

2010年年頭挨拶(要旨)

代表取締役 会長執行役員 高山 外志夫、代表取締役 社長執行役員 植松 正

株式会社カネボウ化粧品

<代表取締役 会長執行役員 高山 外志夫>

- ・日本経済の現状は、政府・日銀も認識しているように、デフレの状態にある。物価が下落しているのに売れないという表面的な現象だけではなく、その根底にあるモノやサービスの供給に対し、需要が著しく不足の状態にあることも理解すべきだ。企業活動は、このような市場をめぐる競争だ。化粧品市場も例外ではない。今まで巧くいったやり方で額に汗して頑張れば目標が達成できる、というほど現実は甘くない。当然、競争にも勝てない。
- ・競争に勝つには、「新たな需要を創造・喚起する」ことが必要であり、そのためには「消費者・流通の変化を正しく認識し、対応する」ことが基本である。我々のビジネスモデルが消費者・流通の現実とミスマッチを来たしていないか、その変化を正しく認識し、それに対応していく必要がある。
- ・社会の変化にも対応していく必要がある。企業市民として当然の義務である基本的なCSRだけでなく、社会や環境にも積極的に貢献するCSRを実践し、社会的な存在意義が認められている企業が「良い会社」の条件だ。「強い」だけではなく「良い」という2つの側面を同時に強化する必要があり、そのためにはCSR推進は必要不可欠だ。花王グループ全体のCSRと歩調を合わせた活動を推進していく。
- ・今年も健康に留意され、公私とも実り多い1年であることをお祈りする。

<代表取締役 社長執行役員 植松 正>

- ・2009年度の市場環境は「低価格化」にシフトし、当社も、2009年上期はカウンセリング商品が苦戦。経済環境が非常に厳しい中「お客様の価値観」も変化しており、対応策を検討しなければならない。
- ・今年も厳しい1年になると思うが、市場の変化を敏感に感じ取り、お客様の变化し多様化するニーズを的確に把握し、スピーディーに対応していく。
その為に、事業構造改革を強力に推し進めていく。
ポイントは以下の3点。
 - 1) 国内事業の構造改革の加速化
 - 2) 海外戦略の更なる推進
 - 3) 新規事業等、更なるトップライン拡大戦略の推進
- ・最後に、社員への「3つのお願い」。
 - 1) 業務プロセス改革の徹底による「変革に挑戦する職場づくりの推進」
 - 2) 現場起点・お客様視点に立った「各々の役割・責任の遂行」
 - 3) 固定観念に捉われない、将来の成長に向けた「新たな価値の創出」
- ・2010年は、全員が一丸となって「夢と希望」を持って仕事に励もう。私も「皆さんが更に大きな夢と希望を持って働ける会社」にできるよう精一杯頑張る。