

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

美と健康を通じてすべての人に夢と感動をお届けする

連結売上高
47.7億円連結経常利益
1.7億円ROE
3.2%業界シェア
4%

② 中長期の経営戦略

1. 顧客の量的拡大と深耕

アジュバンサロン契約制度解消で取引サロン数を増加。店販特化型セミナー、ECサイト、アプリ提供でサロン店販力を強化

2. 新たなカラー顧客の創造

業務用カラー剤販売事業を重要戦略化。店販事業とシナジーで新顧客層獲得し業容拡大

3. 海外市場の拡大と育成

香港、韓国に加え東南アジア等新市場展開。海外売上拡大でアジュバンブランド認知度向上

4. 新規事業の育成

サロン専売化粧品事業に加え新事業育成。M&Aも選択肢にバランスの取れた事業ポートフォリオ構築

③ 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・国内美容市場は人口減少・少子高齢化で横ばい/縮小が予想される状況
- ・人件費・物流コスト増加による物価上昇が個人消費に影響
- ・グローバルな地政学リスク・インフレによる景気減速リスク継続

② 研究開発の強化

- ・当社独自の技術・成分開発を進化させ市場訴求力高い商品へ
- ・研究成果・取り組み内容を積極発信し企業価値向上

③ サプライチェーン最適化

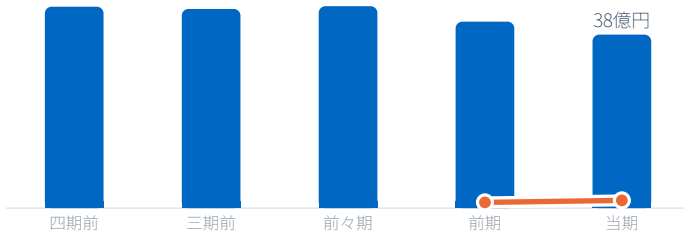
- ・物流コスト・原材料コスト増加に対応する物流体系見直し
- ・生産効率化による在庫適正化・生産体制再構築
- ・IT戦略強化で業務効率化・コストパフォーマンス追求

面接で使えるポイント

- ・カウンセリング販売にこだわるサロン専売メーカーとして、スキンケア・ヘアケアで人間本来の自ら健やかになろうとする力を引き出…
- ・2030年度に業界シェア4%確保し美容業界で確固たる地位を築く中期ビジョンを掲げ…
- ・Re:***シリーズなどヒット商品開発、香港・韓国・東南アジアでの海外展開…

証券コード 4929

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
38億円営業利益率
4.5%財務健康度
56点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 48.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
612万円

化学内 157位/204社

平均年齢
43.8歳

化学内 60位/204社

平均勤続
7.6年

化学内 190位/204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: アジュバンHD、販管費削減が奏功し営業増益を達成 新製品展開

