

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

エンドユーザーの不便さや困ったことに耳を傾け、解決に導く事業創造を行い、社会の問題を解決し貢献できる企業として成長する

売上高
75,000百万円

営業利益
10,000百万円

ROE
15%

一人あたり利益
20%増

② 中長期の経営戦略

1. 成長余力の創出

徹底した受託業務別収支管理・低収益プロジェクト撤退、AI等のDX推進による工数削減と生産性向上で利益額向上

2. プラットフォーム型の開発

ストック型ビジネス維持拡大、人的資本に頼らないフロー型ビジネスモデルの開発

3. 機動的な拠点展開

大規模BPOセンター新設と既存拠点拡充、駆けつけサービス出動拠点の拡大、中規模サテライト拠点の機動的設置

③ 対処すべき課題

① 事業全般の対処課題

- ・物価高騰・賃金上昇への対応と価格転嫁の困難さ
- ・AIを含むDX化による品質向上と付加価値サービスの構築
- ・IT関連開発体制の強化

② 人員採用と離職防止

- ・地方での安定採用と採用活動促進、SNS・WEB活用による認知度向上
- ・2025年4月1日より年齢に関わらず能力成果で役職に就ける評価制度導入
- ・海外オフショア地域でのIT・DX人材採用と外国人労働者の活用

③ BPO拠点の機動的展開

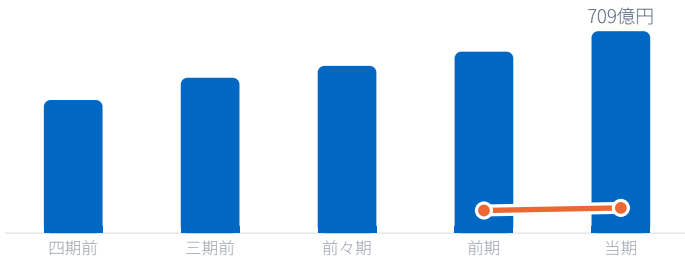
- ・2024年6月に岩手県一関市に500席規模「岩手BPOフォートレス」開設
- ・2026年秋田県潟上市に800席規模の拠点開設を計画
- ・建築費増加に対応した中規模サテライト拠点の機動的設置

面接で使えるポイント

- ・BPO事業における日本発世界標準企業を目指し、2026年創業40周年を過去と未来の結節点と位置づけ次の50年に繋ぐ戦略
- ・地方拠点を東北・北陸中心に展開し、岩手・秋田・富山で女子スポーツチーム運営など地域貢献を推進
- ・女性管理職比率45.2%達成、健康経営優良法人4年連続認定、2026年度までに喫煙者率15%以下を目指す

証券コード 4290

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
709億円営業利益率
12.5%財務健康度
68点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 58.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（未開示）女性管理職
32.9%
サービス業内 78位/371社男性育休
75.0%
サービス業内 163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: プレステージ・インターナショナルが再開する 株主優待の詳細と

