

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

ミッション・ビジョン

「明日の可能性を広げる。」をミッションに、人の想いと技術が生み出すクリエイティブで最適な、便利・豊かになる可能性を広げ続ける。

② 中長期の経営戦略

1. 独自企画力・技術の活用

DDS特許技術やテクノロジー、RCT臨床試験、独占販売契約による商品開発で独自性を担保。

2. スマート蓄積型D2C展開

志開発マネジメントシステム、Vita-SIMシステム、ストーリーPDCA、CRMによるLTV最大化、自社開発基幹システムで持続的成長。

3. 事業領域の拡張

技術・知見を活かし、健康寿命延伸、QOL向上、メンタルヘルス等の社会課題に対応したウェルネス関連商品開発と海外進出。

4. 垂直・水平展開戦略

1商品あたりの売上高拡大（垂直展開）と商品ラインナップ充実（水平展開）で事業成長を実現。

③ 対処すべき課題

① 人財確保・育成

- ・人物重視の採用と各種研修充実で人財育成
- ・リモートワーク・フレックスタイム導入で働き方柔軟化
- ・全従業員の能力発揮できる環境作りと組織体制強化

② 情報管理・システム基盤

- ・プライバシーマーク認証維持と個人情報教育の実施
- ・セキュリティシステム整備で情報管理体制を強化
- ・システム開発体制増強によるインターネット稼働安定性確保

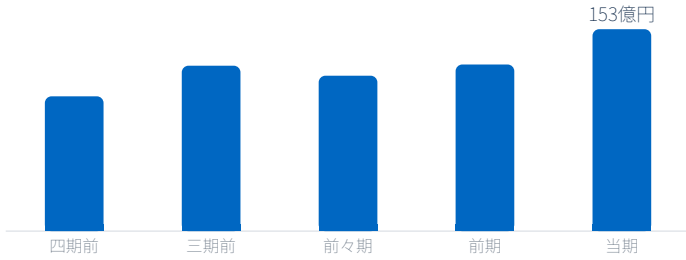
③ 商品競争力向上

- ・研究開発部設置で顧客ニーズに沿った開発期間短縮化
- ・「ビタブリッドC」「ターミナリアファースト」等主力ブランドのリニューアル・ラインナップ拡充
- ・代表直下の品質保証担当設置で品質管理水準向上

面接で使えるポイント

- ・ヘルス・ビューティーフーズ市場で機能志向食品1兆876億円、スキンケア市場2兆6,500億円の成長環境を開拓。
- ・DDS特許技術とRCT臨床試験を活用した独自企画力で、競争激化する市場で差別化を実現。
- ・志開発マネジメントシステムやVita-SIMシステム等、独自ノウハウを循環させた持続的成長モデルを構築。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

健康・美容商品を扱う「ウェルネスケア関連事業」の単一セグメントとして

主力事業・セグメント

・化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ

※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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 57.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
822万円平均年齢
34.9歳平均勤続
3.3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

