

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

経営理念

水を通じて健康づくりに貢献する

子供会員比率
88.9%大人会員比率
11.1%会費売上高比率
8割

② 中長期の経営戦略

1. 会員集客強化とM&A戦略

業界最大唯一の上場企業として会員集客の強化およびM&A戦略を軸とした積極的な成長投資を推進し収益拡大を図る

3. ROEと配当性向の向上

財務の健全性を維持しながら資本効率を高め、ROEと配当性向を重要経営指標として企業価値向上を図る

2. シニア向けプログラム開発

水中バイク・水中トランポリン・水中ウォーキングプログラムの制作により、シニア会員の拡大と少子高齢化社会への対応を進める

4. 会員数の底上げ

既存事業所の会員数の底上げと新規出店により会員数増大を実現し、収益性指標として会員数を具体的経営指標とする

③ 対処すべき課題

① M&A戦略の推進

- ・ エリア展開を強化し地域の青少年健全育成とスポーツ振興を加速
- ・ 健康産業全般での親和性高い新領域への事業進出

② 高齢化社会対応の課題

- ・ シニア事業の拡大をメイン課題と認識
- ・ 関節痛緩和や健康寿命延伸に効果期待の大人プログラム充実

③ 人材育成・確保の課題

- ・ 業界全体で人材不足が深刻。事業拡大に人員育成確保が課題
- ・ 上場企業としての強みを活かし魅力ある労働環境と教育環境を整備

面接で使えるポイント

- ・ 業界最大唯一の上場企業として会費売上高約8割を占める会員ビジネスを軸に成長投資を推進している点
- ・ Jパドルバイクなど独自開発した水中運動プログラムで高齢化社会への対応と社会貢献を同時実現
- ・ M&A戦略によるエリア展開とシニア事業拡大で、子供88.9%の会員構成から大人会員の増員を目指す成長戦略

証券コード 6074

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
スイミングスクール運営事業を主力事業とする上場企業

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
85億円営業利益率
5.1%財務健康度
26点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 31.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
465万円

サービス業内 445位/524社

平均年齢
40.9歳

サービス業内 168位/527社

平均勤続
15.1年

サービス業内 30位/527社

女性管理職
21.1%

サービス業内 167位/371社

男性育休
50.0%

サービス業内 237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)ジェイエスエス【6074】：決算情報

