

2015年頭挨拶（要旨）

株式会社カネボウ化粧品 代表取締役 社長執行役員 夏坂 真澄

株式会社カネボウ化粧品

まず初めに、昨年1年間の皆さまのご努力に感謝申し上げます。売上は依然厳しい状況にありますが、一方で次につながる芽もいくつかできております。

今年も、昨年同様、お客さま対応室と営業がしっかり足並みをそろえ、弊社製品をご使用になり白斑様症状を発症された方に誠心誠意対応すること、そして、事業を継続発展させる努力、この二つにしっかり取り組むことなくして信頼回復はありません。

【2014年の振り返り】

<3つの成果>

- ① 1つ目は、メイク分野の伸長です。「KATE」は、グローバル成長戦略のもと「KATE TOKYO」へロゴを変更し、国内外での共通プロモーションなども奏効し、売り上げは大きく伸長しました。「KATE」以外にも、「ミラノコレクション」「ルナソル」が好調に推移しました。
- ② 2つ目は、中価格帯エイジングケアシリーズ「DEW ポーテ」の発売です。「DEW」ブランド全体で、高伸長を果たしました。
- ③ 3つ目は、ヘアエイジングケアブランド「リクイール」の導入です。1月からスタートする「トータル・ビューティ・カウンセリング」の第一歩として、お客さまの弊社への満足度を高めるための商品であると思っています。

以上、会社として決めた戦略を皆で一丸となって実行し、成果をあげた、という意味において、活動の質は高かったと思います。

【2015年の取り組み】

<3つの革新>

今年は3つの革新、イノベーションのスタートの年、と位置付けています。

- ① 1つ目は、ブランドの革新です。スキンケアでは、「DEW ポーテ」の継続育成に加え、専門店向けの中価格帯カウンセリングスキンケアを強化します。また、新しい分野へのチャレンジとして、「リクイール」に続き、男性用のカウンセリングスキンケアライン「リサーチ メン」を発売します。グローバルには、「KATE」のアジア大都市戦略をさらに加速するとともに、新「フレッシュル」を投入していきます。
- ② 2つ目は、カウンセリングの革新です。ビューティカウンセラーに、化粧品の専門家、化粧品を売る人から、トータルな美容の専門家になってもらい、お客さまに質の高いカウンセリングを提供していきたい、と考えています。
- ③ 3つ目は、組織・活動、人材育成の革新です。組織・活動の革新は、言うまでもなくお客さま第一、ということです。すべての活動の際に、まず、お客さまがどう思うか、お客さまの高い満足につながるか、と自らに問うてください。それこそが、私たちの活動の基本です。人材育成の革新は、社員がイキイキと笑顔で働いてこそ、お客さまが満足できる商品やサービスを提供できる、という思いから、人事制度などを見直し、さらに働きやすい環境をつくっていかうと考えています。

昨年末時点で、弊社製品をご使用になり白斑様症状を発症された方の内、まだ、1万人の方が回復されていません。その痛みを我が痛みと感じ、発症された方に真摯に向き合いながら、未来を見つめて、力を合わせて今年のスタートを切りたいと思います。