

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

企業理念

M&A業務を通じて企業の存続と発展に貢献する

売上高

46,300百万円

経常利益

200億円

② 中長期の経営戦略

1. M&A成約件数増加

譲受候補企業の審査体制充実、部長職の案件マネジメント手法の定型化、キックオフミーティング導入、営業コンサルタントの実践3社評価必須化

3. 中期経営目標見直し

2028年3月期連結経常利益目標を305億円から200億円に引き下げ、持続的再成長に向けた過程

2. 業績予想確実達成

第3四半期までに通期業績の大部分達成、営業コンサルタント年間予算達成者比率向上、投資家信頼回復

4. コンプライアンス重視

パーパス・フィロソフィーの浸透、通報窓口充実、営業部門との定期面談、CCO体制強化、コンプライアンス研修

③ 対処すべき課題

① 成約件数減少への対応

- ・お客様の情報量・知識向上に対応できていない案件マネジメント手法の改善
- ・新人教育で理解力・提案力育成が不足していた問題解決
- ・商談長期化傾向の短縮

② コンプライアンス体制強化

- ・2022年3月期の売上期間帰属不適切報告の再発防止
- ・中小M&A市場の不適切案件トラブル報道への対応
- ・業務プロセス管理と中小M&Aガイドライン遵守の徹底

③ 人材課題への取り組み

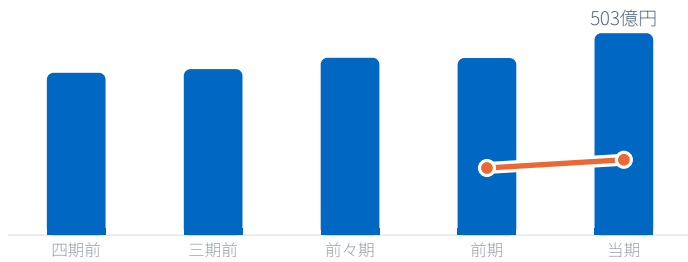
- ・成約経験の少ない新人層の離職防止
- ・優秀なコンサルタント候補者の採用拡大
- ・中堅人材・3年未満人材の離職抑止

面接で使えるポイント

- ・後継者問題解決を目指す中堅中小企業M&Aマーケットが少子高齢化を背景に安定的に拡大
- ・2026年3月期売上高46,300百万円達成に向けた業績予想確実達成施策に注力
- ・パーパス・フィロソフィー浸透とコンプライアンス重視の経営で社会的ミッション実現

証券コード 2127

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
503億円

営業利益率
37.3%

財務健康度
90点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
-（未開示）

平均年齢
-（未開示）

平均勤続
-（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…）

直近ニュース十一言

要するに
M&A（企業の合併・買収）仲介業を主たる事業とする上場企業

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）

- ・営業利益率37.3%と高い収益性
- ・財務健康度90点と財務基盤が健全
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

