

# IRメールマガジン登録受付中

登録していただいた皆様に、  
シーボンのIR情報をいち早くお届けします。

- 決算情報
- 新製品などのニュースリリース
- IRイベントや個人投資家向け会社説明会開催のお知らせ

こちらのQRコードから  
サイトに簡単アクセス



公式ホームページ  
www.cbon.co.jp



コーポレートサイト  
www.cbon.co.jp/company



シーボン 企業情報

検索

IRメールマガジン

コーポレートサイトから  
「IRメールマガジン」  
ボタンをクリック

IRメールマガジン  
www.cbon.co.jp/company/ir/mailmagazine.aspx

ご氏名、Eメールアドレス  
を入力

IRメール登録

姓

名

Eメールアドレス

Eメールアドレス(フリガナ)

【任意事項】

性別

年齢

職業

所属

【任意事項】

個人投資家

機関投資家

アナリスト

その他

【任意事項】

※アナリスト・機関投資家の方は、差し支えなければ社名、部署を記入ください。

登録する

登録中止はこちら

「登録する」ボタンをクリック

同意して登録画面に進む

登録解除

注意事項をお読みいただいた上で、  
「同意して登録画面に進む」ボタンをクリック

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: 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。



C'BON  
To create and produce the beauty

第53期 決算報告  
2017年4月1日~2018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  
販売チャネル拡大に向けた  
経営体制づくりを進めてまいります。

P11~12  
製品情報  
「シーボン MD」シリーズ

C'BON  
BUSINESS  
REPORT

コード: 4926





# Obon NEWS 2017.10~2018.3

## FLASH

**October** 10月 「MD」シリーズより、うるおいに満ちたみずみずしい肌へ導く薬用保湿美容液「**CHエッセンス MDS**」をバージョンアップ

「フェイシャリスト」シリーズより、14日間お試し「**ベーシック トライアルキット**」を発売

**November** 11月 秋冬の厳しい乾燥をトータルケアするサロン用スペシャルケアセット「**SPA 07**」を期間限定発売

今秋に収穫された長野産巨峰果汁に、野草源酵素®を配合した酢飲料「**葡萄美人**」を数量限定発売

**熊谷店移設オープン**

**December** 12月 黄金生姜・大生姜2種の生姜汁に野草源酵素®を配合した酢飲料「**酵素美人-金**」を数量限定発売

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

**January** 1月 「MD」シリーズより、日やけによるシミ・ソバカスを防ぎ、透明感のある肌へ導く薬用美白\*1美容液「**VCエッセンス MDS**」とデリケートでゆらぎがちな肌を積極ケアする薬用美容液「**アセンディングエッセンス MDS**」をバージョンアップ

東洋経済新報社  
「**女性管理職が多い会社**」\*2  
2年連続第1位

**February** 2月 (株)ママハピが運営する「**2017年度ウーマンエンパワー賛同企業**」準グランプリを受賞

**March** 3月 **新宿東口店移設オープン**

\*1 日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ  
\*2 「CSR企業総覧」2017年版、2018年版データより





# 販売チャネル拡大に向けた経営体制づくりを進めてまいります。

## Q 2018年3月期の業績について

A 2018年3月期は、“販売の質”の向上により増収増益を果たしましたが、安定成長に向けてあと一歩。

シーボンは、2018年3月期から2020年3月期までの新たにスタートした中期経営計画のもと、「新たなシーボンへ革新と挑戦」を経営指針として、「新たなお客様の開拓」「現場力の向上」「より強いブランドへ」という3つの重点課題に取り組み、現状の打破と再成長を目指しております。初年度の2018年3月期におきましては、既存店の立て直しを図るとともに、お客様とのつながり

2018年3月期～2020年3月期  
中期経営計画

経営指針

新たなシーボンへ - 革新と挑戦 -

重点課題



- 新規開拓力のアップ
- 通販の強化
- 海外サロン展開等の販売チャネルの強化
- マーケティング力の強化
- 人材の強化
- 一人ひとりの夢をかたちに
- スピード感と実行力
- より魅力あるお店づくりへ
- 製品開発力の強化
- 接客力の強化
- 顧客満足度の向上

を強化することによるブランドの磨き上げに注力してまいりました。

この結果、お客様の数の増加には至りませんでした。この結果、“販売の質”が向上し、全体の売上高は125億64百万円(前年同期比0.6%増)となりました。利益面においては、人員減により人件費が減少するとともに、販売促進費や通信費等これまでに引き続き経費効率の改善に努め、営業利益は5億72百万円(前年同期比75.9%増)、経常利益は6億25百万円(前年同期比69.4%増)、当期純利益は3億84百万円(前年同期比118.2%増)となりました。

## Q 「新規開拓力のアップ」について

A 効率的な集客活動を継続しつつ、将来に向けた広告宣伝活動も強化してまいります。

集客活動の主軸となるイベントプロモーションでは、フェイシャリスト\*とPRスタッフの連携を強化し、地域性を活かしたイベントを強化する等、店舗の集客力向上を図ってまいりました。こうした活動に加え、Webマーケティングの強化や新規のお客様を専任で担当するフェイシャリストやPRスタッフの育成と教育体制を強化してきた成果が表れ、2018年3月期の新規来店者数は前年比98.7%にとどまるも、新規のお客様の契約率や契約単価が向上し、新規のお客様に対する売上高は前年比107.9%と集客活動の効率化が進んでおります。

また、コアターゲットとなるシニア世代だけでなく、20～40代の女性向けのイベントにも積極的に出展するとともに、2018年2月には、首都圏の私鉄5路線および主要



8駅でブランディング広告のテストマーケティングを実施し、広告のビジュアルをイベントブースや店頭ディスプレイ、ホームページ等と連動させ、シーボンブランドの浸透を図りました。採用におけるきっかけづくりにもなるように、将来に向けた広告宣伝活動として、引き続きエリアや媒体を拡大し、ブランド力の底上げを図ってまいります。

※フェイシャリスト®  
シーボンのフェイシャリストサロンで、お客様をサポートするために化粧品の販売や美容アドバイス、美顔マッサージ等を行う専門スタッフ。

## Q 「接客力の強化」について

A お客様満足度の高いカウンセリングの提供等により、お客様のLTV(ライフタイムバリュー)の向上を目指してまいります。

既存のお客様につきましては、お客様情報の管理・分析の強化や、eラーニングを活用したフェイシャリスト



代表取締役 兼 執行役員社長

金子 靖代

への教育体制を強化する等カウンセリング力の強化による“販売の質”の向上に注力しております。こうした活動により、2018年3月期のお客様の継続数\*は前年比98.2%にとどまるも、既存のお客様に対する売上高は前年比100.2%となりました。

2018年3月には、全店舗において新しい肌カウンセリングシステムの導入が完了いたしました。お客様の肌の状態を解析し数値化できるようになり、お客様のライフスタイルに合わせたパーソナルなビューティプログラムのご提案が可能となるとともに、お客様にとってもご自分の肌を客観的に捉えていただけるようになりました。多様化・複雑化するお客様ニーズに応える提案力を磨き、さらなる“販売の質”の向上を図ってまいります。

また、お客様の定着率を上げていくためには、来店いただいたお客様にご満足いただけるサービスを提供することはもちろん、お客様とのコミュニケーションを深めていくことも大切であると考えております。2018年4月には、公式アプリをリニューアルし、保有ポイントや購入履歴の確認、サロン予約を簡単に行える等利便性が向上いたしました。お客様とのつながり方にもライフスタイルに合った多様性が求められるようになってきており、今後アプリを始めとするデジタルメディアを活用したお客様とのつながりも強化してまいります。

※継続数：1カ月に1回以上来店のあるお客様ののべ人数。

公式アプリのリニューアル

<アプリの主な機能>

保有ポイントの確認

ご利用履歴の確認

サロン予約



「販売チャネルの強化」について

集客力の高い地域・場所への新規出店や既存店の移転を進めながら、海外展開も強化してまいります。

シーボンのメインチャネルとなる直営店につきまして、2019年3月期は2015年以来の新規出店を計画しております。また、既存店につきましても、店舗規模の拡大や

集客力の高い地域や場所等ロケーションの見直しを行い、さらに多くのお客様をお迎えする環境を整備してまいります。

2018年1月には、当社の100%子会社である上海現地法人を通じて、中国浙江省寧波市の5つ星ホテルに、海外1号店となるサロンをオープンいたしました。このサロンを旗艦店として、シーボン製品を取扱う加盟店を開拓しております。日本品質の「モノ」に加え「コト」への需要が拡大していると言われるなかで、シーボンの高品質な化粧品の販売だけでなく、ホスピタリティ溢れる上質なフェイシャルケアやボディケア等のメニューを提供してまいります。中国でのノウハウを蓄積しながら、日本国内と同様に着実な出店を行い、10年後には海外売上比率を、現在の0.2%から10%程度まで引き上げていきたいと考えております。



C'BON倩明国際沙龍 寧波開元名都店

販売チャネル拡大に向けた経営基盤の強化について

これからの成長に向けた投資を実施し、お客様ニーズへの対応力を強化するとともに、事業規模拡大に向けた基盤づくりを行ってまいります。

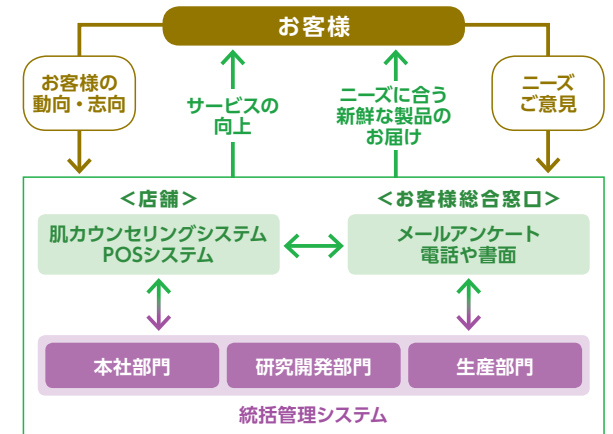
シーボンの成長の原動力は「人材」です。しかし、現在労働市場は完全な売り手市場となっており、他企業と同様に人材採用難の傾向が続いております。シーボンでは、社員の92.3%、管理職の85.7%を女性が占めており、直営店で働く社員に至っては全てが女性。女性活躍の推進が謳われるなか、意欲溢れる女性獲得に向けた企業間の競争も激しくなっております。こうした状況のなか、ライフステージに応じた働き方ができる制度の整備や社員の意識改革に努めてまいりましたが、さらに“働く時間”への取組みへと進化させていきたいと考えております。そこで、2交代制の標準化等、社員の高い生産性を維持するための制度を整備するとともに、入社から定着までを“採用”と位置付け、採用力の強化を図ってまいります。人事部門と営業部門が共同で発足した“働き方プロジェクト”を中心に、フェイシャリストの業務全体の効率化や採用の強化を図り、成長戦略実現に向けた人材の獲得と育成を推進してまいります。

また、シーボンでは顧客情報を含む店舗情報や生産情報等様々な情報をリアルタイムで一元管理をしており、これから3年程度をかけて全社のシステムを見直し、情報共有体制の高度化と業務の効率化を図ってまいります。生産性の向上や経営管理体制の強化を図るだけで

なく、お客様とのコミュニケーション戦略において今後必要不可欠となるデジタルメディアへの対応等事業変化にスピーディーに対応できるIT環境を整備してまいります。

情報一元管理の仕組み

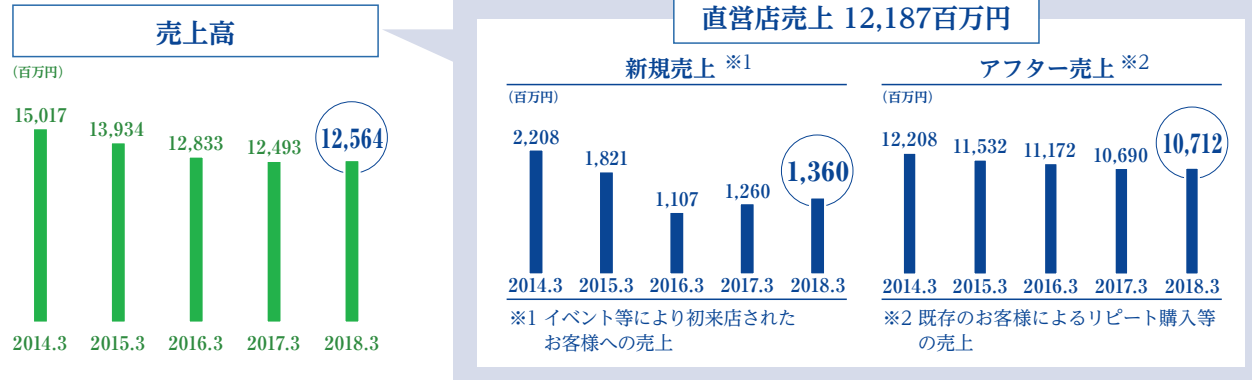
店舗やお客様の情報をリアルタイムで共有している。



こうした取組みにより、2019年3月期の業績につきましては、売上高は127億55百万円（前年同期比1.5%増）を予定するも、利益面におきましては、交通広告の拡大やシステム開発投資等を積極的に行うことにより、販売管理費が前年より4.6%増加することを見込んでおります。その結果、営業利益は3億13百万円（前年同期比45.3%減）、経常利益は3億48百万円（前年同期比44.4%減）、当期純利益は2億7百万円（前年同期比46.0%減）を計画しております。

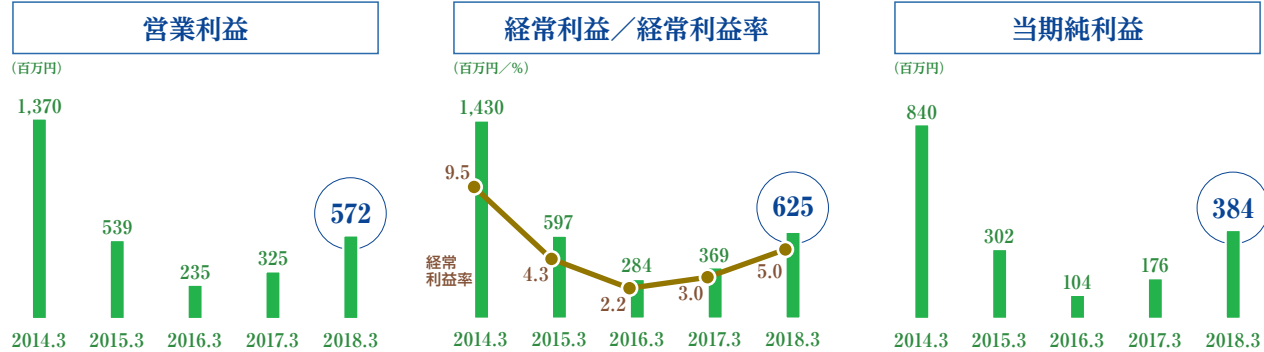
株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。





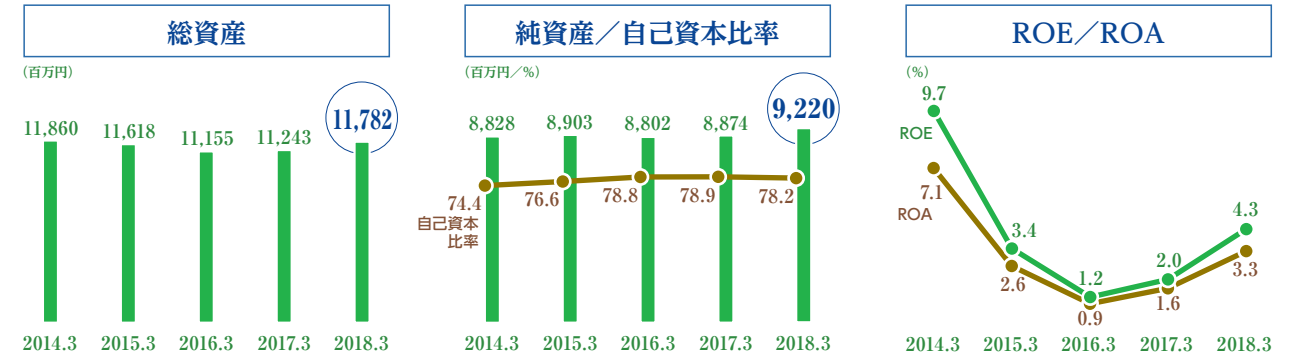
Point

集客活動の効率化が進み、新規のお客様への売上が増加するとともに、カウンセリング力の強化により「販売の質」が向上し、既存のお客様への売上高は前年並みとなりました。その結果、当事業年度における売上高は、前事業年度と比べて71百万円増加して12,564百万円（前年同期比0.6%増）となりました。



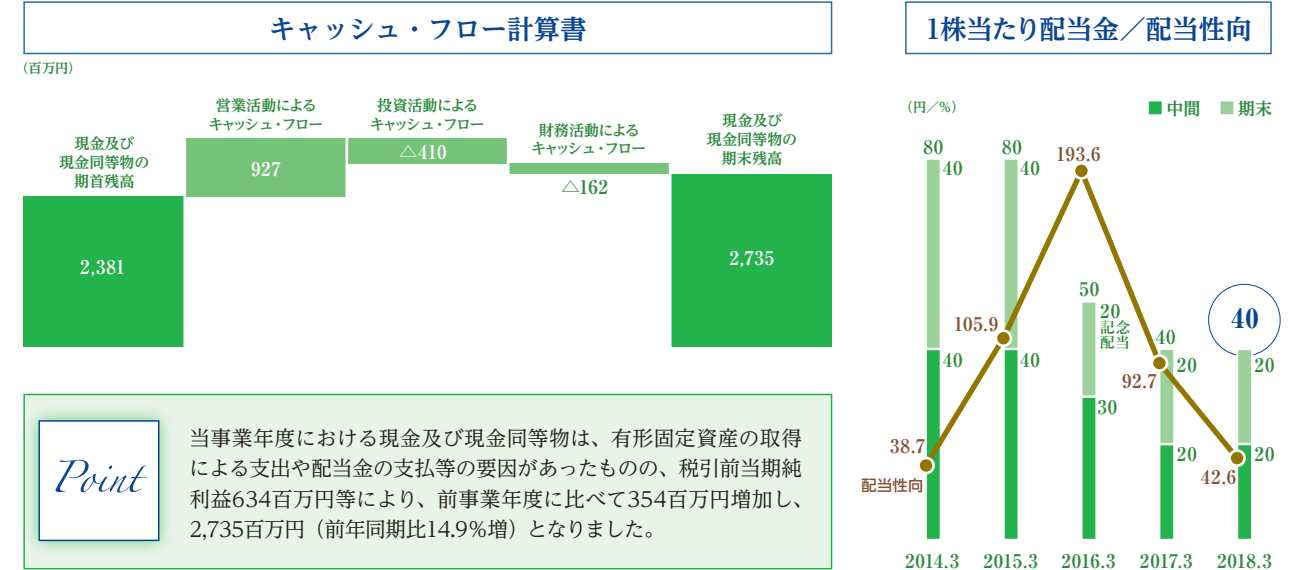
Point

人員減による人件費の減少や販売促進費や通信費等を含めた社内経費の見直しにより、販売費及び一般管理費は、前事業年度と比べて198百万円減少して9,419百万円（前年同期比2.1%減）となりました。その結果、経常利益は、前事業年度と比べて256百万円増加して625百万円（前年同期比69.4%増）となり、売上高に対する経常利益の比率は5.0%と2ポイント増加いたしました。



Point

現金及び預金や投資有価証券の増加により、総資産は前事業年度より538百万円増加し、11,782百万円となりました。また未払法人税等の増加により、負債は前事業年度より192百万円増加し2,562百万円となり、利益剰余金の増加やその他有価証券評価差額金の増加により、純資産は前事業年度末より346百万円増加し9,220百万円となりました。その結果、自己資本比率が0.6ポイント減少し、ROEは2.3ポイント、ROAは1.7ポイント増加いたしました。



Point

当事業年度における現金及び現金同等物は、有形固定資産の取得による支出や配当金の支払等の要因があったものの、税引前当期純利益634百万円等により、前事業年度に比べて354百万円増加し、2,735百万円（前年同期比14.9%増）となりました。

# 美肌への一步は「知ること」から 新肌カウンセリングシステムを全店で導入

## 肌の状態を解析&数値化



EPISCAN/エピスキャン

2種類のライトで肌を映し出し、肉眼では見えにくい肌トラブルを発見することができる肌撮影機。

撮影画像の結果から、キメ、明るさ、(目尻の)シワ、シミ、毛穴の5つのポイントを解析し、その結果を5段階評価でグラフ化。同年代の平均的な肌と自分の肌の比較をレーダーチャートで確認することができます。



キメ



明るさ



シワ(目尻)



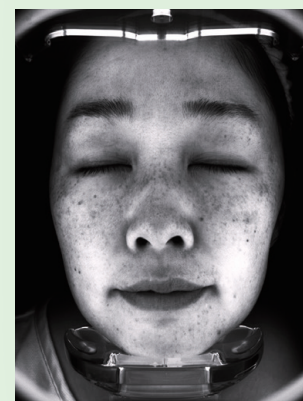
シミ



毛穴

## 肌の悩みを映し出す3種類の画像

- モノクロ
  - 毛穴
  - シミ
  - シワ



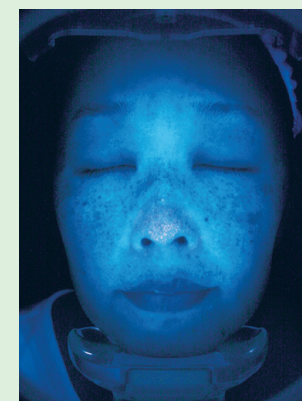
エピスキャンから新たに搭載されたモノクロ画像。肌の凹凸や陰影が分かりやすく毛穴の状態も確認できます。

- ホワイト
  - 毛穴
  - シミ
  - シワ
  - 明るさ



肉眼で見たときと同じ肌色のホワイト画像。肌の明度やムラを確認することができます。

- ブルー
  - 皮脂詰まり
  - ポルフィリン\*



皮膚詰まりは白く、ポルフィリンはピンク色に発色。これまでより高解像度になったことで、より鮮明に映せるようになりました。

\*アクネ菌が皮脂を摂取後に排出する肌トラブルの原因になる物質



## ケアプログラム

解析結果やカウンセリングをもとに、フェイシャルが今の肌状態におすすめのスキンケアアイテムをご提案。朝夜のステップ使いで表示されるので使う順番も一目でわかるようになりました。





肌悩みに合わせて選べる薬用美容液 「シーボン MD」シリーズから  
**ロングセラー美容液2 アイテムがバージョンアップ**

護る、護りぬく。  
**植物エナジーで健美肌へ**

トロンとなめらかなうるおいで  
 ゆらいだ肌を刺激\*からしっかり護る薬用美容液。

植物エナジーでつつみこみ、  
 健やかで美しい肌へ。

\*乾燥による

いたわり成分 シソエキス\*<sup>1</sup>を厳選配合

セラミド\*<sup>1</sup>増量 1種 → 3種

肌あれをやさしくスピーディーに、ケア成分を強化

肌あれ予防有効成分

アラントイン\*

ゴールデン  
カモミールエキス\*<sup>1</sup>

ツボクサエキス\*<sup>1</sup>

ビルベリー葉  
エキス\*<sup>1</sup>

センチフォリア  
ローズエキス\*<sup>1</sup>

\* 有効成分 \*<sup>1</sup> 保湿成分

シーボン アセンディングエッセンス MDS  
 〈薬用美容液〉

[医薬部外品] 35ml 15,660円(税込)



攻める、攻める！  
**煌めき際立つ美白\*へ**

さらりと爽やかな使い心地で  
 シミ・ソバカス\*をケアする薬用美白美容液。

光放つような煌めきを纏い、  
 クリアに澄んだ清らかな肌へ。

\*日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ

美白有効成分

ビタミンC誘導体\*増量

2種のビタミンC誘導体サポート成分配合

パウダグロコエキス\*<sup>1</sup>

キウイエキスWH\*<sup>1</sup>

4種の美白サポート成分配合

タイムエキスWH\*<sup>1</sup>

アルテロモナス  
発酵エキス\*<sup>1</sup>

フェルラ酸\*<sup>1</sup>

グルコシルルチン\*<sup>1</sup>

\* 有効成分 \*<sup>1</sup> 保湿成分

シーボン VCエッセンス MDS  
 〈薬用美容液〉

[医薬部外品] 35ml 15,660円(税込)





2017年11月3日移転オープン

# シーボン. フェイシャルリストサロン 熊谷店



シーボン. フェイシャルリストサロン  
熊谷店  
埼玉県熊谷市銀座2-30  
第2吉田ビルA棟1F

オープンして25年目を迎え、  
路面店として生まれ変わった熊谷店。  
20年以上通ってくださるお客様も多く、  
ホッとできる温かな雰囲気はそのままに、  
白を基調とした明るいサロンに。  
これからも、地域に密着した  
お客様に愛されるサロンを  
目指してまいります。



路面店ならではの、ショーウィンドウ！  
通りを歩いているとシーボンのロゴが  
目を惹きます。



毎日の朝礼に合わせてプチ勉強会  
を行い、季節のスキンケアや製品・  
美容知識の向上を図っております。



清潔感のあるサロン空間づくりのため  
美化を徹底。お客様の目が届きづらい  
場所までしっかり清掃します。

## 熊谷店のおすすめアイテム

美白\*と保湿のWケア！  
フェイシャルリスト  
ホワイトシリーズ



日本一暑い街として有名な熊谷の  
夏を乗り切るための大切なアイテ  
ムです。  
さらりとした使い心地で、しっかり  
うるおいをサポートしてくれます。

\* 日焼けによるシミ・ソバカスを防ぐ

## 会社概要

### 株主メモ

#### 会社概要 (2018年3月31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 4億8,066万円  
従 業 員 数 1,065名 ※パート社員含まず。  
主 な 事 業 所 生産センター／研究開発センター  
直営店 フェイシャルリストサロン 106店舗  
シーボンビューティーオアシス 3店舗  
その他 1店舗

#### 役 員 (2018年6月22日現在)

代表取締役会長	犬塚 雅大	取締役(社外)	小林 明彦
代表取締役兼 執行役員社長	金子 靖代	取締役(社外)	門脇 英晴
常務取締役兼 執行役員	諏佐 貴紀	常勤監査役	中沢ひろみ
常務取締役兼 執行役員	三上 直子	監査役(社外)	田畑 千絵
取締役兼執行役員	崎山 一弘	監査役(社外)	辻 さちえ
取締役(社外)	片山 利雄	執行役員	菅原 桂子
取締役(社外)	村松 邦子	執行役員	大亀 雅彦
		執行役員	窪田 一郎

#### 株主メモ

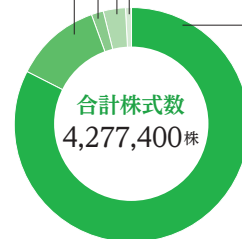
事 業 年 度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定 時 株 主 総 会 毎年6月開催  
剰 余 金 の 3月31日  
配 当 基 準 日 (中間配当を行う場合は9月30日)  
株 主 名 簿 管 理 人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
同 連 絡 先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
(郵送先)  
〒137-8081  
新東京郵便局私書箱第29号  
Tel. 0120-232-711 (通話料無料)

#### 株式状況 (2018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 4,277,400株  
株主数 13,209名

#### 所有者別株式分布状況 (2018年3月31日現在)

その他の法人 66,104株(1.5%)  
金融機関 519,696株(12.2%)  
外国法人等 130,102株(3.0%)  
金融商品取引業者 32,319株(0.8%)  
個人・その他 3,529,179株(82.5%)



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)

告 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。