

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

経営理念

綱領「為世為人」とバリュープロミス「SELFin」に基づき、人を育てる事業と人を社会に送り出す事業を一つにしたビジネスモデル。

連結売上高経常利益率
5%

② 中長期の経営戦略

1. 人材関連事業の強化

無期雇用推進・リスクリング支援、海外ITエンジニア確保、DXコンサルティングなど利活用支援に注力。

3. 介護事業の展開

稼働率向上、ドミナント展開、処遇改善・DX化による人材確保・定着向上、海外人材獲得強化。

2. 教育事業の拡充

社会人向けリスクリング、AI活用学習質問回答機能実装、日本語学校新規開校とAI・メタバース活用オンラインキャンパス開講。

4. その他事業の収益化

大阪エヴェッサ：2026年B.LEAGUE PREMIER参入に向けファン強化
・スポンサー営業。ネイルサロン：人材育成・自社ブランド拡販。

③ 対処すべき課題

① 労働人口減への対応

- ・海外人材活用、生産性向上、国内労働力確保、専門教育・リスクリングの4視点から解決。
- ・2022年度比で全体平均14.6%の賃上げ実施（3年連続）。

② 介護人材不足への対処

- ・2026年までに約30万人の介護スタッフ不足が見込まれる深刻な課題。
- ・継続的な処遇改善、キャリアパス改定、DX化による業務効率化推進。

③ 高齢化社会への対応

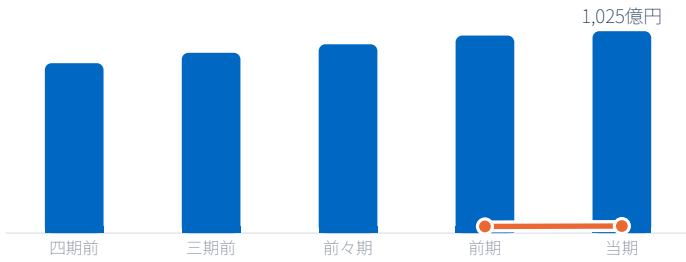
- ・65歳以上が3,600万人超、2040年に約35%に増加予想に対応した事業拡大。

面接で使えるポイント

- ・人口減少という日本の大課題に対して、海外人材活用・生産性向上・リスクリングの4視点から総合的に解決するグループの役割。
- ・2022年度比14.6%の賃上げなど、従業員と社会の持続的成長を目指すバランスの取れた経営姿勢。
- ・2026年B.LEAGUE PREMIER参入を目指す大阪エヴェッサなど、社会貢献と事業成長を両立させる多角的展開。

証券コード 2415

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
1,025億円

営業利益率
3.5%

財務健康度
41点／100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
619万円

サービス業内 222位/524社

平均年齢
46.4歳

サービス業内 49位/527社

平均勤続
13.4年

サービス業内 63位/527社

女性管理職
12.5%

サービス業内 254位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 25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…）

直近ニュース十一言

参考：【2026年調査】AI時代こそ「対人スキル」が企業の競争軸に

