

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

ご縁ある人々の笑顔のために

目標達成期限
2028年年

② 中長期の経営戦略

1. 情報収集力・分析力の強化

環境変化への対応を通じた企業永続性確保。情報チャネル拡大と社内及びグループ企業間での情報共有推進

3. 安全対策の強化

婚礼事業でISO22000認証取得。次亜塩素酸水超音波噴霧器導入。食品事業ではHACCP導入で衛生管理徹底

2. 人財採用・育成・定着

課題発見力・課題解決力を持つ自立型人財の採用と育成。理念研修・実務研修・階層別研修の組合せで対応

4. 既存店クオリティ維持強化

ハード面はメンテナンス・リニューアル、ソフト面は研修を通じ長期安定的な店舗運営を実現

③ 対処すべき課題

① 国内婚礼市場の縮小

- ・ 少子化・ナン婚・晩婚化による挙式披露宴件数の緩やかな減少
- ・ 価格競争・フォトウェディング台頭による競合環境の厳化
- ・ 既存店の戦略的リニューアルと長期成果見込めるエリアへの出店

② 海外人材確保・定着課題

- ・ 円安や生活支援不足による海外人材の確保・定着困難
- ・ 採用から定着までを包括的に支援する体制構築が必須

③ 経営環境の不確実性

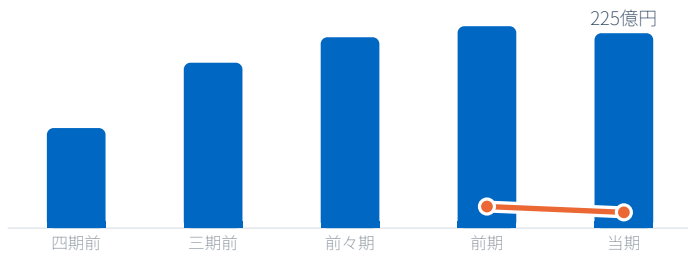
- ・ 円安進行に伴う物価上昇と地政学的リスク増大
- ・ 国内外経済への影響懸念による先行き不透明な状況継続

面接で使えるポイント

- ・ 2028年までに日本を代表するワクワクする未来事業をつくるというミッション達成への挑戦
- ・ 少子化・晩婚化という市場課題に対し、既存店のリニューアルと新規事業5分野への多角化で対応
- ・ ISO22000やHACCP導入など安全管理体制強化と、自立型人財採用育成による競争力強化の追求

証券コード 2198

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
225億円

営業利益率
8.1%

財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 38.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
497万円
サービス業内 403位/524社

平均年齢
34.3歳
サービス業内 420位/527社

平均勤続
9.3年
サービス業内 158位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

要するに

連結売上225億円、親会社所有者帰属当期純利益20億円を計上する情報通信・サービス

主力事業・セグメント

- ・Wedding 92.5%
- ・Photo 4.0%
- ・Nursingケア 3.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率8.1%の安定した収益性
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

