

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

経営方針

ブランド価値向上と顧客基盤拡大を図り、急速に変化する市場環境に適応しつつ、グループ全体としての競争優位性を確立する。

人員削減
26%

固定費削減
2億21百万円

月次コスト削減
1000万円

アジア展開
5地域

② 中長期の経営戦略

1. 事業の転換

TVチューナー中心からウェルネス・ヘルスケア×Web3への転換。構造改革と新規事業推進で、2023年に選択と集中実施、2024年に人員・固定費削減完了。

3. Web3プロジェクト推進

「WellthVerse」で健康行動を報酬に変換。ポイ活アプリ「エブリポイント」を2025年4月ローンチ、NFT・トークンエコノミー・DAOを活用したコミュニティ構築を推進。

2. ブランド戦略遂行

Re・Deウェルネスブランドで「心地をリデザイン」を掲げ、キッチン・ビューティ・ウェアラブルを横断展開。D2C・体験型リテール・クラファンで展開、2027年までにアジア5地域に拡大。

4. 家電事業成長強化

理美容製品・オーガニック製品市場に注力。高性能ヘアケア機器やスキンケアデバイス、天然素材調理家電の開発で高付加価値化と利益率向上を目指す。

③ 対処すべき課題

① TVチューナー市場縮小への対応

- ・テレビ視聴の配信シフトで従来事業の需要が減少。チューナー関連開発を選択と集中に改め、新領域への転換が急務。
- ・コア事業の不採算化で固定費圧縮が必須。本社移転などで月1000万円のコスト削減…
- ・新規事業育成のための経営資源配分が課題。事業の身軽化を通じて、ウェルネス・ヘルスケア領域への重点投資を推進。

② ブランド認知度とエコシステム構築

- ・Re・Deのポジショニングを強化し、単なる家電ブランドから「心地」を核にしたウェルネスブランドへの進化が必要…
- ・D2Cと体験型リテール、クラウドファンディングを組み合わせた市場投入で初期需要検証と顧客獲得を両立させる工夫…
- ・Re・De Ring等のハード×WellthVerseのソフトを一体化させた体験エコシステムの構築で継続率向…

③ Web3・ヘルスケア市場での競争力確保

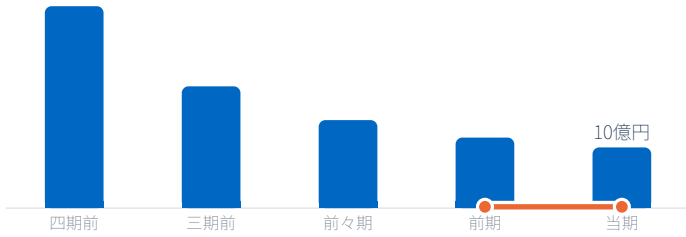
- ・ウェルネス・ヘルスケア×Web3で業界リーディングカンパニーを目指す。
- ・ブロックチェーンによるヘルスケアデータ安全管理、NFT・トークンエコノミーによるユーザーエンゲージメント向上…
- ・「WellthVerse」と「エブリポイント」でユーザー獲得と定着を両軸でグロースさせるための体制整備と継続…

面接で使えるポイント

- ・TVチューナー事業から脱皮し、ウェルネス・ヘルスケア×Web3への大転換で新たな成長市場に挑戦している点が特徴。
- ・Re・Deブランドで『心地をリデザイン』を掲げ、キッチンからウェアラブルまで暮らし全体の体験価値を提供する独自のポジション…
- ・2027年までにRe・Deを台湾・韓国・中国・シンガポール・香港のアジア主要5地域に展開し…

証券コード 6731

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
10億円営業利益率
▲79.5%財務健康度
44点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 40.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
603万円
電気機器内 181位/225社平均年齢
47.0歳
電気機器内 28位/225社平均勤続
17.0年
電気機器内 83位/225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: テレビの“熱量”を、毎日可視化。ピクセラ公式Xにて、独自視

