

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

企業理念

識学を広める事で人々の持つ可能性を最大化する。識学の考えに基づく働き方をスタンダードにすることによる日本の働き方の変革を実現。

コンサルタント一人当
500万円/月

2 中長期の経営戦略

1. 組織コンサルティング事業強化

プラットフォームサービス拡大による収益基盤強化。既存・新サービス追加とコンサルタント売上高維持によるハード・ソフト面強化。顧客満足度向上→解約率低下の好循環構築。

3. VCファンド事業推進

識学1号・2号ファンドによるIPO支援と回収強化。新進気鋭ファンドによる投資先選定・投資実行・IPO支援ハンズオン。

2. スポーツエンタテインメント事業拡大

スポンサー収入拡大。行政連携による受託事業成長。新アリーナ「宝来屋ボンズアリーナ」活用によるB.PREMIER参入基準達成。

4. ハンズオン支援ファンド事業強化

コンサルタント派遣による投資先体制改善。積極的なソーシング活動による候補先選定。回収に向けた動き強化。

3 対処すべき課題

① 識学の認知度向上と正しい理解

- ・優秀なコンサルタント人材の確保。役割権限明確化と成果報酬による人材獲得環境構築。
- ・育成リードタイムの短縮。マニュアル・FAQ・動画・OJT・ロールプレイング活用。
- ・学生スポーツチームや学校教育コミュニティ、家庭での識学実践による認知度向上。

② 販売経路・営業機会の多様化拡大

- ・代理店数の増加と法人パートナー制度の推進。パートナー企業役職員がコンサルタント化。
- ・M&Aや事業承継領域でのネットワーク活用。経路別契約数の多様化実現。

③ サービス品質維持と経営管理強化

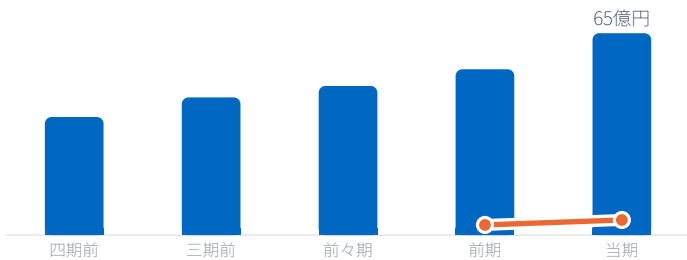
- ・月1回の品質確認テスト実施と一定基準未達者の再学習。現場FAQから出題。
- ・マナー・行動規範含むコンサルタント品質向上。
- ・コーポレート・ガバナンス強化と内部統制システム運用による信頼性確保。

面接で使えるポイント

- ・識学を一日でも早く一人でも多くの人に伝えることで組織生産性向上に貢献する考え方に共感できるか。
- ・コンサルタント一人当たり売上高500万円/月維持というKPI達成に向けた行動や工夫を提案できるか。
- ・宝来屋ボンズアリーナなど複数事業での識学実践を通じた社会への貢献を実感したいか。

証券コード 7049

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
独自に開発した「識学」という理論に基づき

主力事業・セグメント

- ・ Organizationコンサル 86.8%
- ・ Sportsentertainm 13.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 将来性評価は晴れ

※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
65億円営業利益率
7.5%財務健康度
64点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
635万円

サービス業内 206位/524社

平均年齢
37.3歳

サービス業内 306位/527社

平均勤続
3.22年

サービス業内 447位/527社

女性管理職
14.3%

サービス業内 235位/371社

男性育休
25.0%

サービス業内 279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:「日本の製造業はまだ勝てる」識学がM&A事業を始めた理由⑧

