

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

経営コンセプト

幼・青・老の共生。幼年～青年～老年、共に楽しく過ごせる社会作り

有料老人ホーム開設
200床/年売上高
32,593,608千円営業利益
727,244千円ROE
2.4%

② 中長期の経営戦略

1. 介護事業拡大

有料老人ホーム年間200床開設目標。全国展開推進のため、進出地域での地域社会交流を活発化し、認知度と信頼関係強化

3. 飲食事業体質改善

既存店舗力強化、サービス・商品強化で客数向上。カラオケ店との顧客回流促進で効率的収益向上

2. カラオケ事業強化

アプリ会員・65歳以上ゴールドメンバー募集でリピート率向上。経済環境を見極めた新規出店で全国展開進捗

4. 人材育成強化

排泄ケア専門士、認知症ケアリーダー、ケアクリエイター3種の社内認定資格制度で専門性高い従業員育成

③ 対処すべき課題

① 人材確保と育成

- ・介護・カラオケ・飲食事業での慢性的労働力不足に対応
- ・OJT・従業員研修制度で個々の成長フォロー、定着率安定化
- ・有資格者（看護師・ケアマネジャー・介護福祉士）の安定採用・定着強化

② 事業環境への対応

- ・介護保険制度改定（トリプル改定）で報酬改定率プラス1.59%に対応
- ・65歳以上高齢者数が2025年3,657万人、2042年3,878万人へ増加予測に対応
- ・カラオケ・飲食事業の競争激化・コスト上昇への差別化・効率化推進

③ 運営品質と管理強化

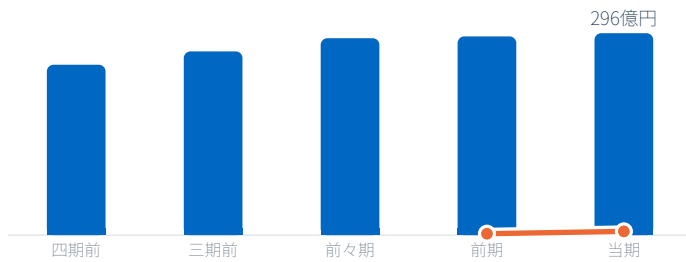
- ・防災訓練・衛生検査・クリンリネス徹底で施設安全・信頼性確保
- ・コンプライアンス体制強化で法令遵守徹底
- ・遠隔店舗の管理・教育体制強化、WEB会議活用で迅速対応

面接で使えるポイント

- ・2025年の高齢者3,657万人、2042年の3,878万人へ向け、介護技術向上とテクノロジー活用で社会貢献
- ・排泄ケア専門士・認知症ケアリーダー・ケアクリエイター育成で、サービス品質と職員負担軽減を両立
- ・福岡から関東まで全国展開中。ゴールドメンバー・アプリ会員でリピート率向上に取り組む

証券コード 6059

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
296億円営業利益率
1.9%財務健康度
39点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 36.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
448万円

サービス業内 461位/524社

平均年齢
47.6歳

サービス業内 37位/527社

平均勤続
14.7年

サービス業内 38位/527社

女性管理職
14.3%

サービス業内 233位/371社

男性育休
0.0%

サービス業内 299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

