

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

経営理念

困っている人を助けるという理念のもと、安心できるベストな仕組みやサービスを創り続ける

サービス契約数
500万人人

サービス契約数
1000万人人

② 中長期の経営戦略

1. パートナーシップ戦略

営業・業務の両面でパートナーとの提携を軸に成長。最小の組織・資源で最大価値を発揮し、安心できるベストな仕組みやサービスを創出

3. 業務戦略

コンタクトセンターでのテクノロジー活用と業務効率化推進。施工パートナーの開拓・教育・機能拡張でラストマイルインフラの強化

2. 営業戦略

会員・保険を中心とした既存事業の市場浸透推進。少子高齢化等の変化を踏まえた新規提携拡大と、M&A・スタートアップ連携による新規事業創出

4. 管理・財務戦略

各種委員会設置と情報開示強化で高いガバナンス構築。社会的課題解決と経済的利益の両立を目指す

③ 対処すべき課題

① 会員・保証・保険事業の拡大

- ・集合住宅向けサービスの市場浸透と戸建住宅市場への進出加速
- ・住宅設備延長保証の新築市場プレゼンス向上
- ・家財保険の被保険者増加と新商品開発・販売推進

② サービス品質向上とコンテンツ

- ・コンタクトセンターと施工パートナーの品質向上
- ・パートナーシップを活かしたサービスコンテンツ拡充
- ・ラストワンマイル効果的なサービスインフラネットワーク構築

③ 業務効率化・事業ポートフォリオ強化

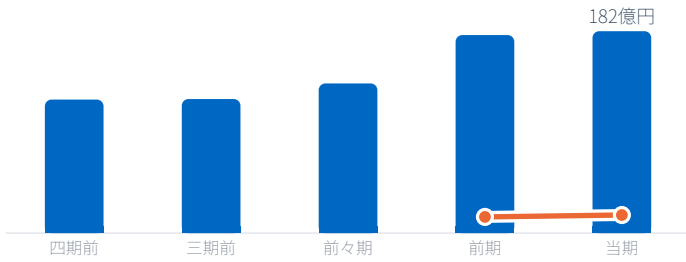
- ・複雑多様化した業務のシステム化と業務効率化推進
- ・M&Aと事業ポートフォリオ見直しで中長期成長実現
- ・激甚災害等へのリスク分散体制整備と対応力強化

面接で使えるポイント

- ・困っている人を助けるという経営理念のもと、2030年までに1000万人へのサービス拡大を目指している
- ・パートナーシップ戦略で最小の組織・資源で最大価値を発揮。2021年にアクトコールとTSUNAGUをグループ化し吸収合併し…
- ・コンタクトセンターの名古屋本社・岐阜県大垣市・東京本部での多拠点体制でリスク分散し、事業継続性を確保

EDINETコード E05509

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 182億円	営業利益率 9.0%	財務健康度 47点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 34.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
486万円

平均年齢
35.4歳

平均勤続
5.7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

要するに

当社、連結子会社3社（ジャパンワランティサポート株式会社）

主力事業・セグメント

- ・MemberArea 53.3%
- ・保険Area 34.4%
- ・Warranty 9.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.0%の安定した収益性
- ・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

