

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

世界中の人が対話に参加できる機会を創り出し、社会に貢献する

受注高

3,465,978千円

売上高

3,501,884千円

営業利益

211,816千円

社内コーチ数

110名

② 中長期の経営戦略

1. システミック・コーチング™による組織…

経営層から現場まで包括的に支援し、戦略実行力強化・組織文化変革・リーダーシップ開発を一体支援。国内外大手企業とのパートナーシップ拡大

2. 顧客ニーズに対応したサービス開発

市場調査と顧客ヒアリングを通じ新規サービス開発。既存顧客との取引拡大と新規顧客層獲得により市場シェア向上を目指す

3. コーチング品質強化と人材育成

海外学術研究・専門機関連携、トップコーチとの協働、国際カンファレンス参加により最新トレンド取得。コーチング研究所で成果可視化に取り組む

③ 対処すべき課題

① コーチ人材の育成

- 採用に加え、専門チーム伴走による独自トレーニングで育成推進
- コーチング力とプロジェクトマネジメント力の強化

② 1人当たり生産性の向上

- 既存顧客関係深耕と新規顧客開拓でプロジェクト機会拡大
- 契約期間長期化によるコーチ稼働安定化
- 業務効率化とデジタル活用で生産性向上

③ IT開発と情報セキュリティ

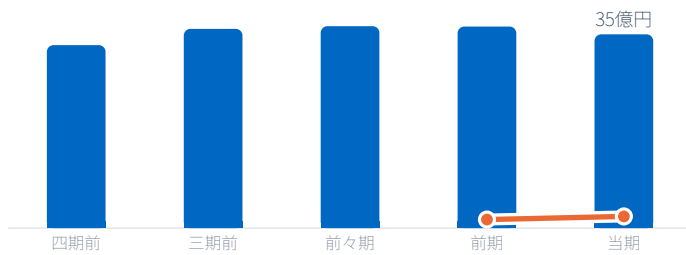
- AIコーチング・アセスメントサービス提供のためIT継続向上
- ランサムウェア等サイバー攻撃への対応強化

面接で使えるポイント

- コーチング研究所での成果可視化に向けた研究に注力し、四半世紀の蓄積から新たな価値創出を目指す
- 110名のコーチ人材で組織全体の変革を支援するシステミック・コーチング™により、複数企業の戦略実行力強化を実現
- 世界各国トップコーチとの協働と海外学術機関連携で、グローバルに進化するコーチング最新トレンドを常時活用

証券コード 9339

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）

要するに
コーチング事業を主力とするサービス企業

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
35億円営業利益率
6.0%財務健康度
57点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 53.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
868万円

サービス業内 46位/524社

平均年齢
39.9歳

サービス業内 209位/527社

平均勤続
7.6年

サービス業内 225位/527社

女性管理職
57.7%

サービス業内 11位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 92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：【5/24新刊】コーチ・エィ会長 鈴木義幸著『本当にやりたい

