

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

人間系という考え方を根幹に据え、人の気持ちを思いやる心を持ち、人が喜ぶ姿を想像し、人に役立つ価値を創造していく企業

ROIC
8.0%以上

配当性向
40%以上

② 中長期の経営戦略

1. 各事業の成長ステージに応じた構造変革

日本事業・インドネシア事業の収益性改善、ASEANエリアを中心とした量的成長、グループEC体制確立による顧客接点の拡大・深耕

3. グループ経営基盤の継続強化

人的資本の最大化による組織能力向上、マトリックス体制・CxO体制による経営効率最大化、グローバルコーポレートブランディングの実践

2. 生活者発・生活者着による新たな役立…

共感が得られる商品・サービス提供による市場創造、生活者のウェルビーイング実現に向けた新規事業探索、顧客データ活用の仕組み構築

4. バリューチェーンの抜本的見直し

MP-14前半2年での収益性の劇的な改善を実現。原材料コストダウン、包材開発、生産体制の改革を進める

③ 対処すべき課題

① 日本事業の収益性改善と成長エンジン獲得

- ・バリューチェーン要素の見直し（開発・生産・営業・マーケティング等）
- ・人口減少と競争激化への対応を踏まえた新規事業への積極的な挑戦
- ・製品を通じた生活者への貢献を第一にした事業推進

② インドネシア事業の構造改革と競争力回復

- ・原価率低減のための調達・生産体制の改革
- ・積極的なマーケティング投資によるブランド価値向上
- ・MP-14最終年度までに適正な利益創出が可能な体制への再生

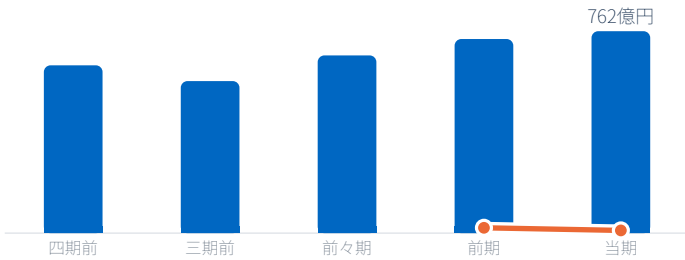
③ DX推進と顧客データ活用による競争優位性…

- ・顧客データの獲得と活用の仕組み構築
- ・D2Cブランド（Aono、HOLIDEA）の展開によるEC流通育成
- ・スピーディーなDX推進のための組織体制構築

面接で使えるポイント

- ・100周年を迎える2027年に向けたVISION2027で、総合化粧品ではなく唯一無二の強みを持った化粧品会社を目指すマ…
- ・人間系という企業理念のもと、デジタル化時代だからこそ人にしか成しえない価値を創造することへの企業の想い
- ・MP-14での重点課題である日本事業の収益性改善とASEANエリアを中心とした量的成長という二輪駆動の成長戦略

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
762億円営業利益率
1.3%財務健康度
53点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 60.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
736万円平均年齢
43.6歳平均勤続
18.0年女性管理職
14.8%男性育休
80.0%

※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

