

創業50周年  
特別企画

# シーボンコスメ総選挙 結果発表

創業50周年特別企画として人気投票を実施。

シーボン製品をご愛用中のお客様に、お気に入りの製品を投票していただきました。

総合部門

## 1位

フェイシャルリスト  
トリートメントマセ  
(クレンジングクリーム) 医薬部外品



数多くの製品の中から栄光の第1位に輝いたのは、1994年の誕生以来圧倒的人気を誇る「フェイシャルリスト トリートメントマセ」となりました!

## 2位

フェイシャルリスト  
ファーマントパウダー  
(酵素洗顔料) 医薬部外品



## 3位

フェイシャルリスト  
FPプログラム 14Q  
(集中美容液) 医薬部外品



クレンジング部門  
第1位



フェイシャルリスト  
トリートメントマセ\*

洗顔料部門  
第1位



フェイシャルリスト  
ファーマントパウダー

化粧水部門  
第1位



フェイシャルリスト  
デュアルモイストローションQ\*

美容液部門  
第1位



フェイシャルリスト  
FPプログラム 14Q\*

クリーム部門  
第1位



フェイシャルリスト  
モイスタークリーム

<実施概要>  
対象者：シーボン会員  
実施期間：2016年1月1日～1月31日  
実施方法：シーボン公式ホームページでのWEBアンケート

\*医薬部外品

### 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



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。



# C'BON

To create and produce the beauty

第51期 決算報告  
2015年4月1日～2016年3月31日

P3～6  
トップメッセージ — 代表取締役 兼 執行役員社長 金子 靖代

原点を忘れず、  
進化し続ける決意を新たに

P9～10  
特集  
C'BON 50年のあゆみ

P11～12  
製品情報  
シーボン コンセントレートプラス



## C'BON BUSINESS REPORT

コード：4926

October

シーボン コンセントレートプラス



October

フェイシャル  
モイスチャー  
クリーム



October

シーボンファーム  
ハーバルトリートメントオイル



November

シーボン  
リンクルコンクF



November

シーボン 葡萄美人-白



# Obon NEWS 2015.10~2016.3

## FLASH

October  
10月

エイジングケア\*1ライン  
「シーボン コンセントレート」シリーズを  
「シーボン コンセントレートプラス」  
シリーズとしてバージョンアップ  
第2弾として、化粧水・保湿クリームの  
2アイテムを発売

「フェイシャルist」シリーズより  
徹底保湿のためのクリーム  
「フェイシャルist モイスチャークリーム」  
を発売

自然派スキンケア\*2  
「シーボンファーム」シリーズから、  
全身に使えるトリートメントオイル  
「シーボンファーム  
ハーバルトリートメントオイル」を発売

November  
11月

本格派の美顔器  
「シーボン 美肌スペシャリスト5」用美容液  
「シーボン リンクルコンクF」  
をバージョンアップ

白葡萄がみずみずしい味わいの  
長野産ナイアガラ味  
「シーボン 葡萄美人-白」を発売

※1 年齢に応じたハリ・ツヤ・うるおいケア  
※2 一部オーガニック原料を使用  
※3 C'BON BeautyOasisで取り扱う化粧品・せっけん等は、(株)シーボン製品のみです。

詳しい情報は[こちら](http://www.cbon.co.jp) <http://www.cbon.co.jp>

December  
12月

本格派の美顔器  
「シーボン 美肌スペシャリスト5」用美容液  
「シーボン リバイタライジングコンクF」  
をバージョンアップ

銀座4丁目交差点にある旗艦店  
「シーボン銀座」をリニューアルし、  
ビューティショップ  
「C'BON BeautyOasis 銀座店\*3」  
としてオープン  
さらに銀座エリアに2店舗目となる  
「シーボン フェイシャルistサロン  
GINZA」をオープン

January  
1月

「シーボン コンセントレートプラス」  
シリーズのバージョンアップ第3弾  
目元用クリーム、パックの2アイテムを発売

1月24日、創業50周年を迎える

March  
3月

「シーボン コンセントレートプラス」  
シリーズのバージョンアップ第4弾  
クレンジング&マッサージクリーム、洗顔料、  
保湿クリームの3アイテムを発売し、  
全ラインナップ10品が完成



December  
C'BON BeautyOasis 銀座店



December  
シーボン フェイシャルistサロン  
GINZA



December  
シーボン  
リバイタライジング  
コンクF



January  
シーボン  
コンセントレート  
プラス



March  
シーボン  
コンセントレートプラス

# 原点を忘れず、進化し続ける決意を新たに

## Q 2016年3月期の業績について

A 新規集客活動を経費効率の良いものへ集約した影響を受け、新規のお客様に対する売上が大きく減少いたしました。

2016年3月期は、「カスタマーバリューの創造」という経営指針を掲げる中期経営計画の初年度として、「ブランド力の強化」を図るための基盤整備に注力いたしました。2015年4月には、ポイントシステムを変更したことにより、初めてのお客様へシーボンのご利用を始めやすい環境をご提供することに加え、継続した来店につながりにくい少額購入のお客様の来店促進を図っております。また、新規出店につきましては、既存店の営業力強化に注力するため、サロンの新設は銀座の2号店のみに抑え、ブランド力強化策の一環として、シーボンの製品やサービスを気軽に“触れて”“試せる”ショップ型店舗「C’BON BeautyOasis」(東急百貨店たまプラーザ店、イオン相模原店、銀座店)の出店を積極的に行いました。このように、お客様のすそ野拡大を推し進めることでお客様一人当たりの来店単価は減少するものの、会員数を増加させることによる業績向上を目指してまいりました。しかし、集客基盤の再構築を進めるなかで、新たなイベント場所の開拓を行いつつ、経費効率の良いイベントへの集約を行いました。これにより新規来店者数が前年同期比82.1%となり、会員数を伸ばすに至りませんでした。この結果、全体の売上高は128億33百万円(前

年同期比7.9%減)となり、利益面におきましては、経費削減に努めるも売上高の減少が響き、営業利益は2億35百万円(前年同期比56.4%減)、経常利益は2億84百万円(前年同期比52.3%減)、当期純利益は1億4百万円(前年同期比65.5%減)となりました。

## Q 業績回復に向けた新規のお客様に対する取組みについて

A 業績回復のカギは、新しいお客様とのつながりをつくること。集客チャネルの多様化を進め、ブランド価値の向上を図ってまいります。

シーボンにとって集客活動は、お客様との“絆づくりの出発点”。シーボンでは、2011年の東日本大震災後、イベントによる集客活動を積極的に行ってまいりました。しかし、女性のライフスタイルも多様化が進み、イベントだけでは新しいお客様との接点を拡大していくことが難しくなっております。また、イベントの成果は、営業力の高いオペレーターが存在に大きく左右されるため、人財育成や人事計画の観点から、イベント数を急激に増やすことも困難です。そのため、将来に向けてイベント等のダイレクトアプローチに偏った集客方法を改善し、イベントを軸にしながらも他の集客チャネルも含めバランスの良い活動を行うために集客基盤の再構築を図っております。

新規のお客様開拓の柱である集客イベントにつつま

ては、引き続き経費効率を改善しつつ、新たなイベント場所の開拓を積極的に進めてまいります。昨年度に新設した法人営業の専任部署が中心となり、イベントタイプ企業の開拓を推進するとともに、地域の特性を考慮した集客のための営業力を強化してまいります。また、集客チャネルを多様化させていく際に、各チャネルから発信するシーボンのブランドイメージを統一させることが急務であると考え、昨年度よりイベントにおけるトークスクリプトやツール等の見直しを行っております。シーボンの魅力を正しく訴求するため、今後も引き続き内容のブラッシュアップを重ね、若手オペレーターの育成を含め、スタッフへの教育を強化してまいります。

さらに、新たなチャネルの一つとして、シーボンブラン



放送情報

放送局

「ショップチャンネル」(地上デジタル放送 112ch)

次回放送予定

番組名 創業50周年の実績  
美を創造し、演出する「シーボン」化粧品スペシャル

2016年7月16日(土) 13:00~14:00

2016年7月19日(火) 3:00~ 4:00

※変更となる場合がございますので、ご了承ください。



代表取締役 兼 執行役員社長

金子 靖代

どの認知度向上のため、2016年4月よりテレビ通販へ販路を拡大いたしました。テレビ通販につきましては、販路の拡大以上に、インフォーマーシャルの機能としてシーボン製品の魅力やシーボンが何をしている会社なのか、ということへの認知度向上を期待しております。こうした

新たな取組みに加え、従来から進めております口コミの拡散等によるWEBマーケティングの推進やショップ型店舗「C'BON BeautyOasis」の展開によるシーボンを知らない方々への認知度向上を合わせ、各チャネルの相乗効果を生みだしブランド価値の向上を図ってまいります。

また、“分かりやすく”“通いやすい”ポイントシステムへの変更は、視点を変えてみますと、フェイスリストにとっても、これまで以上に柔軟なご提案の実現につながっており、集客活動の効率化の効果と相まって、新しいお客様の契約率が向上しております。来店者数という部分で成果が出るにはまだ時間がかかりますが、各施策を着実に実行することが中長期的企業価値向上につながると確信しております。

## 既存のお客様の継続率向上に向けた取組みについて

お客様との“接点拡大”と“関係深化”によりファンカスタマーを増やしてまいります。

既存のお客様につきましては、引き続きお客様満足度の向上により継続率を伸ばしてまいります。お客様満足度の向上につきましては、ここ数年特に力を入れて取り組んでいる課題ですが、メールアンケートで「満足」と回答いただける割合が毎年着実に増加しております。また、前述のポイントシステムの変更により、新しく会員となっ

たお客様の来店回数が増加しております。入会間もないお客様へのフォローを強化することはもちろんのこと、お客様の属性やニーズに応じたパーソナルな対応をきめ細やかに行うことにより、ファンカスタマーを増やしてまいります。

また新たなサービスとして、6月より首都圏15店舗のサロンで“オーダーメイドウィッグ”の販売を開始いたしました。シーボンのお客様の半数以上が50代以上の方ですが、その年代にはお肌の悩みと同時に髪の悩みを抱える女性が多く存在します。そこで昨年、年齢を重ねても若々しく過ごすための生活提案の一つとして、オーダーメイドウィッグのテスト販売を実施したところ大変好評をいただき、このたび本格的にサロンでウィッグをご提供することといたしました。このように、新たな付加価値を提供することで、お客様との信頼関係をさらに深めていきたいと考えております。



「C'BONウィッグ」 価格158,000～243,000円（税抜）

こうした取組みにより、2017年3月期の業績につきましては、売上高は134億69百万円（前年同期比5.0%増）、営業利益は4億58百万円（前年同期比94.9%増）、経常利益は5億3百万円（前年同期比76.8%増）、当期純利益は2億64百万円（前年同期比153.1%増）を計画しております。



## 創業50周年を迎えて

おかげさまで、シーボンは2016年1月24日に創業50周年を迎えました。これもひとえに株主様をはじめとするステークホルダーの皆様のご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

振り返ってみますと、創業時の訪問販売から現在のサロンスタイルへと歩むなか、より良い製品やサービスをご提供するため様々な変化を重ねてまいりました。50周年という節目の現在、女性のライフスタイルや消費ニーズが加速度的に多様化しており、シーボンも次の50年

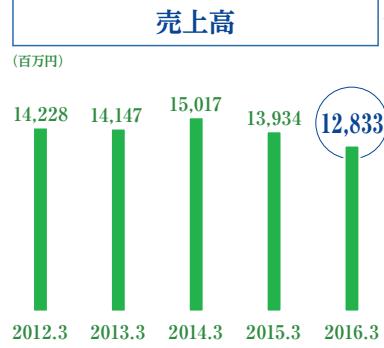
に向けて、集客基盤の再構築という大きな経営課題に取り組んでおります。この経営課題をクリアするために、シーボンの独自性を大切にしながらも、変革を恐れず、次の成長に向かってスタッフ一同まい進してまいります。

また、高齢化社会の進展に伴い、化粧品会社の社会的役割もこれからさらに広がっていくと考えております。そのようななかでも、「美を創造し、演出する」という揺るぎない理念を忘れず、シーボン独自のブランド価値の創出、女性が輝くリーディングカンパニーとしての地位確立など、新たなステージに向けてチャレンジしてまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

## 配当について

2016年3月期における1株当たりの期末配当は、計画した業績を達成できなかったことに加え、財務の健全性保持の観点や成長投資のための内部留保の必要性から無配とさせていただきました。しかし、創業50周年を迎えることができた感謝の気持ちを込めまして、記念配当20円を行わせていただきます。これにより、第2四半期末の配当30円を含め、2016年3月期の1株当たり年間配当は50円といたしました。2017年3月期につきましては、第2四半期末に20円、期末に20円の年間40円を予定しており、今後も利益の水準を勘案しつつ安定した配当を行ってまいります。



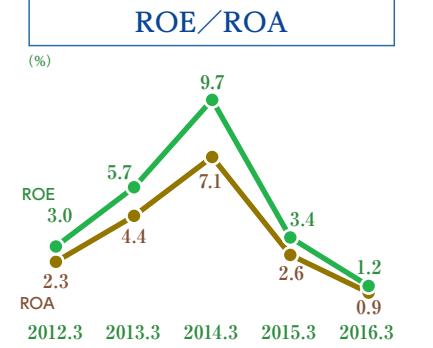
Point

イベント集客において、集客ツールやマニュアルの見直しと経費効率の良い集客活動により、契約率は向上しましたが新規来店者数が減少しました。その結果、新規売上は前年同期比60.8%となりました。新規来店者数が減少した影響をうけ、既存顧客の継続数も減少したため、アフター売上は前年同期比96.9%となりました。



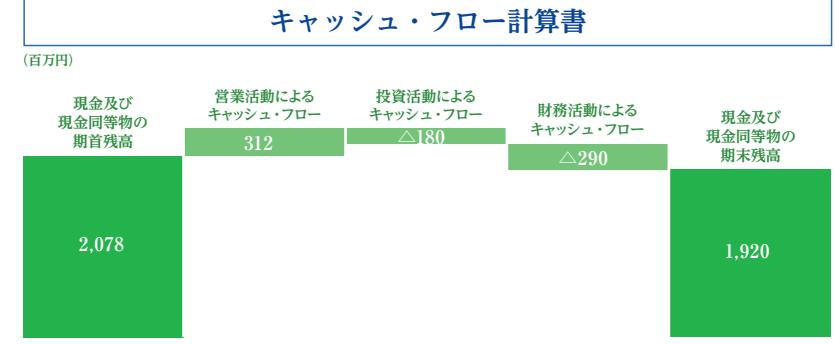
Point

集客イベントの経費効率改善や売上高減少による賞与の減少により、販売費及び一般管理費は、前年同期比94.9%となりました。しかしながら、売上高減少の影響が大きく、営業利益は前年同期比43.6%、経常利益は前年同期比47.7%、当期純利益は前年同期比34.5%となりました。



Point

財務活動や投資活動のキャッシュ・フローの支出超過による現金及び預金の減少により、総資産は前期末に比べ、462百万円減少いたしました。また、未払法人税等や未払消費税等の減少により負債が減少、利益剰余金の減少により純資産が減少いたしました。その結果、自己資本比率は前期比2.2ポイント増加しましたが、当期純利益の減少がROEを低下させる要因となりました。



Point

当事業年度における現金及び現金同等物は、税引前当期純利益等により増加したものの、法人税等の支払、店舗の移転・改装等に係る有形固定資産の取得による支出、配当金の支払等により、前期末に比べ158百万円減少いたしました。

### 株主様へ

#### ご優待プチ情報

## 9・10月 ご来店特典

「株主様ご招待状」によるサロンケアへ9・10月の対象期間中に来店された株主様へ、MDシリーズのサンプルを1つプレゼント！お早めにご予約ください。

# お客様の美を創造し、演出する C'BON 50年のあゆみ



「良い化粧品であれば無名のメーカーでも使ってみたい」  
たった一人が発した言葉から、シーボンの歴史は始まりました。  
時代や世の中の流れに合わせ、化粧品や販売スタイルを変化させてきましたが、  
化粧品を使う女性の肌を美しくすることはもちろん、  
心を満たし人生までもが輝いていくようお手伝いをしたいという想いは、  
これからも変わりません。

シーボン製品第1号  
「シーボン スーペリア6品セット」



サロンカー

**シーボン誕生**  
化粧品6品セットを携え、  
訪問販売とサービスカー  
巡回によるアフターサー  
ビスを開始。

1966年

1968年  
栃木県に自社工場完成



**シーボン・ビューティスタジオ誕生**  
直営の会員制サロンで化粧品の  
販売とアフターサービスの提供  
を行う新体制をスタート。



**「東洋式美顔マッサージ」を  
全店に導入**  
気功、鍼灸の考えを基に開発した  
「東洋式美顔マッサージ」を全  
店に導入。

1973年  
六本木に  
本社ビル完成

1986年



2005年に  
バージョンアップして新登場!

1994年

**フェイシャル  
シリーズ誕生**

シーボンの研究開発力を  
結集した「フェイシャル  
シリーズ」が誕生。同時  
にサロン名を「シーボン  
フェイシャルサロン」と改称。



1997年

**シーボンパビリオン完成**

高い技術と優れた人間性を兼  
ね備えたスタッフ育成のための  
研修施設「シーボンパビリオン」  
を神奈川県川崎市に設立。



1998年

**総合美容サロン  
「シーボン美癒」  
オープン**

六本木本社ビルを  
改装し、女性の美  
をトータルで叶える  
総合美容サロンとし  
てオープン。



2001年

**MDシリーズ誕生**

“水溶性と油溶性”と  
いうシーボン独自のス  
テップで、積極的に肌  
悩みをケア。長く愛さ  
れ続けるエキスパート  
美容液。



1985年 MDシリーズの前身  
「シザープルCH美容液」発売



2005年

**ジャスダック証券取引所  
(現 東証JASDAQ市場)  
に上場**



**新本社「シーボンパビリオン  
<メインオフィス>」が完成**

より迅速なお客様対応を目指し  
本社機能を集約。

2009年

**東京証券取引所  
市場第二部に上場**

2012年

2013年

**東京証券取引所  
市場第一部に上場**



2014年

**「研究開発センター」設立**  
研究開発力の向上と機動的な  
物流体制構築を目指し本格稼  
動開始。

2016年

みなさまへの  
感謝を胸に、  
さらなる飛躍へ



**社名「C'BON (シーボン)」の由来**  
～「C」のなぞとは～

社名であるC'BONの「C」は、「Cから生まれる」という意味でつけられました。  
CHARM (魅力ある女性)、CONFIDENCE (信頼ある女性)、CONTRIBUTION (社会への貢献)、CUSTOMER (顧客本意)の4つの「C」を柱として、シーボンは創設されました。



**メインオフィス「シーボンパビリオン」の壁面デザインのモチーフは?**

自然環境豊かな立地に真っ白なシーボンパビリオンはあります。入口の壁面は、一見凹凸の四角のグラフィックをあしらったデザインですが、何をモチーフにしていると思いますか?  
実は、お肌のキメをイメージしたもので金属をキルティング状に加工したものです。



2010年にバージョンアップ

# 革新的エイジングケア<sup>※</sup>シリーズが完成 シーボン コンセントレートプラス

エイジングケア<sup>※</sup>ライン「シーボン コンセントレート」シリーズは「シーボン コンセントレートプラス」シリーズとして2015年7月より順次バージョンアップし、2016年3月、シーボンのトータルエイジングケア<sup>※</sup>シリーズとして、完成いたしました。

※エイジングケア：年齢に応じたハリ・ツヤ・うるおいケア



左から	シーボン コンセントレートプラス エッセンスマスク (保湿用パック)	20g 1枚×8	8,000円	シーボン コンセントレートプラス エモリエントローション (化粧水)	150mL	14,000円
	シーボン コンセントレートプラス リファイニングセラム (美容液)	35mL	16,000円	シーボン コンセントレートプラス ナイトセラム (パック)	50mL	18,000円
	シーボン コンセントレートプラス ハイドレーター (導入美容液)	50mL	14,000円	シーボン コンセントレートプラス アイトリートメント (目元用クリーム)	10mL	16,000円
	シーボン コンセントレートプラス マセ (クレンジング&マッサージクリーム)	150g	7,000円	シーボン コンセントレートプラス バイタルクリーム (保湿クリーム)	37g	40,000円
	シーボン コンセントレートプラス ディープクリアフォーム (洗顔料)	130g	5,000円	シーボン コンセントレートプラス クリーム (保湿クリーム)	37g	30,000円

※価格は全て税抜表示です

## 美しさの秘訣は ポイントからトータルへ

肌の乾燥やくすみ<sup>※1</sup>、ハリ低下。  
年齢肌の象徴でもあるこれらのサインを研究するとき、  
トラブルの根源を探り、  
行き着いたのは“肌の生まれるモト (=Core)”。  
Coreアプローチ<sup>※2</sup>を適えることで、  
そのエネルギーに息吹を与え、  
活かし、促し、延ばす。  
この考えこそ、肌に若々しさを湛えるメソッド。

※1 くすみ：乾燥による肌印象 ※2 Coreアプローチ：角質まで



### 4段階のCoreアプローチ<sup>※2</sup>

#### コンセントレートシリーズ進化の変遷

1992年2月 → 2003年10月 → 2009年10月 → 2011年11月 → 2015年7月



年齢肌<sup>※1</sup>へ挑む歴史の幕開け。  
初のエイジングケア<sup>※2</sup>製品  
トリートメントコンセント  
レート誕生

※1 年齢肌：年齢を重ねた肌の乾燥やキメの乱れ ※2 エイジングケア：年齢に応じたハリ・つや・うるおいケア

年齢を感じ始めた肌の  
ためのエイジングケア<sup>※2</sup>  
シリーズとしてコンセント  
レートシリーズ誕生

しなやかな艶肌へ導く  
シーボンのエイジングケ  
ア<sup>※2</sup>シリーズとしてバー  
ジョンアップ

睡眠時の美肌環境に着目  
したスキンケアラインとし  
て「ナイトプログラム」が  
誕生

より充実したケアをめざし  
独自のアプローチを開発。  
コンセントレートプラスとし  
て新登場

インバウンド需要にも対応できる店舗へと進化

# 「C'BON BeautyOasis 銀座店」がオープン



フェイシャリストサロン「シーボン銀座」が、  
C'BONの製品を気軽にお試しいただける  
「C'BON BeautyOasis 銀座店」として、  
2015年12月7日に  
リニューアルオープンいたしました。



ショップスペースとサロンケアスペース  
を併設するとともに、日本語・英語・  
中国語の3か国語対応の免税ショップ  
として、海外からのお客様にもご利用  
いただけるようになりました。

**C'BON BeautyOasis 銀座店**  
東京都中央区銀座5-7-2  
三愛ドリームセンター5F



※C'BON BeautyOasisで取り扱う化粧品・せっけん等は、(株)シーボン製品のみです。

## 「シーボン フェイシャリストサロンGINZA」 がニューオープン

2015年12月1日、会員数の増加に伴い充実のサービスをご提供するため、銀座エリア2店舗目となる会員制サロン「シーボン フェイシャリストサロンGINZA」がニューオープンいたしました。

銀座の街ならではの、ラグジュアリーでくつろげる空間をご提供してまいります。



**シーボン フェイシャリストサロンGINZA**  
東京都中央区銀座5-9-1 銀座幸ビル5F

## 会社概要

### 株主メモ

#### 会社概要 (2016年6月23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	4億7,406万円 (2016年3月31日現在)
従業員数	1,159名 ※パート社員含まず。(2016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 フェイシャリストサロン 106店舗 シーボンビューティーオアシス 4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(社外)	乾 久美子
代表取締役社長	金子 靖代	監査役(社外)	大井 素美
執行役員社長	金子 靖代		
常務取締役兼執行役員	諏佐 貴紀	監査役(社外)	田畑 千絵
取締役兼執行役員	三上 直子	執行役員	崎山 一弘
取締役(社外)	高橋 健	執行役員	久保田英男
取締役(社外)	片山 利雄	執行役員	中沢ひろみ
取締役(社外)	村松 邦子	執行役員	菅原 桂子

#### 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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 Tel 0120-232-711 (通話料無料)

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 <a href="http://www.cbon.co.jp/company/">http://www.cbon.co.jp/company/</a> 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。
------	--

#### 株式状況 (2016年3月31日現在)

発行可能株式総数	16,000,000株
発行済株式の総数	4,271,300株
株主数	11,985名

#### 所有者別株式分布状況 (2016年3月31日現在)

