

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

経営方針

世界最高峰のプロフェッショナル集団として、誠実さと高い情熱で顧客の期待する解決と利益実現に取り組む投資銀行

2 中長期の経営戦略

1. 人材確保・教育と組織強化

業績評価型インセンティブ制度、月次知識テスト、独自教育研修体制により優秀なコンサルタントを育成。中小M&Aガイドラインに対応した業務水準規範に基づく人材確保

3. グループ企業の収益安定化

(株)レコフで若手人材積極採用による組織若返り。当社のノウハウ共有と同社の顧客ネットワーク・ファイナンシャル・アドバイザー能力の活用で案件創出を強化

2. マーケットシェア拡大

豊富な成約実績に基づく経験とナレッジを強みに、高品質助言力とブランドで差別化。事業承継マーケットでの成約実績を活かしコンサルタント教育と社内ナレッジ共有を推進

4. KPI管理による営業強化

営業活動KPI管理におけるノウハウ共有と徹底管理。積極的な提案営業活動を通じて案件数増加に取り組む

3 対処すべき課題

① 優秀人材の確保と育成

- ・競合他社との優秀なM&A人材獲得競争の激化
- ・コアメンバーの想定外の大量退職リスク
- ・中小M&Aガイドラインが求める業務水準への対応

② 事業承継市場での競争激化

- ・異業種・大手金融機関の新規参入増加
- ・競合激化およびサービス品質低下による業界レピュテーション低下
- ・豊富な経験とノウハウで市場シェアを確保する必要性

③ グループ企業の業績回復

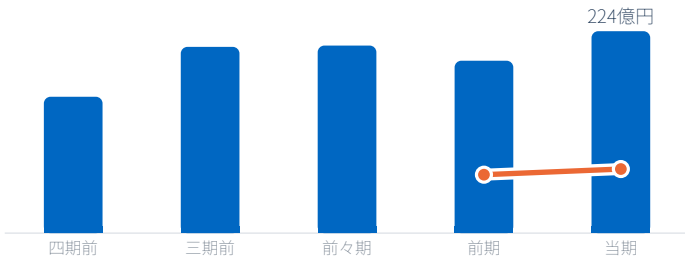
- ・(株)レコフは2025年9月期に連続営業損失を計上
- ・大型案件の成否に左右されやすい収益構造
- ・2026年9月期での業績回復が喫緊の課題

面接で使えるポイント

- ・中小企業庁の中小M&Aガイドライン制定により業界基準が高まる中、豊富な実績とノウハウで差別化できる企業
- ・月次知識テスト制度と独自教育研修で人材育成に投資し、優秀なコンサルタント育成に力を入れる企業
- ・事業承継市場の潜在ニーズが豊富という成長機会を捉え、マーケットシェア拡大に注力する企業

証券コード 6080

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
224億円

営業利益率
31.7%

財務健康度
87点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 68.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
2,266万円
サービス業内 1位/524社

平均年齢
32.4歳
サービス業内 469位/527社

平均勤続
3.3年
サービス業内 443位/527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: M & A キャピタルパートナーズ(株)【6080】：決算情報

