

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

企業理念

すべての人に夢と希望を与え社会に貢献する。美容を手段に人々を美しくすることが最大テーマ。

売上高
5,180百万円

営業利益
501.0百万円

期末美容室数
64店

② 中長期の経営戦略

1. リブランディング推進

TAYAブランド10店舗のリニューアル計画。今後3年を目途に全店舗リニューアル実施。スタッフを『ビューティライフデザイナー』へ育成し、客単価向上と高品質サービス実現。

3. 本部構造改革

本部のスモール化と経営管理体制強化。業務フロー効率化と社員生産性向上で迅速な経営判断実現。販管費大幅削減策を実施。

2. フリーランス事業確立

業務委託サロン『ano』の次年度3店舗出店計画。自社独自サービス創出と事業ノウハウ積み上げで、直営事業に次ぐ収益の柱を目指す。

4. トータルビューティ推進

多様な美容サービス提供に向け、複数企業とのコラボレーション積極推進。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の課題

- ・物価急騰による原材料価格・エネルギーコスト上昇への対応
- ・美容室オーバーストアによる過当競争の激化
- ・人口減少社会における客数減少と美容師獲得難

② 事業上の重点課題

- ・新技術開発と社員教育継続実施
- ・店舗統廃合と合理的コスト削減の推進
- ・多様化する消費者ニーズへの対応

③ 継続企業の前提に関する課題

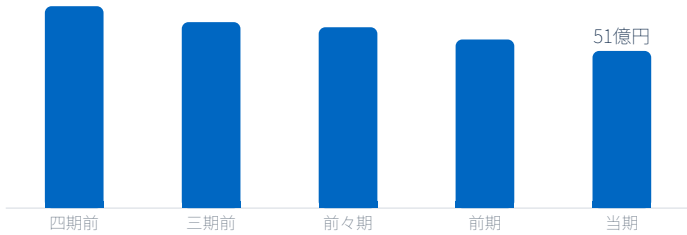
- ・継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる状況が存在
- ・内部統制システム充実と企業体質改善による早期解消が最重要

面接で使えるポイント

- ・4つの満足（顧客・株主・社員・社会）の追求を経営の根幹に据え、企業の社会的使命を実現する経営姿勢。
- ・次年度64店舗目指し、3年で全店舗リニューアル計画。『ビューティライフデザイナー』育成で高付加価値サービス提供。
- ・業務委託サロン『ano』などフリーランス事業で多様な働き方を実現しながら、ヘアビジネスのリーディングカンパニーを目指す。

証券コード 4679

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
美容室の経営を主力事業とするサービス業企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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

8点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

410万円

サービス業内 494位/524社

平均年齢

35.1歳

サービス業内 391位/527社

平均勤続

12.6年

サービス業内 76位/527社

女性管理職

14.8%

サービス業内 227位/371社

男性育休

25.0%

サービス業内 277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: 田谷[4679]：資本準備金及び利益準備金の額の減少並びに剰

