

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

長期経営ビジョン

人材紹介のプロフェッショナル集団として、サービス品質と収益性の両面で世界一になること

連結売上高
704億円連結営業利益
173億円ROE
41.5%PBR
7.55倍

② 中長期の経営戦略

1. 国内人材紹介事業強化

専門性高いポジション、ミドルマネージメント～エグゼクティブ、グローバル人材を中心にシェア拡大。高額年収帯・エグゼクティブ・金融・コンサルティングを強化

3. 国内求人広告事業転換

キャリアクロスの事業モデルを前課金型から成功報酬型へ転換。国内人材紹介との連携で求人求職者登録拡大とダイレクト・リクルーティング注力

2. グローバル・アカウント拡大

海外事業と国内連携によるグローバル・アカウントマネージメント拡大。求人意欲の高い日系企業採用マーケットに注力し、米国など高年収市場での事業拡大

4. 人的資本充実投資

優秀なコンサルタント増員・教育とマネジメント体制整備。従業員エンゲージメント高い企業風土醸成

③ 対処すべき課題

① 人材獲得・育成強化

- ・優秀なコンサルタント増員と教育に組織的リソース投下
- ・マネジメント体制整備による組織成長対応
- ・従業員エンゲージメント向上

② 事業連携による収益化

- ・海外事業と国内部門のIntegrationで日系企業マーケット注力
- ・国内求人広告事業の国内人材紹介との連携強化
- ・グループ全体のシナジー創出

③ 利益率向上と効率化

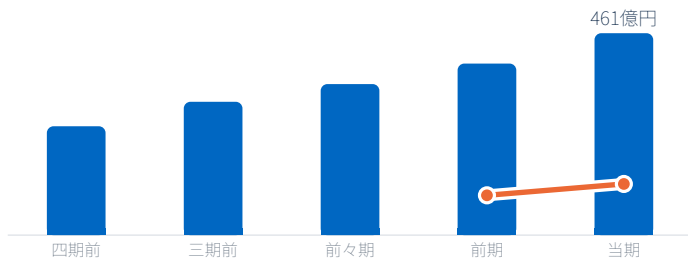
- ・ミドル・バックオフィス業務効率化推進
- ・先行投資に対するROI管理強化
- ・売上総利益に対する各コスト割合低減

面接で使えるポイント

- ・「JAC as No.1」ビジョンで、人材紹介業界のグローバルリーダーを目指す企業。
- ・人的資本充実への積極投資で、コンサルタント増員・教育に注力。従業員エンゲージメント重視の経営方針
- ・国内・海外・求人広告のIntegration戦略で、グループシナジーを追求。ROE41.5%の高い収益性を維持

証券コード 2124

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
461億円営業利益率
25.3%財務健康度
89点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 65.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
816万円

サービス業内 60位/524社

平均年齢
35.0歳

サービス業内 395位/527社

平均勤続
3.9年

サービス業内 405位/527社

女性管理職
26.4%

サービス業内 112位/371社

男性育休
58.6%

サービス業内 214位/311社

※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

