

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

パーパス

ヒューマネスの力でビジネスをより「らしく」、より「いきいき」と。創造性溢れる豊かな社会の実現を目指す

② 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤の拡充

大手企業顧客のシェア拡大と、組織・人材開発への投資意欲が高い企業への取引開拓・深耕

2. グループ企業等との取引拡大

本社人事以外の部門・関連会社、HRBP配置部門との取引拡大。海外子会社を含む関連会社との取引機会拡大

3. 顧客リピート維持

長期取引で得た信頼関係と知見・ノウハウの蓄積を活かし、経営人材育成案件の継続受注と顧客人脈拡大

4. プロフェッショナルタレント拡充

社会課題・企業課題に沿った専門人材基盤の充実。経営課題の変化を先取りした人材育成

③ 対処すべき課題

① フロント人材確保・育成

- 顧客企業の経営課題に精通し個社対応できるフロント人材の確保が重要
- 新卒・中途採用の積極化と入社後の戦力化環境整備

② 経営管理体制強化

- 小規模組織から事業成長・新規事業対応できる経営管理体制への転換が課題
- コーポレート・ガバナンス強化と内部統制システムの適正運用
- 人材採用・育成による業務執行体制の充実と法令遵守の徹底

③ M&A推進とグループシナジー

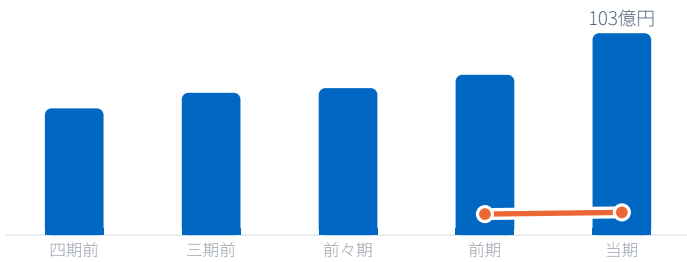
- 大企業顧客向け組織・人材開発を主力に事業領域拡大を目指す
- グループ企業間の営業連携実行とITシステム導入によるグループ全体の価値向上

面接で使えるポイント

- パーパス『ヒューマネスの力でビジネスをより「らしく」』の実現に向け…
- 人的資本経営とコーポレートガバナンス・コード変革を背景に、大企業顧客の中長期的なニーズが堅調に推移する市場で成長
- フロント人材確保・育成、経営管理体制強化、M&A推進を通じた『Activate Your Potential』の実現が成…

証券コード 7367

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
103億円営業利益率
11.3%財務健康度
52点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
698万円

サービス業内 125位/524社

平均年齢
38.1歳

サービス業内 279位/527社

平均勤続
7.0年

サービス業内 246位/527社

女性管理職
21.7%

サービス業内 162位/371社

男性育休
50.0%

サービス業内 244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:セルム[7367]:自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

