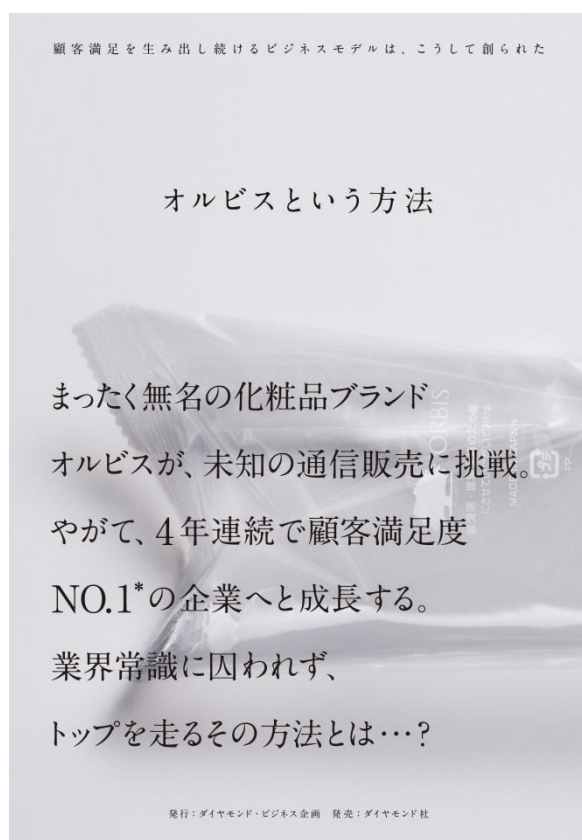


未知のビジネスで顧客満足度 NO.1 企業に上り詰め、売上 500 億を達成するまでの軌跡を初めて明かす

書籍「オルビスという方法」を出版

オルビス株式会社（本社：東京都品川区、社長：阿部 嘉文）は、創業以来の軌跡をまとめた書籍『オルビスという方法』を 2015 年 12 月 7 日（月）、ダイヤモンド社より発売します。

約 30 年前、オルビスが、未成熟な日本の通信販売市場で未知のビジネスに挑戦し、やがて 4 年連続で顧客満足度 NO.1* を獲得するまで、また併行してブランド再構築に取り組んだ経緯など初めて公開します。オルビスが、オイルカットのスキンケア、簡易包装、一品でも全国無料配送、販売ノルマのない接客、業界初のトレーサビリティなど、化粧品業界の常識とかけ離れた方法を選択したのはなぜだったのか？さらに、成熟期に立ちはだかる成長の壁を乗り越え、売上 500 億超、営業利益率 20% を達成できたのはなぜか？創業からの基本理念である「誠実」の仕組み化と、それによって醸成された企業の「DNA」、再び成長路線に回帰するための改革、「独自価値」と「顧客満足」を生み出し続けるビジネスモデルを創る“方法”へのヒントが詰まった一冊です。*通信販売業界における JCSI（日本版顧客満足度指数）調査結果



オルビスという方法

<目次>

- 第1章 業界常識を疑う
- 第2章 拡大戦略～顧客リストを増やす
- 第3章 目標は売上にあらず
～顧客接点は価値創出の源泉
- 第4章 業績の踊り場で
- 第5章 ブランド再構築を加速する
- 第6章 オルビスのこれから

【書籍概要】

仕様：四六判（天地左右＝188mm×130mm）
240ページ 一部カラー
発売日：2015年12月7日
定価：本体1,500円＋税（税込1,620円）
発行：ダイヤモンド・ビジネス企画
発売：ダイヤモンド社
ISBN：978-4-478-08380-2

【会社概要】

会社名：オルビス株式会社
本社所在地：〒142-0051 東京都品川区平塚 2-1-14
代表者名：阿部 嘉文
設立：1984年6月

資本金：500百万円
従業員数：1,252名（2014年12月31日現在）
売上高：52,302百万円（2014年12月期実績）
事業内容：化粧品、栄養補助食品、ボディウェアの企画・開発および通信販売・店舗販売

【報道関係のお問い合わせ先】

株式会社ポーラ・オルビスホールディングス コーポレートコミュニケーション室
TEL 03-3563-5540 / FAX 03-3563-5543 （担当：小川 洋之）

変わる人は、美しい。

ORBIS