

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

人の時間（とき）を、解き放つ。アンチエイジングの力ですべての人を年齢から解き放ち、誰もが、いつでも、いつまでも輝ける未来を目指す

2 中長期の経営戦略

1. ブランドマネジメント強化

新商品・限定品を積極的に投入。ブランド価値を訴求するコミュニケーション・プロモーション実行

3. 卸売販売強化

新ブランド「Lalaskin（ララスキン）」育成。卸売先連携深化・ECモール強化で成長を目指す

2. 通信販売チャネル拡大

未利用顧客へのリーチ強化による新規獲得。新商品投入によるCRM施策拡充で顧客単価向上・クロスセル促進

4. 海外・国内展開拡大

インバウンド連携強化と中国事業継続。新規販路開拓に継続的に取り組む

3 対処すべき課題

① 売上減速への対処

- ・米国関税引き上げによる悪影響での減速に対応
- ・売上減少ペース減速と底打ちから反転への基盤構築
- ・ブランド・チャネル・企画開発・マーケティング等の協働強化

② 市場環境への適応

- ・国内化粧品市場3兆2,245億円（2024年）での競争強化
- ・クレンジング市場前年比2.5%増1,425億円での戦略遂行
- ・インフレ率低下・実質賃金上昇による個人消費変化への対応

③ ポートフォリオ多角化

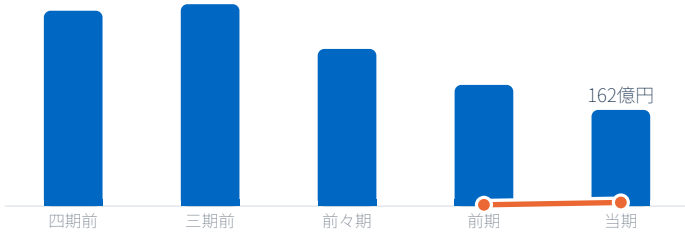
- ・「ザ クレンジングバーム」7年連続売上No.1 維持
- ・カナデル・クレイエンスなど次世代商品の育成
- ・ベネクスを通じたり리카バリー事業の拡大継続

面接で使えるポイント

- ・創業15周年（2024年12月）を迎え、アンチエイジング市場拡大確信による成長戦略
- ・クレンジングバーム市場で7年連続No.1 を維持しながら、Lalaskin等新ブランド育成への挑戦
- ・通信販売・卸売販売・海外・リカバリー事業の4軸展開で「アンチエイジングカンパニー」進化を推進

証券コード 4934

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

化学業界に属する上場企業で、直近期の連結売上は162億円

主力事業・セグメント

- Antiaging 80.0%
- Recovery 20.0%

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 162億円	営業利益率 3.8%	財務健康度 55点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
756万円

化学内 79位/204社

平均年齢
40.0歳

化学内 171位/204社

平均勤続
3.7年

化学内 201位/204社

女性管理職
40.0%

化学内 4位/173社

男性育休
100.0%

化学内 29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: 日本油化学会 令和7年度『進歩賞』をプレミアアンチエイジング

