

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

そこにはない未来を創る。社会課題の解決に結びつく事業活動を推進。

売上高
130億円営業利益
30億円当期純利益
20億円時価総額
250億円超

② 中長期の経営戦略

1. 事業構造の転換

海外人材セグメントの売上構成比を25%から43%へ拡大。エンジニアリング、介護・宿泊等を最重要ターゲットに定め、成長スピードを加速。

3. 株主還元とM&A戦略

累進配当を基本方針。DOE2.5%と連結配当性向50%のいずれか高い方を基準。中期計画期間で累計100億円程度のM&A投資枠を設定。

2. マーケティング事業の強化

国内集客支援に加え、海外集客支援やトータルコンサルティングで顧客成果の最大化を実現。メディア制作・運用のノウハウを活かす。

4. プライム市場上場への体質進化

東証プライム市場上場を視野に、資本効率の向上と企業体質の進化に注力。

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材の採用と育成

- 多様なバックグラウンドを活かせる人材の継続的な確保
- 主体性をもつ課題解決型人材の育成
- 多様な人材が特性を最大限に活かせる社内環境の整備

② 事業構造の転換と収益源多様化

- マーケティングセグメント比率が約7割で、ChatGPT等技術進化への対応が課題
- 海外人材セグメント成長加速による収益源多様化が必須
- 法規制や社会環境変化への対応による解約リスク軽減

③ 海外人材受け入れへの抵抗感克服

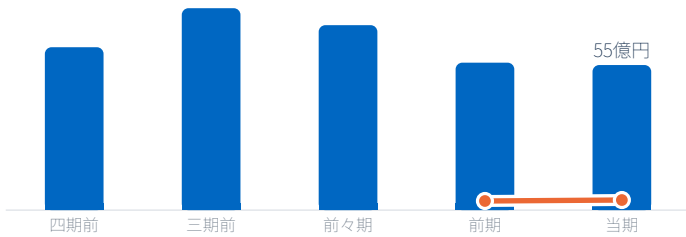
- 一部領域や業界で海外人材受け入れへの抵抗感が残存
- 営業・啓蒙活動の強化が必要

面で使えるポイント

- 日本の少子高齢化による生産年齢人口減少に対し、海外人材事業で課題解決に貢献する姿勢。
- 『Road to 250』計画で2030年6月期に時価総額250億円超・東証プライム上場を目指す成長戦略。
- 1975年創業より培ったノウハウを活かし、マーケティングと海外人材事業の両輪で持続可能社会を実現。

証券コード 7371

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
55億円営業利益率
7.0%財務健康度
68点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 38.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
486万円

サービス業内 423位/524社

平均年齢
36.3歳

サービス業内 352位/527社

平均勤続
6.5年

サービス業内 267位/527社

女性管理職
24.4%

サービス業内 135位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 193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: Zenken(株)【7371】：決算情報

