

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

インターネットを通じて、心のつながりを提供する

② 中長期の経営戦略

1. 顧客獲得の継続

継続的な顧客の獲得に加え、顧客による解約率の減少を目指す

2. サービス機能拡張への投資

サービスの機能拡張のために必要な投資を積極的に実施

3. 行動指針による組織力強化

「目的でつながる」「データでつながる」「スピードでつながる」の三つの行動指針を実践

③ 対処すべき課題

① サービスの向上

- ・機能追加・機能改善の継続的実施
- ・顧客満足度向上による低い解約率の確保

② システムの安定稼働と強化

- ・顧客増加・取扱データ拡大に応じたサーバー増強
- ・インターネット技術基盤のシステム安定化

③ 情報管理と人材組織強化

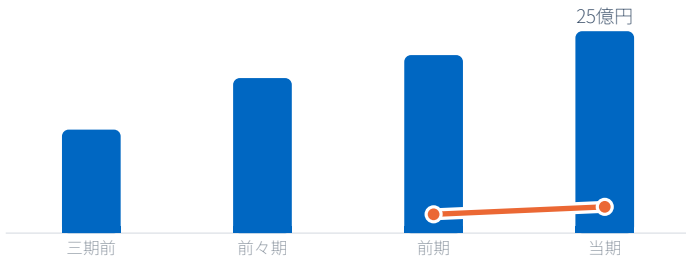
- ・個人情報管理体制の継続的強化
- ・多岐にわたるバックグラウンドを持つ優秀人材の採用と働きやすい環境整備

面接で使えるポイント

- ・理美容サービスのネット予約市場は2015年2,420億円から2023年6,854億円へ183.2%増と高成長中
- ・BeautyMeritとかんざしの予約管理システムで理美容業界の人材不足課題に対応
- ・「目的でつながる」「データでつながる」「スピードでつながる」の行動指針でチーム力を強化

証券コード 4256

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
25億円営業利益率
13.0%財務健康度
62点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
644万円

情報・通信業内 321位/592社

平均年齢
34.2歳

情報・通信業内 508位/593社

平均勤続
4.4年

情報・通信業内 412位/593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

