

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

High Quality と Workers First により、最高品質のサービス提供を通じて社会に貢献し...

クライアント数
173グループ平均年間報酬
25,800千円上位100社平均報酬
43,100千円

② 中長期の経営戦略

1. コンサルティング事業拡大

大企業・REIT・医療機関向けに高度な専門知識を必要とする会計コンサルティングを提供。クライアント単位の組織構造で横断的に専門知識を配置し、業務範囲を段階的に拡大

3. システム開発事業

2025年4月に株式会社ミラクル経理を設立。複数の会計ソフトウェア活用経験から、メリット集約型のシステムを開発・販売し生産性向上を実現

2. 教育・派遣・紹介事業

経理実務スクール・企業研修の運営と派遣紹介事業により、育成ノウハウを社会に提供。学生や経理担当者の興味喚起から採用までの循環構築

4. 経理業界の改革

経理業務をソフトインフラとして社会に訴え、経理というイメージを刷新。有能人材の参入促進と業界全体の価値向上を目指す

③ 対処すべき課題

① 優秀人材の確保と育成

- ・ 知的集約サービスに必要な専門スキルとソフトスキルの両立育成
- ・ スクール・研修事業から採用への循環構築
- ・ 高いモチベーション維持と長期雇用を支える待遇整備

② システム・ソフトウェア開発

- ・ 複数会計ソフトのメリット集約型システムを開発・展開
- ・ 自社・クライアント活用による業務効率化の実現
- ・ 減価償却費を生産性向上で回収する必要性

③ 事業規模拡大への対応

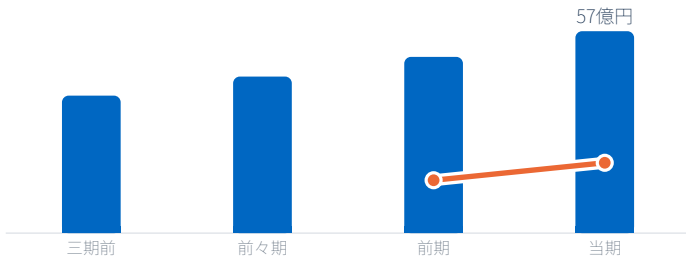
- ・ 全国的な人材不足課題への対応
- ・ 上場企業3,964社など広大なマーケットへの進出
- ・ 既存クライアントとの業務範囲・契約件数の段階的拡大

面接で使えるポイント

- ・ 大企業向けコンサルティングで現存REITの半数近くに関与実績を有し、透明性の高い組織での会計支援を実現
- ・ 2025年4月のミラクル経理設立により、複数会計ソフトの活用経験を基に新規システム開発事業を展開
- ・ 173のクライアントグループのうち上位10社で平均年間報酬214,200千円と、多様なニーズ対応で売上拡大を実現

証券コード 296A

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
57億円

営業利益率
34.8%

財務健康度
85点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
685万円

サービス業内 138位/524社

平均年齢
31.79歳

サービス業内 481位/527社

平均勤続
3.66年

サービス業内 429位/527社

女性管理職
41.0%

サービス業内 47位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 35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

要するに
経理業務に特化したコンサルティングサービスを提供する企業

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34.8%と高い収益性
- ・財務健康度85点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

