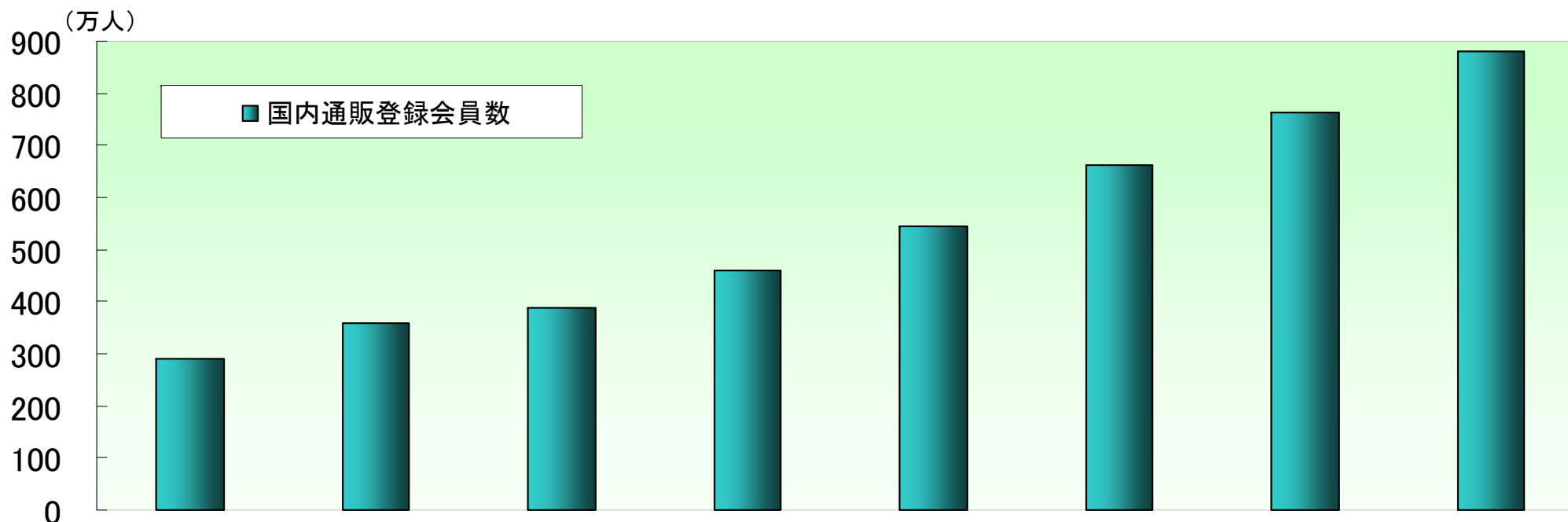
## 国内通販登録会員数の推移(月次ベース)

(万人) 2013年7月期(2012年8月～2013年7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	5月	6月	7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	9.9	9.4	5.3
2013/7月 期・月次	5.0	7.5	9.5	9.5	7.9	5.4	7.6	8.0	5.7	6.5	5.8	6.0

## 国内通販登録会員数の推移(期末ベース)



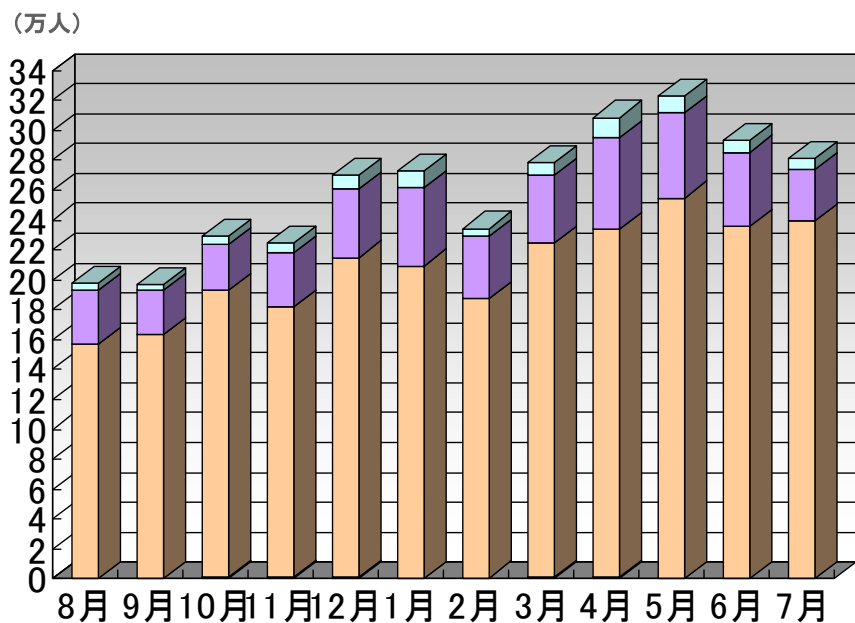
	2006/1月期	2007/1月期	2007/7月期 (6ヶ月決算)	2008/7月期	2009/7月期	2010/7月期	2011/7月期	2012/7月期	2013/7月期
会員数 合計 (万人)	291	360	389	461	546	662	762	882	967

# 2013年7月期 基礎数値編(通信販売)

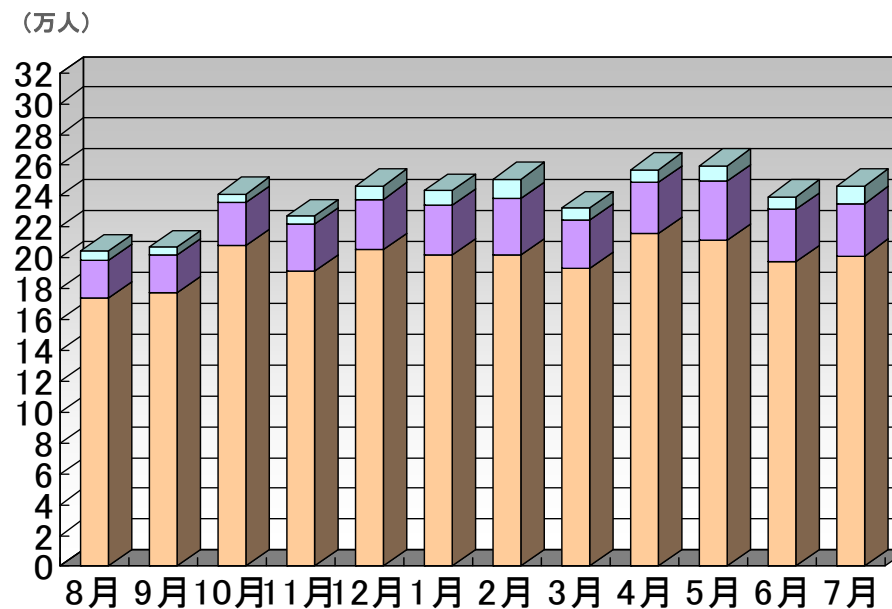


## 通信販売購入者数の推移

11年8月～12年7月 購入者数推移



12年8月～13年7月 購入者数推移



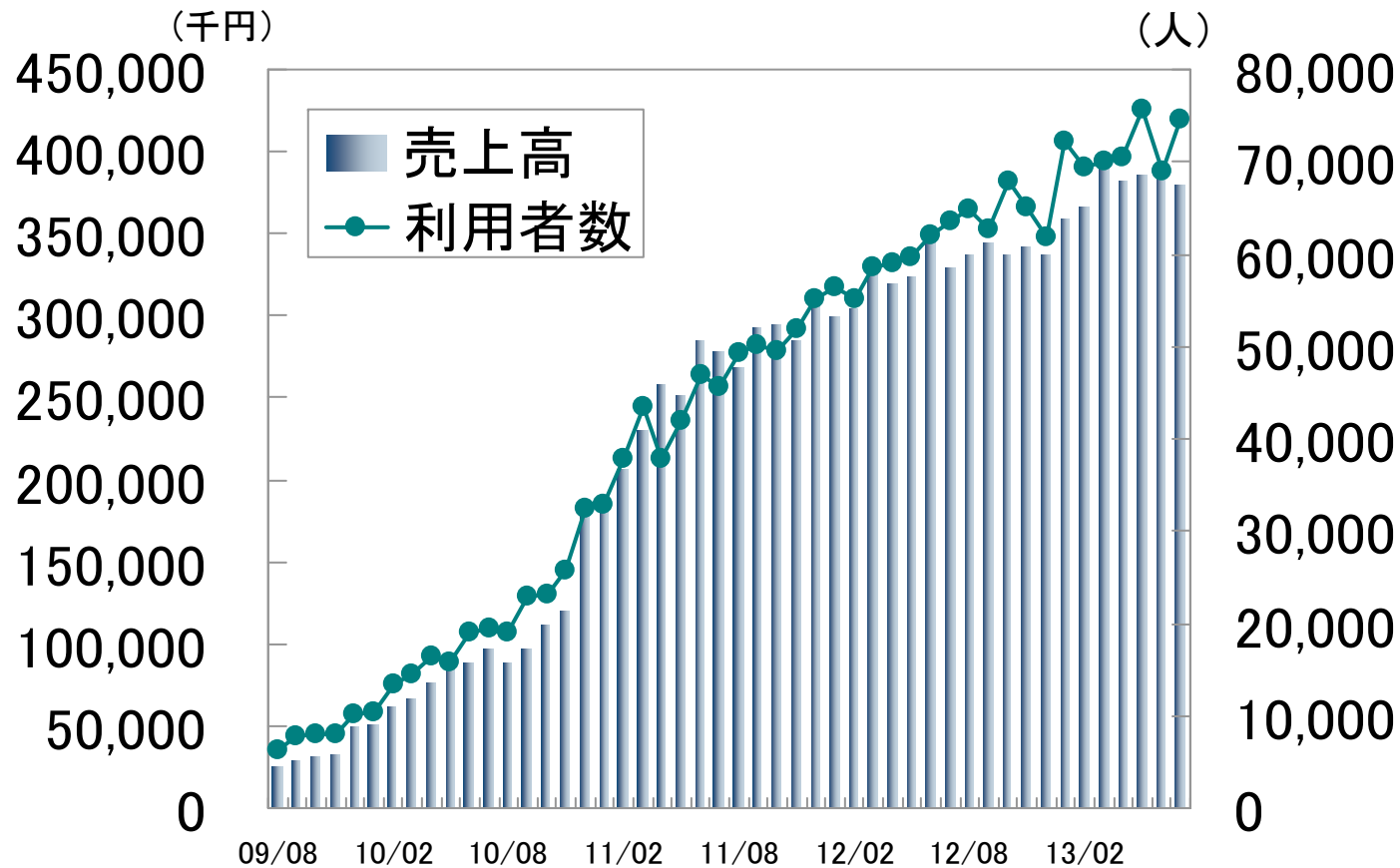
前年比  
 トライアル 45.1 %  
 リピート 95.5 %

前年比  
 新規 73.3 %  
 復活 103.6 %

# 2013年7月期 基礎数値編(通信販売)



## 定期お届け便状況



# 2013年7月期 基礎数値編(国内店舗状況)



## 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 2012/7月末
直 営 店		8	閉店:-3	5
Dr.Ci: Labo 	百貨店	90	開店:+1 閉店:-2	89
	GMS	60	開店:+6 閉店:-3	63
合 計		158	-1	157

### 卸売販売

チャンネル・取扱ブランド	第14期末	第15期 2013/7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	490
化粧品専門店 	129	99

※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

# 2013年7月期 基礎数値編(海外店舗状況)



## 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	店舗販売	店舗販売	卸売販売	店舗販売 通信販売	
海外直営店舗数 (2013年7月末)	5	10	0	1	3 ※1	1	20
期中新規出店数	2	0	0	1	1	1	5
閉 店 数	0	0	2 ※2	2 ※2	0	0	4

※1. 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。

※2. シンガポール・マレーシアの閉店は、ディストリビューター管轄の店舗の閉店です。



# 2013年7月期 基礎数値編(商品)



ブランド	第15期発売 アイテム数	第15期4Q(2013年5月～7月)発売アイテム
ドクター シーラボ	47アイテム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンリッチリフトゴールドピール</li> <li>・青汁</li> <li>・ヘアリペアトリートメント</li> <li>・アクアコラーゲンゲル スーパーモイスチャーEXダマスクローズ</li> </ul>
ジェノマー	2アイテム	—
ラボラボ	3アイテム	—

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9月13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。