

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

コーポレートステートメント

すべては、美しく生きるために。ヘアデザイナーと向き合い、ともに教え育み、美しい生き方を応援する。

海外売上高成長率
9.2%

売上高
54,800百万円

営業利益
6,300百万円

グローバル目標
アジアNo.1、世界ベス

2 中長期の経営戦略

1. フィールドパーソンシステム

営業部員を9ヶ月の研修で育成。美容室への教育と経営支援を通じ、課題解決と増収増益に貢献。

3. フィールド活動システム

成長する美容室にフィールドパーソンを集約し、市場環境悪化下でも成長するマーケティング展開。

2. TAC製品開発システム

成功しているヘアデザイナーの成功技術を標準化し、それをサポートする製品を開発。

4. スマートサロン戦略

デジタルとリアルが融合した顧客体験の場を創造。ビューティプラットフォーム構想で実現。

3 対処すべき課題

① 国内市場の競争環境対応

- ・ 染毛剤市場の激化に対し、高付加価値ブランド投入で売上回復
- ・ スモールマス市場対応で、ターゲット顧客に適合した商品提案
- ・ フィールドパーソン生産性向上にDX・AI活用を検討

② 海外事業の収益性改善

- ・ 7リージョンの投資優先順位を検証し重点活動を推進
- ・ 地域の髪質や文化差に対応した開発・生産体制構築

③ サステナビリティ課題への対応

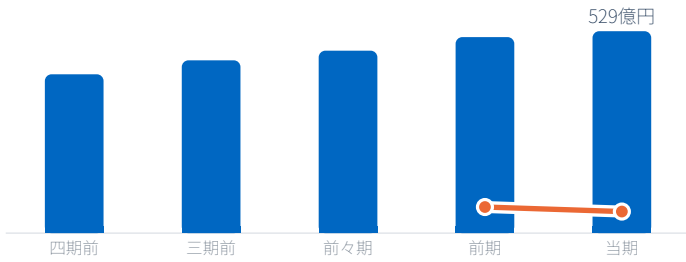
- ・ 5つの最重要課題の実現推進：心の豊かさ実現、再生循環型生産、人やさしい調達、公正経営、働きがい職場環境

面接で使えるポイント

- ・ ヘアデザイナーを通じた美しい生き方応援という独自ビジネスモデルと、9ヶ月フィールドパーソン研修の教育力
- ・ 2026年度にアジアNo.1・世界ベスト5を目指す中期事業構想「Stage for the Future」の成長戦略
- ・ スマートサロン・ビューティライフケア・サステナビリティの3軸で社会課題解決と美容室支援を実現

証券コード 4919

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
529億円営業利益率
10.7%財務健康度
75点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 61.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
758万円

化学内 76位/204社

平均年齢
36.0歳

化学内 197位/204社

平均勤続
11.2年

化学内 173位/204社

女性管理職
14.7%

化学内 34位/173社

男性育休
58.8%

化学内 128位/154社

※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…）

直近ニュース十一言

参考: ミルボン[4919]: 2026年12月期（第67期）第1四半

