

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

パーパス

人生から不安をなくし、生きるをサポートする企業グループとして、誰もが心から豊かで前向きになるWellness Lifeが溢れる社会の実現を目指す。

取引実績のある接骨院
5,292院

② 中長期の経営戦略

1. 取引シェアの拡大

全国50,919院の接骨院との取引シェア拡大。現在5,292院（約10%）。新規開拓活動により取引実績の拡大に取り組む。

2. 組織的な営業体制構築

優秀な人材の確保と教育制度充実。経営理念の浸透と従業員の定着。特定役職員への販売依存を軽減。

3. 商品・サービスの開発

接骨院のIT化やDX支援。療養費に依存しない経営体制構築。利用者向けの予防メニュー開発。

4. 競合他社との差別化

IFMCによる独自商品。会計的コンサルティングノウハウ。多様なニーズへのワンストップ対応。ファイナンシャル事業との連携。

③ 対処すべき課題

① 接骨院業界の経営課題

- ・療養費収入減少に伴う経営悪化への対応
- ・新規集客とWebマーケティング施策の実施
- ・新規分院出店時の資金確保と有資格者の人員確保

② 人材と組織体制

- ・人員増加に伴う教育制度の構築
- ・従業員定着化のための人事制度整備
- ・組織的な営業体制の構築と経営理念浸透

③ 事業成長と市場開拓

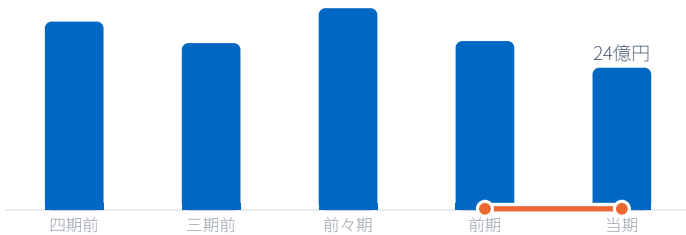
- ・取引実績率約10%から市場シェア拡大
- ・ヘルスケア業界全体への事業展開推進
- ・IFMCを活かした新規マーケット開拓

面接で使えるポイント

- ・接骨院全国50,919院のうち約10%である5,292院との取引実績を基盤に、市場シェア拡大を目指す成長戦略。
- ・IFMCという独自商品とコンサルティングノウハウで、競合他社との差別化を図り長期的顧客関係を構築。
- ・「健康寿命の延伸」という社会課題解決に貢献しながら、ウェルネス事業とファイナンシャル事業で「からだ」と「おかね」の両不安…

証券コード 7090

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
24億円営業利益率
▲5.1%財務健康度
6点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 27.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
522万円
サービス業内 357位/524社平均年齢
36.1歳
サービス業内 358位/527社平均勤続
6.8年
サービス業内 254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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)リグア【7090】：決算情報

