

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

挑戦者が一番会いたい人になる。

売上高
2倍年平均成長率
15%営業利益率
15%以上目標ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. ビジネスプロデュース事業の拡張

サービスライン・陣容・協業・機能の4つの拡張を進め、新規事業のみでなく既存事業へもビジネスプロデュースの領域を拡大

2. 提供価値の進化

既存事業の変革にノウハウを活用し、顧客の包括的支援に重点。伴走・実行・実現まで推進

3. 人材育成・仕組みの強化

優秀なビジネスプロデューサーの育成強化、仕組みの充実、売上成長のバランスを意識した採用活動

4. インキュベーション事業の収獲

新規投資を抑制し、既存のポートフォリオの回収を進める方針

③ 対処すべき課題

① 既存事業改革への対応

- ・ガバナンス改革・アクティビズム背景に、既存事業立て直しを含めた総合的企業価値向上が強く求められている
- ・経営者の株主価値向上への関心が高まり、新規事業と既存事業改革の両立が必要

② ポートフォリオ回収の見通し

- ・株式市況やIPO動向に伴い振幅することから、見通しを立てにくい状況が続く見込み

③ 規模と収益性のバランス

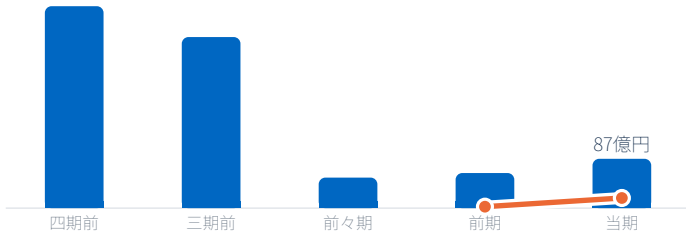
- ・継続成長基盤化と同時に、規模と収益性のバランスを重視した成長を意識

面接で使えるポイント

- ・3年で売上高約2倍（年平均成長率25%）を達成した実績から、成長基盤を確保し5年で2倍を目指す
- ・新規事業だけでなく既存事業改革まで領域拡大し、顧客の包括的支援に注力するビジネスプロデュース戦略
- ・優秀なビジネスプロデューサー育成と営業利益率15%以上達成、ROE15%以上を目指す目標達成に向けた人材強化

証券コード 4310

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
87億円営業利益率
20.6%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 63.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,221万円

サービス業内 10位/524社

平均年齢
34.61歳

サービス業内 414位/527社

平均勤続
3.76年

サービス業内 423位/527社

女性管理職
16.7%

サービス業内 210位/371社

男性育休
85.7%

サービス業内 131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: ドリームインキュベータ（4310）、通期は増収・増益を達成

