

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・ミッション

「世界をデザインする」というビジョンと「カッコいい会社を増やす」というミッションを掲げ、世の中にまだない新しい価値を提供するコンサルティング会社を目指す。

取引エージェント数
393社

エージェント経由採用
21,433名

従業員数
2,000名超

離職率
10.0%未満

② 中長期の経営戦略

1. 採用におけるファンづくり

カルチャーマッチ採用を実践し、「愛嬌・素直さ・しつこさ」を兼ね備えた人材を重視。NS Meet-Upやエージェント感謝祭を開催。

3. 営業・コンサルティングにおけるファン…

8RULESに基づき人間力を駆使。利害調整機能を発揮し、業務上の空白領域に主体的に関与してお客様との信頼構築。

2. 組織運営におけるファンづくり

社長が毎営業日理念メッセージを発信、月1回全社員集会、フィロソフィー会開催。スキルアップやキャリア形成支援を強化。

4. 継続契約による成長

2023年以前から契約しているお客様の売上割合が約8割を占め、安定的な売上成長と高いロイヤリティを実現。

③ 対処すべき課題

① 市場拡大への対応

- ・ITサービス市場は2030年に10兆円超へ拡大予測（年平均成長率6.2%）
- ・ビジネスコンサルティング市場は年平均成長率9.9%で拡大予測
- ・AI導入加速がさらなる市場成長を後押し

② 人材確保と育成

- ・従業員2,000名超の規模でもエンゲージメント維持が必須
- ・理念を体現できる人材の確保と育成に注力
- ・IT人材不足が継続する見込みの中での対応

③ AI進展への事業機会

- ・データ・AI活用による基盤整備や新システム構築需要が拡大
- ・デジタルビジネス化およびAI適応に向けた業務変革推進ニーズ
- ・AI単体では代替困難な領域での差別化

面接で使えるポイント

- ・ファンづくりサイクル（採用・組織運営・営業）を回し続けることで…
- ・8RULESという行動指針を全従業員の共通言語として浸透させ、離職率を業界平均14.2%より低い10%未満に維持。
- ・ITサービス市場は2030年に10兆円超、ビジネスコンサルティング市場は年平均成長率9.9%で拡大が見込まれており…

証券コード 446A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

ITコンサルティングとビジネスコンサルティングを
主力事業とする総合コンサルティン

主力事業・セグメント

・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

47点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

689万円

サービス業内 133位/524社

平均年齢

32.1歳

サービス業内 474位/527社

平均勤続

1.8年

サービス業内 521位/527社

女性管理職

10.4%

サービス業内 278位/371社

男性育休

72.3%

サービス業内 174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＋一言

