

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

ビジョン

リーダーが育つプラットフォームの創造を通じ、真のリーダーが新しい価値を生み出す鍵として日本社会の発展に貢献

売上高
1,032百万円

累計登録者数
11.1万人

キャリアアドバイザー
106人

人材紹介市場規模
4,490億円

2 中長期の経営戦略

1. ハイエンド人材領域の強化・拡大

コンサルティング業界をはじめとしたハイエンド人材領域における人材紹介サービスを強化・拡大し、企業や社会の課題解決に貢献

3. 自社メディアの集客力強化

SEO対策に加え動画配信・SNS・YouTuber連携など多様なチャネル活用とコーポレートブランディングで認知度向上を推進

2. 人的資本投資と人材育成

キャリアアドバイザーの採用強化と育成推進、AIの活用とDXによるマッチング効率化で生産性向上と中核人材育成を実現

4. 自社データベースの活用拡大

基幹システムをSalesforceにリプレイス、顧客データベースマーケティングチーム拡充で約11.1万人への定期情報配信と再稼働率向上を実現

3 対処すべき課題

① 持続的成長の人的資本投資

- ・ 2025年12月期の新規採用53人確保など人員体制拡充を推進
- ・ 働きやすい環境整備と報酬水準向上で人的資本の価値最大化を実現

② 自社メディア集客力の向上

- ・ ホームページをはじめとした自社メディアの集客力向上がダイレクトに成約数増加につながる
- ・ SEO、動画、SNS、YouTuber連携など多様なチャネルでの認知度向上が必須

③ 自社DBの効果的活用

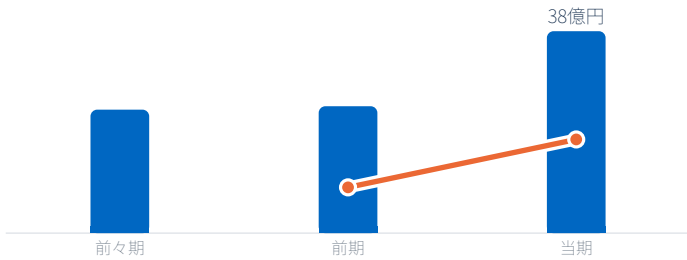
- ・ 2025年12月末で約11.1万人の登録者に対する継続的フォローで潜在ニーズに早期対応
- ・ 生涯キャリアハブへの発展でリピーター獲得と売上高伸長を実現

面接で使えるポイント

- ・ 人材紹介市場規模4,490億円（2024年度）のハイエンド領域で、真のリーダー育成を通じた日本社会貢献
- ・ キャリアアドバイザー106人体制で、AIとDXによるマッチング効率化と人材教育を同時推進
- ・ 約11.1万人の登録者に対し生涯キャリアハブ実現を目指す、複数回転職支援によるリピーター獲得モデル

証券コード 421A

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
38億円

営業利益率
46.4%

財務健康度
93点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 63.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
990万円

サービス業内 24位/524社

平均年齢
32.9歳

サービス業内 454位/527社

平均勤続
2.1年

サービス業内 510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: (株)ムービン・ストラテジック・キャリア【421A】：決算情

