

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

コーポレートビジョン

家族の健康を支え 笑顔をふやす

ウェルネス市場規模
15兆円ヘルスケア市場規模
31兆円シックケア市場規模
41兆円資金調達額
189百万円

② 中長期の経営戦略

1. ファミリーデータベース拡大

子育てアプリ充実によるユーザー数拡大、アクションユーザー数拡大、ヘルスケアアプリによる初孫世代ユーザー拡大を通じ全世帯への拡大を目指す

3. 事業構造のシンプル化

採算管理を平易にし利益が出る体質へ原点回帰。身の丈に合った人員配置と利益が出る役割分担をゼロベースで構築

2. 収益性の向上

ライフイベントマーケティング新規提携先拡大と家族サポート事業拡大により1人当たり獲得収益を拡大

4. 金融領域への選択と集中

住友生命保険相互会社との資本業務提携を通じた事業基盤の強化を図る

③ 対処すべき課題

① 認知度向上とユーザー拡大

- 効果的な広告宣伝活動による知名度向上
- 既存メディアにおけるPDCAサイクル強化
- 費用対効果を見極めた広告・広報活動の推進

② 継続的な事業創出

- 短いプロダクトライフサイクルへの対応
- 新規事業開発のノウハウ蓄積
- 家族全般への横展開による競争力確保

③ プロダクト・サービス拡大

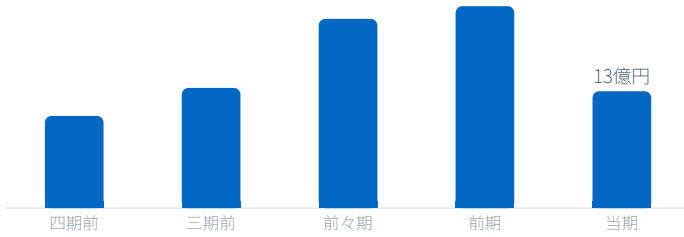
- ユーザーライフスタイルに合った商材のレコメンド
- 会員限定コンテンツ配信によるロイヤルティ向上
- 取得データを活用した新規プロダクト開発

面接で使えるポイント

- ウェルネス市場約15兆円・ヘルスケア市場約31兆円の拡大領域で…
- 子育てアプリから初孫世代まで世代の輪を広げ、ライフイベントマーケティングと家族サポート事業で1人当たり獲得収益を拡大する…
- 住友生命保険相互会社との資本業務提携により189百万円を調達し、利益が出る体質への原点回帰を進める経営改革

証券コード 4014

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 雨 / 就活偏差値 34.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
540万円

情報・通信業内 504位/592社

平均年齢
33.2歳

情報・通信業内 541位/593社

平均勤続
3.2年

情報・通信業内 508位/593社

女性管理職
37.5%

情報・通信業内 24位/373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：【GENOVA】株式会社カラダノートとの業務提携に関するお知らせ

