

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

経営テーマ

「Happiness」「Beauty」「Wellness」をテーマに、店舗を通じて価値観を提示し、幸福を感じるお客様を増やす。

年間サービス提供組数
約2万組

フォトグラファー
172名

メイクアップアーティ
189名

② 中長期の経営戦略

1. フォトウエディングのさらなる成長

送客提携強化、客単価向上、未出店地域への出店、市場自体の拡大、投資額と人員配置の最適化。

3. 人材の確保と育成

フォトグラファー・メイクアップアーティストを正社員として雇用、段階的な技術研修により均質化。

2. ライフフォトカンパニーの基構築

アニバーサリーフォト成長、首都圏出店とM&A活用、子ども写真複数ブランド展開、新事業領域進出。

4. Web集客力の強化

制作チーム内製化、SEO対策、社員によるSNS情報発信、顧客による双方向発信の仕組み構築。

③ 対処すべき課題

① 婚姻組数減少への対応

- 平均婚姻年齢上昇（2023年男性31.1歳、女性29.8歳）、年間婚姻組数474千組まで減少
- 新たな価値観浸透により少人数式や式を行わない結婚スタイル拡大への対応

② フォトウエディング市場の競争激化

- 競争事業者増加による顧客選別化、Web集客だけでなく営業力強化の必要性
- フォトウエディング実施率上昇の取り込み、大手との差別化

③ 人材確保と配置の最適化

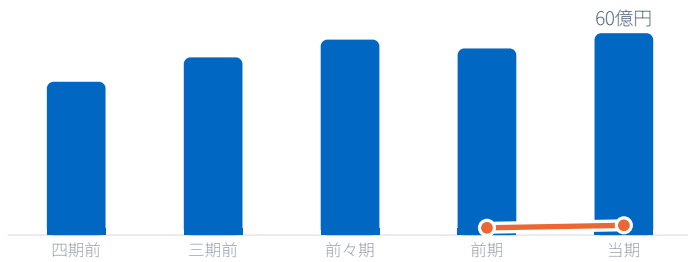
- 出店加速に合わせた地方での安定的な人員確保、中途採用強化
- 技術水準の維持と均質化、稼働の平準化による効率化

面接で使えるポイント

- 年間約2万組のお客様にサービス提供する中で、「Happiness」「Beauty」「Wellness」の価値観を体現する…
- フォトグラファー172名、メイクアップアーティスト189名を正社員で雇用し…
- 婚姻組数474千組減少の環境下で、フォトウエディング市場の需要増加をWeb集客とIBJ資本業務提携で取り込む成長戦略。

証券コード 7372

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）

要するに

神戸市に本社を置く持株会社であり、グループ企業1社を傘下に持つ

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
60億円営業利益率
4.9%財務健康度
32点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 34.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
479万円

サービス業内 436位/524社

平均年齢
37.7歳

サービス業内 295位/527社

平均勤続
5.1年

サービス業内 336位/527社

女性管理職
11.1%

サービス業内 271位/371社

男性育休
－（未開示）

※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)デコルテ・ホールディングス【7372】：決算情報

