

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

女性のライフステージを応援し、相手の立場に立って考え、コンプライアンスを推進し、事業を通して社会貢献する。

連結売上高
23,200百万円

営業利益
948百万円

連結売上高
300億円

営業利益率
5%以上

② 中長期の経営戦略

1. 主力事業の強化

保育事業で専門性の高い保育実践により「選ばれ続ける園」を追求。学童保育は1万6千人超の待機児童問題に対応し受託拡大を図る。

3. M&Aによる事業拡大

AIやDXによる業務省力化と人のぬくもりを両立させ、生産性向上と収益性へのこだわりを実現。安定した経営基盤を維持。

2. 介護事業の強化

介護・障がい福祉事業を「第二の柱」に成長させ、高齢者から児童まで包括的にサポートする「ワンストップの多世代支援体制」を構築。

4. 保育事業の事業拡大

M&Aを含む保育事業（公的保育・受託保育）の拡大と、サービス品質の追求により選ばれる施設づくりを実施。

③ 対処すべき課題

① 人材の確保・育成

- ・保育士・介護士の有効求人倍率が高位で人材確保が急務。経験者採用・新卒採用・紹介会社依存からの脱却に取り組中。
- ・給与条件改善・キャリアパス設計・研修充実・人事評価制度見直し等の総合的な処遇改善を実施。
- ・チームエンゲージメントセンター（TEC）を立ち上げ、保育士の働きがい向上に取り組む。

② 既存事業における質の向上

- ・「保育みらい研究所Compass」を核としてメソッド構築・ICT・AI技術による業務変革に取り組。
- ・タブレット機器・見守りカメラ・AI分析導入で従業員を作業から解放し、利用者への深い関わりに再投資。
- ・研修充実によるスペシャリスト育成と処遇改善を並行推進し、職員心身のゆとりがサービス質に直結する循環を構築。

③ コンプライアンス強化

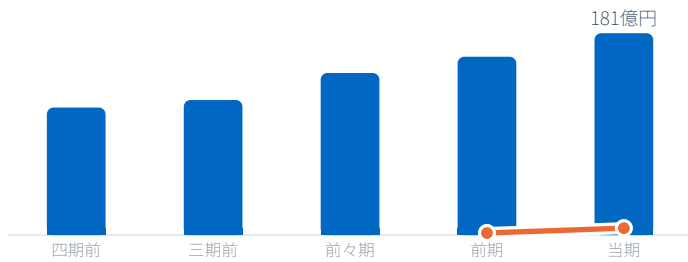
- ・社内規程拡充・相談窓口設置に加え、「自分事化」を促す教育体制を強化。
- ・施設ごとのリスク想定事例検討会・階層別研修を継続実施し、形式的知識を現場の具体的行動指針へ昇華。
- ・ハラスメント防止・個人情報管理・声の上げやすい組織風土醸成・即応体制構築に注力。

面接で使えるポイント

- ・tenoVISION2030では2030年12月期に売上300億円・営業利益率5%以上を目指し…
- ・保育業界で待機児童が2017年の26,081人から2025年4月の2,254人に減少し…
- ・介護職員が2023年を境に減少に転じる「2025年問題」に直面する中…

証券コード 7037

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
181億円営業利益率
3.5%財務健康度
18点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
522万円

サービス業内 358位/524社

平均年齢
40.5歳

サービス業内 180位/527社

平均勤続
4.5年

サービス業内 364位/527社

女性管理職
36.4%

サービス業内 60位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 67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…）

直近ニュース一言

