

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

ビジョン

高齢者が笑顔で居る未来を堅守する。家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会の実現

家族会議実施数
25,710件

スマイル数
12,741人

新規開設居室数
2,000室

② 中長期の経営戦略

1. シニアライフサポート拡大

Sales EnablementのPDCAサイクルで新人コーディネーター早期立ち上げ実現。全国約4万名MSWへのリーチ拡大。チーム制活かした紹介獲得強化

3. コンサルティング事業展開

2024年9月株式会社ケアサンク設立。与信力担保「ケアサンク パートナーリース」で運営力ある事業者支援。新規開設コンサルティング強化

2. シニアホーム紹介サービス充実

家族会議実施で介護家族の納得感醸成。条件と要望分けたヒアリングで「その方らしい」シニアホーム提案。相談から入居までトータルサポート

4. インパクト測定マネジメント

インパクト測定及びマネジメント実施。社会的環境的インパクト情報開示。ステークホルダーエンゲージメント活動

③ 対処すべき課題

① 全国拠点化と人材育成

- ・全国約4万名MSWへのリーチが限定的。全国拠点網を活かした継続的アプローチが必要
- ・新人コーディネーター早期立ち上げ実現。サービス均質化推進
- ・チーム制を活かしたオペレーショナル・エクセレンスの浸透

② シニアホーム供給体制整備

- ・介護家族に紹介可能な優良シニアホーム増加が必要
- ・与信力課題ある運営事業者向けの支援強化（ケアサンク パートナーリース）
- ・シニアホーム間の経営情報流通とサービス質向上支援

③ 社会インパクト実現と47都道府県展開

- ・介護家族負担軽減とシニアホーム利用のポジティブ化を47都道府県で達成
- ・SDGs目標5.4（無報酬介護労働認識評価）への貢献
- ・介護家族の身体的負担解放時間とポジティブな使い方の計測

面接で使えるポイント

- ・高齢化社会で2028年度までに家族会議実施数を25,710件に拡大。
- ・2024年9月設立の株式会社ケアサンクで与信力担保するケアサンク パートナーリース新事業。
- ・インパクトIPO達成企業。家族が心の介護に専念できる社会実現へSDGs5.4と連動。

証券コード 9237

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
高齢者施設の紹介仲介事業を主軸とする企業

主力事業・セグメント

- ・ SeniorLifeSupport 82.7%
- ・ Senior住宅コンサルサービス 17.3%

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
19億円営業利益率
6.1%財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 33.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
488万円

サービス業内 419位/524社

平均年齢
34.7歳

サービス業内 413位/527社

平均勤続
2.1年

サービス業内 514位/527社

女性管理職
22.2%

サービス業内 154位/371社

男性育休
－（未開示）

※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

参考: 保育士の介護離職防止へ 従業員715名を支える新福利厚生「

