

やよい 24年9月期

前年比
全体売上 17億9000万円 (30.4%増)

うち専門店 4億7000万円

EC 13億1000万円

営業利益 1億3000万円を達成

年度方針説明会を開催

各メーカーなど約70名が参集

大阪京橋を拠点に「やよい」は、10月4日に「年度方針



よいコスメストア「アル」説明会をホテル京阪京橋グランド(大阪市)を会場に開催。取り扱いメーカー並にスタッフ約70名が参集した。

第一部「業績報告並びに次年度方針説明会」では、はじめに同社代表取締役・福来美美氏が登壇。「本日はお忙しい中、よろしくお願い申し上げます。2024年度は、売上17.9億円、営業利益1.3億円を達成しました。今年度は、売上20億円を目指し、新規顧客の獲得と既存顧客の囲い込みを図ります。ご声援を賜いますようお願いいたします。引き続きよろしくお願いいたします。」と挨拶を述べた。

続いて西尾勝太副社長が「24年9月期総括」を説明。千明氏「営業賞」に花王グループカスタマーマーケティングプレステジ部門専門部近畿地区近畿1チーム営業担当・吉田匡範氏「MVP賞」として賞状授与。支社大阪第二支店の皆が手紙を代読し方針説明会を終了した。

本技術はオンラインカウニングの音声から、お客さまの気分の高まりを推定する。

温度空間として表すもので、対話のやり取りが熱の出入りに対応して、それぞれの温度が変化。カウニングにおいて、接客を行う側、受ける側というように役割が異なるので、それに合わせて熱の流れになるように工夫することで、オンラインカウニングに最適な気分推定モデルを開発。このモデルを用いて、カウニングの音声から、お客さまの気分の高まりを推定する。



担当・大本久美子氏、同味しい料理に舌鼓を打ちたい」と説明が行われた。小頭後、第二部「表彰式」が行われ、「新人賞」に奈子氏、同パーソナルビューティスタッフ・池添智美様が選ばれた。

プロフィール：氏名、同パーソナルビューティスタッフ・池添智美様。表彰内容：新人賞。授与理由：接客態度が素晴らしく、顧客の笑顔を増やした。



ブログ



コーポレートサイト

24年度総括及び25年方針

西尾勝太副社長

24年9月期総括

大きく変わったことは、最初に2020年から数字よりも企業としての見え方が変わったという。2024年までの5年の経緯をみると、「売上」は3億5000万円から17億3000万円、「営業利益」は5000万円から1億3000万円と大きく成長することができた。そして評価が大きく変わった。この5年間で最も感じているのは、

数字ではなく信頼関係にあること。00万円。と承知のところで、それが、それ以上には私たちが信じている。これを踏まえて、2025年度は、売上20億円を達成することを目指す。

選ばれるやよいへ

25年は売上20億円を目指す

4%増、コーセーが同19%増、花王は同12%増、ピアスは同1%増となった。アルは改裝で一か月半、前年より1.1%増、ピアスは同1%増となった。アルは改裝で一か月半、前年より1.1%増、ピアスは同1%増となった。

この5年間で最も感じているのは、数字ではなく信頼関係にあること。00万円。と承知のところで、それが、それ以上には私たちが信じている。これを踏まえて、2025年度は、売上20億円を達成することを目指す。

「Eコマース事業」に関する売上高20億円、社員23名を掲げた。2026年の9月までに売上高20億円、社員23名を掲げた。2026年の9月までに売上高20億円、社員23名を掲げた。

「お客様づくり」を強化し、新しいお客さまを増やしていきたい。2026年の9月までに売上高20億円、社員23名を掲げた。

「お客様づくり」を強化し、新しいお客さまを増やしていきたい。2026年の9月までに売上高20億円、社員23名を掲げた。

「お客様づくり」を強化し、新しいお客さまを増やしていきたい。2026年の9月までに売上高20億円、社員23名を掲げた。