

通販をメインチャネルとした2つのシリーズをご紹介

めざまめよ、素肌の可能性。 シーボンアビリティシリーズ

「若々しい印象の肌を手に入れたい」
「10年後もみずみずしい肌を保ちたい」

<シーボンアビリティ>は
そんな女性の願いから誕生。
年齢を感じはじめた肌に、
植物の息吹を届けます。



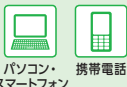
“オトコも肌で勝負” フェイシャリスト オムシリーズ

いつだってカッコよくありたい
ありのままの自分で勝負したい
オトコの自尊心を満たすスキンケア、
フェイシャリストオム。
すっきりクールに引きしまった顔、
大人の香気を目指します。



オンラインサービスのご案内

オンラインサービス(インターネットからのご注文、フェイシャリストサロンのご予約、ビューティアップ・ポイントの確認など)のご利用には、
オンラインメンバーへのご登録が必要です。



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

インターネットからのご注文は全品送料無料

ご意見をお寄せいただいた株主様へ
フェイシャリストオム サンプルプレゼント

右のQRコードから
アクセスいただき、
アンケートなどの必
要な情報を画面に
入力をお願いいた
します。



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50期 決算報告

2014年4月1日~2015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

幅広い層のお客様の増加を図るとともに、
ロイヤルカスタマーを醸成し、
成長スピードを加速させてまいります。

P9~10
特集
女性が輝く会社を目指して

P11~12
製品情報
ビューティレグトリートメント
フェイシャリストシリーズ



C'BON BUSINESS REPORT



NEWS 2014.10~2015.3

Obon FLASH

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



October 10月 シーボンアビリティシリーズより新アイテム
「アビリティ Cローション」及び
「アビリティ UVプロテクトベース」 発売

エイジサイン*に
アプローチする
「フェイスチャリストBX」
シリーズ発売

アンテナショップ
「C'BON BeautyOasis
新宿サブナード店」 オープン



November 11月 大人の男性の肌悩みに応えるスキンケア
「フェイスチャリストオム」シリーズ発売

December 12月 ホームケアをより効果的に
サポートする多機能美顔器
「シーボン 美肌スペシャリスト5」
美顔器のために開発した美容液
「シーボン リバイタライジングコンク」



January 1月 ベーシックケアラインである
フェイスチャリストシリーズより
化粧水「フェイスチャリスト
デュアルモイストローションQ」及び
乳液「フェイスチャリスト
スキンコンディショナーQ」が
バージョンアップ

頭皮環境を整えるヘアケアライン
「シーボン カンビセイ」シリーズより
3品目4アイテムをバージョンアップ

March 3月 創立50周年特別企画として
お客様と一緒につくる
製品開発プロジェクト
「シーボン ビューティレッグ
トリートメント」発売



※年齢を重ねた肌の乾燥やキメの乱れ

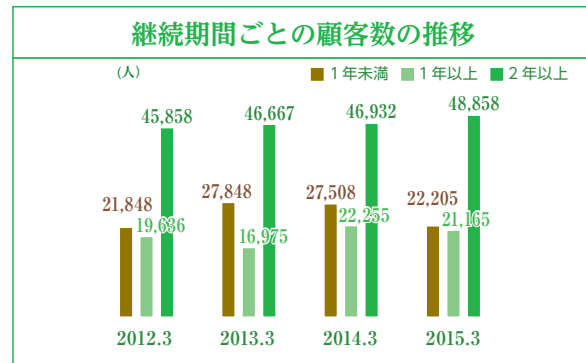
幅広い層のお客様の増加を図るとともに、ロイヤルカスタマーを醸成し、成長スピードを加速させてまいります。

Q 中期経営計画（2013年3月期～2015年3月期）を振り返って

A 不透明な事業環境の中でも、新しいお客様は着実に増加し今後のステップアップに繋がる3年間となりました。

2015年3月期までの中期経営計画は、「顧客数の拡大」を経営指針に掲げ、一人でも多くの方がシーボンのお客様になっていただけるよう、様々な重点施策に取り組んでまいりました。特に、既存のお客様の継続率を向上させるため、多彩な美容メニューを利用できるポイントサービスの拡充や、メールアンケートを活用した接客の改善などの顧客満足度向上に資する施策を展開し、お客様との長期的な関係構築に努めてまいりました。

一方、新規顧客の獲得につきましては、女性のライフ



スタイルの変化により、電話からイベントへ集客方法をシフトするなど、“集客方法の多様化”を推進してまいりました。この過程で蓄積してきたイベントや広告による集客方法を、経費効率を重視するという観点からブラッシュアップいたしました。今後、より一層効果的な集客方法に磨き上げるため、必要な施策であると考えておりますが、この影響で2014年3月期の新規来店者数は減少し、新規売上に影響する結果となりました。

しかしながら、この3年間を通して、化粧品業界の競争激化や消費税の増税など不透明な事業環境の中でも新しいお客様は着実に増加し、幅広い層の新規顧客の獲得と会員歴の浅いお客様のロイヤルカスタマー化の実現という、今後のステップアップにつなげることができました。

Q 2015年3月期の業績について

A 消費増税前の駆け込み需要が大きく盛り上がった結果、その反動が想定以上に長期化し、お客様の購入単価に影響する厳しい結果となりました。

2015年3月期につきましては、2014年3月の消費増税前の駆け込み需要が大きく盛り上がりましたが、その反動が想定以上に長期化し、お客様の購入単価に影響する厳しい結果となりました。

また、「中期経営計画を振り返って」でも申し上げたとおり、イベントや広告による集客方法を、経費効率を重視するという観点からブラッシュアップしたことにより、新規来店者数は減少する結果となり、新規売上に影響いたしました。

しかしながら、定期的にお客様がご来店くださっている実感が、既存のお客様の来店数増加という目に見える数字で表れているとともに、新しいお客様との接点を増やすため、新しいコンセプトの店舗の展開やお客様の声を活かした特徴的な製品を発売するなど、「C'BON」を多くの方に知っていただく新たなスタートの1年となりました。

こうした活動の結果、売上高は139億34百万円（前期比92.8%）、営業利益は5億39百万円（前期比39.4%）、経常利益は5億97百万円（前期比41.8%）、当期純利益は3億2百万円（前期比36.0%）となりました。

Q 新中期経営計画（2016年3月期～2018年3月期）と2016年3月期の業績予想について

A 「カスタマーバリューの創造」を新たな経営指針に掲げ、重点施策に取り組んでまいります。



代表取締役 兼 執行役員社長 金子 靖代

2016年3月期より「カスタマーバリューの創造」掲げ、新しい中期経営計画をスタートし、様々な重点施策に取り組んでまいります。

この経営指針は、シーボンとご縁があったお客様のライフスタイルを豊かにし、お客様一人ひとりがシーボンの化粧品を1品でも長く使っていただきたい、というシーボンの想いを表現しております。

しかし、製品や販売システムがどんなに優れていても、多くのお客様にシーボンを知っていただかなくてはこの

2016年3月期～2018年3月期
新中期経営計画

経営指針

カスタマーバリューの創造

重点施策



- 1 ブランド力の強化**
 - 魅力的な店舗づくりによる顧客数の拡大
 - 新たな集客・販売チャネルの確立
 - 積極的な情報発信
- 2 人材の強化**
 - 優秀な人材の獲得・育成
 - 働きやすい職場環境の整備(社員満足度の向上)
- 3 製品開発力の強化**
 - 市場ニーズに迅速に対応できる開発体制の強化
 - 外部研究機関との連携
 - 品質保証体制の充実

想いを実現することはできません。そのためには、「C' BON」というブランドの認知度を高めていく必要があり、WEBを中心としたブランディングの強化や魅力的な空間を演出するサロンの展開により、より多くの方に「C' BON」ブランドをアピールしてまいります。



※2013年度 富士経済調べ

クレンジング
クリーム部門
ブランドシェア
No.1※

主力製品を積極的にアピール

開放的なサロン空間を演出した
「C' BON BeautyOasis」



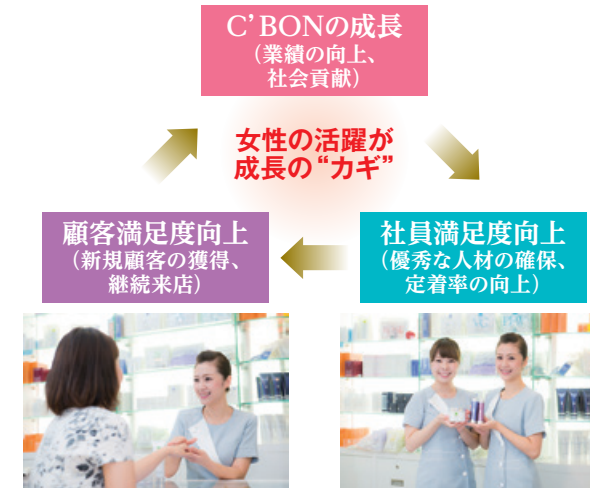
- ①認知度向上
- ②集客機能(他店舗への誘導)
- ③若年層との接点を創出
- ④店内が見える安心感

また、お客様にシーボンの店舗やWEBサイトに訪れていただけるかどうかは様々な要因で変動いたしますが、少しでも興味を持っていただいた方とシーボンのつながりを保てるよう、少額購入者のポイント還元率をアップすることで新規契約率の向上を狙い、付与ポイント増加によって、今まで以上に継続していただけるお客様の増加を目指しております。

そして、既存のお客様については、ロイヤルカスタマーになっていただけるよう、カウンセリングツールや肌分析システムの刷新を図ることで接客の質を向上させ、顧客満足度を高めてまいります。

一方、これらの施策を進めていくためには、人材の強化が必要です。特にシーボンの重要な成長の源泉は人材であると考えており、より積極的に人材の獲得・育成に取り組まなければなりません。女性の活躍がこれまで以上に期待される現在においては、多様な働き方のサ

ポートや教育制度、評価制度の整備を進めるとともに、シーボンで働くことの価値を積極的に発信することで、女性が輝く企業のリーディングカンパニーとしての地位確立を目指してまいります。



さらに、より魅力的な製品を提供するため、製品開発力の強化と安全な生産体制構築に努めてまいります。具体的には、市場ニーズや研究開発のトレンドに対応するため、大学などの外部研究機関との連携や品質保証体制の充実を図り、化粧品メーカーとしての確固たる地位を築いてまいります。

以上の重点施策に取り組んでいくことで、幅広い層のお客様の増加を図るとともに、ロイヤルカスタマーを醸成し、成長スピードを加速させてまいります。

2016年3月期の業績につきましては、1月に創立50周年を迎えるにあたり、お客様との製品共同開発プロジェ

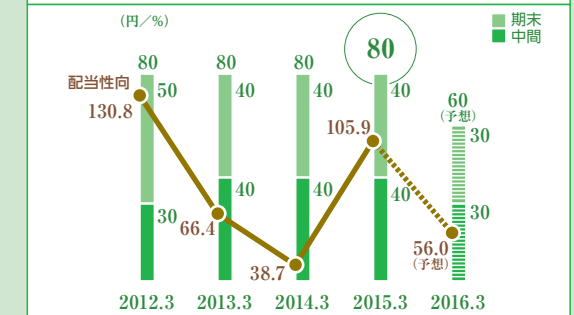
クトなど、記念の節目を盛り上げ、新中期経営計画を着実に遂行することで、売上高は146億21百万円(前期比104.9%)、営業利益は7億28百万円(前期比134.9%)、経常利益は7億77百万円(前期比130.2%)、当期純利益は4億33百万円(前期比143.3%)を計画しております。

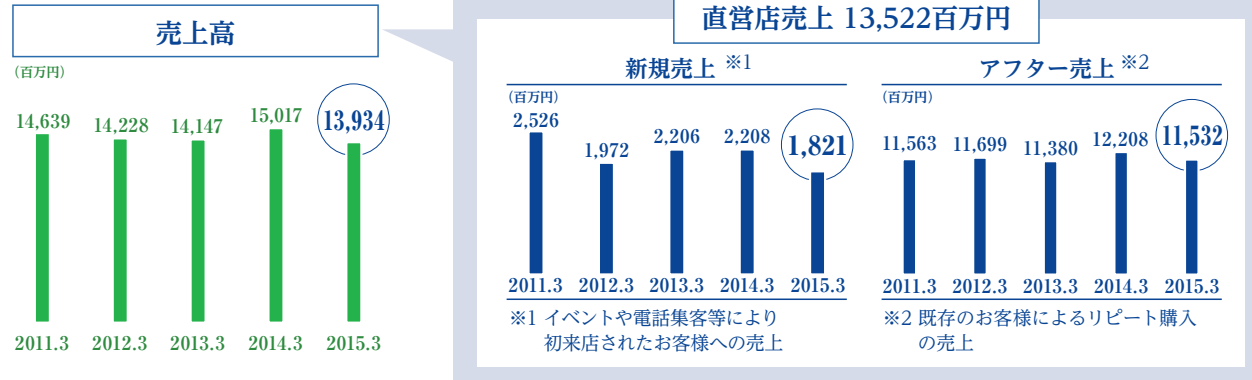
配当について

2015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。2016年3月期につきましては、中間配当の30円を含め年間60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。

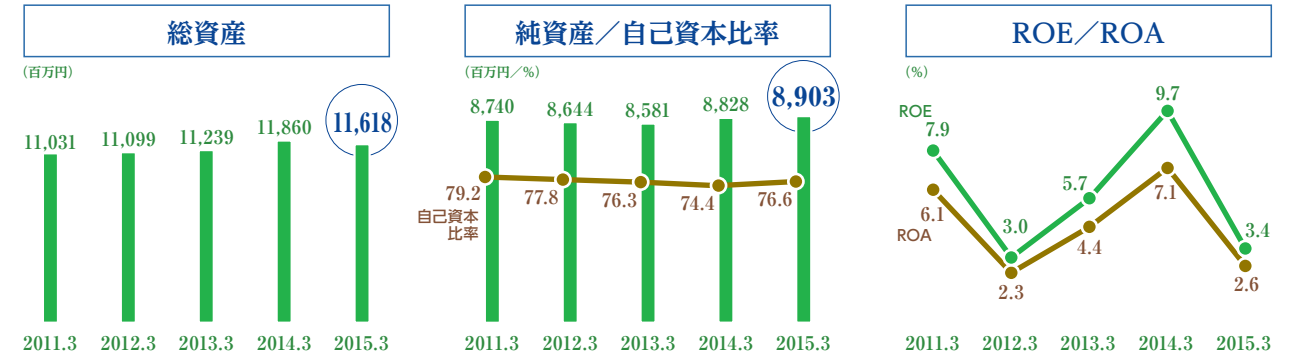
1株当たり配当金/配当性向





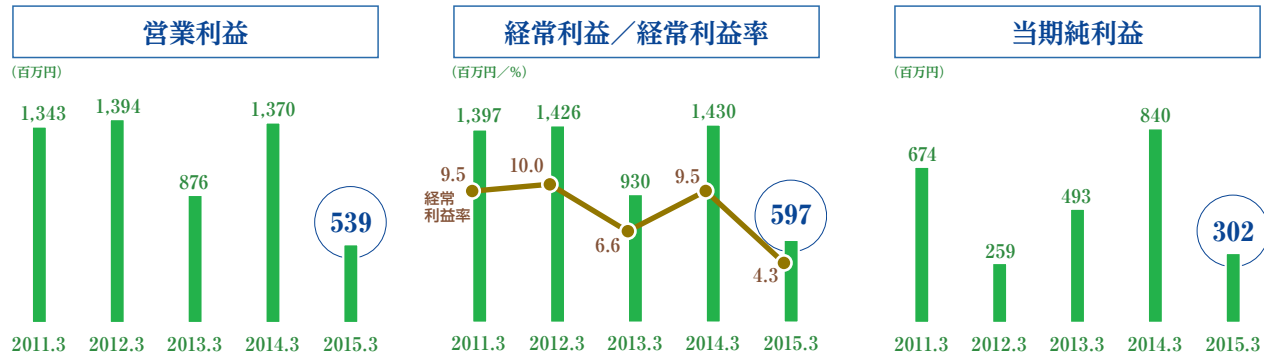
Point

上期の消費増税前の駆け込み需要の反動による顧客単価減少が想定以上に長期化するとともに、集客費用の効率化を重視した結果、集客規模縮小による新規来店者数が減少したことで、売上高が減少いたしました。以上の結果、新規売上は前期比82.5%、アフター売上は前期比94.5%となりました。



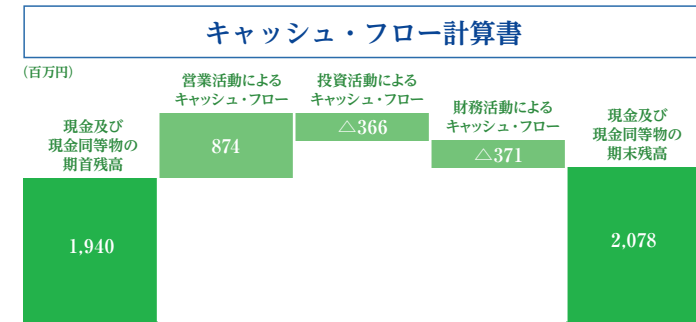
Point

商品及び製品の増加や、株式会社ジャフマックの子会社化による関係会社株式の増加により固定資産は増加したものの、売掛金や繰延税金資産の減少で、総資産は前期末に比べ242百万円減少いたしました。また、未払費用や未払法人税等の減少による負債の減少、自己株式の減少等による純資産の増加によって、自己資本比率は前期比2.2ポイント増加いたしました。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

原価率の高い商品の発売や、研究開発センターの新設に伴う減価償却費及び研究開発費等の増加があったものの、広告宣伝費の効率化や売上高減少による賞与の減少の影響から、販売費及び一般管理費は前期比96.5%となりました。しかしながら、売上高の減少が大きく影響し、営業利益は前期比39.4%、経常利益は前期比41.8%、当期純利益は前期比36.0%となりました。



Point

研究開発強化のための設備投資や配当金の支払い等があったものの、当期純利益及び減価償却費等の影響により、現金及び現金同等物の期末残高は前期末に比べ137百万円増加いたしました。

コーポレートサイトのご案内

<http://www.cbon.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。

女性が輝く会社を目指して

シーボンの最も重要な成長の源泉は「人材」です。社員が様々なライフステージに直面しても、最大限のパフォーマンスを実現できるよう職場環境と社員の声を大切にしています。

C'BON カレッジ 開校

社員満足度アンケートで、「もっと学びたい」「キャリアアップを実現したい」という意見が多く寄せられました。

その声に応えるため、2014年10月よりシーボン独自の学びの場「C'BONカレッジ」を開校しました。

2013年社員満足度アンケート
2014年キャリアアップアンケート

「もっとキャリアアップしたい」91%
「美容以外の研修の充実」75%

C'BONカレッジとは、みんなの「学びたい」を実現する場です。

何のために開校するの？

自己成長

キャリアアップを支援することで、成長出来ます

店舗成長

学びを現場で活かすことにより店舗が発展します

事業成長

社員の成長・学び合う風土によりC'BONがパワーアップします

顧客満足

お客様満足度の高い接客ができる社員が増えます

C'BONカレッジカリキュラム「C'BON ドリーム ワークショップ」

全 5回の企画・プレゼン研修「会社を通じて実現したい私の夢」を開催しました。事業のために成長したい・企画をしたい正社員を対象として、外部講師と一緒に社員の夢を「企画」から「プレゼンテーション」までをバックアップ。

4回の研修を経て、最終回は夢を伝えるためのプレゼン大会を開催し、特に印象に残った社員は、4月に実施された全国の店長が集う会議でプレゼンテーションを行いました。

今後も継続的に実施し、社員自らがキャリアをしっかりと考え、向学心を醸成する環境づくりを推進していきます。



ホスピタリティマインド 優良店2014が決定

2014
優良店

六本木本店

感謝の気持ちとおもてなし精神を大切に

2013
優良店

2014
優良店

橋本店

お客様の綺麗になる喜びと元気で楽しい毎日をお手伝い



2014
優良店

自由が丘店

一層のご満足とお客様が美しく輝くお手伝いを



2011
優良店

2014
優良店

鹿児島店

お客様の立場でより一層のご満足を



2014
優良店

大船店

日々お客様に愛されるサロンを目指して



シーボンでは、メールアンケートなどお客様の貴重なご意見をもとに、サロンのさらなる活性化とサービス向上を目指して「ご紹介件数」、「ご愛用者数」を基準に毎年全国のサロンを評価。優れたサロンを「ホスピタリティマインド優良店」として認定しています。

心よりの感謝とともに、認定店舗の今後の決意をご紹介します。

創立50周年特別企画

お客様とつくる
「ビューティレッグトリートメント」



創立50周年特別企画として2013年9月よりスタートしたお客様とつくる「ビューティレッグトリートメント」の開発プロジェクト。モニターの皆さまから寄せいただいた事前アンケートをもとに、ついに完成しました！
開発製品のアイデア募集からスタートし、モニターテストなどを経て、テクスチャーや機能性、パッケージデザイン、ネーミングに至るまでお客様とともに開発。女性たちが抱える脚の悩みに着目したレッグ用ジェルクリームです。

お客様とのモニタリングミーティング

2014年9月6日(土)、110名の製品モニターの中から抽選で選ばれた9名のお客様に、シーボン美癒 六本木本店にお集まりいただき、「ビューティレッグトリートメント」の香りと容器についてご意見を伺いました。

香りは事前アンケートで人気の高かった5種類の精油を配合した試作品をご用意。手にとって腕にのばして、しっかりチェックしていただきました。

気がつけば自然とお客様同士での意見交換が活発に。また容器は10種類以上の中から、実際に持ちやすさ、中身の出しやすさもチェック。実際に使用する場面を想定してのご意見は大変参考になりました。



モニタリングミーティングの様様

優れた保湿力で、肌本来の美しさへ
フェイシャルリストシリーズ

皮膚科学に基づき開発から幾度も改良を重ね、進化し続けるフェイシャルリストシリーズ。さまざまな肌トラブルの原因である乾燥をケアし、大人の肌が求める効果を適えるためさらに保湿力を高めてバージョンアップしました。

肌なじみ、より心地よく“非水ゲル処方”で水分と油分を通常「水と油」は分離してしまうもの。非水ゲル処方では、この2つの親和性を高めて、蒸発しにくい構造にすることでうるおいが持続。肌の奥*すみずみまで行きわたり、優れた保湿力を発揮します。
※角質層まで

うるおいパワーアップ！

美肌の必須要素
さらなるうるおいを与え閉じ込め、なめらかに整える保湿成分を新配合！！

優れた保湿力により肌を乾燥から守るコンドロイチン硫酸ナトリウム、肌なじみがよくうるおいとハリをもたらすユズセラミド、みずみずしさとなめらかさを保つラフィノースを新配合。
※成分は全て保湿成分



うるおいのヴェールをまといしっとり艶やかな肌に

水分と油分をバランスよく含む乳液。うるおいチャージとキープ力を発揮。美容液、クリームとの相性も抜群。ハリ、ツヤの続く肌へ。

フェイシャルリスト
スキンコンディショナーQ (乳液)

[医薬部外品]
100ml ¥5,400 (税込)

高い濃縮感
深いうるおいで満たしハリ肌へ

とろりとしたコク、スーッと吸い込まれるような肌なじみのよさで、乾いてカサカサになった角質層までうるおいを与える化粧水。弾むようなハリ肌へ導きます。

フェイシャルリスト
デュアルモイスト
ローションQ (化粧水)

[医薬部外品]
120ml ¥ 6,480 (税込)
300ml ¥14,040 (税込)



シーボンのコスメ&フェイシャルビューティショップ「C'BON BeautyOasis」 百貨店化粧品売場へ初出店

シーボンの化粧品やサービスが気軽に“触れる”
“試せる”ビューティショップ「C'BON BeautyOasis」
の2店舗目として、百貨店の化粧品売場へ初出店。
「C'BON BeautyOasis東急百貨店たまプラーザ店」
が2015年4月23日にオープンいたしました。

百貨店の化粧品売場に集まる美意識の高いお客様に
向けて、シーボンの化粧品やサービスを広くアピールで
きるよう、販売スペースとサロンケアスペースを併設し、
物販とフェイシャルケアメニューをご用意しています。

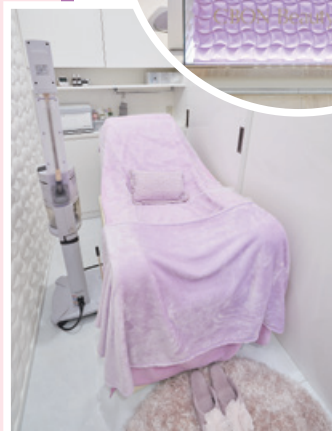


「C'BON BeautyOasis 東急百貨店たまプラーザ店」店長

当店には初めてお立ち寄りいただく
お客様が多いため、短時間でシーボンの
化粧品などの魅力を伝える必要
があります。
この百貨店内で最も優れた接客を心
がけ、「C'BON」ブランドを広め、全
国のフェイシャルサロンへのつな
がりを作っていきます。



C'BON BeautyOasis
東急百貨店たまプラーザ店
神奈川県横浜市青葉区美しが丘1-7
東急百貨店内 1階化粧品売場



会社概要

株主メモ

会社概要 (2015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	4億7,260万円
従業員数	1,162名 ※パート社員含まず。(2015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 111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)	片山 利雄	執行役員	中沢ひろみ

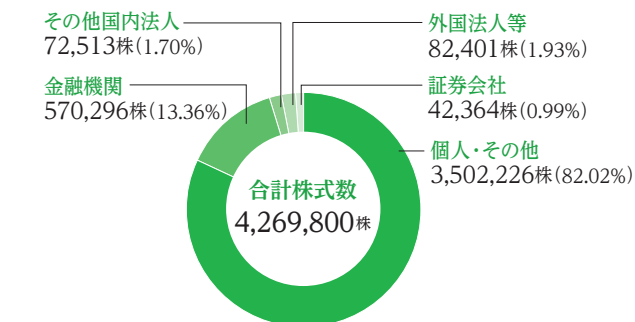
株主メモ

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 (2015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	4,269,800株
株主数	10,888名

所有者別株式分布状況 (2015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。
------	--