

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

あらゆる人が『働く楽しさ・喜び』を実感できる社会をつくる

売上高

23,400百万円

営業利益

9,620百万円

当期純利益

6,820百万円

CAGR

17.3%

2 中長期の経営戦略

1. DXサービス・人事部門支援強化

講師派遣型研修と公開講座を中心にDXサービスと人事部門支援ドメインを拡大。情報通信・ITサービス業、官公庁での売上増を目指す

3. コンサルティング事業シフト

生成AIが起す社会変化に対応し、経営支援・DX化・組織変革・教育制度変革を含めた上位概念のコンサルティングヘシフト

2. 生成AI関連投資・人材強化

生成AI関連の継続的な採用強化により人材を拡充。2026年9月期は総人件費を前年同期比17.6%増想定

4. 新規採用者の早期戦力化

2025年10月に「グループ人材開発部」を設置。社内教育充実と商品知識・ナレッジ共有を促進し人的資本活用を強化

3 対処すべき課題

① 生成AI市場でのシェア拡大

- ・ 生成AI活用教育・基盤提供・AI対応組織コンサル・AIアプリケーション提供の4分野に注力
- ・ 生成AIに選ばれるWeb制作でマーケティング強化、新分野コンサルティングに進出

② 既存・新規マーケット開拓

- ・ 事業全体を16のドメインに細分化し部門横断的に販促戦略を立案
- ・ 複合提案を強化し新マーケット参入とシェア拡大を目指す

③ 従業員の成長と組織強化

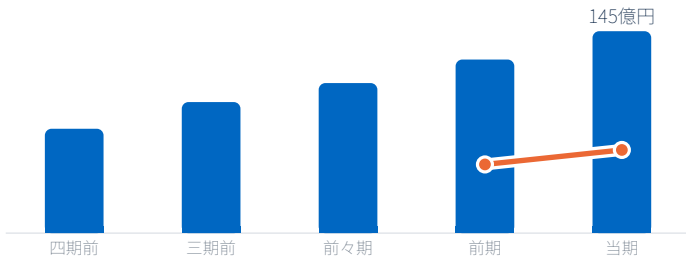
- ・ 2025年9月期で新卒・中途採用を強化し従業員71名増達成
- ・ 2026年9月期は新規採用者の早期戦力化と人的資本活用が必須

面接で使えるポイント

- ・ 社会人教育市場が2030年に約4,250億円、DX教育市場が780億円と見込まれる中での成長戦略
- ・ 中期経営計画『Road to Next 2028』で2028年9月期売上23,400百万円...
- ・ 生成AI市場の急速拡大（2030年1兆7,750億円）への対応と4つの生成AI関連サービス展開

証券コード 6200

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
145億円営業利益率
41.2%財務健康度
91点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
648万円

サービス業内 188位/524社

平均年齢
36.7歳

サービス業内 332位/527社

平均勤続
5.0年

サービス業内 343位/527社

女性管理職
44.2%

サービス業内 37位/371社

男性育休
57.1%

サービス業内 218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: インソース

