

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

グループ経営理念

労働格差をなくし、生き甲斐が持てる職場を創出することで、世界の人々の人生を豊かにする。

営業利益率
5%超連結売上収益
9,455億円連結営業利益
515億円有利子負債
3倍以内

② 中長期の経営戦略

1. 財務体質の改善

ゼロ金利環境下とは異なる財務戦略に転換し、社債及び借入金を当期利益の3倍以内に抑える。

3. オーガニック成長加速

ポストコロナ時代の人材ニーズの変化を機動的に捉え、既存ビジネスの持続的成長を実現する。新規M&A投資を抑制。

2. グループ再編強化

連結子会社の統廃合を含めたグループ再編を実行し、ガバナンス強化と事業効率化による利益率向上を実現。

4. デジタル化による効率化

デジタルテクノロジーを活用しながら、業界の慣習に囚われない取組をグループ横断的に実行し販管効率を向上。

③ 対処すべき課題

① ガバナンス体制強化

- ・ 2022年訂正事案の再発防止策の徹底と企業風土改革の推進
- ・ 在外子会社のモニタリング強化とコンプライアンス意識の醸成
- ・ 内部統制部門の強化と実効的な牽制機能の実現

② SDGs経営推進

- ・ 在留外国人就労サポート30万人（2024年）から50万人（2030年）へ拡大
- ・ 労働集約セクターからスペシャリスト3万人へキャリアチェンジ実現（2030年）
- ・ グローバル研修プログラム延べ利用30万人、女性管理職比率30%を2030年までに達成

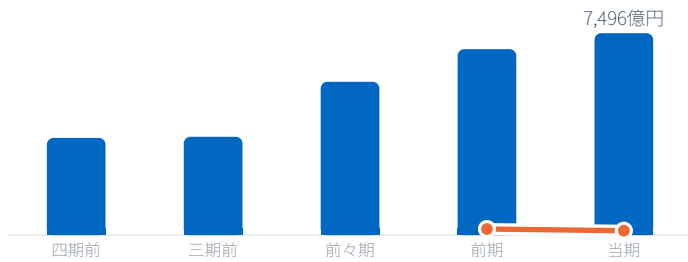
③ グローバル人材流動化

- ・ 人口減少国から増加国への人材流動ネットワークの構築
- ・ 雇用を伴わない新事業の確立による成長機会獲得
- ・ 世界一の人材サービス企業への体制構築

面接で使えるポイント

- ・ グループ経営理念の『労働格差をなくし、生き甲斐が持てる職場を創出』という実現に向けた具体施策への関心。
- ・ VISION2025:Building a New Stageにおける営業利益率5%超達成と非公開化後の中長期的企業価値…
- ・ 2030年までに在留外国人50万人、スペシャリスト3万人育成、女性取締役30%という社会課題解決型ビジネスの成長可能性。

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
7,496億円営業利益率
2.2%財務健康度
19点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
371万円平均年齢
39.0歳平均勤続
2.4年

※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

