

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

ミッション

人や組織がそのもてる力を最大限に発揮できるようお手伝いする。充実感を伴ったパフォーマンス。

2 中長期の経営戦略

1. テクノロジー・ドリブン

最新の人間工学や産業心理学に基づくテクノロジーとIT技術によってミッション遂行を推進

3. 米英営業体制の一元化

2026年3月期に米国と英国の営業体制をより一元化し、グローバル企業への営業リーチを強化

2. グローバリゼーション

グローバル展開可能なテクノロジーを活かし、世界中の企業の人と組織成長のパートナー化

4. 構造改革と収益改善

コスト削減等の構造改革を継続し、収益改善に向けた取り組みを進める

3 対処すべき課題

① 国内事業の資金調達

- ・ 2020年3月期以降売上高が著しく減少
- ・ 親会社株主帰属当期純損失が続いている状況
- ・ 追加運転資金調達の必要性が増す一方、新規調達見通しは未確定

② 北米事業の成長

- ・ 利益率の高いライセンス型案件の提案に注力
- ・ 中規模企業への営業拡大を推進
- ・ 売上多くを占める代理店との提携強化

③ 欧州・中国・アジア事業の最適化

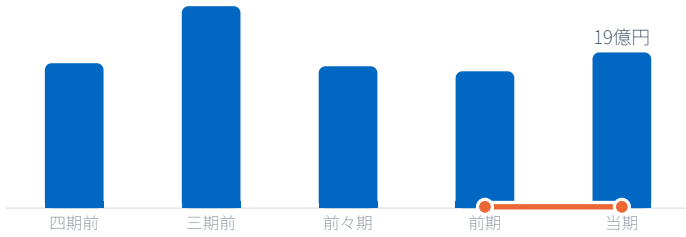
- ・ 欧州事業を米国に移管しグローバル企業提案を強化
- ・ 中国は契約残の顧客対応を除き清算準備中
- ・ インドを中心にアジア・パシフィックの効率化強化

面接で使えるポイント

- ・ 次世代リーダー育成やイノベーション・イネーブル領域など、企業の変革期ニーズに対応した人材育成サービスを提供
- ・ 米国・英国営業体制の一元化（2026年3月期）を通じたグローバル展開強化に貢献できる営業・企画力が求められる
- ・ インドを中心としたアジア・パシフィック地域の拡大戦略に参画し、グローバルな事業成長に携わる機会

証券コード 9610

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
19億円

営業利益率
▲3.7%

財務健康度
16点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 34.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
644万円
サービス業内 192位/524社

平均年齢
54.1歳
サービス業内 6位/527社

平均勤続
17.7年
サービス業内 12位/527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: ウィルソン・ラーニングワールドワイド[9610]：2026年

