

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）
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
照会先	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-176-417（受付時間：土日祝祭日を除く9～17時）
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。

コーポレートサイトのご紹介..... <http://www.cbon.co.jp/company>



当社コーポレートサイトでは、シーボンの事業紹介や財務・業績に関するデータなど、株主・投資家の皆様に向けた企業情報を発信しています。各種開示資料のダウンロードをはじめ、説明会の動画配信等も行ってまいりますので、ぜひご活用ください。

全上場企業ホームページ充実度ランキングに入賞いたしました。

日興アイ・アール株式会社が発表している、「2010年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」において、総合ランキングでは“優秀サイト”に入賞、また新興市場ランキングでは、“最優秀サイト”に選ばれました。

これからも、株主・投資家の皆様にとって使いやすいコーポレートサイトを目指してまいります。



株式会社シーボン

(本店)東京都港区六本木七丁目18番12号

(メインオフィス)神奈川県川崎市宮前区菅生一丁目20番8号

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> 7月1日リニューアルオープン



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46期 決算報告

2010年4月1日～2011年3月31日



C'BON BUSINESS REPORT

P2～4

トップメッセージ — 代表取締役社長 金子 靖代

集客方法の多様化を推進し、顧客基盤の強化を図ってまいります。

P7～8

[イチオン製品ピックアップ]

フェイシャルist フェーメントパウダー

フェイシャルist トリートメントフォームS/バランスフォームS

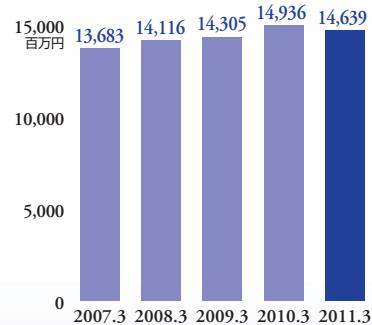
Financial Highlight

財務ハイライト

決算のPoint

- Point 1** ▶ 業績は、2月まで前年並みに推移したが、震災の影響で3月に落ち込む
- Point 2** ▶ 新規のお客様への売上計画が未達成
- Point 3** ▶ 「資産除去債務会計基準」の適用に伴う影響額 1億56百万円が特別損失として発生

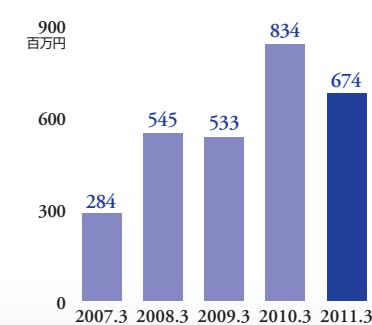
売上高



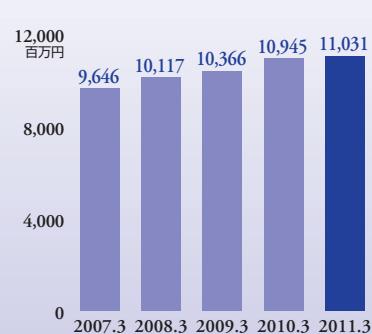
経常利益／経常利益率



当期純利益



総資産



純資産／自己資本比率



1株当たり配当金／配当性向



※当社は、2009年7月16日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、選及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

Top Message

トップメッセージ

集客方法の多様化を推進し、顧客基盤の強化を図ってまいります。

東日本大震災の影響について

このたびの東日本大震災により、お亡くなりになられた方々のご冥福を心よりお祈り申し上げますとともに、被災された方々とそのご家族に、謹んでお見舞いを申し上げます。

シーボンにおいては、人的被害もなく、設備等への被害につきましても軽微なものに留まりましたが、東北・関東地方の直営店を中心に、休業や計画停電等による営業時間の短縮を余儀なくされるなど二次的影響を受けております。直営店103店のうち69店が東北・関東地方に集中しており、大きな余震に対する安全確保や設備点検のため、震災翌日より多くの店舗で休業とさせていただきました。その後順次営業を再開しております。営業再開後は、会員制という特性から既存のお客様の戻りも早く、休業や短縮営業による影響は一時的なものとなっております。

一方、震災により現在でも影響を受けているのが、新規のお客様の集客活動です。シーボンでは、新規のお客様を開拓するため、イベントや電話、WEB広告などによる集客活動を通じて、直営店でのトライアルコースに誘致を行っています。その中でも特に重視しているのが、イベントや電話によるダイレクトアプローチでの集客活動ですが、震災後、こうした集客活動を全国的に自粛いたし

ました。西日本を中心に、状況を勘案しつつ再開を進めておりますが、全面再開までには今しばらく時間がかかると考えております。こうした厳しい状況ではありますが、シーボンへ来店いただいたお客様との貴重なご縁一つひとつを大切に乗り切ってまいりたいと考えております。

当期(2011年3月期)の業績について

国内化粧品市場は、成熟市場といわれるなか、異業種の参入等による競争激化もあり、厳しい事業環境が続いております。こうした中でシーボンは、化粧品を製造・販売するだけでなく、会員制のサロンシステムのもと、販売後のアフターサービスを提供することで、継続してシーボンをご利用いただける環境づくりを進めてまいりました。

しかし、震災の影響で、2月まで前年並みに推移していた業績が3月で大きく落ち込むとともに、集客方法の軸を電話からイベントへシフトを図りましたが、電話集客の減少分をイベント集客の増加分で補いきれず、新規のお客様の数が前年を下回った結果、売上高は146億39百万円と前期に比べ2.0%の減収となりました。利益面においては、ポイント引当金^{※1}算出方法の精度向上による売上原価の減少や経費の効率化を図るものの減収分を補うことができず、営業利益は前期比1.8%減の13億43

百万円、営業外費用の減少により、経常利益は前期比0.3%増の13億97百万円となりました。また、当期純利益は、「資産除去債務会計基準」の適用に伴い、1億56百万円の特別損失が発生したことにより、前期比19.1%減の6億74百万円となりました。

※1：ポイント引当金

将来のポイント消化によって発生する無償のアフターサービスのための費用に対する引当金。
シーボンでは、化粧品品の購入金額に応じてポイントを付与し、1ポイントにつき1回のアフターサービスを提供している。

集客方法の多様化について

現在シーボンにとって大きな課題となっているのが、新規のお客様への集客活動です。当期より、集客方法の軸を電話からイベントでの集客活動へシフトを図り、それに伴って、イベントの実施回数の増加や異業種とのコラボイベントの実施など、イベント集客を強化いたしました。その結果、イベントを経由した新規来店者数は前年の1.5倍となりましたが、電話の減少分を補いきることができませんでした。

そこで今後、イベント集客を軸としたダイレクトアプローチを中心に、集客方法の多様化を進めてまいります。そのカギとなるのが、ブランド戦略の強化です。シーボンは、アフターサービスの仕組みなど、会員の皆様から高いご評価をいただく一方、初めてのお客様にはすぐにご理解いただきづらい点もございます。だからこそ、シーボンの仕組み、特徴など正確な情報を分かりやすく伝えることが重要になってきます。7月1日にはホームページの全面リニューアルがあり、これによりイベント集客や各種広告によりシーボンに興味を抱いていただいた方への情報提供を行うとともに、WEB広告を強化し、WEB経由の来店誘導を再構築してまいります。また、イベント集客自体も、新たな集客場所の開拓や専門人員

を配置するなど強化し、効率化を図ってまいります。

さらにもう一つの対策として、4月よりトライアルメンバー制度を導入いたしております。これまでトライアルコースをご利用いただけるのは、原則1回。その1回で、シーボンをご理解いただき、会員になるかどうかご判断いただいております。しかしトライアルコースは、シーボンの化粧品や独自のサービスを知っていただくための広告宣伝活動の一つです。せっかくご縁をいただいたのですから、じっくりご検討いただきたいと考えました。そこで3か月の間に、再度お試しいただく機会を設けるなど、トライアルコース体験後のフォロー体制を強化してまいります。

お客様の継続強化について

シーボンには、現在約10万人の会員様がいらっしゃり、その半数近くが2年以上ご愛用いただいているお客様ですが、シーボンの成長において一番重要なことは、このように長くご愛用いただけるお客様を増やしていくことです。そのためには、先程お話したように新しいお客様を増やしていくことと同時に、お客様満足度を高めてファンになっていただき、足が遠のいてしまうお客様を減らしていくことが必要となります。

これまでお客様満足の上昇のため、メールアンケート^{※2}やアフターリーダー^{※3}制度を導入するなどサービスの質の向上を図ってまいりましたが、当期はこれらの取り組みを強化するとともに、特に離脱率の高い入会後6か月未満のお客様をプライマリー期間と位置付け、フォロー体制を強化いたしました。シーボンでは、お客様の過半数が50代以上。時間的・金銭的余裕が出てきたなかで、シーボンからの声かけをきっかけに一念発起され、美しく年齢を重ねるための努力を決心された女性がたくさんいらっしゃいます。しかし、毎日朝晩のお手入れを丁寧

に続けることは手間のかかることです。だからこそ、フェイシャリストがお客様と2人3脚となり、“キレイになる”という喜びを感じていただけるようにサポートすることが大切になるのです。

次期以降につきましても、こうした取組みを継続し、小さなことまで徹底して行ってまいります。先日の震災後、店舗の営業再開とともに多くのお客様が足を運んでくださるとともに、温かい励ましのお言葉を頂戴いたしました。お客様の存在のありがたさを心から感じると同時に、信頼関係を損なうことがどれだけ怖いことなのかを改めて実感いたしました。お客様満足のための取組みは、決して目立つことではありませんが、これからも一つひとつ大切に積み上げてまいります。

※2：メールアンケート

携帯電話のメールなどを活用し、お客様から来店毎の満足度を評価していただくシステム。毎月2万件以上の貴重なご意見を収集している。

※3：アフターリーダー

各店舗に配置されたアフターサービスのために来店されたお客様の対応をするフェイシャリストのリーダー。

次期(2012年3月期)の見通しについて

次期の見通しにつきましては、震災の影響による消費マインドの低下や電力供給不足への懸念など不確定要素も多いなか、顕在化した課題に積極的に取り組み、前年と同水準の売上高の確保を目指してまいります。売上高が前期比0.4%増の146億98百万円、営業利益が前期比0.9%増の13億56百万円、経常利益が前期比0.6%増の14億6百万円、当期純利益は前期比47.7%減の3億52百万円を予想しております。なお、当期純利益の減益予想要因は、東京化粧品厚生年金基金からの脱退による特別掛金として、第1四半期に7億72百万円の特別損失の計上を予定していることによるものです。



代表取締役社長 金子 靖代

株主の皆様へ

シーボンは、2011年1月24日に、創業45周年を迎えました。永きにわたり事業を続けてこられましたのも、株主の皆様やお客様をはじめ、すべての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。今後50年、100年と続いていく会社となりますよう、役職員一同事業の発展に邁進してまいります。

当期における年間配当としましては、当初のとおり、第2四半期の配当35円を含め、年間90円となりました。次期以降につきましても、経常利益の水準を勘案しつつ、安定した配当を継続してまいります。

株主の皆様におかれましても、今後とも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。

C'BON NEWS

シーボンニュース (2010年12月～2011年6月)

2011年1月

- ・「フェイシャルist BXIIシリーズ」新発売。
同時に、ナイトセラム（限定品）をプラスした数量限定セット発売
- ・創業45周年を迎える



フェイシャルist
BXIIシリーズ

January



フェイシャルist
BXII 限定セット

2010年12月

- ・八千代緑が丘店オープン
- ・「シーボン ハンド&リップケアセット」数量限定発売



シーボン
ハンド&リップケアセット

December

2月 February

- ・個人投資家向け会社説明会「ブリッジサロン」に参加しました。
2月19日（土）、東京にて3社合同の会社説明会（㈱インベストメントブリッジ主催）に参加しました。

- ・「IRフォーラム2011大阪」に参加しました。

2月27日（日）、「IRフォーラム2011大阪（㈱ツバルの森主催）」に出展しました。代表取締役社長 金子靖代からの会社説明会とともに、展示ブースでは3回のミニセミナーを開催し、多くの投資家の皆様と交流を図ることができました。



展示ブースの様子

5月 May

- ・江坂東急プラザオット店オープン
- ・サロン用スペシャルセット「SPA BA」夏季限定発売



SPA BA



FWセット

4月 April

- ・「フェイシャルist ホワイトシリーズ」3品に、ブライツクリーム（限定品）をプラスした数量限定セット発売
- ・シーボン美容研究所「ISO9001」認証取得



シーボン美容研究所



シーボンの人材育成

Special Section

～フェイシャルist一人ひとりがシーボンブランド。
フェイシャルistの育成が、シーボンの成長につながっていきます。～

シーボンのメインオフィスには、宿泊施設が整う研修棟が併設されており、フェイシャルistは、美顔マッサージの技術や皮膚科学、製品知識、接客マナーなどお肌の専門家として必要な知識を身につけるため、日々技術と知識に磨きをかけています。

シーボンの強みは、化粧品を販売後も美顔マッサージや肌チェック、スキンケアアドバイスなどのアフターサービスを提供することで、お客様との長期的関係を構築できること。そのためには、お客様に心からご満足いただけるサービスを提供し続けることが不可欠であり、そのためにいるのが「フェイシャルist」という存在。いわばシーボンの看板であり、成長のための原動力です。お客様に信頼いただける



■ 研修制度の一例

＜新人研修＞
複数回にわたる合宿形式の研修
(フェイシャルistとしての基礎を学習)

本人の希望・適性により
専門コースを用意

カウンセラー
新規のお客様への接客・販売に特化したフェイシャルist

アフターリーダー
アフターサービスのために来店されたお客様対応の店舗のリーダー

適時テーマ別の講習
サロン全体の技術の標準化を図る

フェイシャルistが増えなければ、新規出店を行うことも難しいのです。そのためシーボンでは、新人研修はもちろん、ベテランにあっても定期的な研修を欠かしません。



メールアンケートの結果をどのように活用しているの？

お客様からいただいたアンケート結果に一定の傾向が見られた場合には、講習のテーマに加えたり、また個別のご意見についてもグループディスカッションやロール・プレイングを通じて問題点や改善策の共有化を図るなど、お客様満足の向上につながる接客を常に模索しています。



Pick Up Products

イチオシ製品ピックアップ

酵素パウダーが、ワントーン明るい むきたてたまご肌を実現！

フェイシャルリスト フェアメントパウダー
フェイシャルリスト トリートメントフォームS/バランシングフォームS



効果的な泡立てテクニック



1. 酵素パウダーを
ぬるま湯で溶かす

清潔な洗面器に約50～80ccのぬるま湯(36～40℃)を入れ、フェアメントパウダー1ピースを加えてよく溶かします。



2. 洗顔フォームを加えて
混ぜる

洗顔フォームを約2cmとり、1.に加え、手のひら全体で洗面器の底をなでるように混ぜます。



3. 空気を含ませるように
泡立て

手のひら全体でくりかえし洗面器の底をなでるように、空気を含ませるようにして泡立てましょう。



毎日の洗顔に酵素の力をプラス
くすみやザラつきのない肌へ

フェイシャルリスト
フェアメントパウダー(酵素洗顔料)
0.3g×168ピース 30,555円(税込)
0.3g× 56ピース 10,584円(税込)



フェイシャルリスト
トリートメントフォームS(しっとり)
130g 5,250円(税込)
バランシングフォームS(さっぱり)
130g 4,200円(税込)

透明感のある美しい肌は、肌サイクルにかかっているととっても過言ではありません。

タンパク質からなる角質細胞は、肌サイクルの過程で肌表面へ押し上げられ、やがて垢となっはがれ落ちます。その周期はおよそ28日。肌サイクルが乱れると、不要な角質が表面に残り、肌のくすみやゴワつきの原因になります。

ここでポイントになるのが、毎日のお手入れ。うるおいや必要な角質は残しながら、皮脂や汚れ、古い角質など余分なものを取り除く、毎日の洗顔こそスキンケアの基本です。

そこに加えてほしいのが、シーボンの「フェイシャルリスト フェアメントパウダー」です。

洗顔フォームに混ぜて使うと、普通の洗顔だけ

では得られないツルツルの洗い上がりを実感。化粧水や美容液が角質層にぐんぐん浸透し、翌日のメイクのノリも良くなります。

その秘密は、バイオテクノロジーを応用してつくられた酵素の働き。角質の主成分であるタンパク質を分解する酵素が、余分な角質を無理なく取り除いてくれるのです。この酵素は、肌への負担が少ないのが特長で、肌表面にある古い角質だけにやさしく作用します。

一回分ずつ個包装になっているのにも理由があります。使用直前まで酵素の鮮度が保たれ、その力を十分に引き出すことができるのです。



フェアメントパウダーは、洗顔フォームに混ぜ、たっぷりの泡をつくらせてやさしく洗ってください。基本アイテムとなる洗顔フォームは、肌質に合わせて選びましょう。

しっとりタイプなら「フェイシャルリスト トリートメントフォームS」、さっぱりタイプなら「フェイシャルリスト バランシングフォームS」を。豊かな泡立ちで汚れを落とし、うるおいを残しながらすっきりと洗い上げます。



柏店 ● 森様 乾燥のひどい時期もあまりトラブルもなく肌の状態が良いのは、基本の“基”である洗顔を“魔法の粉”でしっかりケアしているからだと思っています。毎日使っても肌に負担をかけず、フワフワの泡とともに幸せを運んでくれるようです。

小倉店 ● 川村様 贅沢にたっぷりの泡で包み込み、顔にのせるのが至福のときに…。一日の疲れを癒してくれます。おかげで周りの人から、「肌のツヤが違う」「肌の輝きが違う」とほめられてうれしい気持ちです。

大分店 ● 東山様 以前は隠すための化粧が、今は楽しむため、そして少しは美しくなった(と自己満足)自分をアピールするためのものになりました。これも肌のターンオーバーを促してくれるフェアメントパウダーが、肌の明るさを取り戻してくれているおかげです。

Financial Statements

財務諸表

貸借対照表

単位：百万円

	当事業年度 2011年3月31日現在	前事業年度 2010年3月31日現在
資産の部		
流動資産	5,544	5,518
固定資産	5,486	5,426
有形固定資産	3,940	3,916
無形固定資産	99	105
投資その他の資産	1,445	1,404
資産合計	11,031	10,945
負債の部		
流動負債	1,853	2,332
固定負債	438	198
負債合計	2,291	2,530
純資産の部		
株主資本	8,757	8,421
資本金	449	449
資本剰余金	333	333
利益剰余金	7,974	7,638
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	△19	△6
新株予約権	2	—
純資産合計	8,740	8,415
負債・純資産合計	11,031	10,945

損益計算書

単位：百万円

	当事業年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	前事業年度 2009年4月1日から 2010年3月31日まで
① 売上高	14,639	14,936
② 売上原価	2,654	2,812
売上総利益	11,985	12,123
③ 販売費及び一般管理費	10,641	10,755
営業利益	1,343	1,368
営業外収益	56	65
営業外費用	2	40
経常利益	1,397	1,392
特別利益	39	23
特別損失	212	23
税引前当期純利益	1,224	1,393
法人税、住民税及び事業税	565	606
法人税等調整額	△15	△47
④ 当期純利益	674	834

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	当事業年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	前事業年度 2009年4月1日から 2010年3月31日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	1,179	1,194
投資活動による キャッシュ・フロー	△302	△149
財務活動による キャッシュ・フロー	△446	△440
現金及び現金同等物の 増減額	429	604
現金及び現金同等物の 期首残高	3,026	2,421
現金及び現金同等物の 期末残高	3,455	3,026

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は1,179百万円（前期比1.3%減）となりました。これは主に、税引前当期純利益1,224百万円、減価償却費321百万円、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額156百万円、売上債権の減少347百万円、ポイント引当金の減少77百万円、法人税等の支払606百万円によるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は302百万円（前期比102.7%増）となりました。これは主に、店舗の新規出店・改装等に伴う有形固定資産の取得による支出273百万円、敷金及び保証金の差入による支出44百万円によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は446百万円（前期比1.4%増）となりました。これは主に、配当金の支払341百万円、長期借入金返済による支出105百万円によるものであります。なお、借入金につきましては、2010年9月に完済し、現在有利子負債はございません。

決算のCheck Point

① 売上高

新たに3店舗出店したことや各種キャンペーン等を実施するとともに、入会後間もない顧客の定着強化を図りました。しかし、東日本大震災の影響による3月の落ち込みや、集客方法のシフトによる新規来店者数の減少等により、売上高は14,639百万円（前期比2.0%減）となりました。

② 売上原価

顧客のポイント残高管理方法について、顧客の更新月を起点に管理する方法から、四半期末日において有効であるポイント残高を管理する方法に移行し、このポイント残高に過去の使用実績率に基づき将来使用されると見込まれる額をポイント引当金に計上したことなどにより、サービス原価（無償フェイシャルサービスにかかる費用）が減少し、売上原価は2,654百万円（前期比5.6%減）となりました。

③ 販売費及び一般管理費

集客方法の効率化のため、イベント集客にかかる費用は増加いたしましたが、チラシ等の集客効率の低い広告媒体の費用及び電話集客にかかる通信費は減少いたしました。また、店舗や予約センター等の人件費が減少し、販売費及び一般管理費は10,641百万円（前期比1.1%減）となりました。

④ 当期純利益

東日本大震災の影響として各種設備の修繕費等といった災害による損失12百万円と、「資産除去債務に関する会計基準」の適用に伴う影響額156百万円が特別損失として発生いたしました。この結果、当期純利益は674百万円（前期比19.1%減）となりました。

株主資本等変動計算書（2010年4月1日から2011年3月31日まで）

単位：百万円

	株主資本								評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計		
	資本金	資本剰余金		利益剰余金	その他利益剰余金			自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金				
		資本準備金	資本剰余金合計		固定資産圧縮積立金	別途積立金	繰越利益剰余金						利益剰余金合計	
前期末残高	449	333	333	37	19	100	7,482	7,638	△0	8,421	△6	△6	—	8,415
当期変動額														
剰余金の配当							△339	△339		△339				△339
固定資産圧縮積立金の取崩し					△1		1	—		—				—
当期純利益							674	674		674				674
自己株式の取得									△0	△0				△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)											△12	△12	2	△10
当期変動額合計	—	—	—	—	△1	—	336	335	△0	335	△12	△12	2	325
当期末残高	449	333	333	37	18	100	7,818	7,974	△0	8,757	△19	△19	2	8,740

Our Salons

フェイシャリストサロン一覧

フェイシャリストサロン一覧 (2011年6月28日現在)

★フェイシャリスト販売
直営店舗と同じサロンシステムを運営する販売代理店

岡山県	岡山店、倉敷店
広島県	広島店

大阪府	大阪ヒルトンプラザ店、梅田店、なんば店、江坂東急プラザオッツ店、高槻店
-----	-------------------------------------

京都府	京都店
-----	-----

兵庫県	三宮店、姫路店*
-----	----------

北海道・東北
6店舗

北海道	札幌店
秋田県	秋田泉店*、けやき通り店*
岩手県	盛岡店
宮城県	仙台店
福島県	福島店*

中国・四国
3店舗

関東
69店舗

近畿
8店舗

中部
14店舗

茨城県	笠間店*、水戸店
-----	----------

栃木県	宇都宮店、真岡店*、佐野店
-----	---------------

群馬県	高崎店、前橋店、伊勢崎店、太田店
-----	------------------

埼玉県	浦和店、大宮店、川口店、草加店、新越谷店、春日部店、川越店、志木店、入間店、所沢店、熊谷店
-----	---

千葉県	千葉店、ダイエー千葉長沼店、松戸店、市川店、船橋店、津田沼店、八千代緑が丘店、柏店、浦安店
-----	---

東京都 23区	銀座店、六本木本店、上野御徒町店、赤羽店、北千住店、新小岩店、亀有店、錦糸町店、門前仲町店、大井町店、蒲田店、渋谷店、自由が丘南口店、自由が丘店、三軒茶屋店、経堂店、二子玉川店、新宿東口店、新宿西口店、中野店、池袋店
------------	--

東京都 西部	吉祥寺店、調布店、府中店、国分寺店、立川店、八王子店、町田店
-----------	--------------------------------

神奈川県	溝の口店、新百合ヶ丘店、横浜店、あざみ野店、青葉台店、上大岡店、横須賀店、海老名店、大船店、藤沢店、橋本店、伊勢原店
------	--

福岡県	小倉店、福岡店、春日原店
-----	--------------

長崎県	長崎駅前店、佐世保店
-----	------------

大分県	大分店
-----	-----

熊本県	熊本下通り店、熊本健軍店
-----	--------------

宮崎県	宮崎店
-----	-----

鹿児島県	鹿児島店
------	------

静岡県	沼津店、富士店、静岡店、浜松店
-----	-----------------

愛知県	豊橋店、名古屋駅前店、名古屋栄店、名古屋植田店、豊田店
-----	-----------------------------

三重県	四日市店
-----	------

岐阜県	イオン各務原店
-----	---------

富山県	富山店
-----	-----

石川県	金沢店、イオン御経塚店
-----	-------------

New Open!

八千代緑が丘店 2010年12月1日オープン

「駅構内への初出店。立地の良さを生かし、新たなお客様との出会いを。」



関東でも有数の売上規模を誇る「イオンショッピングセンター」に直結している八千代緑が丘駅。そんな好立地の駅構内に、フェイシャリストサロンがオープンいたしました。

フェイシャリストサロンの駅構内への出店はこれが初めて。ここ八千代緑が丘駅は、市内外からの買い物客で賑わっており、この立地の良さを生かし、駅構内における集客イベント等を行うことで、新たなお客様との出会いを期待しています。

お買い物帰りの女性の疲れを癒すことのできる居心地の良いサロンづくりを行ってまいります。

〒276-0049 千葉県八千代市緑が丘1-1104-3 八千代緑が丘駅店舗1F

New Open!

江坂東急プラザオッツ店 2011年5月1日オープン

「大阪都心部への交通の要所にサロンをオープン。」

大阪市営地下鉄と北大阪急行電鉄が乗り入れ、大阪都心部へのアクセスが抜群の江坂駅。西日本におけるシーボンブランド強化の一環として、交通の要所である江坂駅から徒歩約2分の江坂東急プラザオッツに、フェイシャリストサロンがオープンいたしました。

2010年9月にオープンした大阪ヒルトンプラザ店に続いての出店で、西日本においても着実に店舗数を増やしております。

アクセスの良さと、高いサービスクオリティでお客様に最高のおもてなしを提供してまいります。



〒564-0051 大阪府吹田市豊津町14-8 東急プラザオッツ5F

Corporate Data (2011年3月31日現在)

会社概要

会社概要

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
 本社機能 〒216-8556 神奈川県川崎市宮前区菅生一丁目20番8号
 資本金 4億4,954万円
 従業員数 1,088名 ※パート社員含まず。

役員 (2011年6月28日現在)

代表取締役会長	犬塚 雅大	取締役	朱峰 玲子	監査役(社外)	古川 雅一
代表取締役社長	金子 靖代	取締役	諏佐 貴紀	執行役員	清水 和子
取締役	久保田英男	取締役(社外)	高橋 健	執行役員	大森 慎一
取締役	本村 善文	常勤監査役(社外)	石原 栄一	執行役員	三上 直子
取締役	崎山 一弘	監査役(社外)	笹浪 恒弘		

株式状況

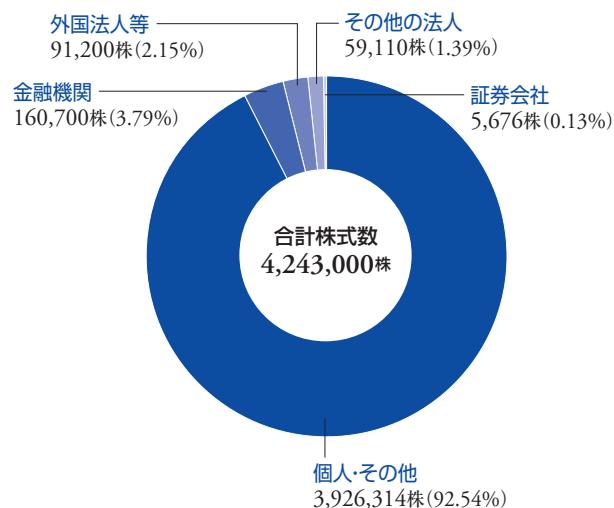
発行可能株式総数	16,000,000株
発行済株式の総数	4,243,000株
株主数	6,989名

大株主

大株主	所有株式数(千株)	持株比率(%)
犬塚 雅大	1,606	37.86
シーボン従業員持株会	262	6.18
株式会社三菱東京UFJ銀行	120	2.83
犬塚 公子	95	2.25
安田 亜希	95	2.25
望月 暁一	81	1.92
藤井 達夫	70	1.67
松下 広美	70	1.65
金子 靖代	63	1.51
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	61	1.45

(注) 1. 所有株式数は単位未満を切り捨てて表示しております。
 2. 持株比率は、自己株式(138株)を控除し、小数点第3位以下を四捨五入して表示しております。

所有者別株式分布状況



Information

株主優待のお知らせ

■株主優待のご案内

シーボンでは、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を込めて、また当社事業への理解促進を図ることを目的に、株主優待制度を実施しております。

2011年3月31日現在、当社株式を1単元(100株)以上保有の株主様に対し、定時株主総会終了後、「株主優待のご案内」を送付いたします。内容をご確認のうえ、同封の返信用ハガキにお好みのプランおよびその他必要事項をご記入のうえ、お申込みください。

なお、お申込み期限は2011年9月30日(金)必着となっておりますので、ご注意ください。



プラン A サロンケアセット
「SPA ROSEII」

プラン B インナーケアセット
+ハンドクリーム

■よくあるご質問

Q1 株主優待品はいつ届きますか?

A1 申込書の返送状況に応じて、8月中旬、9月下旬、10月下旬にそれぞれ発送を予定しております。

※上記日程は目安であり、実際と異なる場合がございますので、ご了承ください。

Q2 プランAのサロンケアは、株主本人でなくても体験できますか?

A2 はい。ご家族やご友人など株主様ご本人でなくても、体験いただけます。

なお、体験時に「SPA ROSEII」とともにお持ちいただく『ご招待券』の裏面に株主様のお名前を記入いただく欄がございます。別の方が体験される場合にも、株主様のお名前をご記入くださいますようお願いいたします。

Q3 プランAのサロンケアを受けるときに、費用はかかりますか?

A3 株主優待で実施しているサロンケアは、当社の事業内容をご理解いただくためにご用意しておりますので、無料で体験いただけます。

