

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

経営課題

持続的な企業価値の向上を重要な経営課題として位置付け、資本効率を重視した経営を実践する。

ROE
20%以上

連結営業利益
125億円

DEレシオ
1.0倍以下

総還元性向
50%

② 中長期の経営戦略

1. 短期業務支援事業

グループシナジー最大化。紹介・BPO・派遣・請負の4つの短期人材サービスを展開し市場優位性を確立。

3. 飲食事業

ブランド強化と店舗拡大で推進。海外出店を中心にグローバル展開加速、新規ファン層獲得。

2. 営業支援事業

最先端マーケティング活用による新規獲得、商品ラインナップ拡充、エンタメ事業拡大で競争力強化。

4. 警備・その他事業

警備員教育強化、業務提携促進、大規模イベント対応最適化で警備事業の成長加速。

③ 対処すべき課題

① 企業価値の継続向上

- ・ 紹介・BPOサービスの収益拡大実現
- ・ 株主還元継続で適正な株主資本維持
- ・ コンプライアンス最優先の経営推進と信頼構築

② 中期経営計画2029達成

- ・ 2029年度営業利益125億円達成を目指す
- ・ ROE20%以上、DEレシオ1.0倍以下を維持
- ・ 総還元性向50%の実現

③ 2026年度事業最適化

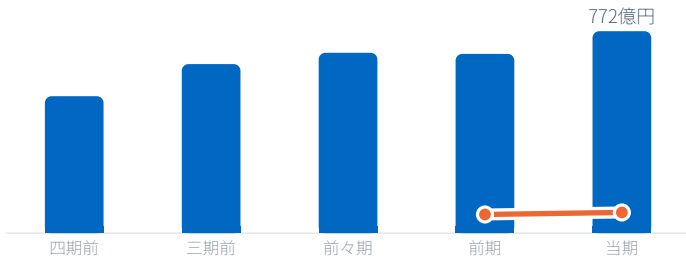
- ・ 子会社吸収合併による事業集約と生産性向上
- ・ Fiah、RGF社等との協働で国内外人材ソリューション拡充
- ・ 飲食事業の国内外出店拡大、M&AとPMI推進

面接で使えるポイント

- ・ 短期業務支援事業が売上高の約8割を占める中、紹介・BPO・派遣・請負の4つサービスで柔軟な対応が強み。
- ・ 2029年度営業利益125億円達成へ向けた中期経営計画を推進中。ROE20%以上実現が重点指標。
- ・ M&A強化でエントリー・RGF社等と連携し、グローバル・ハイクラス領域の人材紹介事業を拡大予定。

証券コード 4848

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
772億円

営業利益率
10.2%

財務健康度
59点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 50.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
573万円

サービス業内 284位/524社

平均年齢
40.1歳

サービス業内 197位/527社

平均勤続
12.0年

サービス業内 94位/527社

女性管理職
19.2%

サービス業内 190位/371社

男性育休
57.9%

サービス業内 216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：【5/18開催】CXO向けAIセミナー「NEUROSPHER

