

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

世界中の人々から常に必要とされる企業を創り、社会の発展と社会貢献に寄与する。

売上高営業利益率
10～15%

② 中長期の経営戦略

1. 消費者ニーズの把握

ウェブマーケティングを中核として市場動向や成長分野の情報収集を実施。

2. ノウハウの活用と協業

24/7Workoutで培った集客・直営多店舗展開のノウハウとNOVA社グループとの協業で新業態開発。

3. 新サービスの開発

多様化した顧客ニーズに対応した新サービス・新業態開発で経営理念の具現化を推進。

③ 対処すべき課題

① 新サービスプランの導入

- ・ 24/7Workoutで物価高・生活スタイル多様化に対応した新サービスプラン導入。
- ・ 費用対効果を重視する顧客ニーズに対応し収益確保に努める。

② 集客の最適化と拡大

- ・ Webマーケティングの比率が高い集客方法を改善し新規顧客増加を図る。
- ・ NOVA社グループとの協業で費用対効果の高いWeb広告手法を開拓。
- ・ 24/7Workoutとノバの店舗が隣接する立地を活かした相互送客を実現。

③ 知名度向上と管理体制強化

- ・ 24/7Workoutおよび当社単独の知名度向上で新規顧客開拓と人材確保を推進。
- ・ NOVA社グループ全体での広報活動とメディア発信を強化。
- ・ 上場子会社として支配株主取引の適正性を確保しガバナンス体制を強化。

面接で使えるポイント

- ・ ウェブマーケティングを中核に消費者ニーズを把握し、24/7Workoutで培った集客ノウハウを活かした事業展開。
- ・ 物価高や生活スタイル多様化への対応として、新サービスプラン導入で費用対効果を重視する顧客ニーズに対応。
- ・ NOVA社グループとの協業で立地・顧客・サービス形態の共通特性を活かした相互送客と相乗効果の追求。

証券コード 7074

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングスは、純粋持株会社として機能し

主力事業・セグメント

- ・個人向けTraining 97.6%
- ・不動産Related 2.4%

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
21億円

営業利益率
▲8.5%

財務健康度
11点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 42.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

754万円

サービス業内 85位/524社

平均年齢

42.7歳

サービス業内 118位/527社

平均勤続

3.9年

サービス業内 408位/527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

