

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

グループビジョン

ステキな大人が増える未来をつくる

入職者支援
1万人人日本語学校シェア
10%

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の革新

学習塾拠点の統廃合と大規模化で収益性向上。AI技術活用のハイブリッド型個別指導塾「コノ塾」関西展開。介護新規出店とリハビリ特化型デイサービス展開。

3. 新規事業の創出

教育事業ノウハウを活かし、日本語教育・外国人材紹介事業15年以上の実績。介護予防デイサービス展開。「小1の壁」対応として学童保育事業展開。

2. 顧客価値の向上

経営品質賞受賞に向けた活動で質向上。IT・AI技術活用で業務効率化と「人にしかできないこと」へのリソース集中。学童保育など新領域でのソリューション提供。

4. グローバル事業展開

オーストラリア複数拠点展開。インド・ネパール国家機関と提携し人材紹介事業。他国との差別化でシェア拡大を図る。

③ 対処すべき課題

① 学習塾事業の課題

- ・少子化による生徒数減少への対応と首都圏個別指導塾展開
- ・既存校舎の設備修繕・改修による教育環境向上
- ・「コノ塾」関西展開による新収益モデル確立

② 語学・国際事業の課題

- ・市場ニーズに対応した英会話教室運営効率化と収益強化
- ・日本一の学生数目指す日本語学校拡大と法令対応
- ・オーストラリア・インド・ネパールなど新地域での事業拡大推進

③ 保育・介護事業の課題

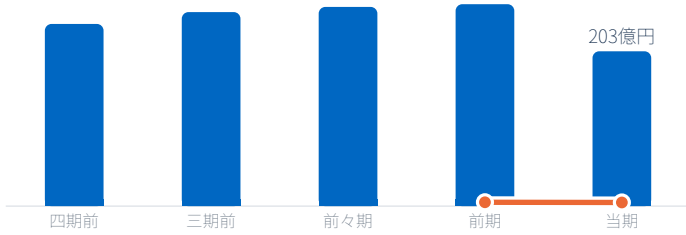
- ・保育事業における安全・安心環境と独自プログラムによる差別化
- ・介護事業の新規施設開設と地域密着モデル構築
- ・リハビリ特化型デイサービス展開による高齢者健康寿命延伸

面接で使えるポイント

- ・グループビジョン「ステキな大人が増える未来をつくる」実現に向け、教育・文化向上と社会への貢献を追求する企業
- ・AI技術活用の「コノ塾」関西展開、介護予防デイサービス、学童保育など新規事業創出に積極的に取り組む姿勢
- ・2030年までに1万人の入職者支援を目指すグローバル事業展開で、日本と世界をつなぐ架け橋を目指している

証券コード 4735

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
203億円営業利益率
2.4%財務健康度
13点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 35.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
502万円

サービス業内 397位/524社

平均年齢
39.0歳

サービス業内 246位/527社

平均勤続
11.5年

サービス業内 102位/527社

女性管理職
22.7%

サービス業内 152位/371社

男性育休
90.0%

サービス業内 121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：【グローバル人材育成を加速】英国名門大学群「ラッセルグループ」

