

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

企業の成長と変革の触媒となり、道德ある経済的価値を創出する。

② 中長期の経営戦略

1. 総合的M&Aサポート体制

マッチングだけでなく、M&A実行プロセス全般でM&Aアドバイザー経験豊富な人材と弁護士・公認会計士・税理士等の専門家が関与し、総合力で高品質サービスを提供。

2. 高品質サービスによる業界牽引

企業規模拡大により、より多くの顧客に高品質M&Aアドバイザーサービスを提供し、業界の健全な発展を牽引。

3. 三事業の連携強化

M&Aアドバイザー事業、投資事業、コンサルティング事業が連携し、顧客企業価値の最大化を実現。

③ 対処すべき課題

① 社内体制の強化

- ・ 管理部門や情報システム分野の強化
- ・ 内部監査の定期的な実施と監査役との連携
- ・ 経営者及び従業員への研修実施

② 社会的信用力の向上

- ・ OJTとOff-JTをミックスした人材育成体制の構築
- ・ 社内ナレッジの共有仕組み整備
- ・ 高品質なM&Aアドバイザーサービスの追求

③ 人材確保と育成

- ・ 継続的な研修制度のブラッシュアップ
- ・ 採用人材のモチベーション向上策の構築
- ・ 専門性の高い経験豊富な人材の確保

面接で使えるポイント

- ・ 中小企業のM&Aで50%以上の後継者不在率という課題に対し、高品質アドバイザーサービスで業界の健全な発展を牽引したいか…
- ・ M&A実行プロセス全般で弁護士・公認会計士・税理士等の専門家との連携を通じた総合力の提供に貢献したいか。
- ・ OJTとOff-JTをミックスした人材育成体制の構築に携わり、社会的信用力向上に寄与したいか。

証券コード 7360

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
M&Aアドバイザー事業を主軸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
9億円

営業利益率
▲25.6%

財務健康度
52点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 53.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
726万円
サービス業内 102位/524社

平均年齢
36.63歳
サービス業内 335位/527社

平均勤続
3.97年
サービス業内 403位/527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

