

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

業界の常識を疑い、固定概念に囚われない発想で、今まで「ふつうでなかった」を明日「ふつう」にすることで、新しいニーズと顧客層を生み出し…

Redxサービス売上
37.7%

goodroom売上
47.1%

goodroom r
2,000室

② 中長期の経営戦略

1. スtock型ビジネスへの転換

顧客毎の個別対応から標準型サービスモデルへ転換。ITセグメント：Redxサービス、暮らしセグメント：goodroomソリューション強化。

3. ITセグメント戦略

Redxコンセプト共感クライアントの開拓、生成データのオープン化で、ユーザーが最適ソリューション獲得可能に。

2. 標準化による効率化

提供サイド・ユーザーサイドのオペレーションコスト削減を仕組みで実現。非競争領域での共通化を進める。

4. 暮らしセグメント戦略

One Cycleモデル（アセット開発・リノベーション・メディアマーケティング・オペレーション）での標準化強化と集客メディア拡充。

③ 対処すべき課題

① 新ビジネス転換・ストック型強化

- ・標準化推進の管理体制強化
- ・Redxコンセプト共感クライアント開拓
- ・継続改善実現とデータの整理・オープン化

② 既存事業の強化

- ・個別対応エリアから共通エリア発掘し標準化へ
- ・TOMOSブランドで一気通貫サイクルの安定維持
- ・大型物件標準化により利益率向上を図る

③ 人材確保・育成・サステナビリティ

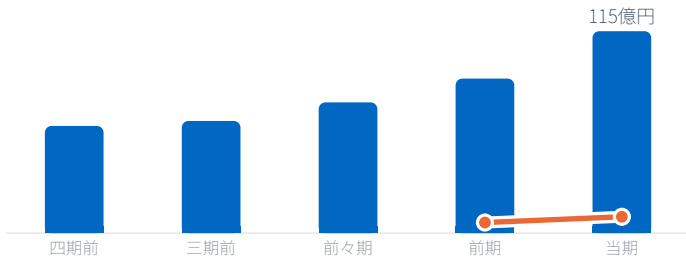
- ・人手不足環境下での人材強化と働き方改革推進
- ・Redxで構造改革、リノベーションで脱炭素社会への貢献
- ・全ステークホルダーと持続可能な社会実現に向け役割を果たす

面接で使えるポイント

- ・「どこにもないふつう」というミッションで、業界の常識を疑う発想で新規事業創出に取り組む企業
- ・ITセグメント：Redxサービスで売上比37.7%達成。暮らしセグメント：goodroom residence2027年…
- ・人手不足環境下で、標準化による業務推進と働き方改革で、魅力ある職場創出を重視する

証券コード 4437

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
115億円営業利益率
8.1%財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 54.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
512万円

情報・通信業内 541位/592社

平均年齢
42.06歳

情報・通信業内 106位/593社

平均勤続
9.56年

情報・通信業内 151位/593社

女性管理職
50.0%

情報・通信業内 6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…）

直近ニュース十一言

参考: gooddaysホールディングス[4437]: 保有状況報告書

