



26年度のスローガン
「面と向かって、生きていく。」

「面と向かって、生きていく。」
「目を見て話す、本音で話す、本気で話す、面と向かえば私たちに敵はない」状態がつくれるのではないかと考え、このスローガンを策定した。ぜ

ひ皆様とはface to faceでリアル店舗の良さを一緒に作り上げていきたい」と今期にかける強い意気込みを示した。

そして「バタフライエフェクト」という言葉を引用し、「これは小さな選択と行動が、予想もしない大きな結果をもたらす可能性を秘めている、という意味である。日々の店頭活動や研修の中で一つひとつの小さな行動が集まれば、我々も大きなものを動かせる力になるのではないか。そういったことに皆様と一緒に取り組み、化粧品専門店を盛り上げていきたい」と語った。

最後に、今年55歳になる野

村社長は年齢(55)と比べて、前年比105%の伸びを5年間続けると2030年に年商100億円を突破するという「マッハGO、GO、GO大作戦」を披露。昭和のテレビアニメ作品「マッハGO、GO、GO」になぞらえ、ユーモアたっぷりにくわこやの目指す目標を宣言した。

「7DAYSカード」1位は光岡愛彩さん 「アクルス店」がNPSのトップを獲得



浜松市野店の光岡愛彩さん
村瑞衣さん(浜松市野店)、3位は橋野 遙さん(安城店)が受賞した。

1位を獲得した光岡さんは「(浜松市野店の)白井店長に『7DAYSで1位を獲得することが目標』と宣言していたが、まさか本当に1位が獲れるとは思わず自分自身が一番驚いている。接客をはじめ、わか



アクルス店(現桑名店)店長の金原弥来さん

「アクルス店」の第1位に輝いたのは「アクルス店」。以下2位が「岡崎店」、3位「豊川店」となり、会場に大きな拍手が響いた。アクルス店の金原弥来店長(現在は桑名店)は「アクルス店の(前)新美店長から受け継いだときにNPSで3位をいただき、その後は自分が

「アクルス店」の第1位に輝いたのは「アクルス店」。以下2位が「岡崎店」、3位「豊川店」となり、会場に大きな拍手が響いた。アクルス店の金原弥来店長(現在は桑名店)は「アクルス店の(前)新美店長から受け継いだときにNPSで3位をいただき、その後は自分が

店長としてお店を盛り上げ、評価をいただけるように頑張ってきた。このような成果を出せてとてもうれしい」と喜びを表現した。

最後に、昨年から始まった永年勤続者の表彰が行われ、野村社長から永年勤続者の名前(勤続年数20年1名、同10年9名)が読み上げられ、金一封が進呈された。次いで、少憩を挟み、講演会が開催され決算報告会は終了。

この後、場所を移して懇親会が開かれ、野村社長の開会挨拶に続き、コーセー化粧品販売・太田 学社長、資生堂ジャパン 専門店部・清水秀彦部長、花王グループカスタマーマーケティング プレス テージ部門専門店部ビジネス2グループ・大柳和幸部長が挨拶し、オルビス・山口裕絵社長の乾杯発声と続き、食事・歓談を楽しんだ。中締め挨拶をアルビオン 営業本部執行役員・金丸陽子副本部長が行ない「決算報告会」は午後7時半頃終了した。

くわこや 「2025年 決算報告会」

過去最高の売上高約81億円を達成 年商100億円の専門店カンパニー目指す



「マッハGO、GO、GO大作戦」発表
東海地区を拠点に22店舗を展開する有力化粧品専門店「パルファン」(株くわこや)は11月17日、名古屋市中区のANAクラウンプラザホテルグランドコート名古屋で「くわこや2025年 決算報告会」を開催、同社本部スタッフや店長をはじめ、関係者ら142名が出席した。25年度は売上高約81億円と過去最高を更新し、昨年に続き力強い成長を遂げた。野村和弘社長は中期目標として、26年度から毎年5%の伸びを5年間続け「2030年に年商100億円の化粧品専門店カンパニーになる」と宣言した。

「2025年 決算報告会」は午後2時にスタート。冒頭、野村社長が登壇し「この報告会は、今から24年前、父(故・野村一夫氏)の快気祝いでメーカーの支店長さんを集めたことが始まりで、コロナ禍を経て今の形になった。今期は売上高約81億円、前年比105%と過去最高の実績を達成できた。これもここにいる皆様のご協力、並びに当社の店長は



体質がつくれている」と安定した経営基盤が築けていると強調した。

「客数は122万人(同100%)と横ばいで、人件費率は昨年より少し増えて11・1%(同102%)。これは3%の賃上げをしたことによるもので、人件費はある程度増えてもそれが会社の成長に繋がると考えており、今後も賃上げは続けていく。家賃比率は8・4%。これも10%以内に収まれば合格点。減価償却費1億9900万円(同102%)については、新店開設やリニューアル等で2億円近い設備投資を行なったため」と総括した。

25年度の決算内容は、売上高80億9100万円(前年比105%)で過去最高額を更新。営業利益は3億4000万円(同96%)、営業利益率4・2%(同93%)、経常利益4億2200万円(同98%)、経常利益率5・2%(同95%)と営業利益、経常利益は昨年より下回ったものの、「売上に対して目標としていた5%の経常利益を出せたことに加え、無借金で自己資本率66・8%、さらにEBITDA、つまりキャッシュベースに近い金額については5億3900万円を計上できた。キャッシュは潤沢に回っており、盤石な財務体制のなか、筋肉質な企業

引きつづき、今までやってきたこと」として、①新規出店・改装・部分改装、②ピンクリボン活動(25年10月までの寄付金総額1363万4702円)、③フードバンク支援(ポイント2倍デーの景品の余剰分はフードバンク愛知へ寄付)、④れんのん姉妹(愛知県出身のビーチバレー選手、松本恋・松本穂姉妹をくわこやの公式アンバサダーとして継続起用)を挙げた。

さらに「これからやっていくこと」として、①リニューアル(ららぽーと名古屋みなとアクルス店(26年5月予定)、②継続的な賃上げ(日本一給料の高い化粧品専門店を目指す)、③対売上高経常利益率5%の確保、④2030年に年商100億円の化粧品専門店カンパニーをつくる、ことを掲げた。

野村社長は、競合他社の動きについて「現在、パルファンは東海地区におけるドミナント戦略を推し進めているが、各地で大型といわれる競合店が相次いで出店してきている。