

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

Mission

美しく革新的な方法で、幸せの連鎖が溢れる社会の実現に挑戦し続ける

YOLU売上構成比
31%BOTANIST売上
26%SALONIA売上構
20%スキンケア他売上構成
23%

② 中長期の経営戦略

1. ヘアケア系カテゴリ拡大

BOTANIST・YOLUを中心にシェア拡大。アウトバス・ボディ等の取扱商品拡充。米国を戦略的重要市場に。アジア・オセアニア展開拡大

3. スキンケア他拡大

WrinkFade・TOUT VERT等に積極投資。ReWEAR・Teaflex等の新規ブランド創出。第3の柱として成長

2. 美容家電カテゴリ拡大

SALONIAのヘアケア家電・脱毛器・美顔器拡充。コンセプト『BEAUTY is SIMPLE』。台湾・米国への展開検討

4. IPTOSモデル活用

Idea→Plan→Test→Online/Offline→Scaleの5段階。市場ニーズ先取り。厳密な撤退基準で規律あるブランド管理

③ 対処すべき課題

① 内部統制・ガバナンス改善

- ・ 2022年12月期の商標権譲受取引相手RH社が関連当事者の疑義を解明
- ・ 経営層の意識改革とコーポレート・ガバナンス理解強化
- ・ 取締役会への情報伝達体制と関連当事者取引管理プロセス整備

② ブランドポートフォリオ確立

- ・ 主力ブランドの売上安定化と新規ブランド継続創出による依存リスク分散
- ・ スキンケア他カテゴリで複数ブランド展開による分散化
- ・ 強み活用で投資効率重視・優先順位明確化した戦略的投資実行

③ 優秀な人材確保・育成

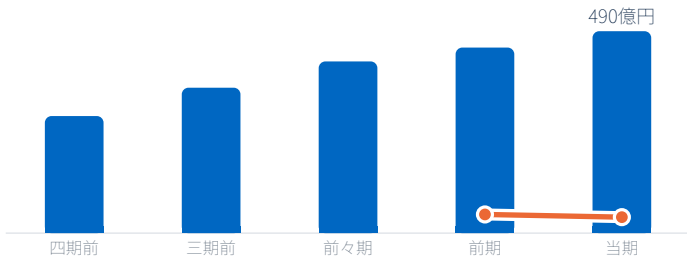
- ・ グローバル展開を支える人材投資強化
- ・ Mission共感・高熱意人材の採用と育成
- ・ 従業員モチベーション向上と技術・知識蓄積の制度設計

面接で使えるポイント

- ・ 30代主要顧客のテレビ離れ（2020年対比-55.2分）に対応し…
- ・ BOTANIST・YOLU・SALONIAの主力3ブランドと新規ブランドで依存リスク分散。
- ・ IPTOSモデルで市場ニーズを先取り。厳密な撤退基準で規律あるブランド管理し、リスク最小化を実現

証券コード 4933

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
490億円営業利益率
7.9%財務健康度
57点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
712万円

化学内 104位/204社

平均年齢
36.7歳

化学内 195位/204社

平均勤続
4.7年

化学内 198位/204社

女性管理職
33.3%

化学内 6位/173社

男性育休
73.0%

化学内 106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: (株)Iー n e 【4933】：決算情報

