

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

経営ビジョン

モノ創りで、笑顔を繋ぐ。変容する働き方やライフスタイルの中で頑張る方々を応援し、笑顔で幸せな生活を楽しんでいただくための商品を創出。

2 中長期の経営戦略

1. 主力ブランド強化

オキシクリーン、よもぎ温座パット等の重点ブランド強化。新商品投入・リニューアル・ラインナップ拡充で競争力向上。

2. フェムテック領域展開

ウィズフェムとしてリブランディング。D2C強化とコミュニティサイト開設で女性特有のお悩み対応。

3. 販売チャネル拡大

ドラッグストア・ホームセンターに加えスーパー・GMSへの導入店舗拡大。店頭販売活動とSNS・広告活用。

4. 海外事業展開

現地代理店連携強化。国・地域毎の顧客層把握で市場開拓活動継続。増大する収益機会を確実に取り込む。

3 対処すべき課題

① 収益基盤の維持・向上

- ・ 独自性のある高付加価値商品開発で競争力強化
- ・ Church & Dwight Co., Inc.とオキシクリーンの新商品開発進行
- ・ ヘルスケア・ビューティケア領域での話題性獲得商品企画

② 商品開発強化

- ・ 市場予測の不確定要素増加への対応で競争力高い新商品企画・開発が重要
- ・ マーケティング機能強化と企画開発体制の強化
- ・ フットメジ等での顧客の声ベース新商品リリース予定

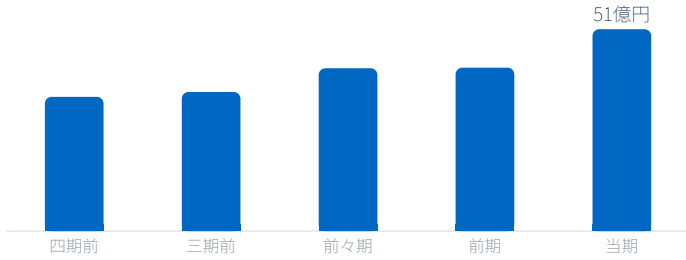
③ 人材獲得・育成・内部管理

- ・ 即戦力中途採用と若手有望社員獲得のバランス重視
- ・ 社内教育制度・評価制度の充実で社員モチベーション向上
- ・ コンプライアンス遵守チェックフロー確立と内部監査定期実施

面接で使えるポイント

- ・ 経営ビジョン「モノ創りで、笑顔を繋ぐ。」のもと、消費者視点で独自性のある商品開発に挑戦。
- ・ オキシクリーン、ウィズフェムの重点ブランド強化で多様化するニーズに対応する姿勢。
- ・ フィール・ピースプロジェクトやゼロエミッション達成を通じて社会課題解決に貢献。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

「モノ創りで、笑顔を繋ぐ」

主力事業・セグメント

- ・その他製品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※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

62点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
576万円平均年齢
40.8歳平均勤続
5.8年

※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

