

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

困っている人に「あんしん」を届けることで社会に貢献する。ありがとうと言っていただけの安心・快適なサービスを提供する企業を目指す

有効会員数
200万件

2 中長期の経営戦略

1. ドメイン拡大

住宅設備機器の延長保証から「住まい」領域に拡大。家全般・生活全般の課題解決サービスを開発

3. 新築市場販売促進

駆けつけサービ、申込簡略化、コールセンター代理等を付帯して差別化。マーケットシェア拡大に取組

2. コールセンター中心新サービス

ハブ機能として集約される情報を独自分析し、会員・事業者に有益なサービスを開発

4. リフォーム市場展開

緊急駆けつけサービス等の付加価値を付けたサービスで、リフォーム専門事業者への販路拡大に取組

3 対処すべき課題

① 集客・販路拡大

- ・新築着工戸数減少見通しの中、シェア拡大に注力
- ・リフォーム市場ニーズの高まりに対応
- ・中古住宅流通促進と既存住宅市場環境整備に対応

② 新規事業展開

- ・設備保証のみでは差別化に限界。ノウハウを活かし住宅・暮らし全体をマーケットに
- ・鍵・水回り・ガラスの緊急駆けつけサービス等を展開
- ・ストック型事業に加えてフロー型ビジネスへの本格参入が必要

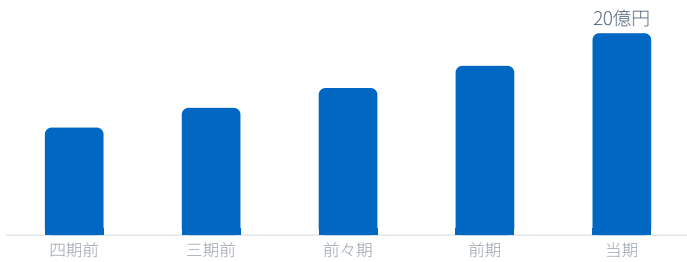
③ 経営基盤強化

- ・ITシステム投資と業務効率化・迅速化の推進
- ・優秀人材確保・育成と働きやすい職場環境整備
- ・自然災害・事故対策としてコールセンター業務委託化、デジタル化・テレワーク体制整備

面接で使えるポイント

- ・住宅業界が新築86万戸から74万戸への転換期にある中で、有効会員数200万件を目指すビジネスモデルへの関心
- ・設備保証事業のノウハウを活かしたドメイン拡大と、ストック型からフロー型ビジネスへの挑戦
- ・コールセンターが集約する情報をハブとしてどう活用し、会員・事業者に価値提供するかの戦略性

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
43点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 32.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
466万円平均年齢
33.9歳平均勤続
2.6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

