

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

精神的に豊かな社会の創造

営業利益率
7.5%ROE
3.9%MSR調査数
85.8%モニター数
59万人

② 中長期の経営戦略

1. サービス適合度向上

MSRやtenpocketなどのコンサルティングノウハウ高度化、ソフトウェア開発投資継続。採用支援サービス、LINE活用の販促支援代行事業も新規開始

3. モニター囲い込み拡充

59万人の既存モニター活性化、海外モニター・協力会社ネットワーク拡大。認知度向上、多言語対応強化、モニターサイトリニューアル実施

2. 人材確保・育成

SPC経営実現に向けたコンサル実施可能人材、レポート生産管理・システム支援・統計解析人材の確保育成。採用強化と適正配置、教育充実

4. レポート品質向上

1,400～2,100字程度の生の声提供。モニターへのフィードバック充実、作成方法周知教育、チェック仕組み充実によるレポート品質担保

③ 対処すべき課題

① 基幹サービス回復成長

- ・ MSR調査数がコロナ前2019年3月期比85.8%にとどまり回復不十分
- ・ 労務費・モニター謝礼などの原価上昇が利益圧迫
- ・ 様々な業種への拡大と高難度調査への対応力強化必要

② 人材確保育成がボトルネック

- ・ SPC経営実現に向けたコンサルをトータルコーディネートできる人材育成に時間要する
- ・ 新ビジネスを生み出し成長させる人材確保困難
- ・ MSR拡大に伴うレポート管理、システム支援、統計解析人材も確保育成必要

③ 海外事業の採算化推進

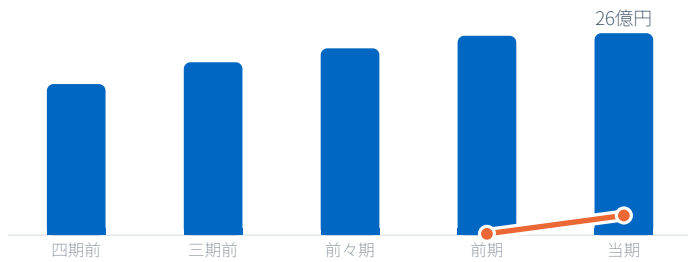
- ・ タイ・台湾での継続的MSR実施できる顧客基盤拡大課題
- ・ 台湾は3期連続黒字も、タイは2025年2月期に黒字化実現したばかり
- ・ MSP A参画による海外企業との日本国内外調査案件拡大進行中

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念『精神的に豊かな社会の創造』実現のため、顧客企業のSPC経営支援を通じた社会貢献を目指している
- ・ 59万人のモニター基盤を活かし、MSR調査数をコロナ前水準に回復・成長させることが重要課題
- ・ AI活用やLINE連携によるコスト削減、人材確保・教育強化で、2016年から展開するタイ・台湾事業の採算化を推進中

証券コード 6555

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）

要するに
外食・サービス業界を中心に経営コンサルティング
事業を展開する企業

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）

- ・営業利益率9.8%の安定した収益性

※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
26億円

営業利益率
9.8%

財務健康度
38点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
595万円

サービス業内 254位/524社

平均年齢
37.5歳

サービス業内 298位/527社

平均勤続
9.3年

サービス業内 161位/527社

女性管理職
24.0%

サービス業内 139位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 64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

