

会社概要 (2017年9月30日現在)

社名 株式会社シーボン
(英文: C' BON COSMETICS Co.,Ltd.)

設立 1966年1月24日

本店 〒106-8556
東京都港区六本木七丁目18番12号

メインオフィス 〒216-8556
神奈川県川崎市宮前区菅生一丁目20番8号

資本金 4億7,492万円

従業員数 1,096名 ※パート社員を除く。(2017年3月31日現在)

主な事業所 生産センター/研究開発センター
直営店 フェイシャルリストサロン 106店舗
シーボンビューティーオアシス 3店舗
その他 1店舗

役員

代表取締役会長	犬塚 雅大	常勤監査役	中沢ひろみ
代表取締役社長	金子 靖代	監査役(社外)	田畑 千絵
執行役員	諏佐 貴紀	監査役(社外)	辻 さちえ
常務取締役	三上 直子	執行役員	崎山 一弘
執行役員	片山 利雄	執行役員	久保田英男
取締役(社外)	村松 邦子	執行役員	菅原 桂子
取締役(社外)	小林 明彦		

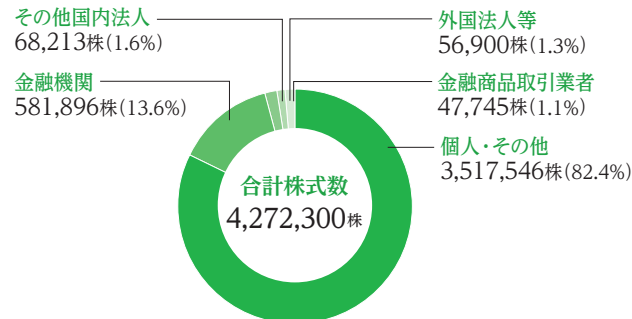
株式状況 (2017年9月30日現在)

発行可能株式総数 16,000,000株

発行済株式の総数 4,272,300株

株主数 12,525名

所有者別株式分布状況 (2017年9月30日現在)



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月開催

剰余金の配当基準日 3月31日
(中間配当を行う場合は9月30日)

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
Tel 0120-232-711 (通話料無料)

郵送先 〒137-8081
新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社

同事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
Tel 0120-782-031 (通話料無料)

公告方法 電子公告により行います。
公告掲載URL
<http://www.cbon.co.jp/company/>
ただし、事故その他やむをえない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

UD FONT by MORISAWA 見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

この冊子は、環境に優しい植物油インキを使用して印刷しています。



株式会社シーボン

Tel. 044-979-1234(代表) Fax. 044-979-1235
ホームページアドレス: <http://www.cbon.co.jp>



C'BON

To create and produce the beauty

第53期 第2四半期
2017年4月1日~2017年9月30日



トップメッセージ — 代表取締役兼執行役員社長 金子 靖代

課題であったお客様の
継続率に回復の兆し。
再成長に向けた基盤づくりに
取り組んでまいります。

P3~5

製品情報

CHエッセンス MDS

P7~8

C'BON BUSINESS REPORT



April
FWセット

Obon NEWS 2017.4~9 FLASH

April
4月 フェイシャリストホワイト
シリーズより、
化粧水・美容液・クリームに
非売品の日やけ止め乳液
「**ブライトアップUVミルク**」を
プラスした「**FWセット**」を
数量限定発売



May
SPA 04

May
5月 紫外線等によるダメージに働きかける
サロン用スペシャルケアセット
「**SPA 04**」を期間限定発売

オーダーメイドウィッグ
「**C'BON Wig**」の取扱店舗が、
全国73店舗に拡大

栃木県の生産、研究開発センターにて
「**C'BON Family Day**」開催

詳しい情報は

<http://www.cbon.co.jp>

June
6月 コンセントレートプラス
シリーズより、
エイジングケア*¹と美白*²を
同時に適える薬用美白美容液
「**ホワイトセラム**」を新発売

July
7月 人気の野草源酵素® 入り酢飲料
「**酵素美人**」シリーズに
トロピカルな香りのマンゴー味が登場。
「**酵素美人-橙**」が
数量限定発売

September
9月 シーボン. フェイシャリストサロン
京都店 移設オープン

※1 エイジングケア：年齢肌にハリやうるおいを与えること
※2 美白：メラニンの生成を抑え、日やけによるシミ・ソバカスを防ぐ



June
ホワイトセラム



July
酵素美人-橙



September
シーボン. フェイシャリストサロン 京都店



May
C'BON Wig

課題であったお客様の継続率に回復の兆し。 再成長に向けた基盤づくりに 取り組んでまいります。

Q 第2四半期の業績について

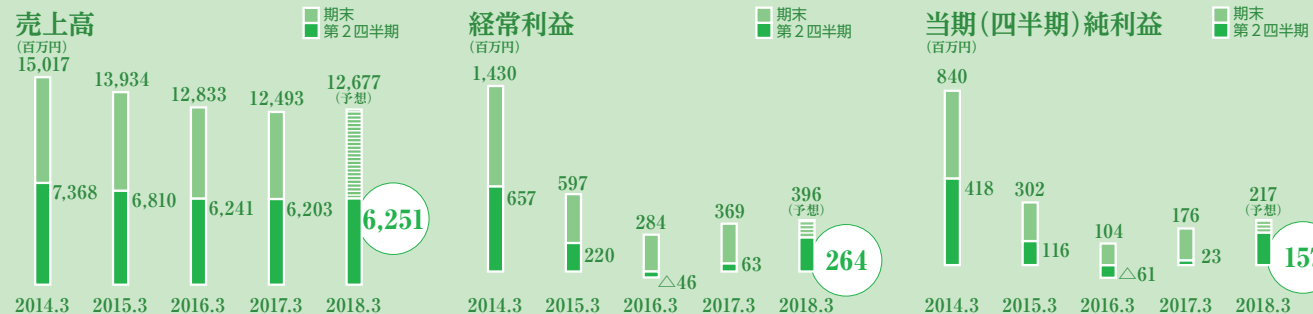
A “販売の質”が向上し、計画通りの売上を達成するとともに、販管費にメリハリを効かせたことにより利益率が向上いたしました。

当第2四半期累計期間におきましては、「新たなシーボンへ革新と挑戦」を経営指針として新たに開始した新中期経営計画のもと、既存店の立て直しと、お客様とのつながりを強化することによるブランドの磨き上げに注力してまいりました。集客活動においては、昨年引き続き美容スタッフであるフェイスリストとPRスタッフの連携を強化し、店舗における集客力の向上を図ってまいりました。また、集客活動一つひとつの効果検証を

徹底し、状況を見極めながら集客方法を機動的に組み換えてきたことにより、新規来店者数は前年同期比0.9%増加し、新規のお客様に対する売上高は前年同期比6.3%増加いたしました。一方、既存のお客様の継続数*は、前年同期比1.3%減少いたしました。4月以降徐々に回復してきており、入会間もないお客様のフォロー強化に努めております。また、4月からお客様の年間購入金額により4つの会員ステージを整備しステージごとに提供するサービスの充実を図り、お客様一人ひとりに合った接客及び提案を提供する“販売の質”の向上に努めた結果、既存のお客様に対する売上高は前年同期比0.8%増加いたしました。

こうした結果、当第2四半期累計期間の売上高は、前年同期比0.8%増の62億51百万円となりました。利益面

財務ハイライト



代表取締役 兼 執行役員社長
金子 靖代



におきましては、経費の合理化と投下でメリハリをつけ、販売促進費や通信費等の経費効率の改善に努め、営業利益は244百万円(前年同期比485.9%増)、経常利益は264百万円(前年同期比315.3%増)、四半期純利益は157百万円(前年同期比562.1%増)となりました。

※継続数：1か月に1回以上来店のあるのべ人数

Q 新規のお客様に対する取組みについて

A 店舗におけるイベントを強化するとともに、将来を見据えたプロモーション活動も展開してまいります。

シーボンでは、肌チェックや化粧品のサンプリングを行うイベントプロモーションを主軸とする集客活動を通



メイクアップアーティスト
足立祐季さん(あんずちゃん)
とのコラボイベント

じて、サロンでのトライアルプランへ誘致し、シーボンの化粧品とアフターサービスを体験いただくという広告宣伝活動を長年に渡って続けております。

2018年3月期は、これまでに引き続き新たなイベント場所の開拓を積極的に推進しており、昨年初出展した日本経済新聞社等が主催する「WOMAN EXPO」をはじめ、他の女性誌イベントへの出展も実現いたしました。また、メイクアップアーティストによるメイクショーを盛り込んだイベントの開催やスポーツイベントへの出展等イベントの多様化も進んでおります。こうしたイベントでは、シーボンのコアターゲットより比較的年齢層の低い20代

から40代の女性へのアプローチ強化につながっており、**効率的な集客活動と将来を見据えた広告宣伝活動の両立を図っていききたいと考えております。**

2018年3月期の後半は、PRスタッフやサロンへ初めて来店するお客様を担当する専任フェイシャリストや候補者の教育を強化するとともに、集客ツールを刷新する等集客活動を行うための環境整備にも積極的に取り組んでまいります。また、集客力の向上を図るため、ブランド力の底上げを目的に、2018年2月に東急電鉄5路線にて車両広告の実施と沿線エリアでのビジュアルを連動したイベントの開催を計画しております。路線の相互乗り入れにより首都圏の広い範囲での広告効果を見込んでおり、集客活動だけでなく採用活動等においてもきっちりづくりにつながることを期待し、反響等を注視しながら進めてまいります。

Q 既存のお客様への取組みについて

A 接客技術の底上げによる“販売の質”の向上に取り組んでおります。

シーボンでは、以前より進めてきたお客様のすそ野拡大により、入会間もないお客様、特にホワイトステー

ジ（ホームケア製品の年間累計購入額16万円未満）のお客様が増えております。こうしたお客様の継続強化を図るため、シーボン製品をより効果的に末永くご利用いただけるように、お客様の肌に合わせた3ステップ5アイテム*のご利用を推奨しております。来店時の肌の状態や季節に合わせたアイテムの試用やサンプル配布、販促ツールの整備等を進めておりますが、“販売の質”を向上させるためには、フェイシャリストの提案力の強化が必要不可欠です。そのため、研修や勉強会を実施するだけでなく、eラーニングを活用した学習機会を設ける等全フェイシャリストの美容・製品知識のレベルアップを図っております。こうした取組みにより、第2四半期累計期間において、ホームケア製品の売上が前年同期比3.3%増加いたしました。2018年3月期中には、新たな肌解析ツールの本格稼働も予定しており、さらにお客様満足度の高いカウンセリングのご提供につながってまいります。

株主の皆様におかれましては、こうした取組みにご理解をいただき、一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



サロン
情報

2017年9月1日移転オープン

シーボン.フェイシャリストサロン 京都店



広くラグジュアリー感あふれる
サロンに生まれ変わった**京都店**。
白を基調とした洋風に見える内装には、
随所に和モダンを取り入れ、
京都ならではの「はんなり」した
サロンになりました。

シーボン.フェイシャリストサロン 京都店

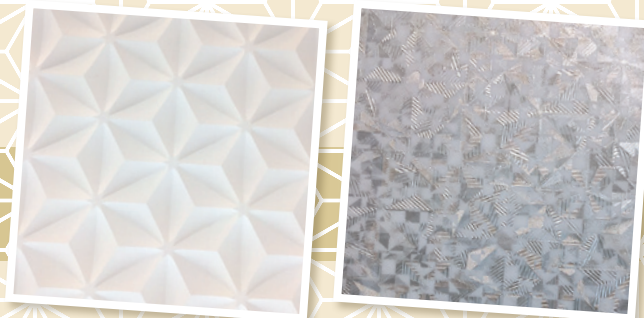
京都府京都市下京区四条通柳馬場西入
立売中之町106番地 ヤサカ四条ビル3F
受付時間 10:00~19:30

セミ個室風のスペース

ベッドスペースやドレッサーでは、カーテンで仕切り個室のようなプライベート空間をつくり、リラックスした時間を過ごすことができます。

デザインにこだわり

店内の壁や床には、いたるところに和の文様がちりばめられています。



深く、もっと深く*。うるおい高密度肌へ

「深層保湿*」を適える CHエッセンス MDS *角質層まで

トロリと濃厚なうるおいで
肌を深く満たし、
貯水するかのごとく
みずみずしさを湛える
薬用保湿美容液。
うるおいで満たされた
素肌へと導きます。



さまざまな肌トラブルの原因となる乾燥から肌を守る保湿成分を贅沢に配合。トロリとしたテクスチャーなのにスーッと肌に素早くなじみ、うるおいが持続します。

シーボン
CHエッセンス MDS (薬用美容液)

[医薬部外品] 品番 1951
35mL 15,660円 (税込)

水溶性美容液

6種のヒアルロン酸配合でうるおい続く肌へ

保湿力パワーアップ

ヒアルロン酸

2種 → 6種

分子量の異なるヒアルロン酸を配合することで肌に段階的にアプローチ。さらに、吸着型ヒアルロン酸が肌表面のうるおいをキープします。

2種の高分子ヒアルロン酸

2種の低分子ヒアルロン酸

中分子ヒアルロン酸

吸着型ヒアルロン酸

NMF成分

3種 → 16種

NMF (天然保湿因子) 成分が、角質層内のうるおいをキャッチ。自らうるおう肌へ。

11種類のアミノ酸

PCA

PCAソーダ

乳酸ナトリウム

尿素

NMF様成分

NMF (天然保湿因子) とは?

角質細胞の中にある吸湿、保水性の高い保湿成分。年齢を重ねるにつれて減少します。

(すべて保湿成分)



進化した原料と処方で、こだわったのは“肌実感”。

製品開発担当 開発課 鈴木

従来品を開発した当時に比べ、今では化粧品原料も格段に進化してきました。お客様にさらなる効果を実感いただくために、より新しくより優れた原料で進化した製品をお届けしたい、なにより長年に渡り愛されている製品だからこそ一切の妥協はできない。その思いで原料の選定と処方の検討を繰り返し、ついに自信を持っておすすめできる製品が誕生しました。従来のヒアルロン酸をはじめ、保湿効果もさらにバージョンアップ。

ぜひ、ご自身の肌で進化したCHエッセンス MDSの保湿力を実感してください。

女性が輝く会社を目指して



～互いに支え合う風土をつくる～

C'BON Family Day

2017年5月14日 “母の日” 栃木県の生産拠点にて開催

女性が社員の90%以上を占めるシーボンにとって、出産や育児、介護等のライフイベントを経ても働き続けやすい職場環境をつくることはとても大切なこと。

シーボンでは、2015年より家族を職場へ招待する「シーボン・ファミリーデー」を開催し、家族だけでなく立場が異なる社員同士が相互理解を深め、多様な働き方を受け入れる意識改革に取り組んでおります。

栃木県にある生産センター、研究開発センターで行われたファミリー・デイには、104名の社員やその家族が参加。子どもたちのお仕事体験では、お母さんにプレゼントする化粧水づくり。実際の生産ラインで、オリジナルのラベル貼りから包装までの仕上げを行いました。

バーベキューや施設見学会等も行い、同僚やその家族と交流を深めました。



白衣に身をつつみ化粧水づくり



物流体験では機械を使ってバーコードをスキャン

つくった化粧水にオリジナルのラベル貼り



上三川町のゆるキャラ「かみたん」もやって来たよ！

これまで開催したファミリー・デイに寄せられたコメント



ママ社員のコメント

家族、同僚、お客様…たくさんの方の協力と支えのもとで、働き続けることができているんだと改めて実感しました。

同じママ社員が他店舗に多くいることを知り、心強く思うと同時に私もさらにながらりたいと感じました。



若手社員のコメント

育児をしながら働くことは難しいのかな、と思っていましたが、ママ社員の育児にも仕事にも一生懸命な姿を見て、とても素敵だと思いました。そういうママがたくさんいる職場なら、自分が同じ立場になっても協力し合いながら仕事を続けることができそうだと思います。



上司のコメント

子どもがいる社員とそうでない社員がお互いの状況を理解し合うことでチームワークアップにつながりました。

実際に社員の子どもに会えたことで、部下からは言い出しづらいことを気づいてあげることができるのではないかと思います。



パートナーのコメント

妻がどんな場所で、どんな人たちと、どんな仕事をしているのかが見ることができて、今まで以上に仕事を応援していこうと思いました。仕事をがんばる妻の姿が素敵だと思いました。



両親のコメント

これまで泣き言も言わずがんばっている娘の姿を見守ることができませんでした。会社の方針や雰囲気、同僚の方たちを知ることができて安心しました。



子どもたちのコメント

ママがこんな仕事をしていると知りびっくりしたし、すごいと思いました。私もママのような職業につきたいと思いました。私もママのようになりたいです。

シーボンWEBサイトのご案内

コーポレートサイト
<http://www.cbbon.co.jp/company>

シーボン 企業情報 検索



コーポレートサイトから「IRメールマガジン」ボタンをクリック

IRメールマガジンのご案内

当社のIR情報をメールで配信しています。ぜひご登録ください。



注意事項をお読みいただいた上で、「同意して登録画面に進む」ボタンをクリック