

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

それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る

会場数
24会場

② 中長期の経営戦略

1. 既存店収益の維持・拡大

広告戦略や店舗ディスプレイへの効果的な投資により、集客数と成約率を向上させ、企業価値を高める

3. キャッシュ・フロー改善

原価率低減と販管費適正化に取り組み、新規出店の投資原資を確保

2. 出店戦略の多様化

建築資材価格高騰を踏まえ、出店候補地の採算性と資金繰りを検討し、効率的な店舗展開を推進

4. 内製業務の拡大

婚礼料理・ドレスショップ・写真撮影・映像制作の内製範囲を拡大し、クオリティと差別化を強化

③ 対処すべき課題

① 出店の効率化

- ・ 建築資材価格高騰への対応
- ・ 採算性と資金繰りの検討
- ・ 出店戦略の多様化による効率的展開

② 人材確保と育成

- ・ 新卒採用を主体としたウエディングプランナー育成
- ・ 定期的な社内研修で接客力向上
- ・ 事業展開と人材採用のバランス確保

③ 体制強化と管理

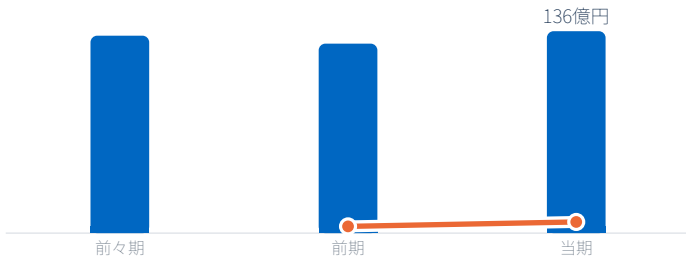
- ・ 衛生管理マニュアルに基づく食品衛生の徹底
- ・ 内部監査体制の充実とガバナンス強化
- ・ 監査役・監査法人との連携

面接で使えるポイント

- ・ ゲストハウスウエディング市場でのオリジナル志向の高まりに対応する事業展開
- ・ 東海地方を中心とした24会場から全国への新規出店を目指す成長戦略
- ・ 婚礼料理・写真撮影・映像制作など内製業務で結婚式のクオリティを強化する差別化

証券コード 2424

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

愛知県名古屋市に本社を置く上場企業で、直近期の連結売上は136億円

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

※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
136億円営業利益率
5.5%財務健康度
34点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 34.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
438万円

サービス業内 469位/524社

平均年齢
28.4歳

サービス業内 521位/527社

平均勤続
5.7年

サービス業内 305位/527社

女性管理職
28.7%

サービス業内 93位/371社

男性育休
22.2%

サービス業内 284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: 愛知県出身のアスリートを応援！プロテニスプレーヤー虫賀心央選

