

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

企業理念

美を創造し、演出する。お客様に寄り添い、共に美しさを育む。

② 中長期の経営戦略

1. 製品価値向上

R&Dの独自性を明確化。肌と心、身体の繋がりを研究軸に皮膚科学理論を構築。スターブランド育成でホームケア製品の認知拡大。サロン発想製品で新規事業や海外事業、OEM・ODM展開を推進。

2. サロン価値向上

新規顧客開拓とロイヤルカスタマー醸成。2025年4月に店舗社員給与3.5%ベースアップ。育児短時間勤務制度を小学2年生まで拡充。研修フロアで年間研修実施日数約5%増加。

3. 新しい価値創造

ヘアサロンneafの継続拡大。2024年1月設置「イマトリ」の認知度拡大と利益創出加速。中国偏重を見直し、アジア圏・欧州営業強化。既存事業の価値と強みに新視点を加え事業成長推進。

③ 対処すべき課題

① 人材確保と定着

- ・店舗人員の不足が課題。給与ベースアップと制度拡充で確保・定着に対応。
- ・教育研修の頻度・質向上でエンゲージメント向上を推進。

② 顧客満足度の向上

- ・トライアルプランの体験時間が長い等の意見に対応。内容変更や実施パターン追加を検討。
- ・店舗人員不足で新規顧客予約枠確保が課題。

③ 市場環境への対応

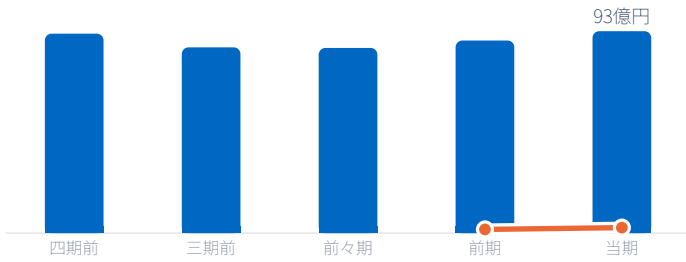
- ・既存顧客減少傾向。中期経営計画で製品・サロン価値醸成により再成長を目指す。
- ・物価高騰、国際情勢悪化、中国経済成長鈍化の不確実性に対応。

面接で使えるポイント

- ・2026年3月期に向け、R&Dの皮膚科学研究と外部発信を強化し、ビューティメソッドの独自性を高める点に注目。
- ・2025年4月の給与3.5%ベースアップと育児短時間勤務制度拡充から、社員エンゲージメント向上の姿勢が伝わる。
- ・直営サロンでの肌カウンセリングや東洋式トリートメント等、顧客コミュニケーション重視で他社差別化を実現している戦略。

証券コード 4926

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）

要するに

スキンケア製品を中心とする化粧品及び医薬部外品の製造販売を主力事業とする企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
93億円営業利益率
2.7%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 38.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
447万円

化学内 200位/204社

平均年齢
38.9歳

化学内 182位/204社

平均勤続
12.6年

化学内 159位/204社

女性管理職
85.9%

化学内 1位/173社

男性育休
50.0%

化学内 138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:「シーボン ヘアサロン ニーフ大森店」イマトリのサービスを併

