

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

使命

教育分野における専門取次として事業推進の高度化を図り、業界を牽引していく。

② 中長期の経営戦略

1. 書店向け営業インフラ整備

MOSTデータ・VISUAL書店WEB・MDS導入で提案型営業を強化。YouTubeプロモチャンネル運営。

2. 特約・書店外商営業高度化

採用WEB・特約ネット提供で利便性・効率性向上。各自治体・学校のニーズに合致した新教材提案。

3. 日販との業務提携推進

返品業務委託を通じた返品データ活用。帳合店営業受託継続。テクニード・物流サービス支援利用。

4. デジタル教材・新ビジネス展開

デジタル教材開発業者と提携。ファミマプリント拡大。独自電子書籍プラットフォーム事業構築。

③ 対処すべき課題

① 教育のデジタル化対応

- ・ デジタルコンテンツ最適化業務推進
- ・ 電子書籍プラットフォーム事業構築
- ・ 新ビジネスモデル構築への挑戦

② 営業インフラの高度化

- ・ MOSTデータ活用による自動補充システム拡大
- ・ ウェブ対応の利便性向上
- ・ マーケット動向に基づくきめ細かい営業活動

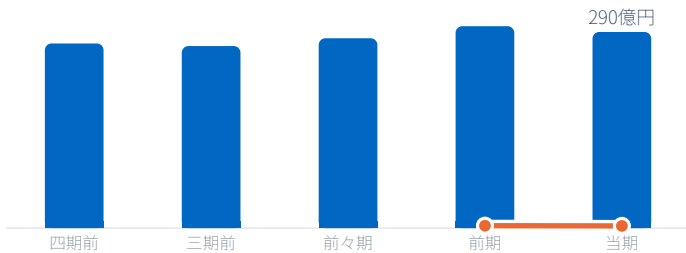
③ 組織基盤の強靱化

- ・ 部署間の壁を取り払う連携体制構築
- ・ 従業員教育・研修充実
- ・ 簡素かつ秩序立った組織体系確立

面接で使えるポイント

- ・ MOSTデータやMDS等の営業インフラ整備で、専門取次として書店・出版社のニーズに応える提案型営業を強化している点。
- ・ ファミマプリント・電子書籍プラットフォーム等、教育のデジタル化に向けた新ビジネスモデル構築に挑戦している点。
- ・ 日販との業務提携を活かしながら、返品データ活用・帳合店営業受託等で流通全体の最適化を推進している点。

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
290億円営業利益率
1.1%財務健康度
27点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 36.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（未開示）

※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

