

TOPICS

お客様の声で実現!



チューブタイプのマセ

クレンジング&マッサージクリームとして圧倒的人気を誇る「トリートメントマセ」に機能成分を配合したマセ2種が、お客様からのご要望にお応えしたチューブタイプでデビューしました。

エイジングケア 成分配合

シーボン
コンセントレート
NPマセ

品番：1601

150g
7,992円(税込)

※「NPマセ」は、年4回程度の限定生産となります。

大好評
発売中



透明感を与える 成分配合

6/1(日)
新発売

フェイシャリスト
ブライトアップ
マセ

150g
7,992円(税込)

※「ブライトアップマセ」は、株主優待品には含まれませんのでご了承ください。



IRカレンダー

第1四半期 決算発表			第2四半期 決算発表			第2四半期 決算説明会	中間配当金 支払開始日
2014年			第2四半期			第3四半期	
7月	8月	9月	10月	11月	12月		
個人投資家説明会スケジュール							
7月18日(金) 名古屋 女性のための プレミアムIRセミナー 主催：(株)フィナンテック	8月7日(木) 東京 女性のための IRセミナー 主催：(株)日経CNBC	9月26日(金) 東京 美しく賢く生きる 女性のための IRフォーラム2014 主催：(株)フィナンテック	個人投資家説明会は、開催の約1ヵ月前から ホームページにてお知らせいたします。 詳しくは、IR担当窓口までご連絡ください。				

IR担当窓口
Tel : 044-979-1620
Mail : ir@cbon.co.jp

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。



第49期 決算報告

2013年4月1日～2014年3月31日

C'BON
To create and produce the beauty

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

シーボンの魅力を磨き、
持続的成長へ向けた
基盤づくりを行っています。

P9～10
特集
「研究開発センター」始動

P11～12
特集
酵素美人シリーズ



C'BON BUSINESS REPORT

コード：4926



October
AC4シリーズ



November
葡萄美人-2013



November SPA 01
SPA 01



December
船橋店



December
酵素美人-金

NEWS 2013.10～2014.3 FLASH

October
10月

シーボン最高峰の
エイジングケア
「シーボン AC4シリーズ」発売

November
11月

光を操るような、艶やかな発色
パウダーファンデーション&ネイルに
新色登場

酵素美人シリーズより
フレッシュなぶどうの恵みをお届け
「シーボン 葡萄美人-2013」
数量限定発売

イキイキと弾むようなハリと
ひきしまった肌へ
サロン専用スペシャルケアセット
「SPA 01」発売

December
12月

船橋店 移設オープン

高知産の生姜パワーで
ピリッと爽やかな「シーボン 酵素美人-金」
数量限定発売

詳しい情報はこちら <http://www.cbon.co.jp>

January
1月

「シーボン カンビセイ
スカルプシリーズ」より
頭皮に詰まった皮脂を
すっきりオフする
「スカルプクレンジングオイル」

傷んだ髪をまとまるツヤ髪へ、
洗い流さないヘアトリートメント
「ナチュラルグロウオイル」発売

乾燥・加齢や紫外線による
年齢サインに着目
サロン専用スペシャルケアセット
「SPA 02」発売

伊勢崎店 移設オープン

March
3月

紫外線ダメージから肌を守り、
ワントーン明るい肌へ導く美白マスク
「フェイシャリストホワイト
ブライトアップマスクS」発売



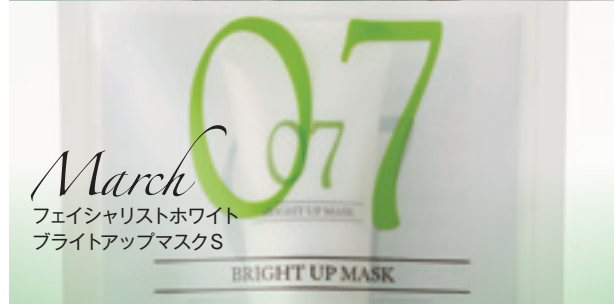
January
スカルプクレンジングオイル
ナチュラルグロウオイル



January SPA 02
SPA 02



January
伊勢崎店



March
フェイシャリストホワイト
ブライトアップマスクS

シーボンの魅力を磨き、 持続的成長へ向けた基盤づくりを行っています。

Q 2014年3月期の業績について

A 既存店のサービス向上に加え、消費税率改正前の駆け込み需要の影響もあり、増収増益を達成いたしました。

2014年3月期は、新規出店を大阪・天王寺店の1店舗に抑え、“現場力”をキーワードに各店舗の主体的な活動を促し、**既存店のサービス向上に注力**してまいりました。店舗ごとに“お客様感謝DAY”等来店促進につながる企画を実施したり、近隣店舗の店長が集まって介護施設でメイクやハンドマッサージの出張サービスを行ったりと、活動の一つ一つは決して大きなものではありませんが、**スタッフ一人ひとりのモチベーションが高まってきた**と感じております。

会社全体としては、こうした動きを背景に、効率的な集客活動を推進するとともに、フェイシャルトリートメントなど通常のアフターサービスとの相乗効果を目指したゲルマニウム温浴等の新たなサービスを提供する店舗の拡充を図ってきたことにより、**既存のお客様の来店数が順調に増加**してまいりました。

この結果、3月を中心とする消費税率改正前の駆け込み需要の影響も加わり、売上高は前年同期比6.1%増の150億17百万円、営業利益は前年同期比56.3%増の13億70百万円、経常利益は前年同期比53.8%増の14億30百万円、当期純利益は前年同期比70.4%増の8億40百万円となりました。

Q 2015年3月期の見通しについて

A 経費の効率化を図りつつ、店舗スタッフの増員や研究及び生産部門の設備など、将来に向かって必要な投資を行ってまいります。

3ヵ年の中期経営計画の最終年度となる2015年3月期は、これまで成果が上がってきた活動についてブラッシュアップするとともに、計画を着実に実行し、次の中期経営計画へ弾みをつける1年にしてまいります。

シーボンでは、製品を購入いただくとポイントが発生し、そのポイントを利用して肌チェックやカウンセリング、フェイシャルトリートメント等のアフターサービスへご来店いただけます。3月の消費税率改正前の駆け込み需要で売上が増加した分もポイントが発生しているため、アフターサービスのために継続して来店していただけるようアプローチしていくことが大切になります。**駆け込み需要の反動による売上への影響は、第1四半期までは続く**ものと見込んでおります。しかし、4月以降もお客様には引き続き順調にご来店いただいておりますので、リピート購入の機会が自然と生まれてくるようお客様満足度の高い接客サービスに努めてまいります。

2015年3月期の業績につきましては、こうした取組みに加え、お客様の来店数増加に合わせた店舗スタッフの増員等により、売上高は前年同期比0.7%増の151億23百万円、営業利益は前年同期比21.1%減の10億81百万円、経常利益は前年同期比20.4%減の11億39

百万円、当期純利益は前年同期比20.7%減の6億66百万円を計画しております。

2013年3月期～2015年3月期 中期経営計画



Q 通信販売チャネルに対する取組み

A これまでつながりきれなかったお客様との関係を深める手段にしていきたいと考えております。

イベントプロモーションの活性化により、最近ではエイジングケアへの意識が高い20代・30代のお客様も増え、**ニーズも多様化**しております。トライアルコースを体験いただいたお客様の中には、シーボンに興味を持ったけれど、「もっと手軽に化粧品を楽しみたい」「忙しくてサロン



代表取締役 兼 執行役員社長 金子 靖代

に通う時間がない」等の理由からご購入に至らない方もいらっしゃいます。一方、通信販売チャネルについては、全体の割合としては低いものの、美肌と健康を応援する野草原酵素®入り酢飲料“酵素美人シリーズ”の人気やオンラインショップの利便性向上により、直近2年間で20%ずつ売上を伸ばしております。

こうした状況を受け、2014年4月に、通信販売をメインチャネルとする「シーボン アビリティシリーズ」を発売

いたしました。シーボンが得意とするエイジングコントロールを主眼においたシリーズで、価格的にも店舗で扱っている製品に比べ、手軽にお使いいただける展開となっております。このシリーズを、お客様との接点を拡大していく選択肢の一つとして、しっかり育ててまいります。

「シーボン アビリティシリーズ」

トリートメントマセ
(クレンジング&マッサージクリーム)
100g 3,888円(税込)

クリアウォッシュ
(洗顔料)
200ml 2,916円(税込)

エッセンスローション
(化粧水)
150ml 3,240円(税込)

モイストジェル
(ジェルクリーム)
60g 3,780円(税込)



※「シーボン アビリティシリーズ」は、株主優待品には含まれておりませんのでご了承ください。

既存のお客様の継続率向上に向けた取り組みについて

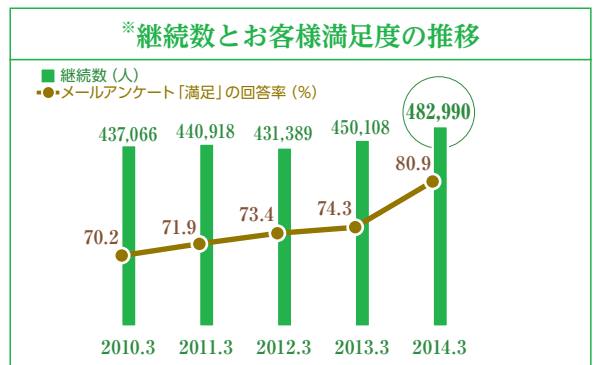
“サービスの質と量”、両面からレベルの底上げを図り、お客様との絆を深めてまいります。

お客様にシーボンを選び続けていただくには、肌チェックやカウンセリング、フェイシャルトリートメントというアフターサービスの基本を丁寧に行い、シーボン独自の付加価値を磨き続けなければなりません。そのためにも、皮膚知識やマッサージ技術のさらなるレベルアッ

プと、“お客様の肌に最後まで責任を持つ”という経営姿勢へのスタッフ一人ひとりの理解度と意識を高めてまいりたいと考えております。

シーボンでは、メールアンケートを用いてお客様満足度を確認し、スタッフのサービスに対する意識向上を図ることはもちろんのこと、トラブルやご不満の芽の段階から先手を打つアクティブサポートに努めております。お客様からいただくご回答は、年間30万件にのぼり、これまでもサロン環境の改善やスタッフの評価に反映するなどお客様満足度の向上に役立ててまいりました。今後メールアンケートで寄せられるコメントに対する管理体制をさらに強化し、確実かつスピーディーな対応を行うとともに、アンケート結果を用いた教育プログラムのさらなる充実を図ってまいります。

また、ゲルマニウム温浴に続いて、リフレクソロジーやヘッドスパなどの魅力的なサービスを、店舗スペースや人材育成の状況を見ながら全国の店舗へ拡充し、よりシーボンを身近に、かつ便利に感じていただけるサービスを提供してまいります。



※継続数：1ヵ月に1回以上来店のあるお客様の延べ人数

成長の原動力である「女性の活躍」について

「美を創造し、演出する」という企業理念のもと、スタッフにとってシーボンで働く時間がそれぞれの人生で輝く時間であって欲しい、その輝きをお客様だけでなく家族や友人といった周りの人達とも共有して欲しい、と願っております。

店舗をはじめスタッフの約94%を女性が占めており、働きやすくやりがいのある職場環境づくりは、優秀な人材を確保・育成していくためにも大切なことです。女性が長く働き続けるためには“働く時間”が一つのキーワードになっており、ライフステージに応じた柔軟な勤務形態を取り入れるなど多様な働き方の実現を目指してまいります。このため、例えば、“ベテランが子育て世代を支



マタニティの制服は、Tシャツ & ジャンパースカートという動きやすいデザインを採用！

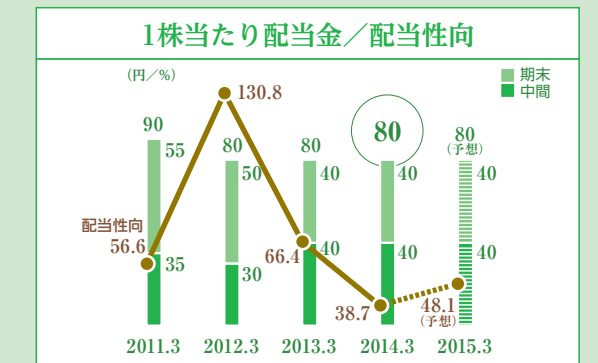
える”などお互いをサポートし合う制度を整え、活用するための企業風土を根付かせる必要があります。2013年12月に発足した*ES向上推進室が中心となり、スタッフの声に耳を傾けながら、制度の構築とともに意識改革を進めてまいります。

※ES：Employee Satisfaction（従業員満足度）

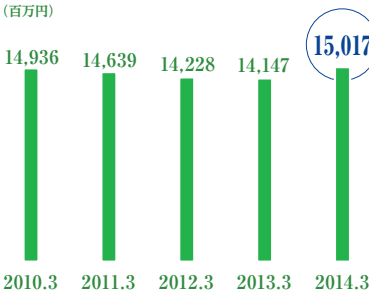
配当について

2014年3月期における1株当たりの年間配当は、当初の予定通り中間配当の40円を含め、年間80円といたしました。2015年3月期につきましても、中間配当の40円を含め年間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。

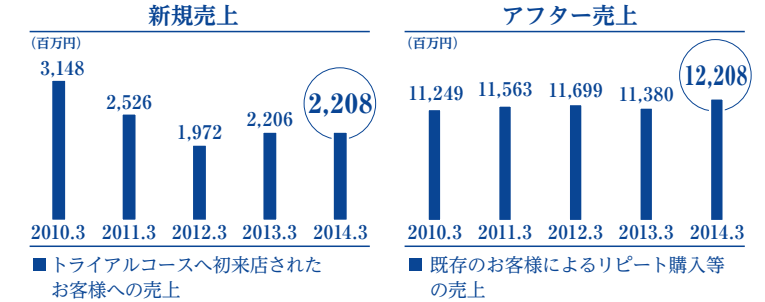
株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



売上高



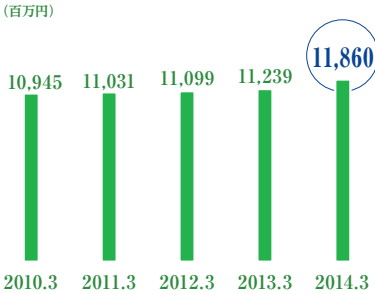
直営店売上 14,557百万円



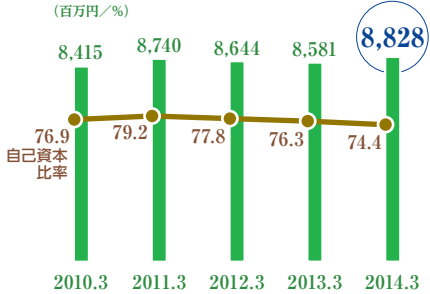
Point

新規売上は、効率向上のため集客スタッフの配置や広告媒体を見直し、新規来店者数は減少したものの契約率が向上したことにより、前年同期比100.1%となりました。
アフター売上は、きめ細かな接客と新たなサービスを提供する店舗の拡充により既存顧客の来店数が増加したことに加え、消費税率改正前の駆け込み需要の影響もあり、前年同期比107.3%となりました。

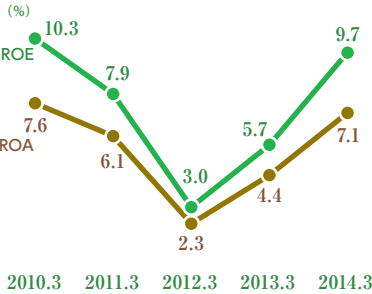
総資産



純資産／自己資本比率



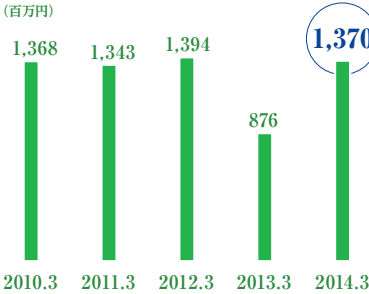
ROE／ROA



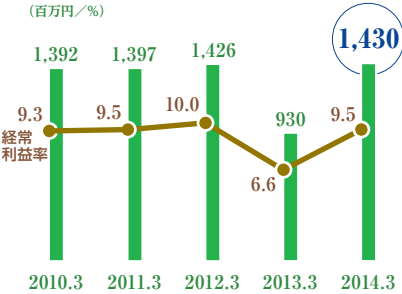
Point

研究開発センター及び生産センターへの投資により固定資産が増加し、総資産は前期末に比べ621百万円増加しました。また、当期純利益が増加したため利益剰余金が増加し、純資産は前期末に比べ247百万円増加しました。増益によりROE、ROAは増加しましたが、未払費用や未払法人税等の増加により負債が増加したため、自己資本比率は前期末に比べ1.9ポイント減少しました。

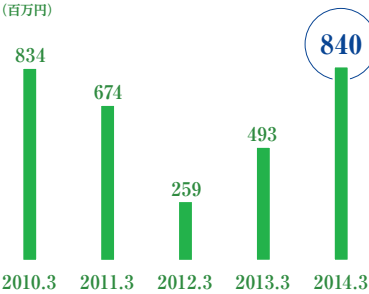
営業利益



経常利益／経常利益率



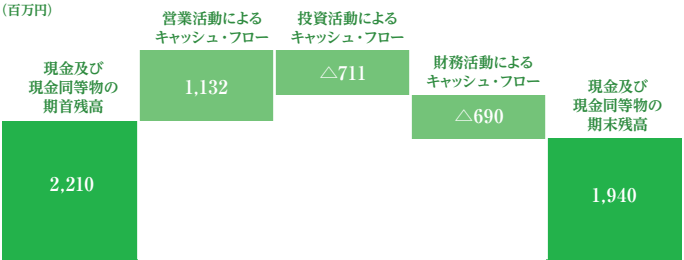
当期純利益



Point

研究開発センター開設に伴う研究開発費の増加等があったものの、売上高の増加や広告媒体の見直し、集客拠点の再編等により経費効率が改善したことなどにより、営業利益は前年同期比156.3%、経常利益は前年同期比153.8%、当期純利益は前年同期比170.4%と利益額が大きく増加いたしました。

キャッシュ・フロー計算書



Point

当期純利益の増加により営業活動によるキャッシュ・フローは増加したものの、生産施設強化のための設備投資や自己株式の取得による支出などにより、現金及び現金同等物の期末残高は前期末に比べ269百万円減少しました。

コーポレートサイトのご案内



<http://www.cbond.co.jp/company/>

最新のニュースやIR情報をはじめ、CSR活動に関する情報も発信しています。個人投資家向け説明会のご案内も随時行っていますので、ぜひご覧ください。

シーボン製品が
生まれる場所

「研究開発センター」始動

2014年4月、研究開発力の向上と物流機能の内製化による機動的な物流体制構築を目的に、「研究開発センター」が本格的に稼動を開始いたしました。



環境保全活動の一環として、太陽光発電システムを設置。その日の電力量をモニターで確認できます。

研究課
関根

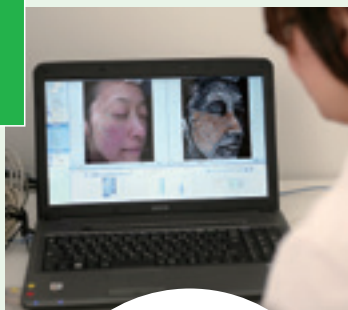


わたしたちが
ご紹介します。

研究課
服部

恒温恒湿室

肌の水分量や弾力、シミ、シワ、毛穴の状態など、化粧品の使用前後の肌の変化を測定し、細かく分析します。



より精緻なデータを測定するため、室温22℃、湿度50%をキープ。ここで効果の根拠となるデータを蓄積していきます。



実験室

研究課では、18名のスタッフが、より良い使用感や効果を実感できる製品開発のため、処方開発や製品の有効性評価等に取り組んでいます。



男性スタッフだって、真剣に化粧品のことを考えています。



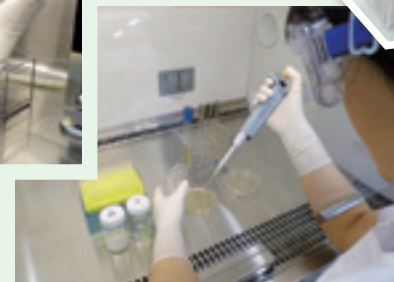
開発期間は、化粧品で約1年～1年半、医薬部外品は約2年半～3年と、お客様にご満足いただける製品をお届けするために精魂こめて作り上げられます。



微生物検査室

化粧品に菌を混ぜ、防腐力を試す試験を行っています。

化粧品は、指でクリームを取ったりして、直接触れる機会が多いもの。だからこそ、細菌が繁殖しづらい製品かどうか検査をすることが大切なんです。



丁寧な検査の先に、安心安全な化粧品があるんですね。

美味しく飲んでキレイに！ 酵素美人シリーズ

「シーボン 酵素美人」は、厳選された「野草源酵素®」を中心に高機能成分をベストバランスで配合した健康飲料です。5倍濃縮タイプなので、1本でたっぷりお召し上がりいただけます。

こんな方に
おススメです！

- ✓ 食生活が不規則
- ✓ 美味しく栄養補給したい
- ✓ いつまでも若いと言われたい



720ml (5倍濃縮)
一般価格 3,024円 (税込)

シーボン 酵素美人ー緑

(キウイフルーツ味)

甘酸っぱくてフルーティー
サラリと飲めるキウイフルーツ味

品番：696

シーボン 酵素美人ー赤

(ピンクグレープフルーツ味)

ほのかな酸味でスッキリ！
ピンクグレープフルーツ味

品番：673

シーボン 酵素美人ー黄

(イエローパッションフルーツ味)

トロピカルな香り漂う
イエローパッションフルーツ味

品番：697

保存料 人工甘味料 不使用



「野草源酵素®」とは？

野草源酵素®は、新潟県妙高山の麓の新鮮な野菜をはじめ、野草、果物、木の実、キノコ、海藻など61種類の原料を昔ながらの製法で一年以上かけ、熟練者の手によって丹念にまぜ合わせて熟成させた発酵原液です。

飲み方レシピ

その日の気分で楽しめる、
飲み方アレンジ自由自在

基本

アイスでもホットでも



冷水や炭酸水で希釈して
シンプルに。

牛乳とまぜて



牛乳とまぜるとトロミが出て
おしゃれなデザートに大変身！

カクテル風に



焼酎やリキュール
などで割って
フルーティーなサワーに！

使ったのは
コレ！

酵素美人ー赤
(ピンクグレープフルーツ味)



定期お届けサービスを
ご用意しました。

送料無料

※定期お届けサービスは、通信販売のみでのお取り扱いとなります。

2本セットで
15%
OFF

詳しくはWEBサイトをご覧ください。
<http://www.kosobijin.com/>

酵素美人

検索

2011・2013 年度「ホスピタリティマインド優良店」 シーボン フェイシャリスト サロン 太田店

大きなショッピングセンターに隣接した太田店は、お買い物がてらご利用いただけるアットホームで明るい雰囲気に溢れたサロン。1986年オープンの歴史あるサロンで、20年以上通ってくださっているお客様も多く、最近では親子仲良く!というお客様も増えてきております。

※メールアンケート等を評価基準として、お客様から高い評価をいただいたサロン



責任者の荒井です。
「ホスピタリティマインド優良店」の表彰は、お客様に長く愛し続けていただいた結果だと思っています。これからもお客様と一緒に、温かいサロンをつくらせてまいります。



シーボン フェイシャリストサロン 太田店
〒373-0807
群馬県太田市下小林町540番地



お客様への元気な声がけはもちろんのこと、スタッフ同士の声がけも大切にしています。



わたしの
イチオシ

手軽なのにしっかり結果を出してくれる“ここぞ”という時の救世主! ツルツル、ピカピカの肌に!!

フェイシャリスト
FPプログラム14S

会社概要

株主メモ

会社概要 (2014年6月25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 6,942 万円
従業員数	1,142 名 ※パート社員含まず。(2014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、 シーボンフェイシャリストサロン(直営店)108店舗

役員

代表取締役会長	犬塚 雅大	常勤監査役(社外)	中沢ひろみ
代表取締役兼執行役員社長	金子 靖代	監査役(社外)	土屋 奈生
常務取締役兼執行役員	諏佐 貴紀	監査役(社外)	大井 素美
取締役兼執行役員	朱峰 玲子	執行役員	崎山 一弘
取締役兼執行役員	三上 直子	執行役員	清水 和子
取締役(社外)	高橋 健	執行役員	久保田英男
取締役(社外)	白石 真澄		

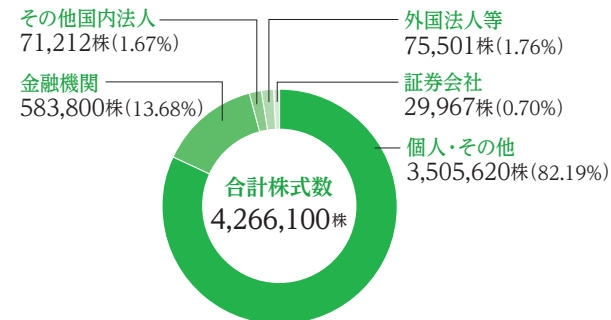
株主メモ

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)

株式状況 (2014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	4,266,100 株
株主数	10,131 名

所有者別株式分布状況 (2014年3月31日現在)



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。
------	--