

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

経営理念

美容業界の近代化を実現し、ステークホルダーとコタビジョンを共有して、もっと強く、もっと「いい会社」になる。

売上高経常利益率
15%以上

ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 店販戦略の推進

トリートメント等トイレタリーの販売を中心に、美容室での店販を推進し、付加価値の高いヘアケア提案を展開。

3. カウンセリング機能の強化

美容室でのカウンセリングを通じて、来店客に対して付加価値の高いヘアケア提案を行い、女性の髪の美しさを応援。

2. コンサルティング・セールス

旬報店システムを軸とした美容室の経営コンサルティングにより、お取引先美容室の業績向上と経営の近代化を支援。

4. 製品開発の推進

コタアイケアなど主力ブランドの展開と、美容室の経営近代化を十分にサポートできる製品開発に取り組む。

③ 対処すべき課題

① 人的資本の充実

- ・ 次世代の後継者育成が不可欠。社内外研修を充実させコタビジョンを伝える。
- ・ 多様な人材の確保と将来の経営を担う人材育成に注力。

② ビジネスモデルの徹底

- ・ 新規旬報店の開拓と既存旬報店の成長に注力。
- ・ 創業精神である美容業界の近代化を共有できる顧客層の拡大。

③ 非正規販売対策の推進

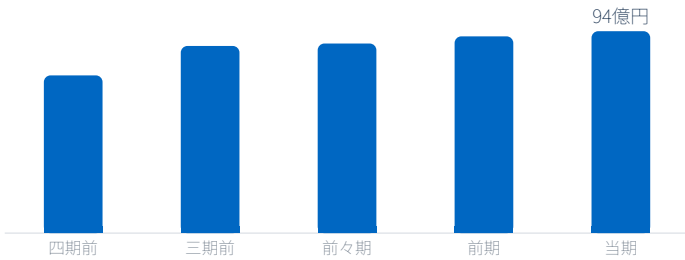
- ・ インターネットや小売店での非正規販売に対する対策を強化。
- ・ 定価超過販売や偽造品販売などへの対策で、ブランド価値を保護。

面接で使えるポイント

- ・ コタビジョンを共有することで、美容業界の経営近代化を実現する企業ビジョンに共感できるか。
- ・ 旬報店システムとトイレタリー販売を軸とした独自ビジネスモデルで、美容室の業績向上を支援する仕事に興味があるか。
- ・ コタアイケアなど主力製品と店販戦略を通じて、女性の髪から美しくするミッションに貢献できるか。

証券コード 4923

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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 80点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 44.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収 557万円 化学内 177位/204社	平均年齢 34.7歳 化学内 199位/204社	平均勤続 10.4年 化学内 177位/204社	女性管理職 －（未開示）	男性育休 57.1% 化学内 130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＋一言

