

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

顧客第一主義、共存共栄主義、人材育成主義、創造的開拓主義に基づき、不動産・債権に関するワンストップサービスを提供

2 中長期の経営戦略

1. サービサー事業の強化

メガバンク・地域金融機関を中心に債権買取機会の確保。価格提示力、回収手法、担保評価を強化して実績を積み上げ

2. 事業再生等への注力

個性が強い提案型案件に対応。第三者協働、投資スキーム活用等で多様な選択肢を展開し継続的な案件獲得を実現

3. 派遣事業の安定化

山田グループ各社を主な派遣先とし、専門性の高い業務に対応可能な人材確保と良好な労働環境整備に注力

4. 不動産ソリューション事業

借地権負担付土地の買取・コンサルティングで、山田グループとの連携と専門家ネットワークを活用

3 対処すべき課題

① 買取債権の確保

- ・ 債権売却市場は取引価格が高止まり。適正な買取価格の維持が課題
- ・ 価格提示力の強化と回収実績の検証により競争力を維持

② 事業再生案件の継続獲得

- ・ 高い収益率が期待されるも個性が強く提案型が多い
- ・ 債権買取、コンサルティング、出資機能を活用した案件処理能力の向上が必要

③ 人材確保と派遣先拡大

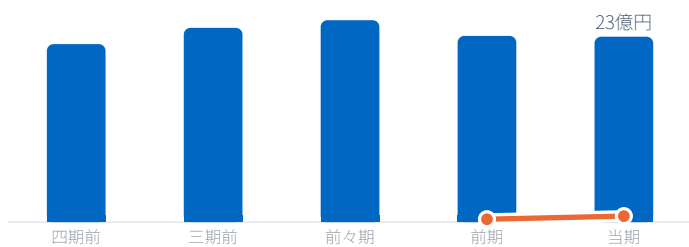
- ・ 派遣先の専門性の高い業務対応可能な人材の継続的確保が重要
- ・ 人事・教育・研修制度整備と山田グループ以外の派遣先確保に注力
- ・ 借地権負担付土地ビジネスは所有者・借地権者へのアクセスが最大課題

面接で使えるポイント

- ・ サービサー法に基づき法務大臣から営業許可を得た企業として、経営の健全性とコンプライアンス体制の充実を最優先にしている
- ・ 1990年代の金融システム不安の中で始まったサービサー事業から、現在は事業再生等の担い手として社会的役割を期待されている
- ・ 司法書士法人を中核とする山田グループとの連携強化により、不動産・債権に関するワンストップサービスモデルを実践している

証券コード 4351

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
23億円

営業利益率
3.2%

財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
524万円
その他金融業内 32位/38社

平均年齢
45.0歳
その他金融業内 4位/38社

平均勤続
9.0年
その他金融業内 22位/38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…）

直近ニュース一言

