

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

ありたい姿（VISION）

製造支援企業として、独自のサービスを常に関開発するグローバルオンリー1企業を目指す（2030年）

売上高
460億円営業利益率
6.0%正社員採用者数
4,000名就労者数
12,000名

② 中長期の経営戦略

1. 稼ぐ力の強化

医療・自動車関連インソーシング・派遣、半導体・設備保全の人材配置強化。現場改善コンサルティング・技術者派遣事業を強化し、AIサービス拡大と新規事業を推進

3. 経営基盤の強靱化

人材採用・育成・配置で安定的サービス提供体制を構築。デジタル技術導入で業務改革進め、働きやすく選ばれる企業集団を目指す

2. M&A・Alliance戦略

寡占化進むなか、ROIC活用した効率的M&Aで事業承継案件対応。採用環境の厳しさからAlliance推進で採用強化

4. 採用力の強化

地方テレビCM・SNS・ネットワーク採用で採用ルート多様化。同業他社連携で全国採用ネットワーク構築、採用コスト抑制

③ 対処すべき課題

① 人材採用・定着の課題

- ・新規採用募集賃金上昇で採用コスト増加。派遣単価高止まり傾向継続
- ・製造派遣での技能系・技術系スキル重複で、現場と情報制御に精通した人材需要増加
- ・定着率低下が派遣業界全体の課題。習熟度向上なく離職する実態

② 教育研修体制の拡充

- ・既存研修センター充実と新設で半導体保守・保全のフィールドエンジニア育成
- ・未経験・微経験者採用強化し機械・電気・情報技術の全方位教育推進
- ・キャリアカウンセラーが個別キャリアパス明確化で定着率向上

③ グローバル・ダイバーシティ対応

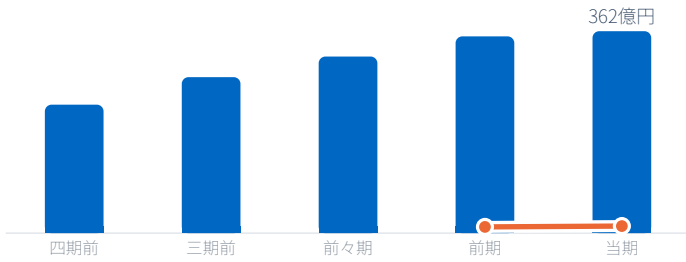
- ・少子高齢化で生産年齢人口減少。外国人材採用・活用が必須
- ・女性比率向上へバイオ・化学など新事業領域開拓で職場創出
- ・国籍・性別・障がい関係なく安心して就労できる環境確保

面接で使えるポイント

- ・VISION HIRAYAMA 2030で製造支援企業としてグローバルオンリー1企業を目指す戦略と…
- ・エンジニア・ファースト精神で、フィールドエンジニア育成と技術者派遣事業強化により…
- ・設備と敷地を持たない製造業というサステナビリティモデルで、請負事業強化と人材の最適ポートフォリオ提供により競争優位を確保…

証券コード 7781

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
362億円営業利益率
3.5%財務健康度
50点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
999万円

精密機器内 4位/50社

平均年齢
51.87歳

精密機器内 2位/51社

平均勤続
3.81年

精密機器内 47位/51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

