

## 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

## ミッション

健康に前向きな社会を創り、人類のポテンシャルを引き出す。

リハビリ市場規模  
9,000億円衣服市場規模  
1,438億円累計既存顧客  
63万人自社EC売上高比  
30%超

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 基本方針

予防医療・リハビリ分野にこれまで培った情報や技術を還元するエコシステムの実現に向け事業展開

## 3. 顧客ロイヤリティ向上

信頼や愛着を高め継続購入と推奨、SNS・口コミを通じた効率的な新規顧客獲得を実現

## 2. 商品ラインナップ拡大

様々な目的・用途に合わせた商品取扱い数を継続的に拡大し顧客基盤・収益基盤を拡大

## 4. 新市場創出

ナイトウェア・寝具・サンダルなど既存市場に科学的エビデンス持つコンディショニング機軸を掛け合わせ創出

## ③ 対処すべき課題

## ① 商品開発体制強化

- ・ ミッション・ビジョン共感の人材採用・育成実施
- ・ 商品開発の型化・高度化によるノウハウ蓄積と活用

## ② 事業領域拡大と海外展開

- ・ 新規事業への投資強化と業務提携の推進
- ・ 国内マーケティング・商品開発ノウハウを活かした海外進出

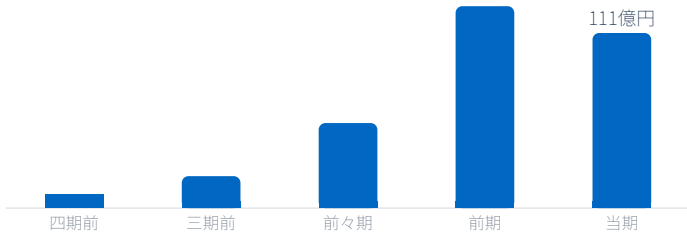
## ③ 内部管理・情報セキュリティ

- ・ 中間管理職育成と業務マニュアル化による属人化防止
- ・ ISMS認証取得後の継続的なセキュリティ強化
- ・ 急速な業容拡大に対応する組織運営体制整備

## 面接で使えるポイント

- ・ リハビリウェア「BAKUNE」をはじめ、衣服市場2023年1,438億円の拡大を見込む領域で…
- ・ 累計既存顧客63万人のロイヤリティを「TENTIALClub」等で高め、安定収益基盤を構築する成長企業
- ・ 国民医療費46兆円時代の予防医療・リハビリ需要に、科学的エビデンス持つ商品で応える使命

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高  
－（未開示）営業利益率  
－（未開示）財務健康度  
76点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 53.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
830万円

繊維製品内 4位/49社

平均年齢  
36.0歳

繊維製品内 49位/49社

平均勤続  
1.7年

繊維製品内 49位/49社

女性管理職  
15.4%

繊維製品内 13位/37社

男性育休  
100.0%

繊維製品内 5位/29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…）

直近ニュース一言

参考: T E N T I A L [325A]: 自己株式取得に係る事項の決定に関

