

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・ビジョン

ミッション：可能性を羽ばたかせる。ビジョン：強みが輝く世界をつくる。人と組織の可能性は無限である。

人材紹介業市場規模
4,490億円

人材ビジネス成長率
3.1%

② 中長期の経営戦略

1. 教育融合型サービス磨き上げ

人の成長や変化を促す教育ノウハウに磨きをかけ、教育融合型人材紹介サービスの価値を維持。

3. 営業強化と雇用創出

営業強化による求人開拓を通じて雇用創出を増加。販促費当たりの生産性向上による収益性向上を目指す。

2. オンライン・オフライン対応

オンライン化による居住地を問わない求職者支援とリアル回帰に対応。株式会社キャンパスサポートの合同企業説明会も活用。

4. 採用定着活躍プロセス強化

採用から定着・活躍のプロセスでクライアントと求職者に継続的に貢献。クライアントあたりの累計売上増加を目指す。

③ 対処すべき課題

① 求職者獲得とコスト抑制

- ・ 売手市場進行による求職者獲得の維持と獲得コスト高騰への対処
- ・ 生成AI活用とSEO対策、データ分析による登録から来社への歩留まり改善
- ・ 業務提携によるチャネル強化、大学・大学生協ルートでの学生確保

② 人材確保と育成

- ・ ミッション・サービスに共感し求職者に親身な人材の確保
- ・ マーケティング・IT・マネジメント人材の確保と育成
- ・ 給与テーブル見直し、副業人材活用、教育体系強化による人材確保

③ 情報管理体制の維持強化

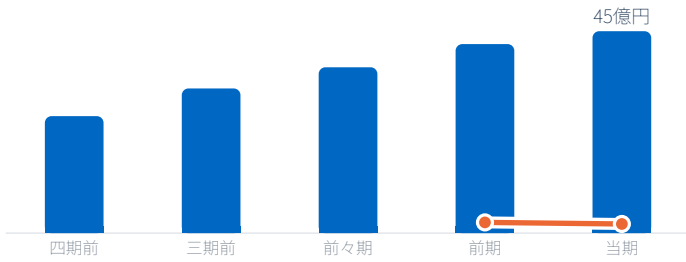
- ・ 2009年取得のプライバシーマーク制度に適した個人情報保護マネジメントシステムの運用
- ・ 2016年取得の職業紹介優良事業者認定に基づくコンプライアンス体制の維持
- ・ 社内規程の厳格運用、定期的研修、セキュリティシステム投資

面接で使えるポイント

- ・ 就職カレッジ®を通じて第二新卒やフリーターが正社員として成長し、中堅中小企業も活性化する仕組み。
- ・ 7つの習慣®学習による社風改善と中堅中小企業の活性化に貢献。
- ・ キャリアコンサルタント資格と株式会社Kakedasのプラットフォームでキャリア自律・人的資本経営に対応。

証券コード 7073

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
教育融合型人材紹介サービスを主力事業とするサービス業企業

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
45億円営業利益率
4.5%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
519万円

サービス業内 363位/524社

平均年齢
35.2歳

サービス業内 387位/527社

平均勤続
7.8年

サービス業内 217位/527社

女性管理職
31.6%

サービス業内 83位/371社

男性育休
83.3%

サービス業内 139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: 就職カレッジ（ジェイック）の評判口コミ・特徴を解説

