

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

社是

もっと音楽を世に、もっとサービスを世に。カラオケを通じた音楽文化の振興と楽しいコミュニケーションの場を提供。

2 中長期の経営戦略

1. DAM・ビッグエコーのブランド強化

業務用カラオケ事業に経営資源を投入。LIVE DAM WAO!は2025年4月発売。新音源方式と本人映像搭載で音質向上。

3. ビッグエコー直営店の強化

設備充実と高質サービス提供で顧客満足度向上。LIVE DAM WAO!を4月中に全店導入完了。

2. エルダー市場の開拓

FREE DAM LIFEの拡販と新機能訴求。介護施設での需要拡大に対応し、健康寿命延伸と業務負荷軽減を支援。

4. パーキング事業の成長

M&Aを含む新規施設開拓でザ・パーク事業を拡大。ブランド認知拡大にテレビCM活用。

3 対処すべき課題

① 経済環境の不透明性への対応

- ・地政学的リスク（中東・ウクライナ）と米国政策動向の影響に対応
- ・国内の物価上昇継続への経営対応

② 市場での競争激化への対応

- ・都心部での事業者同士の競争活発化に対抗
- ・中心地への需要集中に対応した商圈戦略

③ 新機能普及と利用層拡大

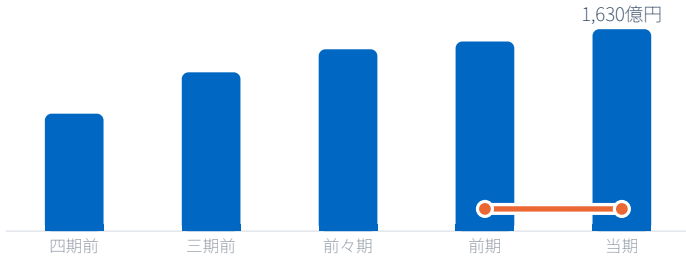
- ・LIVE DAM WAO!のボイスマジック機能で苦手意識層を開拓
- ・スーパー協業やCOCOKARAで新規歌う場を創出

面接で使えるポイント

- ・LIVE DAM WAO!の2025年4月発売と5年半ぶりの新フラッグシップモデル開発から…
- ・介護施設でのFREE DAM LIFE展開を通じ、エルダー市場の拡大と社会課題解決に同時貢献する姿勢が特徴。
- ・2026年2月の本社一元化で部門連携を強化し、生産性向上とイノベーション創出を経営課題として重視している。

証券コード 7458

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
1,630億円営業利益率
11.0%財務健康度
62点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 52.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
616万円

卸売業内 190位/282社

平均年齢
40.5歳

卸売業内 205位/283社

平均勤続
11.8年

卸売業内 196位/282社

女性管理職
1.9%

卸売業内 183位/209社

男性育休
28.1%

卸売業内 165位/180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: 株式会社第一興商と業務提携

