

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

関わった人全てをハッピーに

2 中長期の経営戦略

1. 人材紹介事業の強化

運営サイト開発・機能強化、コンテンツ拡充によるユーザビリティ向上。プロモーション継続強化によるブランド力向上と転職希望登録者獲得強化

2. 派遣事業の拡大

看護師派遣では派遣料金交渉と新規顧客開拓による利益率確保。紹介事業との連携強化。保育士派遣ではSNS活用やイベント開催で登録者獲得

3. 採用支援サービスの多角化

Indeed等の提案を軸に、採用戦略構築支援や採用代行等、総合的提案力強化。看護学生向け就職サイト運営による看護領域拡大

4. 地域情報サービスのデジタルシフト

RettyやIndeed中心にWebメディア拡販。ポスティングは業務効率化と価格改定でスタッフ待遇改善と配布エリア拡大を実現

3 対処すべき課題

① 人材確保競争の激化

- ・人材紹介：建設・IT・医療等で転職希望登録者獲得競争が激化
- ・派遣：看護師賃金相場上昇と短期アルバイトサービスとの競争激化
- ・採用支援：Indeed等アグリゲーション型と成果報酬型の台頭で競争環境が厳しい

② 雇用市場の構造的変化

- ・少子高齢化による構造的人手不足が深刻化
- ・2024年問題で運輸・建設業の採用ニーズが増加
- ・2025年の崖とグローバル化で専門人材需要が増加

③ 事業基盤の運営課題

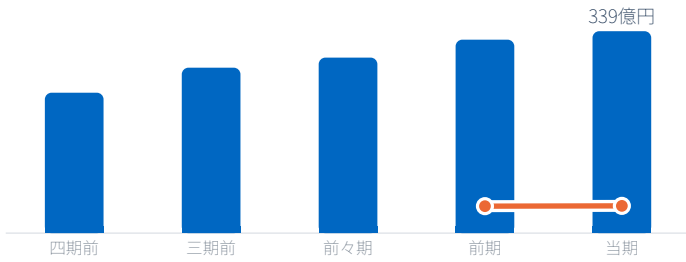
- ・地域情報：ポスティングスタッフ不足で配布未対応エリア発生
- ・HRプラットフォーム：広告出稿規模の縮小と類似サイト増加による競争激化
- ・海外：米国政権政策で日系企業採用活動の抑制可能性

面接で使えるポイント

- ・創業以来、人と企業を結ぶ総合人材サービスを提供。世界の人事部構想で国内外企業の人事課題解決に貢献する成長戦略
- ・建設・IT・医療等の注力領域で運営サイト機能強化とプロモーション強化によるユーザー獲得競争に挑む
- ・米国・メキシコ・欧州・アジアでのクロスボーダーリクルートメント展開により…

証券コード 4318

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
339億円営業利益率
13.5%財務健康度
82点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 53.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
648万円

サービス業内 189位/524社

平均年齢
30.3歳

サービス業内 506位/527社

平均勤続
6.5年

サービス業内 265位/527社

女性管理職
28.6%

サービス業内 97位/371社

男性育休
94.0%

サービス業内 111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: クイック[4318]: 自己株式の取得に係る事項の決定に関する

