

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

フィットネスで社会を明るくする。パーソナルトレーニングを通じて心身共に健康で笑顔溢れる社会づくりに貢献

② 中長期の経営戦略

1. ライトユーザー獲得

「UNDEUX SUPERBODY LIFE」を地方都市・郊外に出店し、日常にトレーニングを取り込みたいライトユーザーを獲得

2. ミドルシニア向け展開

「Dr.plus Fit」の郊外を中心とした多店舗展開により、郊外在住のミドルシニア世代の健康意識に対応

3. 新規ブランド・サービス開発

変化していくニーズに合わせた新規ブランド・サービスの展開により新たな顧客ニーズを開拓

4. LTV拡大戦略

会員数増加と顧客ロイヤルカスタマー化によるLTV拡大、物販売上拡大を実現

③ 対処すべき課題

① 認知度向上・新規顧客獲得

- ・当社及びサービスの認知度向上が持続的成長に必須
- ・費用対効果を見極めた広告宣伝・広報活動に積極的に取り組む

② 新規出店とエリア拡大

- ・企業理念実現と事業規模拡大のため継続的な新規出店が重要
- ・これまでのノウハウを活かした出店戦略で収益性向上を図る

③ 人材の確保と育成

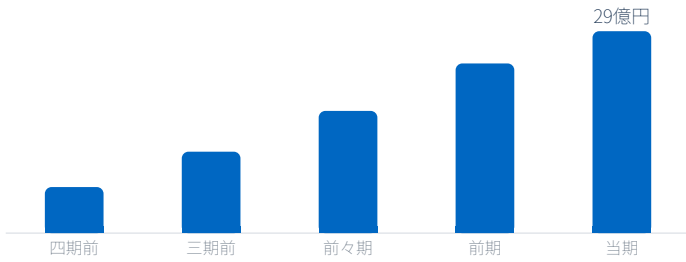
- ・事業拡大に向け人材獲得と育成は最重要事項
- ・教育研修制度整備・福利厚生充実を進める
- ・多様な働き方対応と人事評価制度見直しで働きやすい体制構築

面接で使えるポイント

- ・女性専用ジム「UNDEUX SUPERBODY」、「UNDEUX SUPERBODY LIFE」…
- ・郊外出店とミドルシニア世代への対応で、新たな成長機会を開拓している点
- ・パーソナルトレーナー育成施設「プロジム」で人材育成に力を入れ、業界全体への貢献を目指している点

証券コード 469A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

パーソナルトレーニングジムの運営とパーソナルトレーナー養成スクールの運営を主な事

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）

- 将来性評価は晴れ

※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

51点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 32.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

382万円

サービス業内 511位/524社

平均年齢

27.8歳

サービス業内 523位/527社

平均勤続

2.0年

サービス業内 517位/527社

女性管理職

50.0%

サービス業内 27位/371社

男性育休

75.0%

サービス業内 165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＋一言

