

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

企業理念

人と企業を繋ぐ新たな価値の創造を目指し、サービスの流通創造を通して人々の心豊かな生活と社会の発展に貢献

売上高
70,900百万円

営業利益
22,500百万円

福利厚生会員数
1,800万人

年間利用率
50%

② 中長期の経営戦略

1. 会員基盤の拡大

パート・アルバイト割の提供開始など企業規模や雇用形態を問わず幅広い層に対応。ベネワン・プラットフォーム機能拡充で利便性向上

3. ヘルスケアサービス拡大

既存顧客への横展開やデジタル化・標準化推進。2026年度健診受診件数153万件、特定保健指導初回面談38万件が目標

2. 決済事業の収益化

給与天引き決済代行で流通コスト低減。決済手数料を新たな収益の柱として中長期育成を目指す

4. 経営効率化

BPR・働き方改革・IT化による収益構造改善。売上高経常利益率・ROE継続向上を目指す

③ 対処すべき課題

① 成長と効率化の両立

- ・会員拡大と営業利益率向上を同時達成。2026年度営業利益率31.7%が目標
- ・複数事業への経営資源の多重活用と横展開体制構築

② 新事業の収益化

- ・決済事業が年間利用額6百万円から80,000百万円への伸長必須
- ・健診受診件数を67万件から153万件に拡大が課題

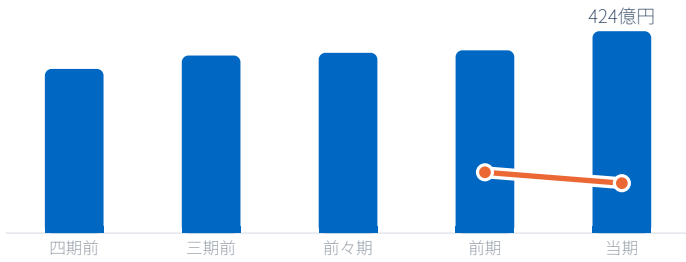
③ デジタル化と標準化推進

- ・ベネワン・プラットフォームの機能拡充・連携推進
- ・健診・保健指導事業のデジタル化・標準化で収益力向上

面接で使えるポイント

- ・福利厚生会員数948万人から1,800万人への拡大を目指し、企業規模や雇用形態を問わず幅広い層へサービス提供
- ・給与天引き決済代行で流通コスト削減し、決済手数料を新たな収益の柱とする事業戦略
- ・2026年度営業利益率31.7%達成に向け、経営効率化とサステナビリティ・ESG経営を同時推進

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

当社と連結子会社10社、持分法適用関連会社 1 社

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）

- ・営業利益率24.7%と高い収益性
- ・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
424億円営業利益率
24.7%財務健康度
63点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
661万円平均年齢
37.4歳平均勤続
5.6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

