

主催: 読売新聞東京本社広告局 インvestmentブリッジ

読売ブリッジサロン
個人投資家のための
会社説明会

2010.03.27



株式会社シーボン

JASDAQ 証券コード: 4926

基本情報

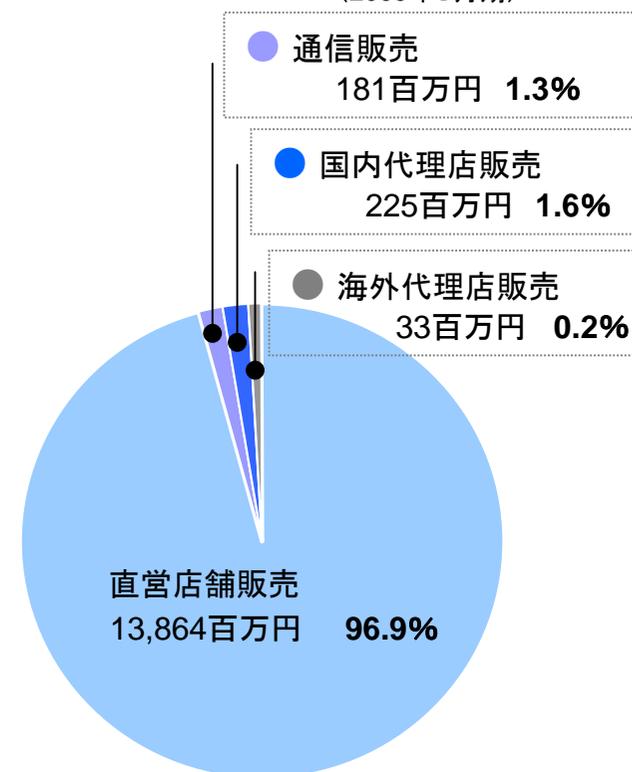
(2010年3月27日現在)

名 称	株式会社シーボン (C'BON COSMETICS Co.,Ltd.)
本店所在地	東京都港区六本木七丁目18番12号
(本社機能)	神奈川県川崎市宮前区菅生一丁目20番8号 シーボンパビリオン<メインオフィス>
代 表 者	代表取締役会長: 犬塚 雅大 代表取締役社長: 金子 靖代
設 立	1966年1月24日
事 業 内 容	化粧品及び医薬部外品並びに 美容器具等の製造販売及び輸出入事業
資 本 金	4億4,954万円
従 業 員 数	1,075名 ※外、平均臨時雇用者数 1,008名(2009年12月31日)

製造拠点：シーボン美容研究所
 販売拠点：総合美容ビルC'BON view(シーボンビュー)
 シーボンフェイシャリストサロン
 シーボンショップ梅田店 直営店舗合計102店
 予約センター：全国13カ所
 国内代理店：104カ所
 海外代理店：4地域

■販売チャンネル別売上高構成比

(2009年3月期)



直営店舗販売が
メイン

販売代理店による訪問販売

＜事業形態転換＞

当社主導の販売体制に
切り換えを図る
(末端への教育が行き届かなく
なり営業不振に陥ったため)

直営店を全国に展開し、
化粧品の販売と
アフターサービスの提供を行う。

直営展開で24年

1966年	シーボン化粧品株式会社設立
1968年	化粧品の生産拠点として、子会社シーボン株式会社設立
1973年	東京都港区六本木に本社ビル「シーボンクイーンビル」落成 (現本店所在地)
1986年	直営店を会員制サロン「シーボンビューティスタジオ」とする
1992年	商号を「株式会社シーボン」とし、生産子会社シーボン株式会社を 「シーボンプロダクツ株式会社」とする
1994年	サロン名を「シーボンフェイシャリストサロン」に変更 フェイシャルコンピューターを全店に導入
1995年	シーボンプロダクツ株式会社から営業の全てを譲り受ける
1998年	本社ビルを改装し、総合美容サロン「シーボン美癒」オープン
2000年	大阪予約センター開設 (以降予約センターを各地に展開)
2005年	神奈川県川崎市に「シーボンパビリオン<メインオフィス>」竣工 本社機能を移転
2007年	コスメアンテナショップ「シーボンショップ梅田店」オープン
2009年	ジャスダック証券取引所に株式を上場

直営店「シーボンフェイシャリストサロン」 におけるスキンケア製品の販売&アフターサービスの提供

高品質・高機能な
化粧品づくり

製販一体



シーボン美容研究所: 栃木県

直営店【シーボンフェイシャリストサロン】(会員制)

カウンセリング
重視の販売

×

販売後の
アフターサービス



【他社との差別化要因】

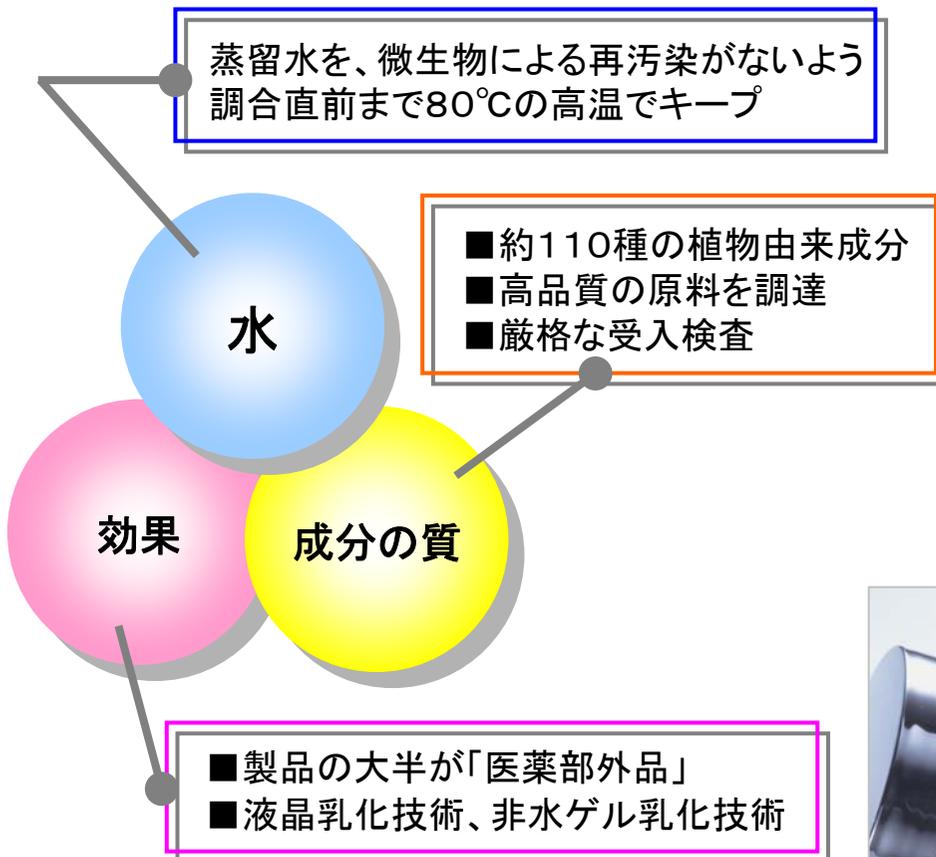
アフターサービスの内容

肌チェック&
カウンセリング

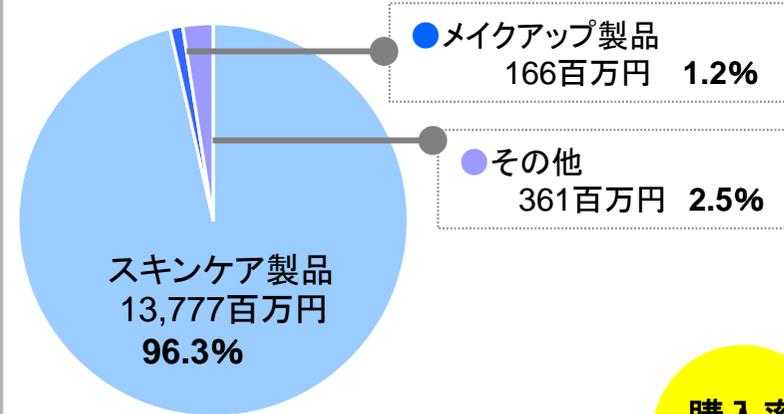
スキンケアアドバイス

フェイシャルサービス
(美顔マッサージ+パック類)

肌へのやさしさと効果を追求したこだわりの化粧品づくり



■ 販売品目別売上高構成比(2009年3月期)



購入率
66%

【フェイシャルストリートメントマセ】

汚れを落とすスキンケア & 活力を与えるスキンケアの共存 (クレンジング & マッサージクリーム)



保湿成分であるスクワランを高級栄養クリーム並みに配合
肌なじみ、指すべりに対するこだわり (肌への負担が少ない)

確かな品質のご提供

研究開発・製造・品質管理・流通まで自社工場での一貫体制



女性が使う立場で開発・製造
同性だからこそ分かる肌の悩み、使用した感想、要望など、女性の感性をフルに生かした化粧品づくり

品質
GMP基準（製薬会社の品質管理基準）に準拠した、**独自の品質管理基準**

スピード
新鮮な製品をお客様にお届けするための**フレキシブルな小ロット生産体制の構築**



主な製品シリーズ

年齢別ではなく、トラブル別でのラインナップが、幅広い年代から支持されている

■フェイシャリストシリーズ

・ベーシックシリーズ



・ホワイトシリーズ



・BXシリーズ



・センシティブ・アクネシリーズ



■MDシリーズ



さまざまな肌悩みに対応した、
薬用美容液シリーズ

■コンセントレートシリーズ



■SPAシリーズ



美容液・クリーム・パックな
どをそろえたサロン専用
化粧品セット

サロンシステムの流れ



■電話、イベント集客、
チラシ広告などによる
来店誘致

初めての
ご来店

トライアルコース

(有料 : 1,500円)
■肌チェックに基づくカウンセリング
■肌に合った化粧品のご提案
■アフターサービスを体験

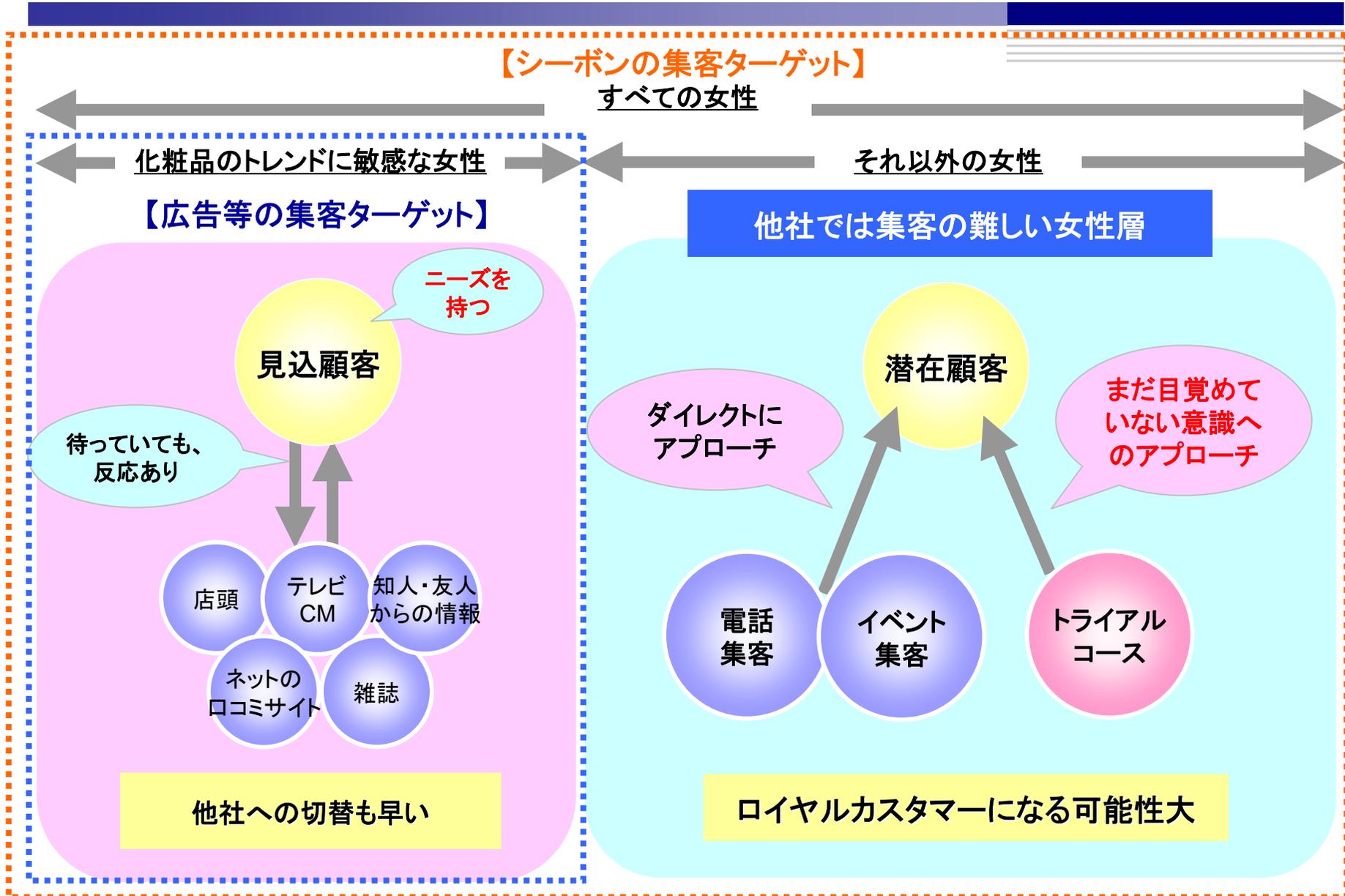
■**会員登録**
■購入金額に応じて、
「ビューティアップポイント」の付与

製品購入

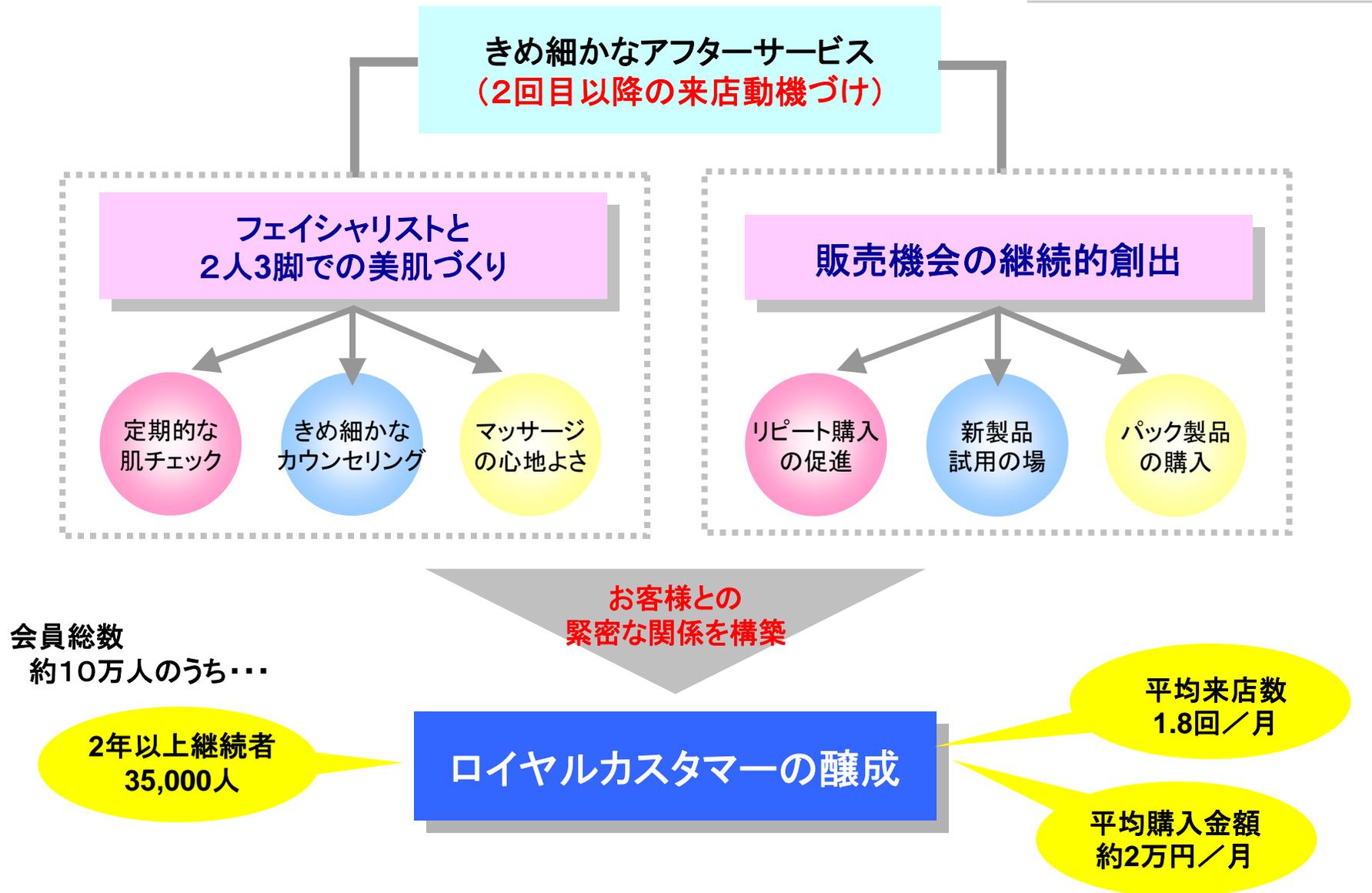
■「ビューティアップポイント」
1ポイントにつき、1回無料の
アフターサービスをご提供

アフターサービス
のための来店

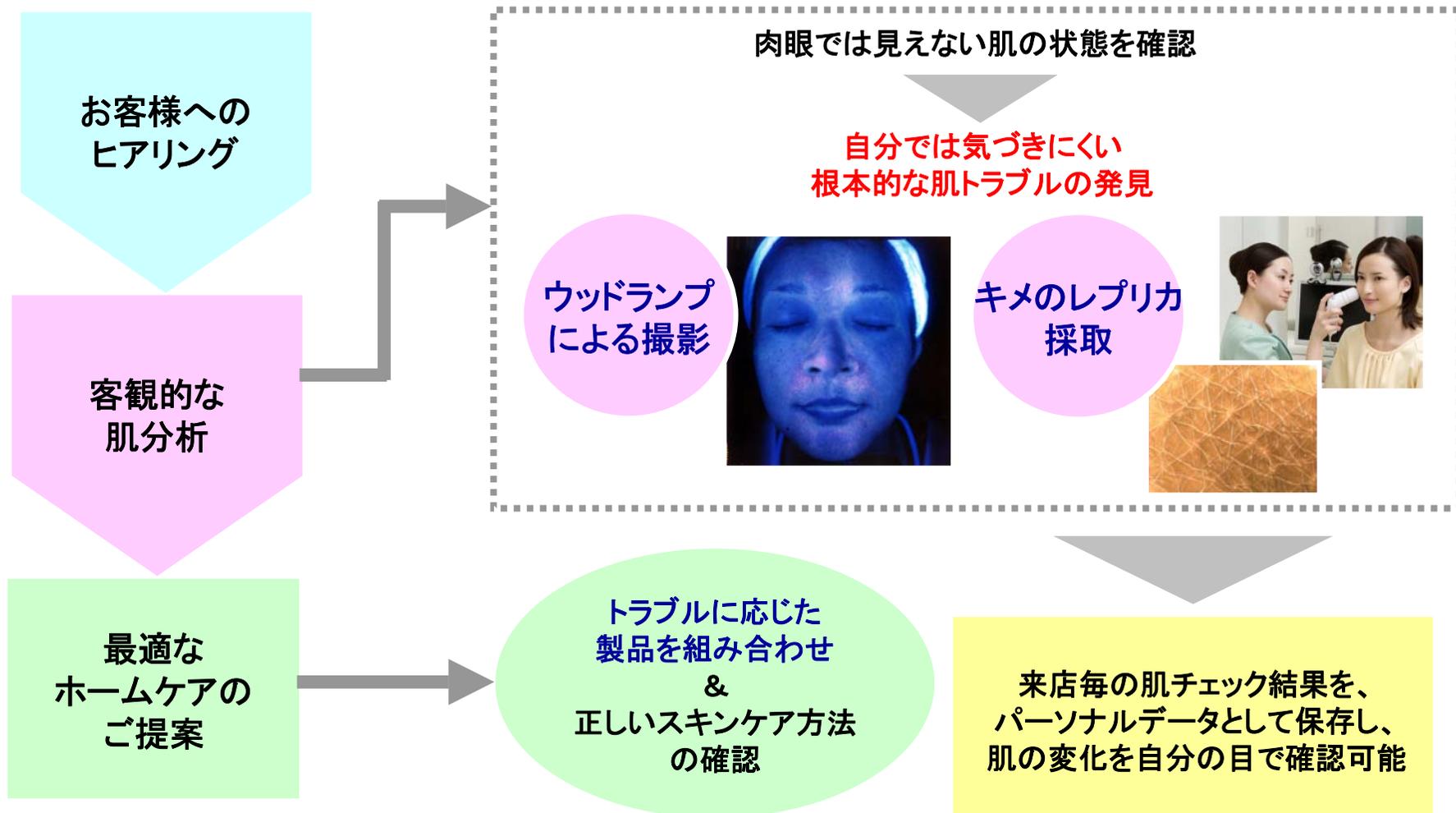
集客の特徴



アフターサービスの強み



客観的かつ多角的にお肌を分析し、最適な化粧品を選択



フェイシャルコンピューター

「フェイシャルコンピューター」による顧客情報の一元管理



過去の
購入履歴

現在使用中
の化粧品

肌チェック
の結果

etc.....

全国オンラインで共有化

全国のサロンで、
データに基づく
アフターサービスが可能に！

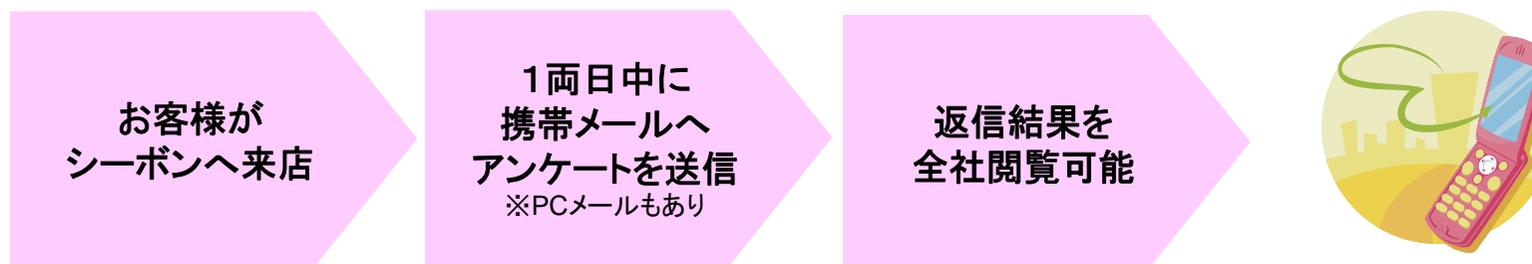
のべ40万人を超える
肌データの実証データを保存

研究開発
への応用

お客様満足への取組み

「メールアンケート」で収集された顧客ニーズを取り入れ、サービスの質を向上

■メールアンケートの流れ

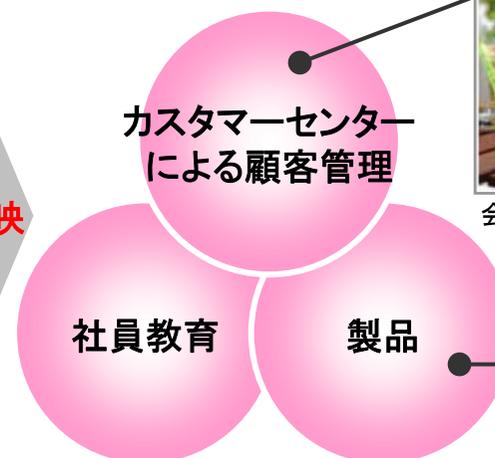


【メールアンケートの特性】

- お客様のリアルタイムなご意見を収集
- クレームやご不満の小さな芽を事前察知
- 即日など、スピーディーな対応

年間24万件にのぼる
お客様の声

反映



会報誌「クラブシーボン」

美容情報の提供
や顧客サービスの
企画立案などへの
反映

EX.

- ・包装の簡易化
- ・トラベルキット

メールアンケート改善例①

お客様のご意見

2週間に1回、サロンに通うことを楽しみにしています。でも最近暑い日が続いているため、やっとの思いで重い腰を上げ、サロンに通っています。サロンに着いた直後の店内は涼しく快適なのですが、ガウンに着替えた後ベッドに入ってパックをしてもらっている最中は、足元が冷えてしまいます。冷え性ということもあり末端が冷えるので、足元だけ温かくしていただくことはできますか？

サロンの対応

いつもご利用ありがとうございます。このたびは貴重なご意見をありがとうございました。
早速、お客様のご要望をもとに、タオルの重ね掛けなどで対応させていただくことにいたしました。また、室内の温度が下がりすぎないように、気をつけております。
今後もお気づきの点がございましたら、お気軽にお申しつけください。

(●●店 店長)

改善以降、 同じお客様より頂戴したご感想

前回のアンケートをすぐに反映していただいたようで、昨日利用したときには足元が冷えないように気を使ってくださいました。私のアンケートをしっかりと見てくれているのだとうれしく思いました。
ありがとうございました。
これからもお世話になります！！

メールアンケート改善例②

お客様のご意見

クラブシーボンを見ていて、新しく出たBXシリーズがシワや乾燥によさそうで、お店に行って詳しく説明を聞いてから購入しようと思っていたのに・・・。
結局欲しいと思っていた製品なので購入はしましたが、お店では詳しく説明を聞くことができませんでした。私の時間があまりなかったことや、忙しいサロンだから仕方がないのかもしれませんが、もう買った製品ですが、やっぱり説明してほしいです。こんなお願いダメですか？

サロンの対応

先日ご購入いただいた製品につきましては、忙しい時間帯だったとはいえ、説明が不十分となってしまい誠に申し訳ありませんでした。
製品をご購入いただく際はもちろん、いつでもアドバイスをさせていただきます。以前ご購入いただいた製品や自宅でのケアについてなども、ご不明な点がありましたら、ご遠慮なくお声がけください。また、次回のご来店の際には必ずAさまにBXシリーズの十分な効果を実感いただけるよう、効果や使用方法についてしっかりとアドバイスさせていただきます。これからもAさまをはじめ、お通いいただいているお客様の肌を美しくするお手伝いができるように技術を磨いてまいりますので、よろしくお願いいたします。

(●●店 店長)

改善以降、 同じお客様より頂戴したご感想

前回思い切って自分の感じたことをメールしましたが、今回サロンに行ったら先日購入した製品の詳しい説明をしてくれました！

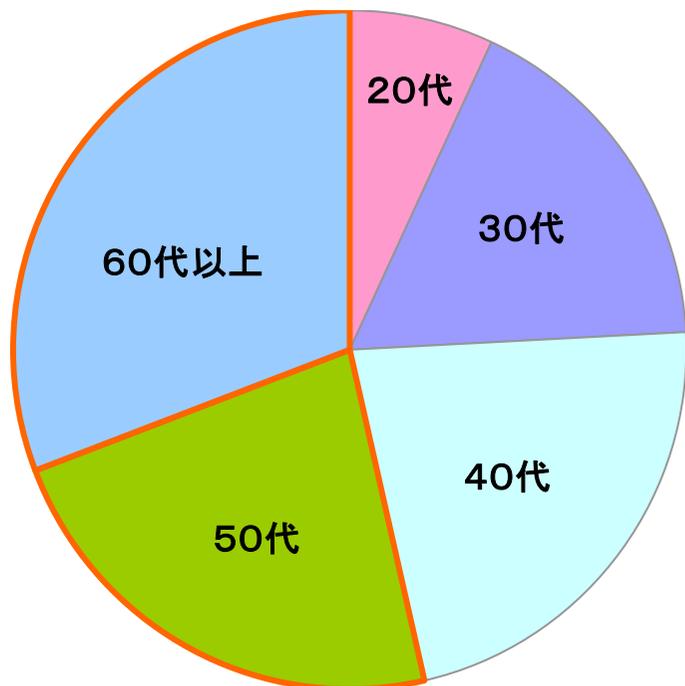
私も時間が充分になくまた急かしてしまったのに、メールを見て私に対してきちんと対応しようとしてくれたことがとてもうれしかったです。

わかりやすく説明してくれることで、本当に安心して使用することができますね。

これからも、またメールで相談してしまうかもしれませんが、よろしくお願ひします。

会員の年齢別分布状況

■会員の年齢別分布状況

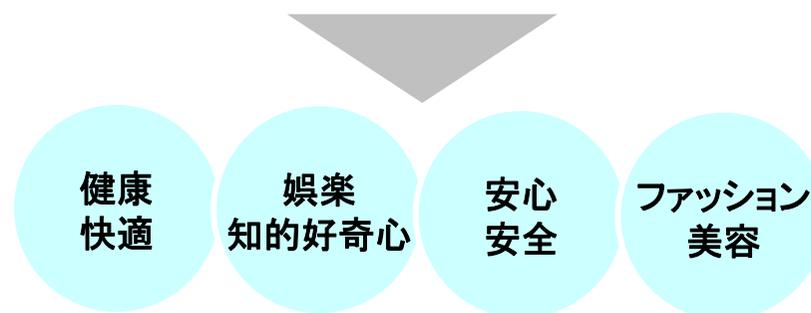


50代以上が顧客の過半数を占める
当社にとって、アクティブシニア世代への注目は好機

アクティブシニア世代

【特徴】

- 子育てが終わり、これからの人生を楽しむ世代
- 自分のライフスタイルにこだわりを持っている
- 時間的・金銭的余裕を持つ



潜在的ニーズが高い

美容分野では

アンチエイジングの高まり
美しく年齢を重ねることへのニーズが拡大

直営店舗展開の状況

■今期の新店状況



9/1 調布店
(東京都)



11/1 新百合ヶ丘店
(神奈川県)



12/1 三宮店
(兵庫県)



2/1 草加店
(埼玉県)

平均的な店舗のイメージ
45坪(ベッド9台)
フェイシャリスト(社員)9名
月売上高 11百万円
月来店顧客360名

年間平均
4~5店の出店

●北海道・東北エリア
3店舗

●中部エリア
14店舗

●関東エリア
66店舗

●中国・四国エリア
3店舗

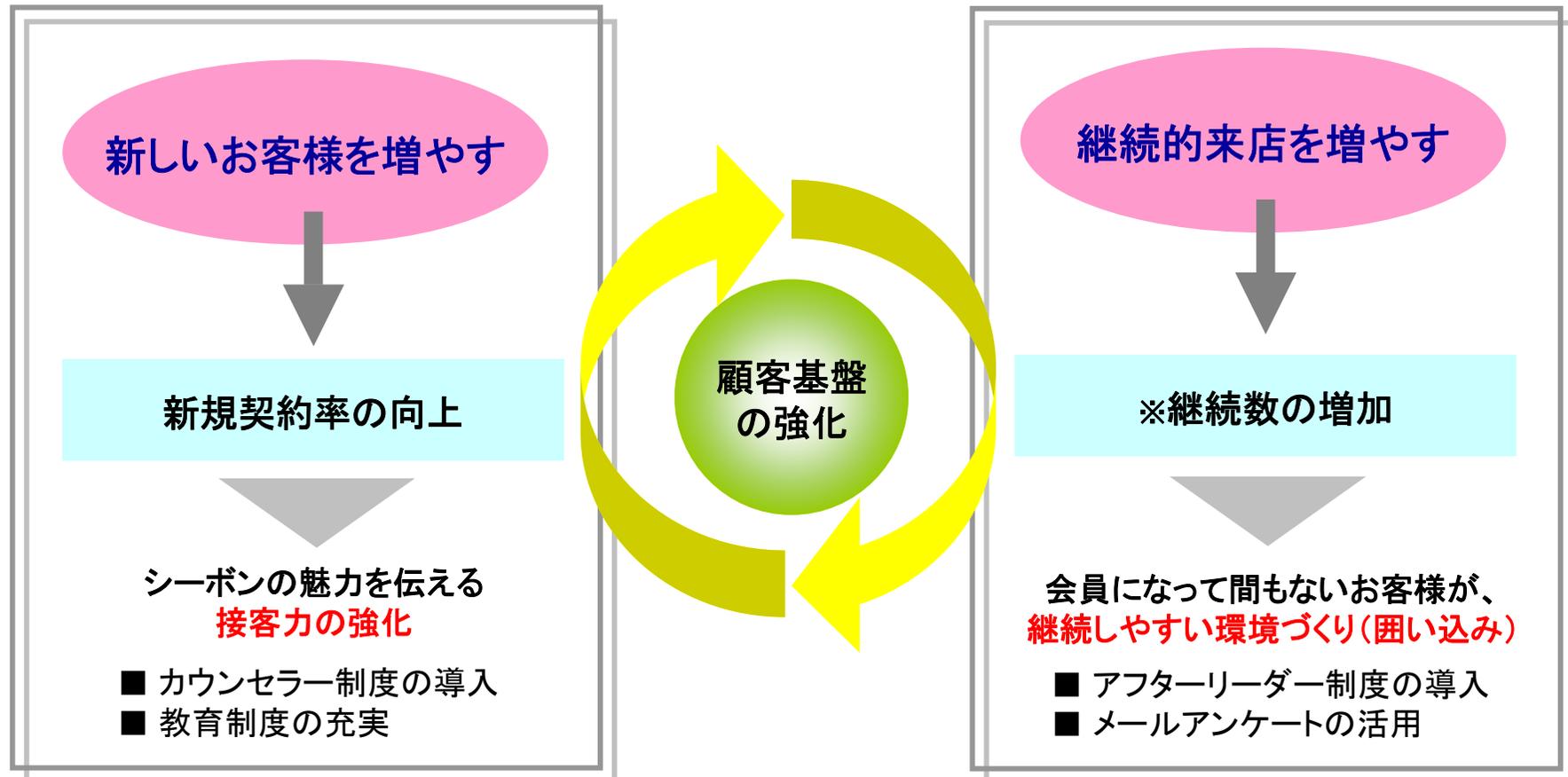
●近畿エリア
6店舗

●九州エリア
10店舗

合計
102店

最近の取組み ～ 顧客基盤強化のために ～

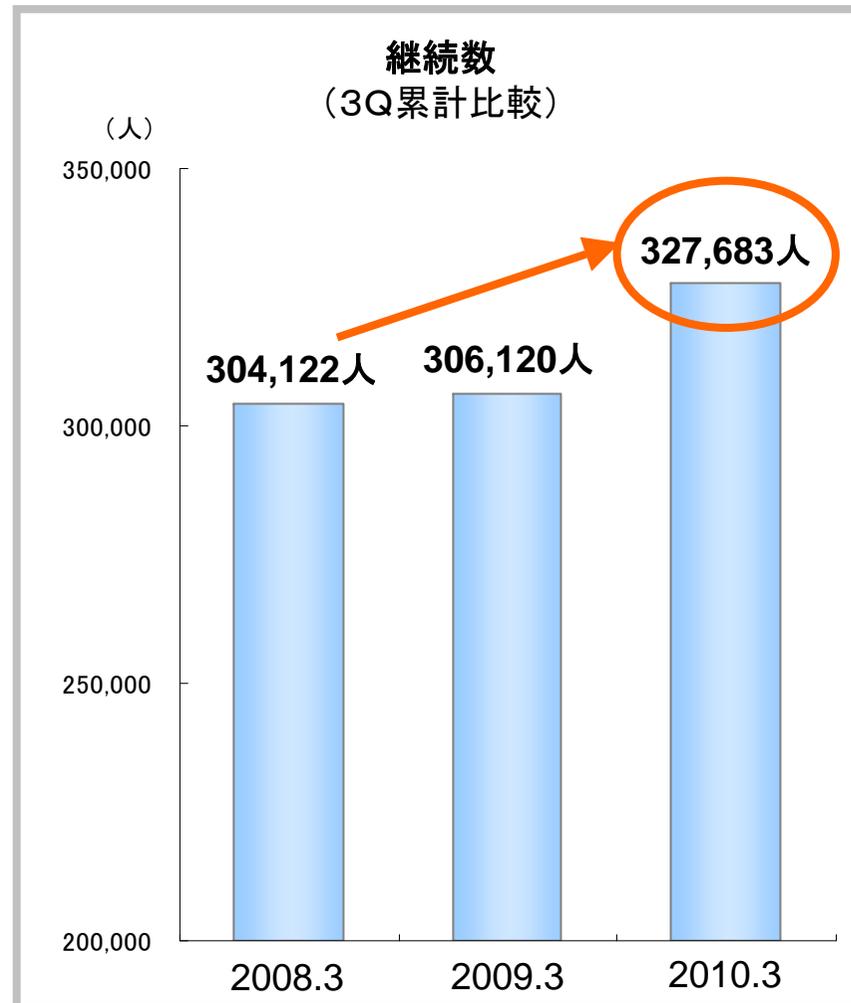
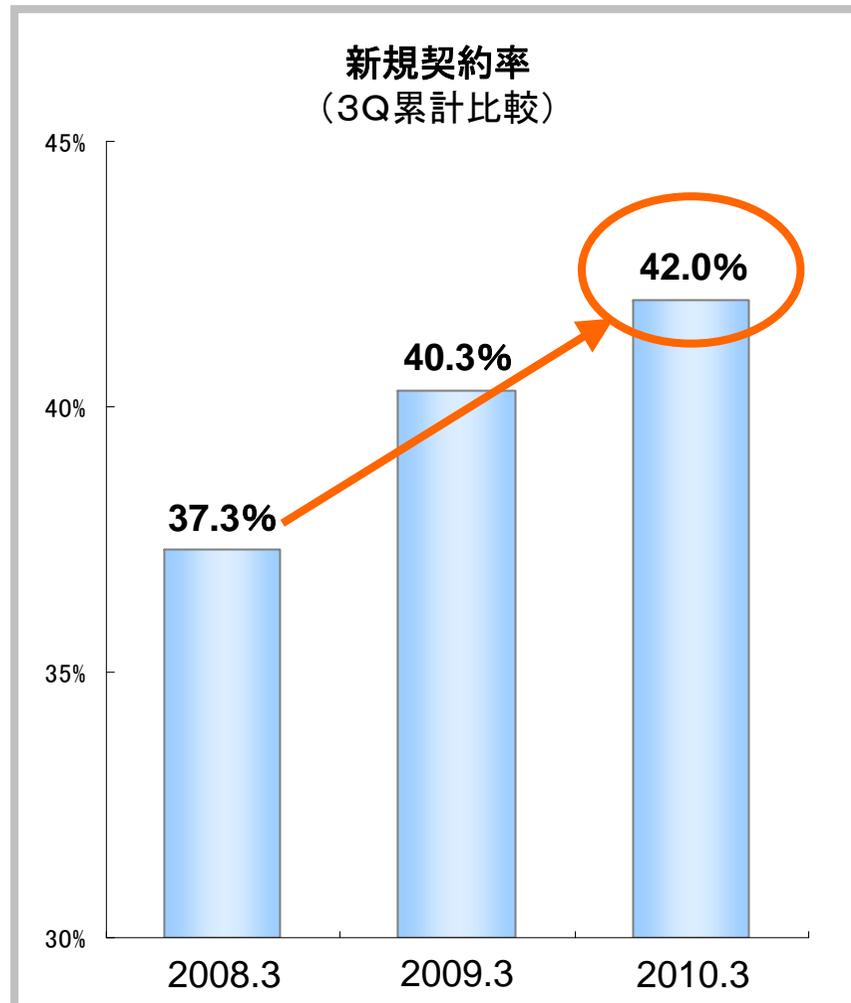
～ 会員制の利点を活かした経営の推進 ～
お客様に喜んでいただける満足度の高いサービスを提供し続けることで、安定的な収益を確保してまいります。



※継続数: 1ヶ月に1回以上来店のあるお客様数 17

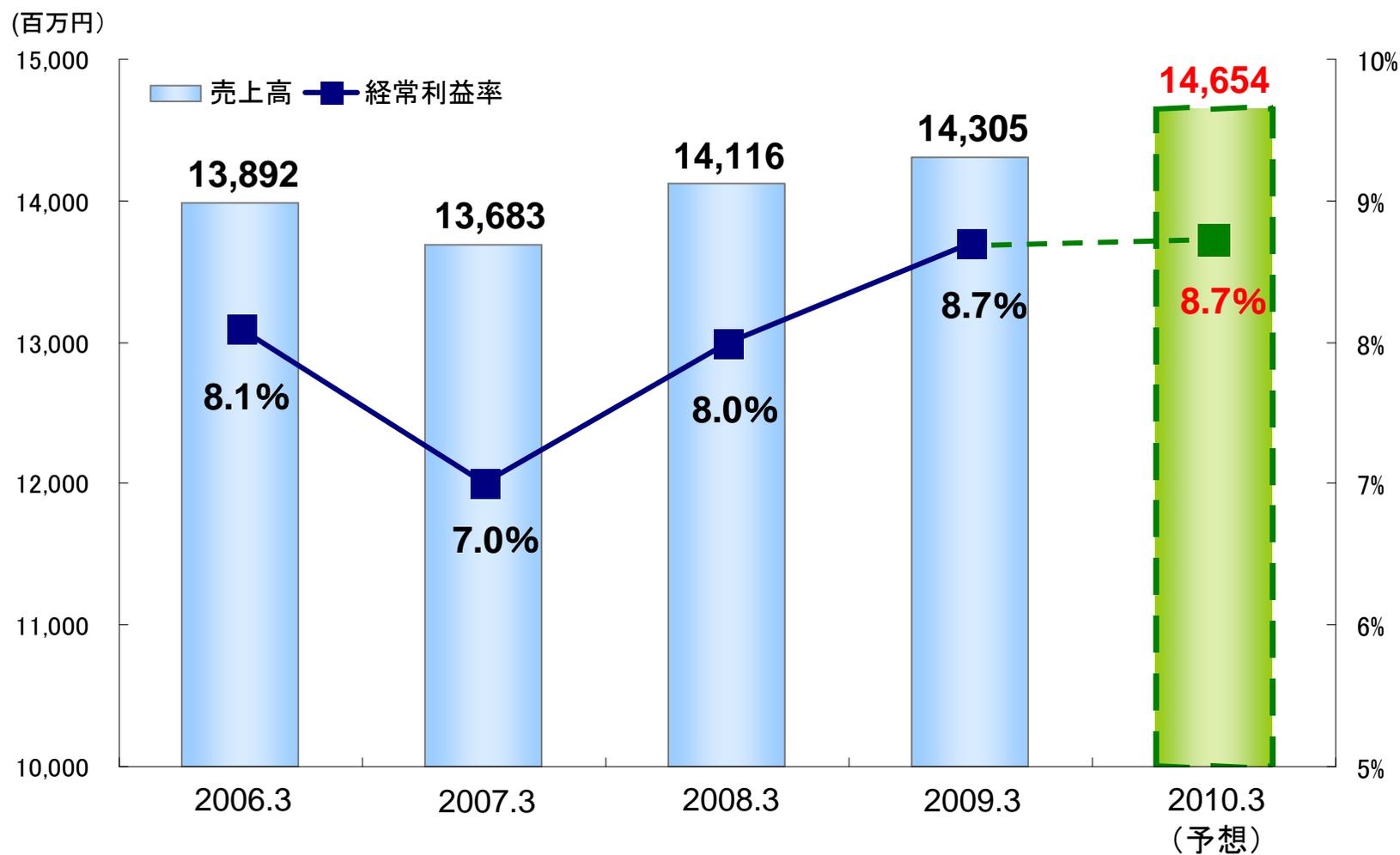
最近の取組み結果

～ 新規契約率 & 継続数ともに順調に推移しております ～



直近の売上推移

～ 2010年3月期 過去最高売上を達成予定 ～



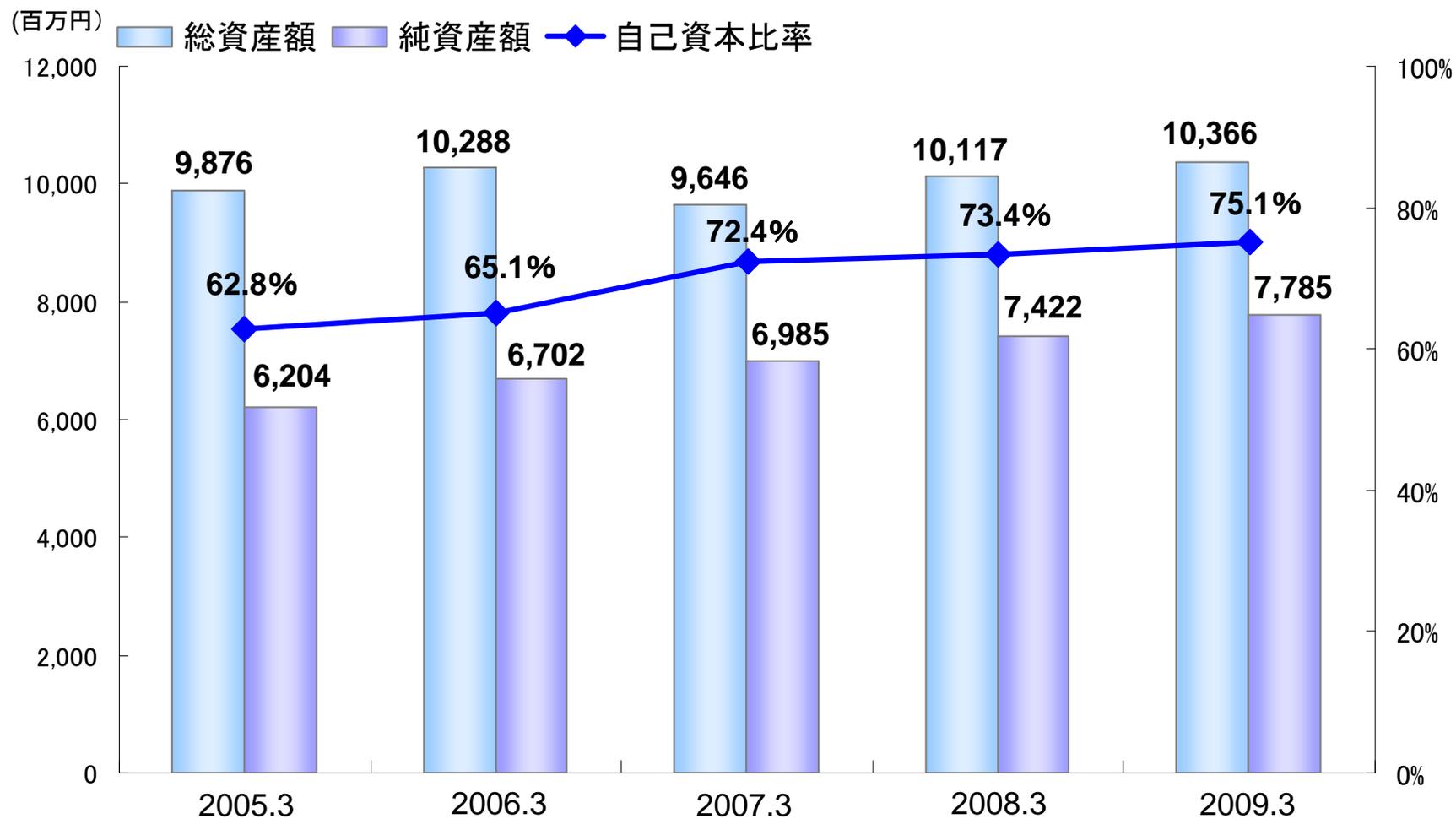
第3四半期累計業績ハイライト

～ 通期予想に向け、順調に推移 ～

(単位:百万円)

4月～12月 (9ヶ月累計)	2009.3 第3Q (前年)	2010.3 第3Q (実績)	2010.3 第3Q (予想)	前年比 (%)	予想比 (%)	通期 予想	進捗率 (%)	差異	2009.3 第4Q (実績)
売上高	10,662	11,138	10,915	104.5	102.0	14,654	76.0	3,516	3,642
(直営店売上)	10,328	10,834	10,532	104.9	102.9	—	—	—	—
営業利益	699	877	822	125.5	106.7	1,258	69.8	380	497
経常利益	740	891	827	120.3	107.6	1,273	69.9	382	504
四半期純利益	275	550	418	199.8	131.5	646	85.2	95	257

～ 着実な成長に裏付けられた良好な財務体質 ～



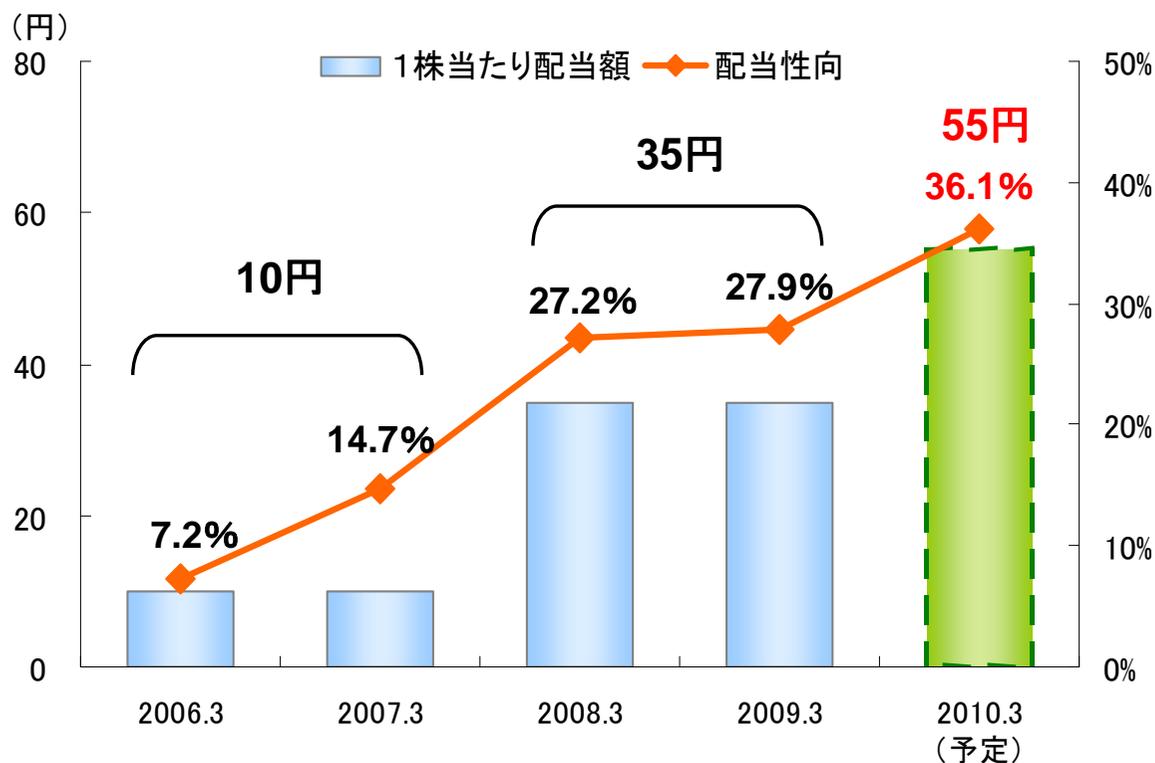
株主還元策

中長期的目標
配当性向 50%



【内部留保資金の用途】

製品技術・製品開発体制を強化するとともに、未出店エリアへの出店等、有効な設備投資を行ってまいります。



【配当予定(2010年3月期)】

- ・一株当たり配当額

第2四半期	20円(記念)
期末	35円(普通・予定)
合計	55円
- ・配当性向・・・36.1%(予定)

【株主優待】

- ・15,000円相当の自社製品
- ⇒当社製品、事業内容の理解促進のため、100株以上保有の株主様へ一律にて行う

※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。

株主優待の事例 (2010.3)

プラン A or B のいずれかをお選びいただけます。

プランA : サロンケアセット

サロンケア専用セット「SPA ROSE」(非売品)



ご希望の方には、「SPA ROSE」を使用したスペシャルサロンケア(1回)を体験いただけます。

※「シーボンフェイシャリストサロン」は女性限定のサロンです。男性株主様は、女性の方へのプレゼントあるいはご自宅用としてご利用ください。

プランB : ボディケアセット

ボディケア関連3製品 詰め合わせ



(左から)
シーボン VCボディエッセンスMD
(ボディ用美白美容液)
シーボン スポットスムーサー
(ボディ用美容ジェル)
シーボン モイストボディソープ

高品質ローズオイル「ローズオットー」の芳醇なバラの香りが心までほぐします。
優雅で特別なひとときを、ぜひご堪能ください。



東洋式美顔マッサージ

東洋式美顔マッサージで美肌ポイントを刺激し、血流を促すだけでなく、毛穴の奥に溜った汚れを浮き出させ、すっきりと取り除きます。

美容液浸透

・ヘッドマッサージ
東洋式ポイントマッサージ



パック(顔・目元・首)

心地よいローズが香る2種類の保湿用パックでうるおいとハリを与えます。

環境に優しい化粧品づくり

シーボンは化粧品を作っている会社。
「お客様の美を創造し演出する」会社として、女性の肌だけでなく、私たちの地球を美しく輝かせる企業でありたい。
そんな思いから、環境への取り組みにも力を入れています。

■これまでの取り組み

～自然への敬意～

Respect



栃木県のシーボン美容研究所では、1974年に排水浄化設備を導入。化粧品製造過程で出る水をきれいにして排出しています。

『栃木県の「公害防止モデル工場」に指定』

～再資源化～

Recycling



使い終わったシーボンのガラスビンを回収し、フラワーポットや小物入れに交換しています。

『ガラスの再資源化』

■新たな取り組み

～エコバックの導入～

Reuse



ご来店頂いたお客様にお渡しするショッピングバックに、繰り返し使えるエコバックを導入。袋の再利用を促進しています。

『ショッピングバッグを1年間で約15%削減』

～省資源～

Reduce



包材の箱を環境にやさしいケナフを使った紙箱への変更や、フィルムで包むなどしてごみの量を減らす取り組みをしています。

『きれいだけど、もったいない・・・』

本資料お取扱い上のご注意

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問合せ

株式会社シーボン

IR担当窓口

Tel : 044-979-1620

Mail : ir@cbon.co.jp