

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

ビジョン

ハードに頼らず、ソフトの力を信じ、信頼できるスタッフ、信頼できる商品、信頼できるチームで、お客様の期待を超えていくこと

ブライダル売上比率
約8割割合

② 中長期の経営戦略

1. 出店戦略

政令指定都市への大型投資、地方都市ではM&Aで投資抑制。ゲストハウス、ホテル、レストラン等多様な施設スタイルで市場全領域を網羅

2. 内製化・仕組化

衣装、装花等サービスの社内内製化で情報共有円滑化と顧客満足度向上。営業支援システム活用で若手を早期戦力化

3. 独自集客

有名キャラクターアライアンス、自社サイト開設、少人数挙式特化サービス運用で潜在顧客へのアプローチを実現

③ 対処すべき課題

① 人材確保と育成

- ・新卒・中途採用の積極実施と早期戦力化
- ・接客データの定量分析による課題抽出と対策
- ・高接客力人材のノウハウ共有と定期研修実施

② 新たな収益モデルの確立

- ・ウエディング・テックサービス「アニクリLive」「アニクリWEBご祝儀」の拡大
- ・装置産業型投資を不要とするビジネスモデル検討

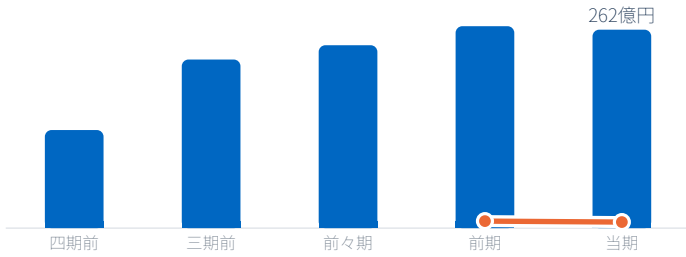
③ ブライダル以外の事業展開

- ・ブライダル関連事業売上が約8割を占める中での次の柱育成
- ・業界研究・事業構造分析による新事業展開検討

面接で使えるポイント

- ・「STAFF CREATE」のコアバリューである人の力を活かし…
- ・ゲストハウス、ホテル、レストラン等多様な施設スタイルで市場全領域に対応し、マーケットニーズの変化に対応する戦略
- ・ウエディング・テックサービス「アニクリLive」「アニクリWEBご祝儀」等を通じた新たな収益モデル構築で業界課題に対応

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

当社及び子会社2社により構成されております

主力事業・セグメント

- ・Bridal 80.0%
- ・建設・不動産 20.0%

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
262億円営業利益率
3.1%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
408万円平均年齢
34.0歳平均勤続
6.8年女性管理職
38.2%男性育休
25.0%

※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…）

直近ニュース十一言

