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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号　三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号　三井住友信託銀行株式会社　証券代行部
照会先	〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号　三井住友信託銀行株式会社　証券代行部 0120-782-031
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。

シーボン公式フェイスブックページのご紹介

http://www.facebook.com/cbon.cosme

おかげさまで、シーボン公式フェイスブックページが、“15,000いいね！”を達成いたしました。これからもシーボンの日常や舞台裏、耳よりな情報を発信してまいりますので、引き続き応援をお願いいたします。

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

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

VEGETABLE OIL INK

C'BON

To create and produce the beauty

第48期 決算報告

2012年4月1日～2013年3月31日

C'BON
BUSINESS REPORT

P1～3
トップメッセージ ――代表取締役社長　金子 靖代
“一生お付き合いいただけるブランド”への成長を目指して

P7～8
特集 ―美しさは、人づくりから―
C'BON REAL STYLE［シーボンリアルスタイル］

コード：4926

Top Message

トップメッセージ

“一生お付き合いいただけるブランド”への成長を目指して

代表取締役兼執行役員社長　金子 靖代

アフターサービスを提供する意義

シーボンは、2013年3月期より「顧客数の拡大」を経営指針とし、“新規集客力の強化”、“既存顧客の継続率の向上”、“顧客受入れ態勢の強化”を3本柱とする3ヵ年の中期経営計画をスタートさせ、企業価値の源泉となる顧客基盤のさらなる強化を図っております。初年度を終え、ここ数年力を入れてまいりした集客方法の変革がひと段落し、新規来店者数が増加に転じるとともに、継続してサロンへご来店されるお客様も順調に増え、幅広いお客様にシーボンをご利用いただけるようになってまいりました。これまで行ってきた施策の成果が見え始めるなか、新しいお客様により長くシーボンをご利用いただき、顧客数を増やしていくことは、シーボンの今後の成長のために最も大切なことであり、改めてその重要性を見つめ直しております。

シーボンの約10万人の過半数のお客様が2年以上通い続けていただいており、ここ数年着実に増加しております。こうした既存のお客様の動向を見てみますと、サロンへの平均来店数は1ヵ月に約2回。アフターサービスにかかる時間が1～2時間ですので、単純に考えても月に2～4時間、フェイシャリストとの会話が弾んだ場合にはもっと長い時間をサロンで過ごされます。また、化粧品のリピート購入など1ヵ月当たりの平均購入金額は2～3万円となっております。この時間と金額に対する評価は人それぞれだと思いますが、一般的に女性が美容にかけるものとしては決して少ないものではないと思います。多くのお客様が、貴重な時間とお金をかけてシーボンをご利用くださっており、こうしたお客様の存在は、シーボンにとって誇るべき財産です。

では、お客様がシーボンのどこに価値を見出しているのかと考えていくと、製品やサロンケアの心地よさに加え、一般的な化粧品ビジネスより、一歩も二歩も進んだお客様との信頼関係にあると考えております。アフターサービスを提供するということは、お客様の日常に寄り添うことであり、化粧品の販売に単にサービスをプラスしただけではない大きな意味があります。深い信頼関係を築くことができるからこそ、お客様は時間とお金をシーボンに投資してくださるのであり、結果として安定した収益につながるのです。シーボンでは、お客様との絆をより強固なものとするために、2007年のメールアンケート導入以来、積極的にお客様満足度の向上に努め、メールアンケートの結果を新製品の開発や教育制度、人事考課に反映させるとともに、サロンのネット予約等ホームページの全面リニューアルにより利便性の向上を図るなど、社内体制を整備してまいりました。これからは、こういった体制を背景に、お客様一人ひとりと真摯に向き合い、ご要望に応じた接客の質をさらに高めていくことが重要であると考えております。そのため、今年に入ってから、“現場力”を一つのキーワードに、スタッフ一人ひとりが今一度自分を見つめ直し、お客様とどう向き合っていくのかを教育研修の場で考える機会を設けるようにしております。お客様に長くご利用いただく環境をつくること、スタッフを成長させていくことは、時間のかかることではありますが、着実に積み上げて、シーボンを、“一生お付き合いいただけるブランド”へと成長させてまいります。

2013年3月期～2015年3月期 中期経営計画

【経営指針】

顧客数の拡大

【重点施策】

1 新規集客力の強化
- ブランド力強化
- 新たな集客チャネルの確立
- 新たな販売チャネルの確立

2 既存顧客の継続率の向上
- お客様満足度の向上
- ロイヤルカスタマー向けサービスの拡充
- 通販チャネルの拡大

3 顧客受入れ態勢の強化
- 優秀な人材の獲得・育成
- 働きやすい職場環境の整備
- お客様ニーズに対応した製品の提供

企業価値の源泉である“強固な顧客基盤”強化を図る

2013年3月期の業績および2014年3月期の見通しについて

2013年3月期につきましては、イベントによる集客活動を軸に、積極的なウェブ広告の実施や、通販会社など異業種企業の顧客網を活用した展開を行うことにより、計画を上回る新規来店者数を確保することができました。しかし一方で、シーボンを利用しやすい環境整備に努めたことにより、これまでご来店が少なかったお客様との接点は増加したものの、直接的なご購入につなげることができず、売上高は前年同期比0.6%減の141億47百万円となりました。利益面におきましては、新規集客力の強化を図るため、積極的な集客イベントやウェブ広告等を実施し広告宣伝費が増加したことにより、営業利益は前年同期比37.1%減の8億76百万円、経常利益は前年同期比34.8%減の9億30百万円となりました。また当期純利益は、前年同期比90.1%増の4億93百万円となりました。

2014年3月期につきましては、シーボンのコアターゲットとなりますシニア層へのアプローチ強化やウェブを活用したブランディングに力を入れてまいります。また、引き続きお客様の属性に応じた来店・販売促進の強化を図るとともに、ゲルマニウム温浴などを導入した店舗を増やしていくなど、ポイントサービスの拡充によりさらなる利便性向上を図ってまいります。売上高は前年同期比4.1%増の147億32百万円、営業利益は前年同期比29.5%増の11億35百万円、経常利益は前年同期比29.3%増の12億2百万円、当期純利益は前年同期比42.2%増の7億1百万円を計画しております。

株主の皆様へメッセージ

シーボンは、去る2013年3月22日に東京証券取引所市場第一部の指定をいただきました。2009年9月のジャスダック証券取引所（現大阪証券取引所JASDAQ市場）への上場以降、着実にステップアップすることができましたのも、ひとえに株主様、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様の温かいご支援の賜物であり、心より感謝申し上げます。2016年1月に創業50周年を迎えますが、その瞬間を皆様とともに笑顔で迎えることができますよう、これからも事業活動を通じ、多くの女性の明るい生き方を応援する企業として着実な発展を目指してまいります。

なお、2013年3月期における1株当たりの年間配当は、当初の予定通り第2四半期末の配当40円を含め、年間80円といたしました。2014年3月期につきましても、2013年3月期同様、第2四半期末に40円、期末に40円の年間80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。

株主の皆様におかれましては、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。

東証一部指定のセレモニーの様子

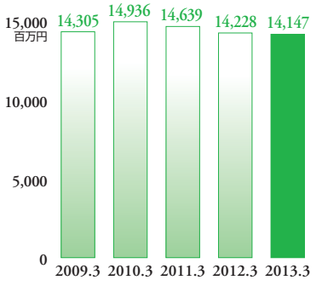
決算のPoint

Point 1 すそ野拡大により来店者数は増加したものの、ご購入単価が減少

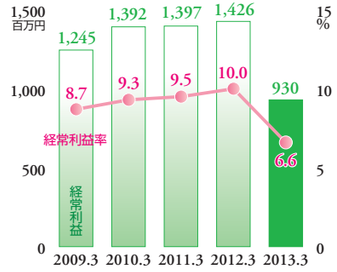
Point 2 2012年3月期の新規顧客数の減少が、2013年3月期のアフター売上に影響した

※アフター売上：既存のお客様によるリピート購入等の売上

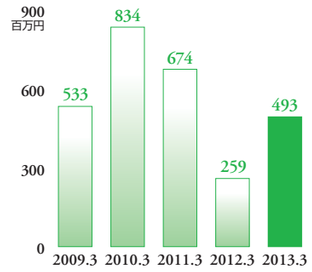
売上高



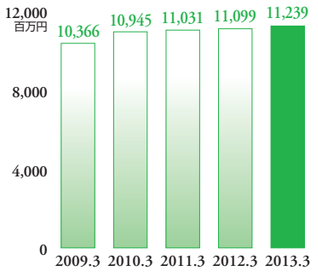
経常利益／経常利益率



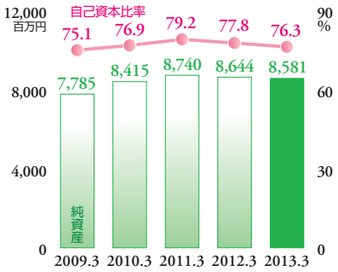
当期純利益



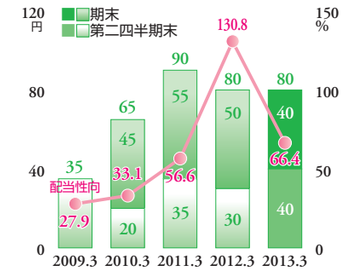
総資産



純資産／自己資本比率



1株当たり配当金／配当性向



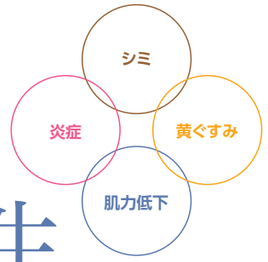
※当社は、2009年7月16日付で株式1株につき10株の株式分割を行っております。上記では、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

New Products Information

新製品紹介

2013年4月

シミ未満までも丸ごと美白
新フェイシャリスト ホワイトシリーズ誕生



本当に欲しいのは、純度の高い、白く透明感のある肌。シミだけにアプローチするのではなく、紫外線の炎症による赤み、糖化による黄ぐすみといった肌を曇らせる要因（シミ未満）を丸ごとケア。シミ未満までも美白※する新発想でぬけるような澄みきった肌を届けます。

フェイシャリストホワイト
フレッシュセラムS（美白用美容液）

[医薬部外品]
品番 1003　35mL　¥25,200（税込）

濃厚なテクスチャーでじっくり浸透
シミ未満もケアする美白美容液

フェイシャリストホワイト
クリアローションS（美白用化粧水）

[医薬部外品]
品番 1001　120mL　¥10,500（税込）
品番 1002　300mL　¥22,050（税込）

紫外線で乾いた肌にスーッといきわたり
澄んだ透明感とみずみずしさを届ける美白化粧水

フェイシャリストホワイト
モイスチャークリームS（美白用クリーム）

[医薬部外品]
品番 1004　35g　¥21,000（税込）

バリアー機能をサポートしながら
美肌成分をぴったりと閉じ込める
美白クリーム

※メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ

Staff Voice

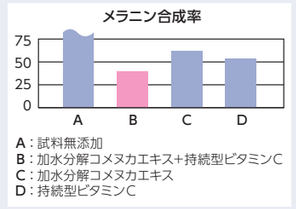
目指したのは“総合的な美白”

「過剰なメラニンの生成を抑え、気になるシミのケアはもちろん
メラニン以外の肌を曇らせる原因にも着目しました。」

生産部研究課
前橋 万里子

とことんシミに　持続性ビタミンC誘導体の美白力を効率的に

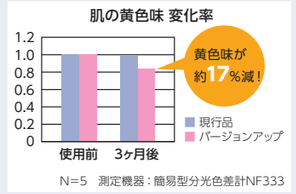
有効成分・持続性ビタミンC誘導体の働きをよりパワーアップさせるため、加水分解コメヌカエキス※を採用。2つの成分をバランスよく配合することによって、相乗効果を発揮し、メラニン合成を抑える力が高まりました（右グラフ参照）。より高い美白力で、シミのない透明感ある肌へ導きます。



A：試料無添加
B：加水分解コメヌカエキス+持続型ビタミンC
C：加水分解コメヌカエキス
D：持続型ビタミンC

黄ぐすみまでも　年齢に関わらず起こる糖化に着目。一点の曇りもない純美肌へ

「糖化」とは、体内にあるタンパク質と糖が結びついて、「最終糖化生成物（AGEs）」という物質が作られること。AGEsは、肌を黄色くくすませるだけでなく、ハリを失わせます。本シリーズは美白有効成分に加え、ウメ果実エキス※を配合。透明感を失わせる黄ぐすみを徹底ケアし、ハリと弾力のある肌へ導きます。



N=5　測定機器：簡易型分光色差計NF333

ダメージを残さない　一瞬のダメージさえも徹底ケアし、未来のシミへ先回り

日焼けによる赤みや色素沈着を抑えるためにゲンチアナエキス※を3品全てに配合。シミの原因さえつくらせない、これが“丸ごと美白”の特徴です。

肌力底上げ　肌全体を健やかに保ち、美白を実感しやすい肌へ

紫外線や外的ストレスから肌を守るバリアー機能を保持するために、ヒト型セラミド※やエクトイン※をクリームに配合。美肌成分をしっかりと閉じ込めます。

※保湿成分

2013年6月

簡単！ワンプッシュでふわっふわの上質泡洗顔
フェイシャリスト ブライトアップクリアウォッシュ発売

今年の4月に限定生産された「フェイシャリスト ブライトアップクリアウォッシュ」を、
お客様の熱いご要望にお応えし、通常販売することとなりました。
フルーツエッセンスとヨーグルトエキス※がメラニンを含む古い角質をすっきりとケアし、
紫外線ダメージをため込みがちな夏の肌も透き通るようになめらかに。

無着色　エタノールフリー　合成着色剤無配合

洗顔料

フェイシャリスト
ブライトアップクリアウォッシュ

品番 1005　200ml
¥5,250（税込）

※保湿成分

Financial Statements

財務諸表

貸借対照表

単位：百万円

	当事業年度 2013年3月31日現在	前事業年度 2012年3月31日現在
資産の部		
流動資産	5,655	5,551
固定資産	5,583	5,548
有形固定資産	3,914	3,911
無形固定資産	124	121
投資その他の資産	1,544	1,515
資産合計	11,239	11,099
負債の部		
流動負債	1,949	2,005
固定負債	707	449
負債合計	2,657	2,455
純資産の部		
株主資本	8,532	8,656
資本金	449	449
資本剰余金	333	333
利益剰余金	7,984	7,873
自己株式	△235	△0
評価・換算差額等	42	△17
新株予約権	6	5
純資産合計	8,581	8,644
負債純資産合計	11,239	11,099

損益計算書

単位：百万円

	当事業年度 2012年4月 1日から 2013年3月31日まで	前事業年度 2011年4月 1日から 2012年3月31日まで
❶ 売上高	14,147	14,228
売上原価	2,743	2,725
売上総利益	11,404	11,502
❷ 販売費及び一般管理費	10,527	10,107
営業利益	876	1,394
営業外収益	71	62
営業外費用	17	30
❸ 経常利益	930	1,426
特別利益	11	—
特別損失	60	822
税引前当期純利益	881	603
法人税、住民税及び事業税	406	335
法人税等調整額	△18	8
当期純利益	493	259

決算のCheck Point

❶ 売上高

当事業年度における売上高は、前事業年度と比べて80,257千円減少して14,147,899千円（前年同期比0.6%減）となりました。その主な要因は、新たに３店舗（博多店、尼崎店、枚方店）を出店したことや新製品の発売・販売促進キャンペーン等の実施及び積極的な集客活動を実施した結果、新規来店者数及び既存のお客様の来店は増加したものの、顧客単価が減少したこと等によるものです。

❷ 販売費及び一般管理費

当事業年度における販売費及び一般管理費は、前事業年度と比べて419,697千円増加して10,527,410千円（前年同期比4.2%増）となりました。その主な要因は、イベントを軸とした積極的な集客活動及び認知度向上を目的とした広告宣伝費等の増加によるものです。

❸ 経常利益

受取利息や受取家賃が増加したことによる営業外収益の増加、株式公開費用等の減少による営業外費用の減少により、当事業年度における経常利益は、前事業年度と比べ495,986千円減少して930,360千円（前年同期比34.8%減）となり、売上高に対する経常利益の比率は6.6%（前事業年度は10.0%）となりました

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	当事業年度 2012年4月 1日から 2013年3月31日まで	前事業年度 2011年4月 1日から 2012年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	775	529
投資活動によるキャッシュ・フロー	△402	△1,407
財務活動によるキャッシュ・フロー	△380	△359
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△7	△1,237
現金及び現金同等物の期首残高	2,217	3,455
現金及び現金同等物の期末残高	2,210	2,217

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果獲得した資金は775百万円（前年同期比46.4%増）となりました。これは主に、税引前当期純利益881百万円、減価償却費296百万円、売上債権の増加63百万円、法人税等の支払額493百万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402百万円（前年同期比71.4%減）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出310百万円、投資有価証券の取得による支出50百万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380百万円（前年同期比5.8%増）となりました。これは主に、長期借入れによる収入310百万円、自己株式の取得による支出309百万円、配当金の支払額381百万円によるものであります。

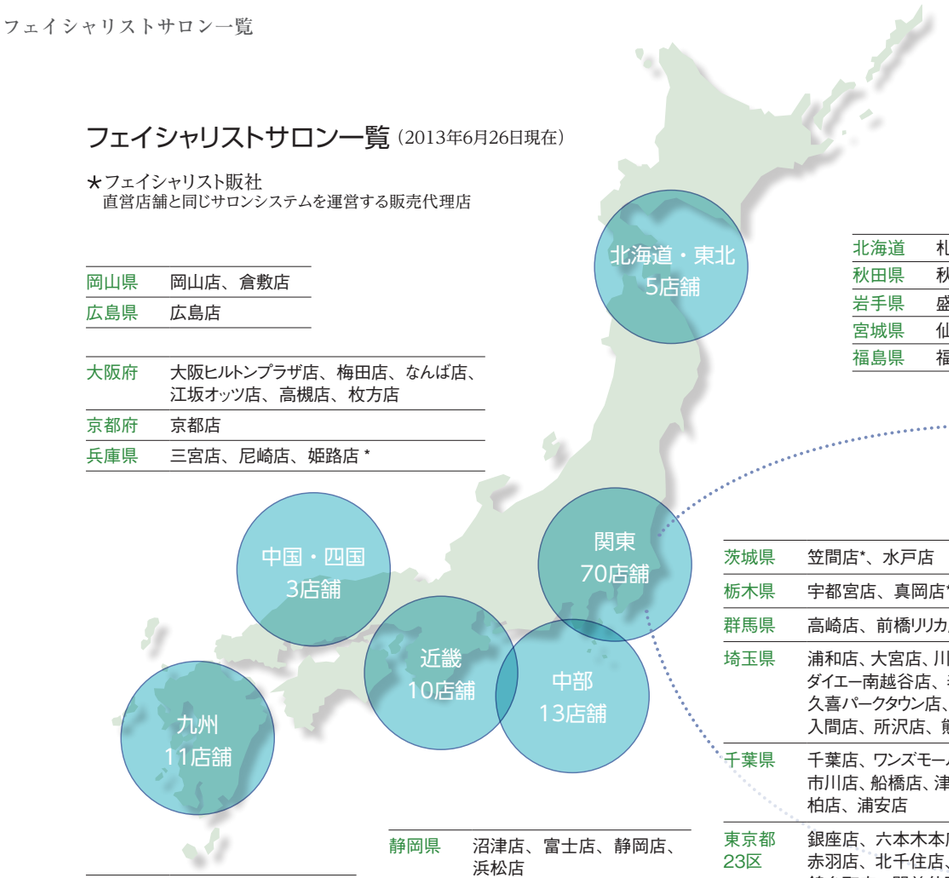
株主資本等変動計算書（2012年4月1日から2013年3月31日まで）

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					自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計		
		資本準備金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金			利益剰余金合計						
					固定資産圧縮積立金	別途積立金	繰越利益剰余金							
当期首残高	449	333	333	37	18	100	7,717	7,873	△ 0	8,656	△ 17	△ 17	5	8,644
当期変動額														
剰余金の配当							△ 381	△ 381		△ 381				△ 381
固定資産圧縮積立金の取崩					△ 1		1	—		—				—
当期純利益							493	493		493				493
自己株式の取得									△ 309	△ 309				△ 309
自己株式の処分									75	75				75
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)											59	59	1	60
当期変動額合計	—	—	—	—	△ 1	—	112	111	△ 234	△ 123	59	59	1	△ 63
当期末残高	449	333	333	37	16	100	7,830	7,984	△ 235	8,532	42	42	6	8,581

フェイシャリストサロン一覧（2013年6月26日現在）

★フェイシャリスト販社
直営店舗と同じサロンシステムを運営する販売代理店



北海道	札幌店
秋田県	秋田泉店 *
岩手県	盛岡店
宮城県	仙台店
福島県	福島店 *

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、前橋リリカ店、伊勢崎店、太田店
埼玉県	浦和店、大宮店、川口店、草加店、ダイエー南越谷店、春日部店、久喜パークタウン店、川越店、志木店、入間店、所沢店、熊谷店
千葉県	千葉店、ワンズモール千葉長沼店、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

静岡県	沼津店、富士店、静岡店、浜松店
愛知県	豊橋店、名古屋スパイラルタワーズ店、名古屋栄店、名古屋植田店、豊田店
三重県	四日市店
岐阜県	イオンモール各務原店
富山県	富山店
石川県	金沢御経塚店

福岡県	小倉店、福岡店、博多店、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

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、江坂オッツ店、高槻店、枚方店
京都府	京都店
兵庫県	三宮店、尼崎店、姫路店 *

New Open!

枚方店　2012年12月1日オープン

〒573-0032
大阪府枚方市岡東町18-15 藤白・戎ビル5F

「大阪へ６店舗目の出店。
新しいお客様との出会いに期待しています。」

京阪電鉄「枚方市駅」中央改札を出て南口から徒歩１分という好立地に、大阪で6店舗目となるフェイシャリストサロンがオープンいたしました。近年西日本への出店を強化するなか、2012年9月にオープンした尼崎店に続く関西エリアへの出店となります。枚方店は、通常のアフターサービスに加え、ゲルマニウム温浴サービスのあるサロンです。1ポイントで1回（約20分）ご利用いただけます。

ゲルマニウム温浴

Moving!

ダイエー南越谷店　2012年12月1日移設オープン

「女性の日常生活に
寄りそうサロンを目指してまいります。」

東武伊勢崎線「新越谷駅」とJR武蔵野線「南越谷駅」の2駅にアクセス便利な“ダイエー南越谷店”内6Fに2008年オープンしたフェイシャリストサロンが、ダイエー店内のリニューアルに合わせて、婦人ファッションフロアの2Fへ移設いたしました。店頭に机やイスを配したイベントスペースを設け、お買い物中のお客様の休憩場所としてお使いいただけるとともに、シーボンのトライアルコースご紹介の場となっております。

〒343-0845
埼玉県越谷市南越谷1-2876-1
ダイエー南越谷店2Ｆ

Corporate Data

（2013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
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	4億4,954万円
従業員数	1,111名 ※パート社員含まず。
主な事業所	製造拠点　シーボン美容研究所 販売拠点　シーボンフェイシャリストサロン（直営店）全国107店舗

メインオフィス外観

役　　員（2013年6月26日現在）

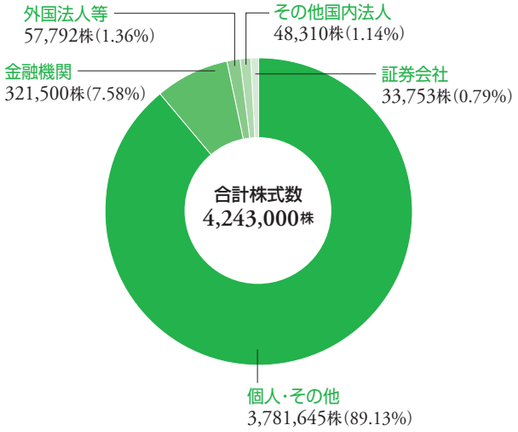
代表取締役会長	犬塚　雅大	取締役兼執行役員	朱峰　玲子	取締役（社外）	白石　真澄
代表取締役兼執行役員社長	金子　靖代	取締役兼執行役員	三上　直子	常勤監査役（社外）	中沢ひろみ
常務取締役兼執行役員	諏佐　貴紀	取締役（社外）	髙橋　健	監査役（社外）	土屋　奈生
				監査役（社外）	大井　素美

執行役員	崎山　一弘
執行役員	清水　和子
執行役員	大森　慎一
執行役員	久保田英男

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	7,820名

所有者別株式分布状況



大株主

大株主	所有株式数(千株)	持株比率(%)
犬塚　雅大	1,406	33.16
シーボン従業員持株会	256	6.05
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	150	3.56
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

（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（159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。
3．持株比率の計算上、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（従業員持株会信託型ESOP）の保有する150千株を含めて計算しております。

Information

お知らせ

株主優待に関するお知らせ

多くの株主様からのご要望にお応えして、
これまでより早く株主優待品を発送いたします（6月27日発送予定）。
これからも、株主の皆様にご満足いただける株主優待を検討してまいります。

受付票イメージ

株主優待品に、サロンケア体験に必要な「受付票」を同封しております。ご希望の株主様は、紛失されませんようお気をつけください。
なお、今回のサロンケアのご体験は、お一人様一回となっておりますので、予めご了承ください。

2013年6月21日までに申込書をご返送いただいていない株主様には、プランAをお送りいたします。

Plan A　フェイシャリスト
トリートメントマセ

よくあるご質問

Q1 サロンケアの体験は一人一回とありますが、昨年に体験した場合は、受けられないのでしょうか？

A1 優待期間中（2013年6月28日～2014年1月31日）お一人様一回でございますので、ご体験いただけます。

Q2 夫婦でそれぞれシーボンの株式を保有している場合、妻が、本人及び夫の権利でサロンケア体験を2回受けることはできますか？

A2 奥様ご本人の権利であっても、ご主人様や他の方の権利であっても、サロンケア体験は優待期間中（2013年6月28日～2014年1月31日）お一人様一回とさせていただきます。

Q3 「カンビセイ　スカルプシリーズ」のエッセンスの使い方を教えてください。

A3 洗髪後やスタイリング前に、水気をしっかりと切った後、または乾いた頭皮に適量を塗布し、指の腹でなじませてから軽くマッサージしてください。頭皮マッサージを朝・晩2回行うと一層効果的です。