

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

基本理念

会社はお客様のためにある。個人の成長が会社の成長。会社の成長で社会に貢献する。

売上高経常利益率
10%

ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. サブスクリプション型メンバーシップの...

商品とサブスクリプション型メンバーシップを融合したビジネスモデルを成長させ、デジタルライフプランナーの増員を図る。

3. インターネット関連事業の展開

お客様のデジタルライフの需要創造を計画的に行い、インターネット総合サービス業としてソリューション提供。

2. 会員ご家族への総合提案

デジタルライフプランナーが「くらしを止めない」総合的提案を提供し、顧客満足度向上を目指す。

4. 地域社会への貢献

会員ご家族の生活になくてはならない企業に発展させ、地域社会に貢献しながら事業展開を進める。

③ 対処すべき課題

① 質の高い人材の確保と育成

- ・新卒採用、長期雇用、会員採用など多様な人材確保方法の活用。
- ・再教育を通じた働き方・生産性・学び方の一体推進。
- ・理念に基づいた高い生産価値を実現できる人材育成。

② 社会構造変化への対応

- ・社会構造の変化に柔軟に対応できる企業体質の構築。
- ・プレミアムメンバーのカスタマーサクセス実現。
- ・従来の出店方法にとらわれないアプローチ方法の模索。

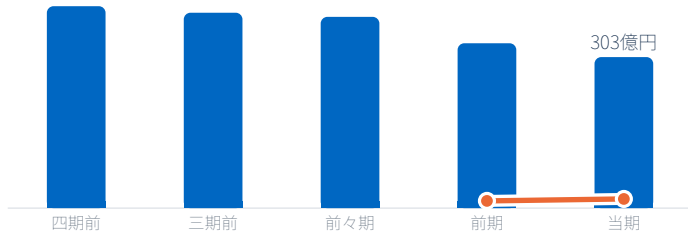
③ ESG価値観に基づく事業展開

- ・社会性・社会貢献、環境への貢献に取り組む。
- ・働き方・学び方、人間発信の新たな価値創造を推進。
- ・企業統制・運営統制の強化。

面接で使えるポイント

- ・デジタル格差の解決を目指し、全てのお宅にデジタル担当を配置するVisionを掲げている。
- ・サブスクリプション型メンバーシップとしてライフタイムバリューの最大化を中期目標に設定。
- ・デジタルライフプランナーの増員を通じて『くらしを止めない』事業を実現する企業。

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
連結財務諸表提出会社(以下、「当社」という)

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
303億円営業利益率
6.1%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 40.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
442万円平均年齢
33.8歳平均勤続
7.0年

※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

