

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

経営理念

広く社会に貢献する。人生100年を様々な場面でサポートする広済堂グループを目指す。

売上高

46,800百万円

営業利益

10,000百万円

資産コンサルティング

10億円超

② 中長期の経営戦略

1. エンディング事業拡大

東京都23区内で約7割の火葬を担う東京博善の強みを活かし、葬儀式場増設、葬儀業エリア拡大、相続相談・不動産支援など周辺領域展開を推進。

3. グローバル人材事業転換

人材紹介事業をベトナム日本語学校の強みを活かし外国人紹介に特化。グローバル人材教育・紹介事業を確立し媒体事業に替わる主力化。

2. 情報ソリューション転換

印刷事業の高品質中高単価戦略を維持しつつ、IPコンテンツ領域へ昇華。BPO領域では受託体制強化と内製化を進める。

4. 地方派遣事業強化

北陸・東北で地域に寄り添ったサービス展開。外国人材活用拡大により人材確保課題に対応。都市圏事業規模を徐々に拡大。

③ 対処すべき課題

① 葬儀市場構造変化

- ・死亡者数は年2～3%増加見込みも、核家族化・家族葬普及により低単価化。葬儀市場はやや縮小傾向。
- ・東京都死亡者数は2040～2060年頃ピークを迎える見込み。中長期成長と短期浮沈への対応必要。

② 印刷業界縮小への対応

- ・紙媒体減少で過当競争。他社は事業転換やデジタルソリューション展開を進める。
- ・法人BPOで業界大手と比べ対応力に課題。ストックビジネス伸び悩み。

③ 人材サービス競争激化

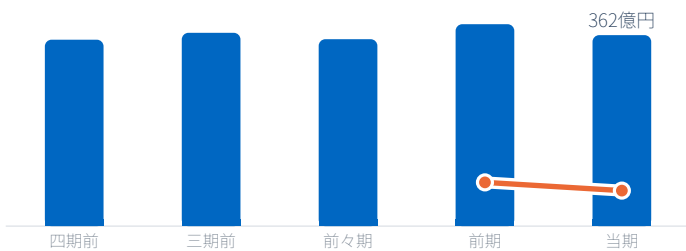
- ・派遣業界は大手寡占。労働人口減少で派遣人材確保競争が進行。
- ・人材紹介は低参入障壁で熾烈な競争。転職市場拡大も差別化課題。

面接で使えるポイント

- ・東京博善が東京都23区内約7割の火葬を担う唯一無二の立場。社会貢献と事業成長を両立させる成長領域。
- ・1949年創業から印刷会社として培ったカラーマネジメント能力を活かし、IPコンテンツ領域へ事業転換する前向きな姿勢。
- ・ベトナム日本語学校を活かしグローバル人材事業への特化。地方の人材課題を国際化で解決する視点。

証券コード 7868

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
18.6%財務健康度
66点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
655万円

その他製品内 35位/105社

平均年齢
45.3歳

その他製品内 17位/105社

平均勤続
11.8年

その他製品内 76位/105社

女性管理職
15.4%

その他製品内 20位/83社

男性育休
100.0%

その他製品内 11位/63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:【広済堂ネクスト】新たな出版スタイルの創出を支援。出版社向け

