

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

よりよい人生をつくる。創造する力とおもいやり、おもてなしで、人々の心を満たし、活力ある社会の実現を支える。

売上高
7,497百万円

営業利益
669百万円

営業利益率
8.9%以上

長期ビジョン
100位以内

② 中長期の経営戦略

1. 競争力・生産性強化

ブランド認知向上、展開エリア拡大、IT/DXによる業務革新を推進。婚活では業界屈指の新規入会者・在籍会員数、ウェディングでは婚姻組数の約2%へのサービス提供を目指す。

2. 人的・財務資本強化

2025年3月期からの3か年を基盤構築期間に位置づけ。優秀な人材の計画的採用、教育研修・人事評価制度・労働環境整備を推進。

3. 社会との共生推進

ESGへの対応強化。企業は公器という自覚のもと、ステークホルダーからの要請に応え、事業活動を通じた社会課題の解決を図る。

③ 対処すべき課題

① 企業体質の強化

- ・ 企業規模拡大に伴う意思決定の迅速化・効率化が重要
- ・ 組織体制の継続的見直しと内部管理体制の強化
- ・ 役員・従業員への教育を通じた体制実効性維持

② 人材確保・育成

- ・ 優秀な人材の計画的採用・配置が必要
- ・ 入会勧奨・活動支援・カウンセリング等従事者の教育は高品質サービスに必須

③ システム管理体制

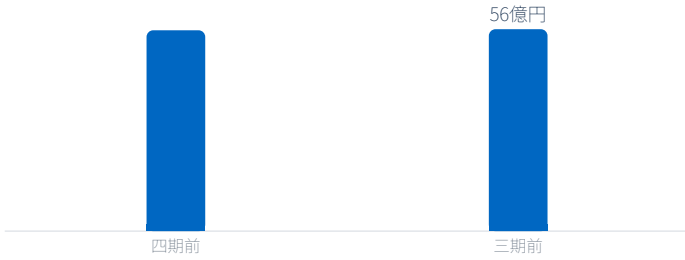
- ・ 婚活事業での個人情報保護とセキュリティ管理が重要
- ・ プライバシーマーク・ISMS認証取得、市場要求レベル充足を継続

面接で使えるポイント

- ・ 上場企業サービス業売上高100位以内という長期ビジョンに向け…
- ・ 婚活事業では業界屈指の新規入会者・在籍会員数、カジュアルウェディングでは婚姻組数の約2%へのサービス提供という具体的成長…
- ・ パーパスの『創造する力とおもいやり、おもてなし』を通じた社会課題解決と…

証券コード 6181

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

東京都品川区に本拠を置く上場企業（グロース市場）で、直近期の連結売上は59億円

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

1点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 26.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

439万円

サービス業内 467位/524社

平均年齢

42.4歳

サービス業内 124位/527社

平均勤続

7.8年

サービス業内 216位/527社

女性管理職

52.0%

サービス業内 25位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 57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

