

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

一人ひとりの多様な魅力、想い、能力の発揮を支援し、働く人が幸せを感じられる社会の持続的発展を可能にする

パートナーコーチ数
259名

2 中長期の経営戦略

1. 人的資本経営の実装支援強化

コーチングを中核に研修・人的資本の可視化・HRテック連携など統合型サービスモデルを高度化

3. 事業ポートフォリオ再構築

人材開発事業をコア領域に経営資源集中。2025年9月末KDテクノロジー株式会社株式譲渡

2. 日本経済新聞社との資本業務提携

同社のブランド力・情報発信力・顧客基盤と当社の実行支援力を掛け合わせ人的資本経営の社会実装加速

4. ワンストップサービス体制構築

1対1・1対nコーチング、人材育成・評価・採用など人事全般ソリューション統合提供

3 対処すべき課題

① クライアント支援体制強化

- ・人事・組織課題に応じた最適支援のワンストップ体制構築
- ・データ活用・HRテック連携で人材戦略の可視化と実行支援高度化
- ・日本経済新聞社提携による社会的浸透加速

② コーチング提供力増強

- ・質の高いコーチ人材の確保・育成継続推進
- ・案件管理・スケジュール最適化含むオペレーション体制高度化
- ・顧客満足度向上と収益基盤拡充の両立実現

③ ガバナンス強化と管理体制構築

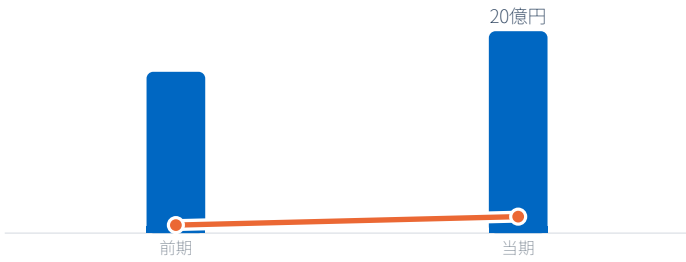
- ・2025年1月新設分割による3社子会社設立後のグループ管理体制高度化
- ・拡大事業規模対応のガバナンス体制構築と法令遵守強化
- ・内部監査実効性向上による業務運営適正化

面接で使えるポイント

- ・人材版伊藤レポートで注目される人的資本経営分野において、日本経済新聞社との2025年11月資本提携でリーディングカンパニ...
- ・パートナーコーチ259名体制で1対1・1対nコーチングから採用まで人事全般をワンストップ支援する統合型サービス展開
- ・2025年1月新設分割で3社子会社設立しながら、クライアント企業の持続的企業価値向上支援を通じて日本企業を牽引

証券コード 9562

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 20億円	営業利益率 8.2%	財務健康度 79点 / 100点
---------------	---------------	---------------------

将来性 晴れ / 就活偏差値 52.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収 667万円 サービス業内 163位/524社	平均年齢 40.2歳 サービス業内 196位/527社	平均勤続 3.5年 サービス業内 440位/527社	女性管理職 20.0% サービス業内 181位/371社	男性育休 3.3% サービス業内 290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: ビジネスコーチ[9562]：2026年9月期第2四半期決算説

