

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

理念

愛と美と豊かさの実践と追求

棚卸資産回転期間
6.0ヶ月自己資本比率
60.0%売上高経常利益率
15.0%

② 中長期の経営戦略

1. 愛用者・販売員づくり

研修・イベント開催、自信と誇りある製品開発、販売しやすい環境整備で愛用者増客と販売組織増員を図る

2. 高品質・高機能製品開発

永遠の美のテーマ「ノーマライジング」の実現に向け、エイジングケアを軸にした製品開発を推進

3. 訪問販売事業拡大

経営基盤強化と企業価値向上を図り、訪問販売領域での販売組織満足度向上に注力

4. 特許技術の産業化

開発研究所の特許取得（化粧品・医薬品分野）をライセンス提供で新たな収益源として展開

③ 対処すべき課題

① 販売市場の縮小対応

- ・訪問販売市場は縮小傾向。若年層の新規顧客・販売員獲得が重要
- ・チャネル横断展開の拡大で企業間競争が激化

② 経営指標の最適化

- ・目標売上高達成を最重視。棚卸資産回転期間9.4ヶ月から6.0ヶ月への改善が必要
- ・復配実現に向け営業サポート・収益基盤構築・棚卸資産適正化に取り組む

③ 組織体制の再構築

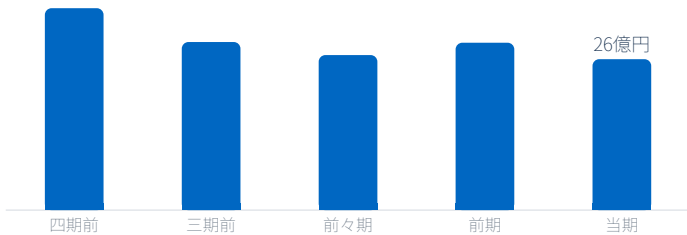
- ・販売組織の再構築、営業サポート体制の構築が急務
- ・販売ファミリー単位での営業支援で基幹製品・新製品の販売拡大を図る

面接で使えるポイント

- ・「日本の肌はアイビーがつくる」ビジョン下で、訪問販売・対面販売を通じて「目の前の人を美しくする」という直接的な価値提供を…
- ・創業50周年（令和8年度）に向けた製品研究開発と、化粧品・医薬品の特許技術をライセンス提供で新収益源化する戦略
- ・自己資本比率69.2%達成で復配実現を目指す一方、若年層顧客獲得とDX対応で市場縮小に対処する二層の経営課題に同時対応

証券コード 4918

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
化粧品及び医薬部外品の製造販売を主業とする企業

主力事業・セグメント

・化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・平均勤続20.7年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
54点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 40.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

549万円

化学内 182位/204社

平均年齢

48.8歳

化学内 4位/204社

平均勤続

20.7年

化学内 10位/204社

女性管理職

28.6%

化学内 10位/173社

男性育休

－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株)アイビー化粧品【4918】：決算情報

