

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

PURPOSE

ホスピタリティ業界にイノベーションを起こし日本を躍動させる

売上高

47,840百万円

営業利益

1,240百万円

婚礼施行件数

9,230件

ホテル売上規模

140億円

② 中長期の経営戦略

1. ウェディング事業の地域別最適化

地域特性に応じた戦略へ転換。店舗再編、リニューアル投資、コンサルティング事業推進、M&A推進により収益性と成長性を両立

2. 新市場開拓の推進

カジュアルウェディングとインバウンドウェディングへの展開で婚礼市場シェア拡大を図る

3. 広告戦略の高度化

オウンドメディアを軸とした戦略的メディアMIXを推進。デジタルマーケティング高度化により安定的な受注基盤を確立

4. ホテル事業の展開

ブランドポートフォリオ拡張と出店スキーム多様化により安定的開発推進。2027年札幌、2028年道玄坂・神戸開業予定

③ 対処すべき課題

① 婚姻件数減少への対応

- ・ 少子高齢化による中長期的な婚姻件数減少に対し婚礼単価向上で対抗
- ・ 地域ごとの市場環境格差拡大への対応として地域特性に応じた施策展開

② 広告効率化と受注基盤強化

- ・ 年々増加する広告宣伝費の投資効率最大化が重要課題
- ・ オウンドメディア活用で外部媒体依存度を適切に管理

③ ホテル開業リスク管理

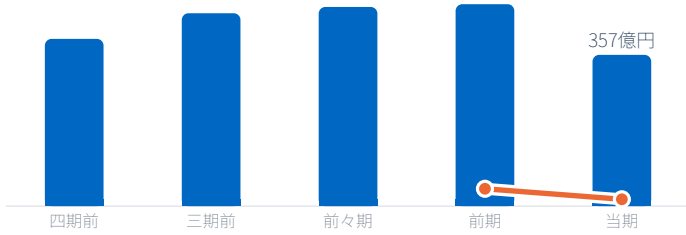
- ・ 多額投資に伴う投資回収リスク、開業遅延リスク、需給変動リスクの精査が必須
- ・ 出店スキーム多様化と資金調達最適化で財務健全性を維持しながら推進

面接で使えるポイント

- ・ 1998年創業以来、ウェディング業界にハウスウェディングという新価値を創出。
- ・ 2027年札幌、2028年道玄坂・神戸での3ホテル開業予定で売上規模140億円を見込むホテル事業展開
- ・ 少子高齢化で婚姻件数減少する中、婚礼単価継続上昇と広告投資積極化で直営店9,230件の施行件数を見込む

証券コード 4331

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
357億円営業利益率
4.5%財務健康度
21点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 33.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
464万円

サービス業内 446位/524社

平均年齢
32.3歳

サービス業内 472位/527社

平均勤続
6.0年

サービス業内 287位/527社

女性管理職
32.6%

サービス業内 81位/371社

男性育休
36.4%

サービス業内 268位/311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)テイクアンドギヴ・ニーズ【4331】：決算情報

