

(4) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題とその対応策

当社グループの属する国内毛髪関連市場は、高齢化社会の進展、定年延長、女性労働の活性化、アンチエイジング志向の高まりなどにより需要の拡大が見込める一方で、毛髪業界のみならず、隣接業界との競合関係も厳しさを増していくものと推察されます。こうした環境下において、安定的な成長と企業価値の向上を目指すべく以下の課題に重点的に取り組んでまいります。

【お客様の数を増やす】

業績伸長においては、国内外の市場でお客様の数を増やすことが最も重要なことです。当社はお客様のニーズに応えた最高の品質の製品と最良のサービスを開発し、定期的に市場投入すると同時に、お客様に対してより効果的な反響が得られるような広告宣伝を工夫し、需要の掘り起こしを図ってまいります。

オーダーメイドウィッグ事業(メンズ及びレディース部門)では、お客様満足の向上に注力し「アートネイチャーの真のファン」の数を増やすと共に、お客様の定着化に向けた施策を実践することで安定的な成長を目指します。

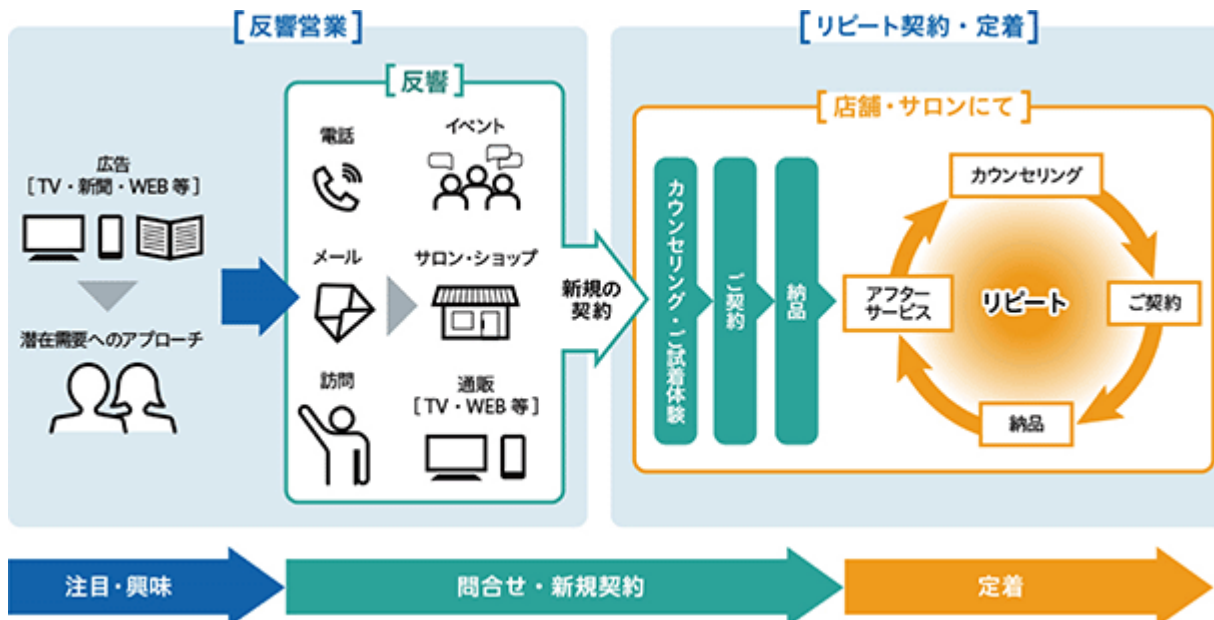
女性向け既製品ウィッグ事業では、オーダーメイドウィッグ事業との連携を強化し、女性向け営業体制を一本化することで、業績の拡大を目指します。

通信販売事業では、新商品の投入により商品ラインアップを増やし、商品を拡充すると共に、当社商品を取り扱うECサイトを増やす等、販路を拡大することで、業績拡大を目指します。

また、海外市場においては、中国、シンガポール、タイ、マレーシアにおける当社ブランドの浸透と、地域に根差した販売施策によって潜在需要の掘り起こしを行い、業績の拡大に取り組みます。

< オーダーメイドウィッグ事業の流れ >

オーダーメイドウィッグ事業では、髪にまつわるさまざまな課題を抱えている方や、ウィッグでおしゃれを楽しみたい方などへ向けて、テレビや新聞、インターネットなどのさまざまな広告媒体を利用して広告宣伝を行い、その結果、当社商品・サービスに関心を持って当社にコンタクトいただいた方を新規のお客様として取り込んでいく「反響営業」と言われる営業活動を行っています。「反響営業」によって当社商品やサービスをご利用いただいたお客様に対して、全国サロンでの充実したアフターサービスや、お客様のニーズに合わせたさまざまな提案を行うことで、お客様と当社の間に信頼関係を築き、リピート受注につなげていきます。



【新領域の事業を開拓し拡充する】

次代のアートネイチャーの礎を築くために、既存事業以外の新領域の事業に挑むことが重要です。これまで取り組んできた、比較的安い価格帯のウィッグ事業、医薬品販売事業、医療関連サポート事業を着実に軌道に乗せると共に、国内外のM&Aや新規事業の立ち上げ等により、「美と健康」に係る新領域の事業を開拓し拡充することで、当社グループの更なる成長を図ってまいります。