

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

基本理念

持続可能社会（発展すればするほど自然資本と人間関係資本が増加する社会）の実現

② 中長期の経営戦略

1. 2026～2027年度：市場展開期

統合サステナビリティ・ソリューション企業としての事業基盤構築
。Cyano Project再構築、サーキュラー3.0構築、マレーシア拡大・
インドネシア稼働開始

3. 2030年ビジョン実現

社会循環OS「サーキュラープラットフォーム」を軸に、社会デザイン
事業確立・エコシステム社会実現

2. 2028年度以降：実装・展開期

MEGURU STYLEの実装開始・展開、サーキュラープラットフォーム
構築、インドネシア収益化、社会デザイン事業確立

4. Cyano Project強化

AI時代の経営支援「Sustainable Executive Alliance（SEA）」立上げ
、セミナー開催、パートナー連携による営業強化・新商材開発

③ 対処すべき課題

① サステナビリティ開示義務化対応

- ・ 2027年3月期からプライム市場時価総額3兆円以上企業にSSBJ基準開示義務。
- ・ 分析型コンサルから実行・現場実装・価値観代謝へのAI代替不可領域でサポート強化
- ・ 統合的ソリューション提案とサプライチェーン全体への対応が急務

② アジア市場機会活用

- ・ ASEAN地域サーキュラーエコノミー市場が約4,200億ドル規模。マレーシア・インドネシア中心に事業基盤構築
- ・ インドネシア再資源化事業の2027年度稼働・収益化実現
- ・ 日本国内ノウハウをアジア・大洋州に展開

③ 社会課題解決市場確立

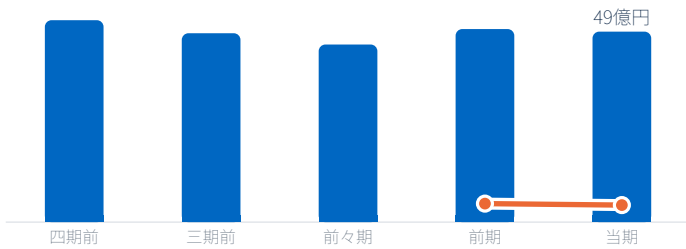
- ・ 地方自治体4大課題（人口減少・少子高齢化・社会保障費増大・雇用縮小）への京都府亀岡市MEGURU STYLE...
- ・ 消費動向・トレーサビリティ含む資源情報デジタルプラットフォーム構築
- ・ ESA実装フェーズ参画、内閣府SIP第3期プラスチック循環モデル継続実施

面接で使えるポイント

- ・ 社会課題解決市場が日本最大成長市場と判断し、2030年ビジョンでサーキュラープラットフォームを構築。
- ・ ASEAN地域で約4,200億ドルのサーキュラーエコノミー市場。マレーシア・インドネシア展開で社会デザイン事業を国際化
- ・ ステークホルダー経営重視。全社員に週32時間就労実現を目指し、Well-being向上と人財育成で持続可能な経営基盤構築

証券コード 2195

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）

要するに
京都府に本社を置く上場企業で、グロース市場に区分されるサービス業

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9.0%の安定した収益性

※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
49億円営業利益率
9.0%財務健康度
49点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 37.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
617万円

サービス業内 226位/524社

平均年齢
37.9歳

サービス業内 285位/527社

平均勤続
8.8年

サービス業内 177位/527社

女性管理職
35.0%

サービス業内 66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…）

直近ニュース十一言

参考: アミタHDと抱樞、包括連携協定を締結 — 「誰も取り残されない

