

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

自分を愛し、輝く女性を体現し、そうした女性を創ることで、ウェルビーイングに生きる社会を実現する。

店舗数
150店舗

会員数
6.2万人

売上高営業利益率
11.8%

売上高成長率
36.6%

② 中長期の経営戦略

1. ピラティスK出店加速

マシンピラティス市場で首都圏・近畿圏・政令指定都市を軸に出店。インストラクター育成とブランディング強化で支持を獲得。

3. ノビーストレッチ事業化

シニア人口拡大に対応した新ブランド。確立されたブランド創出の仕組みを活用し新たな事業柱として育成。

2. ロイブの安定成長

確立期のホットヨガ市場で生活圏に適した出店を推進。独自コンテンツ開発でエンゲージメント強化、地域コミュニティ形成。

4. 物販拡充による単価向上

インストラクターが女性共感商材を販売。レッスンを通じた信頼ベースで会員単価向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 人材採用・強化

- ・ 成長加速と理念浸透の両立に向けた人材・組織開発を推進
- ・ 新規採用コミット、成長組織づくり
- ・ やりがい可視化の人事評価制度アップデート

② マーケティング強化

- ・ 広告宣伝活動を強化、低コスト集客の仕組み維持
- ・ 費用対効果の高い媒体・手法を開拓
- ・ 顧客獲得コスト最適化を図る

③ 新商品・サービス開発

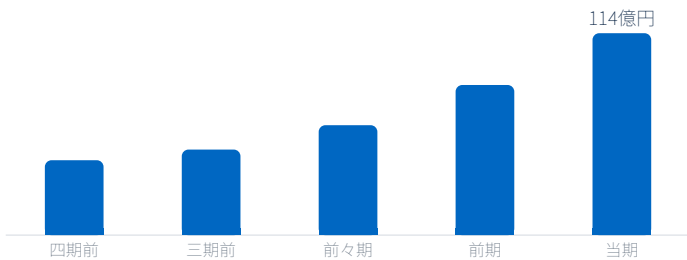
- ・ コロナ後の消費者購買行動・多様ニーズに対応
- ・ オリジナル商品充実と女性ライフサイクル対応商品投入強化

面接で使えるポイント

- ・ パーパス『自分を愛し、輝く女性を創る』の実現に向け、店舗数150店舗・会員6.2万人を目指す成長基盤。
- ・ ピラティスK・ロイブ・ノビーストレッチのマルチブランド戦略で、ウェルネス産業の5.6兆米ドル規模市場に挑戦。
- ・ パーパス浸透とエンゲージメント高い組織づくりで、社員個人のパーパスとの重なりを拡大。

証券コード 352A

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
44点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 34.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
378万円

サービス業内 514位/524社

平均年齢
27.2歳

サービス業内 526位/527社

平均勤続
2.4年

サービス業内 498位/527社

女性管理職
98.3%

サービス業内 1位/371社

男性育休
－（未開示）

※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: (株) L O I V E 【352A】：決算情報

