

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

パーパス・ビジョン

これから生きる人の夢を増やす。若者に希望を与えるNo.1企業になる

2 中長期の経営戦略

1. 紹介獲得数の向上

担当部門の人員体制強化、支店・金融機関本部への提案活動強化。金融機関ごとの目標設定と重点パートナー明確化。信用金庫・事業会社顧客向けサービス提供会社との新規提携推進で紹介チャンネルを多様化

3. 全社生産性の向上

AI・外部委託活用で正社員が付加価値の高い業務に注力できる環境整備。テレアポ業務の外部委託移行で柔軟なコスト管理。支店設置なく地方エリア営業を実現

2. 営業効率の向上

Web商談チーム新設。テレアポ・Web商談・訪問営業の3段階営業キャリアステップ明確化。Web商談専用トークスクリプト導入で早期戦力化と受注率向上を実現

4. 付加価値の向上

単価向上・アップセル強化。ジョブドラフトNaviオプション販売・高単価プラン誘導・人事部パック販売促進。月額課金モデルで収益基盤強化。高校生リーチ強化、インターン進出、企業掲載多様化

3 対処すべき課題

① 顧客開拓

- ・高卒新入社員の早期離職課題解決。求人企業の魅力発信強化
- ・高校現場でのキャリア教育実施。利用企業・利用高校生の拡大

② サービス開発・改良

- ・高校生向け求人ナビの機能性・利便性・デザイン性向上
- ・学校網活用で高校生との出会いの場創造。採用成功確率向上

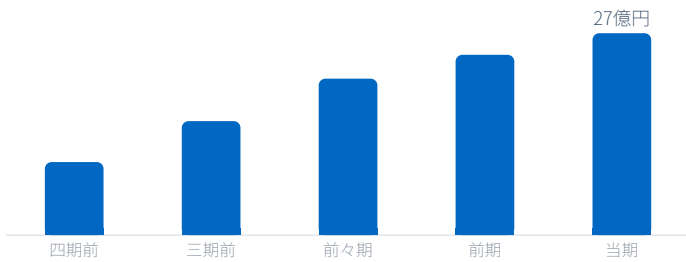
③ 個人情報管理・財務・計画精緻化

- ・プライバシーマーク制度認証取得。情報管理体制の強化・徹底
- ・安定的な営業キャッシュ・フロー創出。自己資本充実と流動性確保
- ・2025年3月期の業績予想下方修正から学び、綿密・精緻な利益計画策定

面接で使えるポイント

- ・高卒求人倍率4.10倍という売り手市場で、若年層人員不足を解決する採用支援事業を展開
- ・建設・製造・運輸業など人員不足が顕著な産業を中心に採用ニーズが高止まり、中小企業の採用サービス需要が拡大
- ・高校生のキャリア教育からインターン・新卒採用まで、人生のあらゆるシーンで寄り添うサービス展開を推進中

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

「これからを生きる人の夢を増やす」というパーパスのもと

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）

- ・－（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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

6点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 30.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

409万円

サービス業内 496位/524社

平均年齢

30.0歳

サービス業内 509位/527社

平均勤続

3.0年

サービス業内 456位/527社

女性管理職

30.8%

サービス業内 85位/371社

男性育休

－（未開示）

※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

参考: ジンジブ、Schooと業務提携「人事部パック」に「Scho

