

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

美しさと健康と快適な生活を願われる人々のために、優れた商品と真心のこもったサービスを提供する

営業利益率
5.0%

カーブス会員数
10,500名

② 中長期の経営戦略

1. 化粧品事業の再構築

ブランド価値向上とデジタル化推進により収益力を強化。営業本部に改組し統括管理を統一

3. EC事業の拡大

Qoo10モール出品で若年層獲得。自社サイト受注外注化と土日出荷対応でサービス向上

2. 直営店ブランド強化

素肌みがきの再構築。4 Universal理念に基づくサステナビリティ重視の商品開発

4. 卸販売の強化

素肌みがき販売教育で新規顧客獲得。地方百貨店挺入れと取引条件見直しで収益改善

③ 対処すべき課題

① 経営環境の悪化

- ・ 米国通商政策と地政学リスクで景気見通しが不透明
- ・ 消費者マインド低迷による内需不振リスク
- ・ 人件費上昇と深刻な人手不足への対応

② 人的資本の強化

- ・ 人材登用促進を核とした人事制度改革を実施
- ・ 組織間の意思疎通強化で全社効率を向上
- ・ スタッフ効率を最重視した運営方針を展開

③ サービス事業の効率化

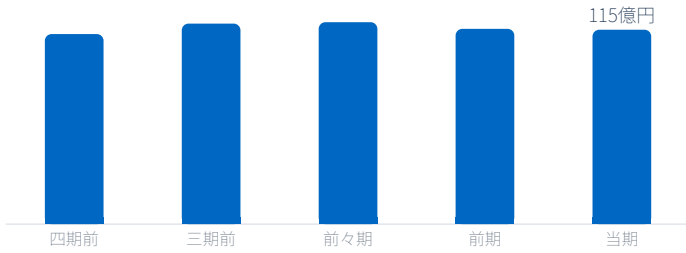
- ・ リラクゼーション不採算店舗2期で6店舗減少。1店舗当たり売上増を重視
- ・ カーブス事業で会員10,500名目標に向けた会員サポート強化
- ・ オンライン予約システムで新規顧客獲得

面接で使えるポイント

- ・ 営業利益率5.0%を目標として、スタッフ効率を最重視する経営方針に共感できるか
- ・ 素肌みがきとMAMA BUTTER事業で、ハウス オブ ローゼの新しい商品価値をどう理解するか
- ・ カーブス会員数10,500名目標に向けた人材確保と顧客サポート強化の重要性を理解できるか

証券コード 7506

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
自然志向のスキンケア化粧品を中心とした化粧品・
浴用剤・雑貨品の企画開発及び販売を

主力事業・セグメント

- ・小売業（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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

52点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

426万円

小売業内 280位/318社

平均年齢

42.4歳

小売業内 140位/318社

平均勤続

9.3年

小売業内 188位/318社

女性管理職

67.8%

小売業内 2位/250社

男性育休

100.0%

小売業内 32位/193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

