

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

ミッション

日本のみらいの為に挑戦する人を増やす

大手企業売上高
69.2%プロフェッショナル人
9万人超

② 中長期の経営戦略

1. プロフェッショナル人材事業の拡大

営業人員の増加と優秀人材の採用継続。大企業ニーズに応じた目利き力とコンサルティング力の育成

2. AI・DXによる生産性向上

マッチングのAI活用推進。営業活動全般でデータ蓄積・可視化・分析による仕組化とDX推進

3. 登録人材データベースの拡充

PR・Web広告・メディア活用による新規登録促進。ライフステージに応じた多様な働き方の提供

4. 3本柱事業による拡大

プロフェッショナル人材事業、地方創生事業、ソリューション事業で日本経済の活性化に貢献

③ 対処すべき課題

① 優秀人材の採用と育成

- ・営業人員不足で高成長に苦戦。さらなる営業人員増加が必要
- ・プロフェッショナル力の高度化育成とスキルアップ施策の実施
- ・新入営業研修、学習機会充実、社員エンゲージメント強化で人員定着推進

② 事業多角化による利益確保

- ・売上成長維持しつつ適正利益水準を確保。相対的に利益率高い事業の成長推進
- ・プロフェッショナル人材事業での対応領域拡大とコンサルティング強化
- ・ハイブリッド体制でのプロジェクト支援で提供価値を高める

③ 情報管理と認知度向上

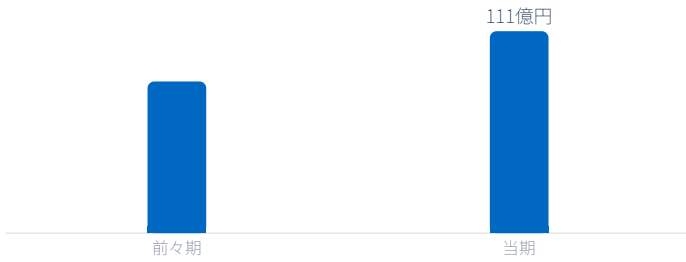
- ・顧客情報・個人情報等の機密情報管理。プライバシーマーク認証継続と体制強化
- ・日本のフリーランス人口割合8%。外部人材活用の認知度向上が課題

面接で使えるポイント

- ・売上高3,000億円以上の大企業との取引高69.2%を核に成長。営業人員増加で高成長を実現したい
- ・9万人超のプロフェッショナル人材データベースと多様なネットワークを活かし、日本の働き方改革を推進
- ・日本のフリーランス人口8%を高める。外部人材活用の有意性を広報し、日本社会の変革に貢献

証券コード 6563

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近1期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

プロフェッショナル人材向けサービスを主軸とする
人材Webプラットフォーム企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

111億円

営業利益率

2.5%

財務健康度

32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

631万円

サービス業内 210位/524社

平均年齢

36.6歳

サービス業内 338位/527社

平均勤続

2.63年

サービス業内 483位/527社

女性管理職

11.4%

サービス業内 267位/371社

男性育休

－（未開示）

※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: 静岡・山梨・長野エリアの移住定住促進サポートの強化 | 株式

