



Obon NEWS 2016.10~2017.3 FLASH

October 10月 “光”のダメージ^{※1}に着目した
シーボン最高峰の
エイジングケア^{※2}ライン
「シーボン AC4」シリーズを
バージョンアップ
化粧水・美容液・保湿クリームに加え、
新たにトリートメントマセ
(クレンジングクリーム)を新発売

November 11月 年齢や肌冷え、
乾燥でハリをなくした肌を
リフレッシュする
サロン用スペシャルケアセット
「SPA 06」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
「シーボン 葡萄美人」を数量限定発売

※1 乾燥による
※2 年齢肌にハリやうるおいを与えること
※3 年齢に応じたお手入れのこと

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

December 12月 黄金生姜・大生姜の2種の生姜汁に
野草源酵素[®]を配合した酢飲料
「シーボン 酵素美人-金」を
数量限定発売

January 1月 肌本来が持つ美しさを引き出す
「フェイシャルリスト」シリーズより、
「フェイシャルリスト
モイスチャークリームS」が
医薬部外品として
バージョンアップ

トータルエイジングケア^{※3}
「シーボン コンセントレートプラス」
シリーズが、世界包装機構主催の
「ワールドスター2017」コンテスト
にて
「ワールドスター賞」を受賞

March 3月 女性活躍を推進し、
将来の成長が期待される企業として
「準なでしこ」銘柄に選定



お客様とのつながりを深め、存在感ある ブランドへ

2017年3月期の業績について

新規開拓力の向上により、新規来店者数に復調の兆しが見え始めましたが、2016年3月期の新規来店者数減少による継続数減少の影響の結果、売上回復には至りませんでした。

2017年3月期におきましては、新規開拓力の向上を図るため「ブランド力の強化」に注力し、イベントプロモーションを中心とした集客基盤の再構築を図ってまいりました。法人営業を強化したことにより、旅行会社や住宅展示場をはじめ、女性誌や新聞社とのタイアップ等新たなイベント場所の開拓が進みました。また、フェイシャリストがイベントへ参加することにより、美容セミナーやハンドマッサージを盛り込んだイベントを開催する等内容も多様化してまいりました。こうした活動の結果、新規

来店者数は前年比110.9%となりました。

一方、既存のお客様につきましては、お客様満足度の高い接客サービスに努め、特に入会間もないお客様へ継続を促すためのフォロー体制を強化いたしました。2016年3月期の新規来店者数減少の影響により、2017年3月期の既存のお客様の継続数が99.7%になり、この結果、全体の売上高は124億93百万円（前年同期比2.7%減）となりました。利益面におきましては、効率的なイベントプロモーションの実施や社内経費の見直し等経費の合理化を進め、営業利益は3億25百万円（前年同期比38.4%増）、経常利益は3億69百万円（前年同期比29.8%増）となりました。また、最近の業績の動向及び今後の計画を踏まえ、将来使用見込みのない電話加入権の減損損失59百万円と、一部店舗の固定資産における減損損失43百万円を特別損失として計上いたしました。これにより、当期純利益は1億76百万円（前年同期比68.8%増）となりました。

新中期経営計画について

業績回復を成し遂げ、再び成長軌道への進むことを主眼においた新たな計画を開始いたしました。

2017年3月期は、利益面では回復を果たすことができませんでした。売上の成長をなくしては企業価値の向上は果たせないと考えております。そこで、計画の進捗度や現在の業績の状況をふまえ現在進行中の中期経営計画を見直し、新たな3カ年計画を開始することといたしました。新たな中期経営計画では、「新たなシーボンへ革新と挑戦」を経営指針に、現状の打破と再成長に向けた道筋をたててまいります。「新たなお客様の開拓」「現場力の向上」「より強いブランドへ」の3つを中期経営計画の重点課題とし、初年度となります2018年3月期におきましては、既存店の立て直しを図るべく直営店展開の強化を行うとともに、お客様とのつながり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す。

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 -

重点施策

1 新たなお客様の開拓

- 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

2 現場力の向上

- 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

3 より強いブランドへ

- 製品開発力の強化
- 接客力の強化
- 顧客満足度の向上

「新たなお客様の開拓」について

店舗におけるイベントプロモーションを強化するとともに、テレビ通販等新たなお客様との接点拡大に取り組んでまいります。

シーボンでは、現在、店舗の特色や地域性を活かしたイベントプロモーションの充実に取り組んでおります。2017年1月には、全国に8カ所ございました集客拠点の



代表取締役 兼 執行役員社長

金子 靖代

PRセンターを2カ所に集約し、店舗所属のPRスタッフを増員いたしました。PRスタッフを店舗所属としたことにより、フェイシャリストとPRスタッフの連携を強化し、店舗の集客力向上を図ってまいります。さらに、サロンへ初めて来店されたお客様を担当する専任フェイシャリストの育成による契約率の向上を図るとともに、WEBマーケティングの強化により、シーボンへ興味を持つ方への情報発信を積極的に行ってまいります。

一方、潜在的なお客様との接点を拡大するため、新たに立ち上げた「事業開発本部」のもと、直営店以外の販売チャネルを集約し、販売チャネル拡大への基盤づくりを進めていきたいと考えております。通信販売につきましては、2016年4月から開始しているテレビ通販を中心に強化を図り、インフォーマーシャルとしても新たなお客様へのアプローチを行ってまいります。

また、2016年6月より取扱っております女性用ウィッグにつきましても、これまで首都圏15店舗のみで取扱っていましたが、全国の美容室との提携を進め、2018年3月期には全国73店舗へ取扱店舗の拡充を予定しております。

「現場力の向上」について

成長の源泉である「人材」の採用と定着の強化を図るとともに、成長戦略実現に向けた人材育成と組織力の強化を図ってまいります。

会社の成長のためには、お客様一人ひとりの喜びとご満足を追求していくことが全ての基本であり、次のステージへの成長のためには、スタッフ一人ひとりがシーボンブランドをカタチづくる一員であることへの自覚を促し、店舗の現場力を底上げすることが大切であると考えております。シーボンでは、女性社員が約92.7%を占めており、多くの女性社員が活躍をしております。そのため、意欲のある女性たちがモチベーションを高く仕事を続けることのできる環境を整備することが人事戦略にお

いてとても重要な要素となります。これまで10年の歳月をかけ、多様なライフステージへ対応する様々な制度の整備をするとともに、制度活用に対する社内啓蒙活動を押し進めてまいりました。この結果、女性社員の勤続年数の伸長や、育児休業取得率の向上等目に見えるカタチで成果が表れております。引き続き制度の拡充と積極的な運用を継続し、成長の原動力である「人材」の定着を図ってまいります。また、こうした取組みを積極的に外部発信することによって、採用ブランドの強化につなげていきたいと考えております。

正社員の男女比



管理職の男女比



さらに、採用・定着した人材に対する教育体制の強化も図ってまいります。この程次世代を担う人材教育を強化するためのプロジェクトが始動しており、キャリア・教育体系の整理、改善を行うとともに、特に店長等管理職のマネジメント力やリーダーシップ力の向上を図るなど、新規出店を含む成長戦略実現に向けた人材を育成してまいります。また、4月より新たに本部制を導入した組織改革を行っており、意思決定のスピードアップと施策展開の実行力を向上させる等組織の活性化を図り、成長に向けた経営基盤を強化してまいります。

「より強いブランドへ」について

マーケティング力を強化し、効果的な販売戦略を実行。お客様満足の高いサービス展開により、お客様一人当たりのライフタイムバリュー向上を目指してまいります。

ここ数年、お客様の意識は多様化・複雑化が進んでおり、お客様の属性や状況に応じてフォロー体制やコミュニケーション方法を細かく切り分け、ご提案やサービスの質を向上させていくことが、お客様満足向上のための必須の課題となっております。よりパーソナルな対応ができるようお客様とのコミュニケーションを進化させるため、4月からお客様の年間購入金額に応じて4つの会員ステージを整備いたしました。ステージごとにご提供するサービスの差別化と充実を図り、お客様との関係を

強化してまいります。

マーケティング力を強化することによって、効果的なキャンペーン等の販売促進活動を展開するとともに、お客様一人ひとりの情報管理の徹底と分析を行い、パーソナルなご提案ができるよう“販売の質”を向上させてまいります。そこで、カウンセリング力の強化を図るため、現在全サロンへ新しい肌解析システムの導入を進めており、販売ツール等の整備を含め2018年3月期中の本格稼働を予定しております。こうした取組みにより、シーボンファンを醸成し、多くのお客様に化粧品を通じて前向きなライフスタイルをご提供できるブランドへの成長を目指してまいります。

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。

新たな会員ステージ

*会員ステージやサービスの詳細は、当社の公式ホームページ (<http://www.cbon.co.jp>) をご覧ください。

サービス例	ロイヤルメンバー			
	ホワイト ホームケア製品の 年間累計額16万円未満	ゴールド ホームケア製品の 年間累計額16万円以上	プラチナ 年間累計額 30万円以上	ダイヤモンド 年間累計額 50万円以上
パッケージ	○	○	○	○
BP*1利用サービス*2	—	○	○	○
BP決済*3	—	—	○	○
担当者指名	—	—	—	○

*1 BP：ビューティアップ・ポイント

*2 BP利用サービス：ゲルマニウム温浴、リフレクソロジー等

*3 BP決済：製品購入時、1ポイント=1,000円で利用可



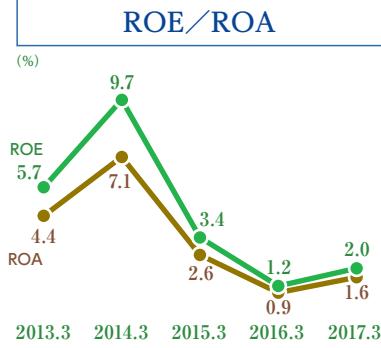
Point

集客活動の主軸となるイベントプロモーションにおいて、法人営業の強化や店舗スタッフの積極的なイベント参加により新規来店者数が増加したものの、2016年3月期の新規来店者数減少による既存顧客の継続数減少により、当事業年度における売上高は、前事業年度と比べて340百万円減少して12,493百万円（前年同期比2.7%減）となりました。



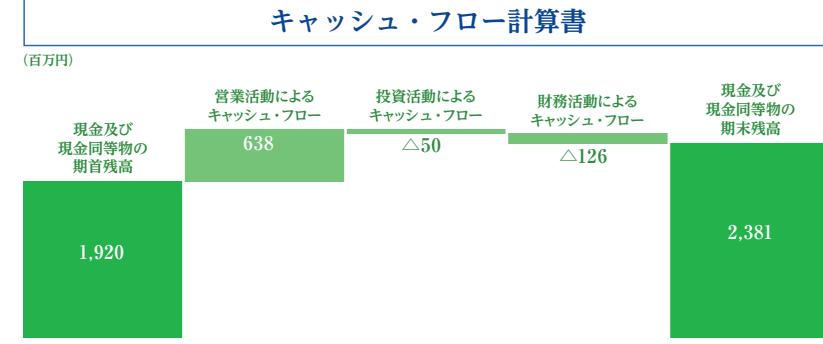
Point

人員差異による人件費の減少やイベント費用等広告宣伝費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、9,617百万円（前年同期比3.5%減）となりました。また、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、将来使用見込みのない電話加入権の減損損失59百万円と一部店舗の固定資産における減損損失43百万円を特別損失として計上いたしました。



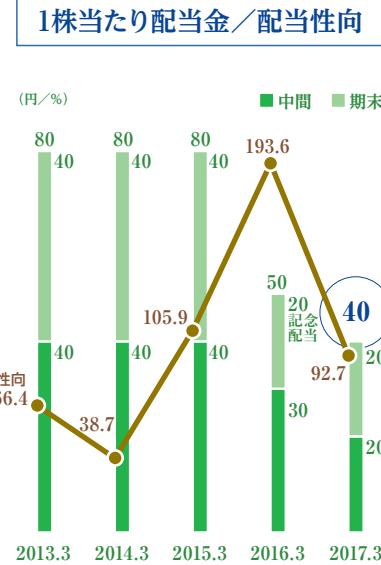
Point

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末より88百万円増加し、11,243百万円となりました。また、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71百万円増加し、8,874百万円となりました。その結果、自己資本比率が0.1ポイント、ROEが0.8ポイント、ROAが0.7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、法人税等の支払、有形固定資産の取得による支出、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254百万円等により、前事業年度末に比べ461百万円増加し、当事業年度末には、2,381百万円（前年同期比24.0%増）となりました。



女性が輝く会社を目指して



シーボンでは、正社員の90%以上を女性が占め、管理職から役員に至るまで、幅広く女性の登用が行われております。女性が働きやすい環境とするため様々な制度を整えてきた結果、多くの外部評価をいただくことができました。

女性活躍推進法に基づく「えるぼし」企業に認定 最高ランクの認定を取得

「えるぼし」の認定は、「女性活躍推進法」に基づき、行動計画の策定・届出を行った企業のうち、一定の基準を満たし、女性の活躍推進に関する取組みの状況が優良な企業に対して、厚生労働大臣が認定を与えるものです。認定は、①採用、②継続就業、③労働時間等の働き方、④管理職比率、⑤多様なキャリアコース等の項目で設定された基準を満たした数によって3段階に分かれ、当社は全ての基準を満たしたことで、今回最高ランクの認定を受けました。



Forbes JAPAN主催「JAPAN WOMEN AWARD 2016」 「企業部門 総合ランキング」第2位 & 「リーダー輩出部門」準グランプリを受賞

「JAPAN WOMEN AWARD」は、Forbes JAPANが、女性向けのライフキャリア支援事業を展開するLiB協力のもと、意欲ある女性が働きやすい環境づくりを積極的に行っている企業と自ら道を切り拓き活躍している女性を表彰するアワードとして2016年に発足したものです。

今回の受賞は、ショートタイム正社員制度で働き方の多様性に対応するとともに、65歳定年後の嘱託再雇用契約においても同じ評価基準でやりがいをもって長く働き続けることができること、また、女性の管理職比率や、役員比率の高さが評価されました。



「準なでしこ」銘柄に選定されました

経済産業省と東京証券取引所が2012年から共同で行っている「なでしこ銘柄」企業の選定において、「準なでしこ」銘柄に選定されました。

「なでしこ銘柄」とは、女性活躍推進に優れた上場企業を選定し、中長期の企業価値向上を重視する投資家にとって魅力ある銘柄として紹介をしているもの。今年度からは、企業の成長性を期待する観点から、「なでしこ銘柄」47社に加え「準なでしこ」が各業種1社の合計25社選定されました。



東洋経済新報社 「CSR企業総覧(雇用・人材活用編)」 2017年版より 「女性役員」「女性管理職」を 積極登用する会社第1位

東洋経済新報社が行っている「CSR企業総覧(雇用・人材活用編)」2017年版データを用いたランキング「女性役員登用に積極的な50社ランキング」、「女性管理職を積極登用する50社ランキング」において、ともに第1位となりました。女性活躍推進のための様々な取組みをご評価いただきました。

多様なライフステージへの対応

- 2008年 マタニティ制服の導入
- 2011年 育児休業期間の延長(3才まで)
育児短時間勤務期間の延長(小学校入学まで)
- 2012年 **ウエルカムバック制度(再入社制度)**
リフレッシュ休暇制度
- 2013年 ES向上推進室の設置
多様な福利厚生プログラム
“カフェテリアプラン”導入
- 2014年 社内報を活用し、社内啓蒙活動開始
ショートタイム正社員制度の導入
育児・介護休業マニュアルの整備
定年年齢の引上げ(60歳→65歳)
- 2015年 シーボンFamily Day開始
育児に関する意識調査実施
セカンドキャリア意識調査実施
- 2016年 育児復帰マニュアル整備、
育児復帰セミナー開始
- 2017年 **“男性の育児参加”、“介護と仕事の両立”に関する啓蒙活動開始**

クレンジングクリーム6年連続ブランドシェアNo.1!^{*} 高機能クレンジング「マセ」徹底ガイド

※2011~2016年実績 富士経済調べ「化粧品マーケティング要覧2012~2017」

メイク、毛穴の汚れを落とすのと同時に、やさしくマッサージすることで寒さや乾燥で硬くなった肌をほぐし、化粧水や美容液の浸透をサポートしてくれる「マセ」。それぞれの使い心地、機能などをご紹介します。

より詳しい情報は公式ホームページでご覧いただけます。

製品サイト <http://www.cbon.co.jp>

シーボン

検索



ゆっくり時間をかけてマッサージをゆしみたい時に。
仕上がりの肌のふっくら感が違う!!

スムーズなメイクなじみが特長!
軽くてスッキリした使い心地&洗い流しOKのスグレモノ!!



元祖マセ! 愛され続ける優等生
フェイスリスト トリートメントマセ [医薬部外品]

230g ¥10,800 (税込) 110g ¥5,940 (税込)

● 効果効能: 乾燥を防ぎ、肌をひきしめる

- 質 感** マッサージにも適した密着感
- 香 り** さわやかなフレッシュグリーンフローラルの香り
- クレンジング後** メイクや毛穴の奥の汚れもスッキリ。やわらかな肌に。
- 特長成分** 肌への親和性がよく浸透^{*1}性にも優れたスクワラン^{*}
高い保湿力を持つホホバオイル^{*}



年齢肌^{*4}にも負担をかけにくいやわらかマセ。“朝マセ”にも!
シーボン コンセントレートプラス マセ

150g ¥7,560 (税込)

- 質 感** 伸ばした瞬間からオイル化する「メルティタッチ」
- 香 り** 優雅で上品なローズの香り
- クレンジング後** メイクや汚れをしっかりと取り去り、ふき取り後もなめらかな肌で巡りをサポートするパッションフルーツエキス^{*}
保護ヴェールを形成する吸着型ヒアルロン酸^{*}



メラニンを含む角質やくすみ^{*2}をオフするスッキリマセ!
フェイスリスト ブライトアップマセ [医薬部外品]

230g ¥11,880 (税込)

● 効果効能: 肌を清潔に保ち、肌あれを防ぐ

- 質 感** キュッとしまったしっかりとした質感
- 香 り** 清涼感のあるグリーンフローラルの香り
- クレンジング後** 古い角質をオフし、清潔感と透明感のある健やか肌へ
- 特長成分** 持続性ビタミンC誘導体^{*3}
保湿力をサポートする加水分解コメヌカエキス^{*}



光ダメージ^{*5}までケアする機能性マセ
シーボン AC4 トリートメントマセ

150g ¥7,560 (税込)

- 質 感** 見た目より粘度のある質感で、なじみやすい
- 香 り** 気品あるネロリ・ローズ・ベルガモットの香り
- クレンジング後** エイジングケア^{*6}効果を発揮しやすいうるおいのある肌へ
- 特長成分** メイク料をスピーディーにオフするメイクキャッチ成分^{*7}
肌を守りながら汚れなどを除去するSOD酵素^{*8}

*1 浸透: 角質層まで

*2 くすみ: 汚れや古い角質による

*3 持続性ビタミンC誘導体: 製品の抗酸化剤

* 保湿成分

*4 年齢肌: 年齢を重ねた肌の乾燥やキメの乱れ

*5 光ダメージ: 乾燥による

*6 エイジングケア: 年齢肌にハリやうるおいを与えること

*7 メイクキャッチ成分: ココイルアルギニンエチルPCA (洗浄成分)

*8 SOD酵素: スーパーオキシジスムターゼ (保湿成分)

シーボン・フェイシャルリストサロン 伊勢原店

駅から徒歩約2分と
アクセスも良好な伊勢原店。
アットホームな雰囲気大切にしながら、
お客様からの声を糧に
心地よい空間づくりを目指して
一丸となって取り組んでいます。



お店に足を踏み入れてくださった瞬間から、上質のリラックスをお届けするために心からの感謝をこめ、接客の一つひとつを丁寧に行うように努めています。

技術向上のため、お客様のお声を即時に反映する仕組みはもちろん、心地よい空間をご提供するため、清潔感も大事にしています。



キレイな素肌を求めてご来店くださったお客様に、結果でお応えできるサロンを目指しています。



シーボン・フェイシャルリストサロン 伊勢原店

神奈川県伊勢原市桜台1-10-25
大原Y.Sビル1F

お客様のご満足のための取り組み



リラックスカード
美顔マッサージについてのご要望をカードでご提示いただいています。

会社概要

株主メモ

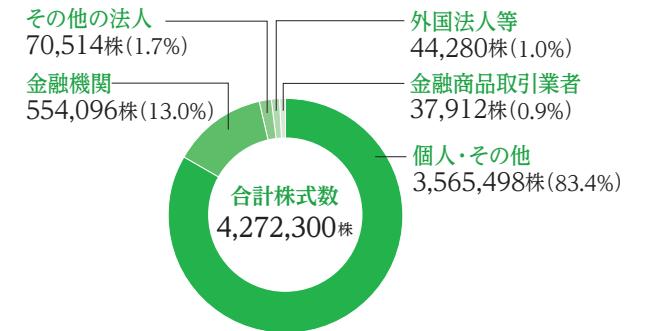
会社概要 (2017年3月31日現在)

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	4億7,492万円
従業員数	1,096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 4店舗 その他 1店舗

株式状況 (2017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	4,272,300株
株主数	12,667名

所有者別株式分布状況 (2017年3月31日現在)



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)

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。