

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

企業理念

生きがい創造企業として、心身の健康を提供し、お客様と従業員の生きがい創造を実現する

売上高
750億円

営業利益
55億円

売上高営業利益率
7.3%

ROE
12.0%

② 中長期の経営戦略

1. スポーツクラブ事業

施設ごとの市場環境に応じた設備投資と会費の見直し、旧オアシスの都心立地を活かした法人向けコーポレート会員集客、ジュニアスイミングスクール展開、スマートスイミングレッスン導入

3. BtoB領域（企業向け健康づくり）

ROLやスマートAction等を通じた企業との健康施策協働、法人会員拡大、スポーツクラブ利用促進による健康経営支援

2. BtoG領域（地域健康づくり）

地域の健康課題解決に向けた商品開発、学校水泳授業や介護予防教室の受託件数増加、PPP事業拡大と人材採用・育成を強化

4. 介護・医療周辺事業

直営既存施設の収益性維持・向上、他の介護事業者向けソリューション提案強化、新たなビジネスモデル開発

③ 対処すべき課題

① 少子高齢化への対応

- 健康寿命延伸が国の重要課題化。フィットネスクラブへの期待増加に対応
- シニア層向けホームフィットネス商品開発とシニア対象の施設展開

② 経営効率化と収益性向上

- ROICの視点をういた新規出店・施設契約更新の判断
- 旧オアシス施設の市場環境に応じた設備投資と会費見直し

③ 人材確保と多様な人材活躍

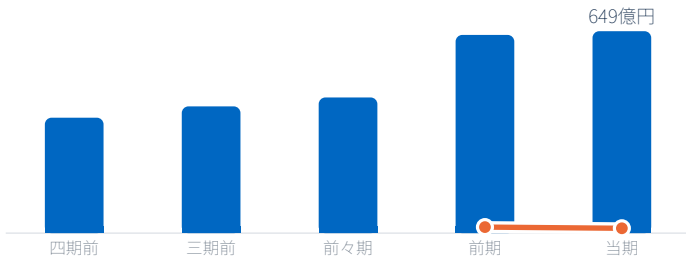
- 女性管理職比率30%、男性育休取得100%の非財務目標達成
- PPP事業拡大に向けた専門人材の採用・育成強化

面接で使えるポイント

- 2024-2027中期経営計画で売上高750億円を目指し、ROE12%達成に向けた成長戦略を推進中
- 旧オアシス合併により、都心立地を活かした法人向けコーポレート会員やジュニアスイミングスクール事業を拡大
- 健康寿命延伸という国家課題に対し、BtoG・BtoB領域でPPP事業やスマートソリューション活用で貢献

証券コード 2378

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）

要するに
スポーツクラブの運営を中核事業とする企業であり

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・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

暗記する数字3つ

連結売上高
649億円営業利益率
2.4%財務健康度
22点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
569万円

サービス業内 288位/524社

平均年齢
38.7歳

サービス業内 256位/527社

平均勤続
11.8年

サービス業内 99位/527社

女性管理職
22.0%

サービス業内 155位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 22位/311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

参考: 株式会社ルネサンスとの包括連携協定締結式

