

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

グループパーパス

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、社会の生産性をも上げられる未来をリードする

ROE
30%総還元性向
65%以上配当性向
60%以上コンサルタント数
1,400名体制

② 中長期の経営戦略

1. 中堅企業コンサルティングへの展開

AI、CRM、EC、IPO、M&A、人的資本経営など、中堅企業向けトランスフォーメーション・コンサルティングを推進

2. 人的資本経営の推進

コンサルタント数・生産性・期待在籍年数の最大化を通じ、採用強化・定着支援により組織基盤を拡充

3. AX・DXコンサルティング強化

グローバルプラットフォームとの連携によるAI・DXコンサルティング推進

4. 経営コンサルティング事業拡張

経営者との直接接点を活かし、上流工程から一気通貫のサービス提供体制へ拡張

③ 対処すべき課題

① 中堅企業領域への事業ターゲット拡大

- ・小規模企業から中堅企業への市場シフトに対応
- ・中堅企業化コンサルティングなどリーディングカンパニーを目指す
- ・AI、M&A、IPO、人的資本経営等の新領域開拓

② 人的資本投資による組織基盤拡充

- ・コンサルタント1,400名体制構築と生産性向上
- ・採用強化と定着支援による長期定着実現
- ・健康経営推進など働く環境整備

③ 資本効率と株主還元の両立

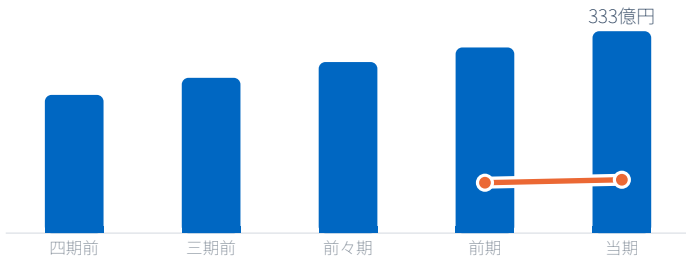
- ・ROE30%、総還元性向65%以上達成
- ・成長投資と株主還元の高次元での両立
- ・サステナブルグロースカンパニーモデルの実現

面接で使えるポイント

- ・グループパーパス『サステナブルグロースカンパニーをもっと』実現に向け…
- ・人的資本経営の推進により、2028年にコンサルタント1,400名体制を目指し、採用・定着・生産性向上の好循環構築
- ・ROE30%、総還元性向65%以上を目標に、成長投資と株主還元の高次元での両立を目指す資本政策

証券コード 9757

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
333億円営業利益率
26.4%財務健康度
86点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 60.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
739万円

サービス業内 94位/524社

平均年齢
40.1歳

サービス業内 201位/527社

平均勤続
9.8年

サービス業内 149位/527社

女性管理職
55.3%

サービス業内 17位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 103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: 神田昌典はなぜ船井総研グループへ参画を決断したのか？動画シリ

