

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

新たな仕組みで、安心な暮らしを実現。お困りごと発生時に素早く安心、また当社サービスがあることで安心して暮らせる世界を目指す

加盟店数
7,222店

クレーム率
0.2%

2 中長期の経営戦略

1. 集客力の向上

リスティング広告・オーガニック検索の強化。サイト再構築、UI強化、コンテンツ拡充で流入経路を拡大

3. 基幹システム強化

『Mover』の安定稼働と機能拡充。ユーザー・加盟店・オペレーターの利便性向上に優秀人材確保で対応

2. 加盟店ネットワーク強化

満足度調査・フィードバック実施と密なコミュニケーションで、7,222店の優良加盟店関係を強化

4. 顧客満足度向上

現場ニーズをプラットフォーム・システムに反映。加盟店サービス水準向上でクレーム率0.2%を維持

3 対処すべき課題

① 経営基盤の安定化

- ・ 基幹システム『Mover』の安定稼働と機能強化が不可欠
- ・ 内部統制強化で業務標準化・効率化を推進
- ・ システム安定稼働のための人員確保・拡充

② 事業拡大に向けた体制整備

- ・ 7,222店の加盟店ネットワークをより強固にする
- ・ 優秀人材確保と成長フェーズに沿った組織体制の構築
- ・ 業務フロー・コンプライアンス徹底で内部管理体制を強化

③ サービス品質の維持向上

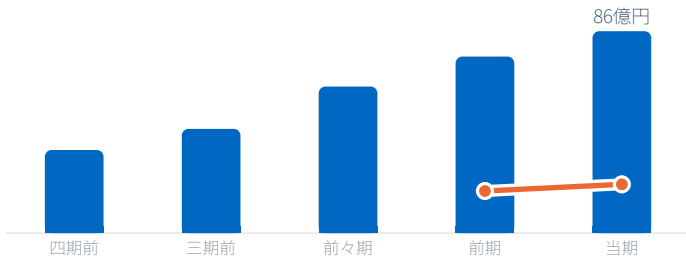
- ・ 自社施工拡大に伴う施工管理と人材確保・育成
- ・ お困りごとをもれなく受注・解決するインフラ構築
- ・ クレーム率0.2%維持のための継続的なサービス改善

面接で使えるポイント

- ・ 全国7,222店の加盟店ネットワークを活かし、『生活110番』で日本中の暮らしの困りごとを解決する仕事
- ・ 基幹システム『Mover』を通じた一気通貫の案件管理で、効率性と顧客満足度を両立させる取り組み
- ・ クレーム率0.2%という極めて低い数値で評価される、高品質なサービスプラットフォーム運営の現場

証券コード 3989

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
86億円

営業利益率
24.2%

財務健康度
89点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
495万円

情報・通信業内 553位/592社

平均年齢
31.0歳

情報・通信業内 578位/593社

平均勤続
4.3年

情報・通信業内 424位/593社

女性管理職
27.8%

情報・通信業内 62位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 55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。

要するに

情報通信業に属する企業で、「暮らしのお困りごと」事業を展開しています

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率24.2%と高い収益性
- ・財務健康度89点と財務基盤が健全
- ・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

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: シェアリングテクノロジー(株)【3989】：配当情報

