

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

終活に関連するあらゆるサービスを提供する総合シニアライフサポート企業として発展し、消費者に寄り添ったサービス向上を第一に取り組む。

② 中長期の経営戦略

1. お墓事業の多様化

既存霊園の改造・増設、樹木葬・境内墓地・納骨堂の販売拡大、墓じまいや国産墓石販売力の強化を推進。

2. 葬祭事業の質向上

魅力的な葬儀プラン開発により低価格競争から脱却。さくら・あおい倶楽部による生前予約獲得と会員施策を強化。

3. 集客媒体の効率化

ノウハウ分析・マーケティング強化により、より効率性を重視した集客媒体選定を推進。

4. 終活セミナー・イベント充実

春夏秋冬の会報配布や充実したセミナー・イベント開催を通じ、潜在顧客を受注に繋げる。

③ 対処すべき課題

① お墓事業の施工単価低下

- ・埋葬選択肢の多様化で一般墓購入層が減少、施工単価が下落傾向。
- ・樹木葬などの需要増加に対応した霊園改造・増設が必要。
- ・納骨堂販売の遅れが手元流動性を圧迫している状況を解消。

② 葬祭事業の価格競争激化

- ・超高齢化で葬儀簡素化が進む一方、インターネット媒体での価格競争が激化。
- ・低価格競争からの脱却と受注件数・売上高拡大の両立が課題。

③ 資金繰りの安定化

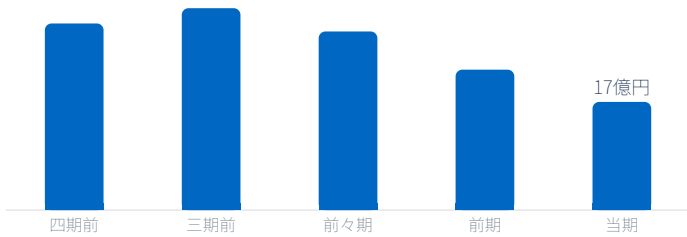
- ・宗教法人への債務保証履行により手元流動性資金が圧迫。
- ・有形固定資産・投資資産の流動化と金融機関との継続支援交渉が必須。

面接で使えるポイント

- ・メモリアル市場で火葬場以外の全サービス提供できる希少企業という強みを活かした事業展開に関心がある。
- ・樹木葬や納骨堂など埋葬選択肢の多様化に対応し、消費者ニーズに寄り添うサービス提供に参画したい。
- ・さくら・あおい倶楽部など会員組織を軸に、終活セミナーやイベント充実による総合シニアライフサポート企業への成長を支えたい。

証券コード 7578

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東京都に本社を置く小売業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
44点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 31.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
462万円

小売業内 253位/318社

平均年齢
46.6歳

小売業内 66位/318社

平均勤続
4.9年

小売業内 282位/318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

参考: 上場企業のニチリョクが700万世帯の“おひとりさまリスク”に

