

価値創造プロセス

私たちは培ってきたさまざまな資産(物的資産、金融資産、信頼資産*、組織資産)の最大化と最適化を図りながら、中長期的な成長戦略を推進することで、グループとして取り組むべき「マテリアリティ(重要課題)」を解決するとともに、企業価値のさらなる向上を目指しています。徹底的な顧客起点によるバリューチェーン改革の実行とともに、価値創造プロセスを進化させることで、豊かな社会の実現に資する商品やサービスを継続的に提供していきます。

*ワコルグループは、雇用や取引といった関係に依存することなく、組織内に定着している「組織資産」と対比して、「人的資産」「顧客資産」のように会社との信頼関係によって増減する資産を「信頼資産」と呼んでいます。

マテリアリティ(重要課題)

- 顧客**
顧客への提供価値の最大化
- 従業員**
従業員ひとりひとりの成長と、働きがいの高い組織の構築
- 環境**
次世代に向けた地球環境の保全
- 社会**
すべての人が自分らしく活躍できる社会の実現
- ガバナンス**
持続的成長の実現に向けたガバナンスの強化

経営戦略



サステナブルな社会へ向けて

世界中のあらゆる人々の豊かな生活への貢献

MISSION
自分らしい
美しさへの
貢献

環境や人権など
さまざまな社会課題の
解決

画一的な外見美
ではなく、内面も含めた
自分らしさの実現



アウトプット
(事業を通じた
提供価値)

お客様の
毎日を豊かにする
商品・サービス

安心安全かつ
品質の高い
商品・サービス

お客様の
健康を支える
商品・サービス

環境や人権に
配慮した
商品やサービス

提供価値の最大化と新しい価値創造

培ってきた資産と競争優位

見える資産		見えない資産	
物的資産 ○ 国内外のグループ工場 ○ 魅力的な売場、豊富な品ぞろえ	金融資産 ○ 潤沢な資金 ○ 強固な財務基盤	信頼資産 ○ 多様な専門職群 ○ 信頼のブランド・お客さまとの関係 ○ 事業を通じた社会貢献 ○ お取引先との良好なパートナーシップ	組織資産 ○ 豊富な体型データと人間科学の知見 ○ 独自の設計・製造技術、品質管理体制 ○ 体系化した販売員教育

創業の精神
「相互信頼」