

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

ありたい姿

「つなぐ想い」でお客様の未来を創造し、社会に貢献する企業グループ

親会社株主に帰属する
100億円以上ROIC
10%以上売上高
4,184億円営業利益
88億円

② 中長期の経営戦略

1. お客様が主役のビジネスへ転換

プロダクトアウトからマーケットインへ転換。全国店舗・人財とノウハウを生かし、感動体験を提供

3. 地域密着で社会課題を解決

全国アセット活用で地域活性化・健康サポート。自治体提案とクオカード連携で地方創生推進

2. 戦略的パートナー企業との協業

キャリアショップで通信事業者と連携し魅力的サービス提供。リテール事業でECなどデジタル価値融合

4. 法人事業の成長強化

中堅・中小企業向けモバイルソリューション強化。業種別専任組織創設でDX環境構築サポート

③ 対処すべき課題

① コンシューマ事業の環境変化対応

- ・スマートフォン高機能化による価格上昇への対応
- ・オリジナルショップ展開でAI体験・修理対応等の感動場提供
- ・実店舗とECデジタル価値の融合によるビジネス拡大

② 経営基盤の強化と効率化

- ・人員構成の適正化と効率体制構築
- ・全社業務の効率化で営業利益増益を実現
- ・希望退職募集実施で収益力向上と基盤強化

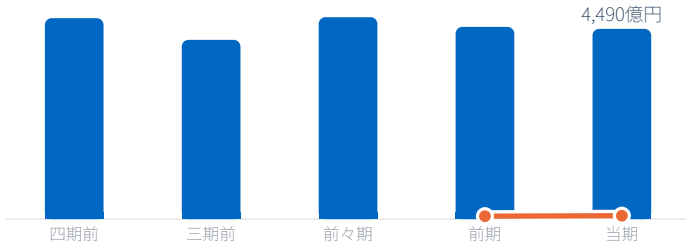
③ コンプライアンス・ガバナンス強化

- ・コンプライアンス研修充実と社内SNS活用の啓発
- ・独立社外取締役過半数で体制強化
- ・コーポレートガバナンス・コード全原則実施

面で使えるポイント

- ・中期経営計画で100億円以上の親会社株主帰属当期純利益を目指し、マーケットイン思想で事業転換
- ・全国各地の店舗・人財を生かし、AIやデジタル融合で感動体験を提供する新たなビジネスモデル構築
- ・地域密着で社会課題を解決し、労働力減少やデジタル人財不足に対応するモバイルソリューション提供

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
4,490億円営業利益率
1.8%財務健康度
25点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
510万円平均年齢
39.3歳平均勤続
11.7年女性管理職
11.8%男性育休
70.6%

※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

