

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

企業理念

最適なマッチングで最高の満足を提供することで、産業を活性化し、豊かな社会を実現

売上高

5,422百万円

営業利益

1,627百万円

連結売上高

6,369百万円

連結営業利益

1,644百万円

② 中長期の経営戦略

1. 展示会事業拡大

CareTEX開催エリアの拡大、2026年3月期に石川県でCareTEX北陸開催。DXPOのハイブリッド展示会展開、名古屋・横浜での新規開催

3. 人材採用支援事業改革

リアライブを吸収合併し経営統合。採用イベント事業の管理体制強化、新規開発・参入を実施。中途紹介事業に本格参入

2. M&A仲介体制強化

M&A工程管理システムで工程を定型化・可視化。2023年10月導入の新教育制度・新KPI管理手法を徹底し、実務能力の高いコンサルタント育成

③ 対処すべき課題

① 介護業界の競争激化対応

- ・異業種からの新規参入による競争の激化に対応
- ・人材採用難が継続しているため採用支援強化
- ・介護事業所再編加速でM&A仲介需要が高まり対応

② M&A仲介事業の体制強化

- ・コンサルタント個人の経験に依存する体質からの脱却
- ・工程管理システムとコンサルタント教育で定型化・スピード化
- ・先行投資と収益のバランスを考慮した人員増加

③ 採用イベント事業の経営改善

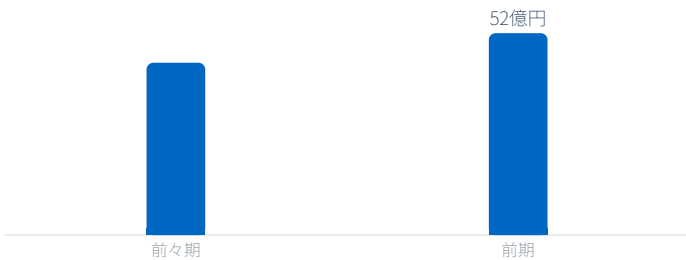
- ・リアライブの吸収合併による管理体制強化
- ・2026年3月期は改革の仕込み期間、2027年以降の売上拡大を見込む

面接で使えるポイント

- ・マッチング・ファースト理念のもと、2026年3月期プライム上場を目指す成長企業
- ・介護高齢化市場の拡大に対応するビジネスモデル。CareTEXで北陸進出など展示会事業を拡大
- ・M&A仲介事業で工程管理システム導入、採用支援事業でリアライブ吸収合併を実施し急速成長

証券コード 9272

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

東京都港区に本社を置く上場企業で、連結売上52億円

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

59点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

644万円

サービス業内 194位/524社

平均年齢

32.6歳

サービス業内 465位/527社

平均勤続

2.6年

サービス業内 487位/527社

女性管理職

34.8%

サービス業内 68位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 91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＋一言

