

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

ミッション

一人でも多くの人に社会人教育を届け、社会人になっても学ぶのが当たり前の社会を作る

② 中長期の経営戦略

1. biz研修の成長強化

マーケティング強化で顧客企業数増加。一社研修は営業担当増員。公開講座は申込み管理システム利用企業数拡大

2. tech研修の拡大

売上増に対応するため営業担当を増やす。IT人材不足44.9万人の育成需要に対応

3. 研修実施DX化

研修実施プロセスのDX化を進めることで顧客利便性を向上。研修サービスの標準化と安価な価格設定で差別化

4. アジア圏への展開

2025年4月シンガポール支店開設。アジア研修市場は2027年までCAGR29.2%成長見込み。biz研修での展開を想定

③ 対処すべき課題

① 人員拡充と施設整備

- ・ 営業人員の増加と採用活動費への投資
- ・ 採用手法の多様化と採用担当の増員
- ・ 既存事業所の増床対応

② システム強化と開発速度

- ・ 研修サポートシステムへの新サービス開発
- ・ サポート機能の追加
- ・ システム開発速度の向上施策への投資

③ 受注安定性と講師確保

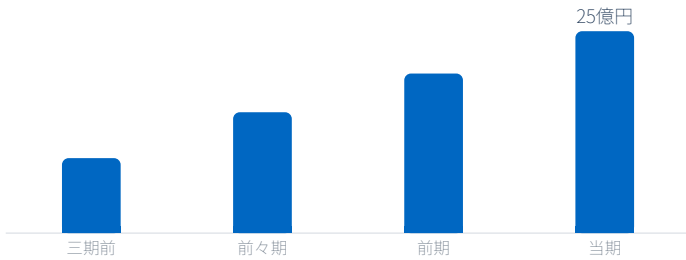
- ・ 景気悪化による市場縮小リスクへの対応
- ・ マーケティング・営業力の強化
- ・ 優秀な研修講師とのパートナーシップ構築

面接で使えるポイント

- ・ アジアNo.1社会人教育企業を目指し、2025年4月シンガポール支店開設で海外展開を開始
- ・ 企業向け研修市場は2024年度5,800億円規模。IT人材44.9万人不足に対応するサービス拡大を推進
- ・ 研修サービスの標準化・DX化・安価設定で差別化。顧客企業数増加を重要KPIとして重視

証券コード 291A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
95点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 42.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

427万円

サービス業内 479位/524社

平均年齢

29.6歳

サービス業内 514位/527社

平均勤続

2.4年

サービス業内 497位/527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: 属人化を解消し組織の生産性を最大化する「仕組み化研修」を提供

