

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

新しい可能性を、次々と。テクノロジーを活用したサービス創造を通じて社会の課題を解決する。

年次利用中企業数
18,800社以上

スカウト可能会員数
307万人以上

従業員数
2,100名以上

2 中長期の経営戦略

1. HR Tech領域の成長

主力サービスBizReachを含むHR Tech領域でのさらなる事業成長を推進。

3. 投資とノウハウ提供

国内外の有望企業への投資とノウハウ提供を通じて事業領域を拡大。

2. 新規事業の継続創出

社会的課題を捉えた新規事業の継続的な創出に注力。

4. プラットフォーム運営

BizReachで培ったプラットフォーム運営ノウハウを他領域に活かし、主要なプラットフォーマーとしての地位を確立。

3 対処すべき課題

① ダイレクトリクルーティング浸透

- 国内全体での転職件数に占める当社サービス経由の比率はまだ低い水準
- 成功事例の積み上げと周知、経営者・採用担当者へのノウハウ提供を強化

② 収益源の多様化

- 営業利益がBizReach事業への依存度が高い状態
- BizReach事業に続く第二の収益柱の確立が重要

③ 優秀な人材確保と情報管理

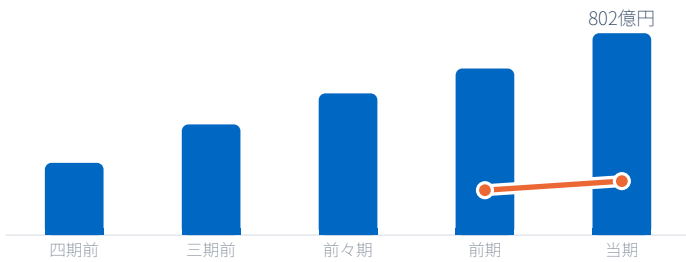
- 多様なバックグラウンドを持つ優秀人材の継続的確保が不可欠
- 顧客情報・個人情報の厳正な管理と関連システムのセキュリティ強化
- 急速な事業成長に対応した内部管理体制の充実が急務

面接で使えるポイント

- BizReachの307万人以上のプロフェッショナル人材データベースを活用した採用支援の工夫を学べる環境
- ルクサ・スタンバイ・BizHintの事業売却実績から、新規事業創出と成長資金循環の仕組みを理解
- 従業員2,100名超への成長過程でダイレクトリクルーティングを実践する文化と組織づくり

証券コード 4194

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 802億円	営業利益率 26.7%	財務健康度 89点 / 100点
----------------	----------------	---------------------

将来性 晴れ / 就活偏差値 68.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収 861万円 情報・通信業内 66位/592社	平均年齢 38.6歳 情報・通信業内 274位/593社	平均勤続 5.2年 情報・通信業内 359位/593社	女性管理職 16.7% 情報・通信業内 144位/373社	男性育休 75.0% 情報・通信業内 191位/297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: オービス・インベストメント・マネジメント・リミテッド(Orb)

