

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

経営方針

お客様のライフスタイルをもっと楽しく便利に。顧客の日常生活をより豊かで利便性の高いものにする。

モバイル回線数
2億2200万回線

ウォーターサーバー市
570万台

リユース市場規模
3.1兆円円

商業施設ネットワーク
約10000店舗

② 中長期の経営戦略

1. 事業ラインナップ拡充

インターネット通信サービス、ロボット事業に加え、浄水型ウォーターサーバー事業とリユース事業を展開。モバイルWi-Fi、プリペイドSIM、コミュニケーションロボット等で生活に寄り添う。

3. リユース事業での買取拠点拡大

SENKA社子会社化で本格参入。シニア世代をターゲットに家庭資産買取とロボット購入をシナジー化。約10000店舗ネットワークで催事買取も推進。

2. 浄水型ウォーターサーバー本格展開

17年間の宅配水事業経験と知見を活かし、生産工場を保有しない強みで市場拡大に対応。利便性と経済性で宅配水からの切り替え需要を取り込む。

4. 販売パートナー関係強化

商品ラインナップ拡充で来店目的を多様化させ集客力向上。取引先の経営効率化支援で付加価値を向上し関係強化を推進。

③ 対処すべき課題

① 通信事業の販売体制強化

- ・点から面への転換で全国規模サービス提供体制強化
- ・商品取扱店舗数拡大で幅広い顧客層へアプローチ
- ・携帯ショップ・テレマーケティング販路でモバイルWi-Fi販売拡大

② ロボット事業の収益性と認知度向上

- ・コスト効率重視の適正販売推進で利益率向上
- ・テレビCM等マーケティング施策で認知拡大
- ・ロボットプラットフォームとしてのブランディング強化

③ 各事業の市場浸透・拡大課題

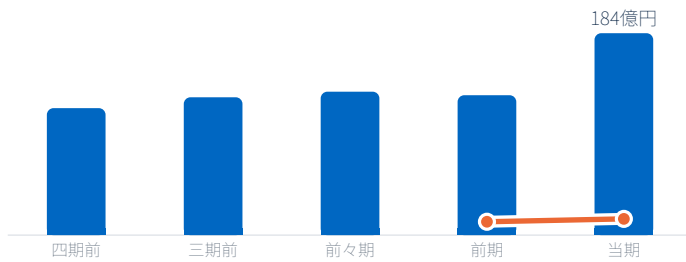
- ・浄水型ウォーターサーバーの市場浸透促進
- ・リユース事業のFC展開と買取拠点拡大
- ・事業間シナジー活用で商品ラインナップ拡充

面接で使えるポイント

- ・約10000店舗の商業施設ネットワークを活かし、モバイルWi-Fiから浄水型ウォーターサーバーまで複数事業を展開。
- ・2030年のインバウンド6000万人需要を背景にグローバル市場を狙うインターネット通信事業。
- ・2023年リユース市場3.1兆円から2030年4兆円超を見込む成長市場での本格参入戦略。

証券コード 3934

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
184億円営業利益率
8.1%財務健康度
71点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 36.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
438万円

情報・通信業内 582位/592社

平均年齢
32.9歳

情報・通信業内 549位/593社

平均勤続
7.0年

情報・通信業内 258位/593社

女性管理職
20.0%

情報・通信業内 107位/373社

男性育休
86.0%

情報・通信業内 146位/297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)ベネフィットジャパン【3934】：決算情報

