

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（経営理念）

社会性ある事業の創造のもと、従業員の幸せと世の中の役に立つ仕事を実現する

② 中長期の経営戦略

1. HRソリューション事業

店舗DBを武器に最適な販促対象店舗を選定。M&Aで人材派遣・BPO事業を拡大し、事業シナジー創出

3. MRソリューション事業

覆面調査に加え、ホームユーステスト・会場調査等の商品開発支援型マーケティングリサーチを強化

2. IoTソリューション事業

デジタルサイネージ設置店舗選定含むコンサルティングで単価アップ。オンラインASP利用料によるストック型収益拡大

4. 店舗DB活用

アナログ・デジタルビッグデータを一元管理し、SDGs販促の推進で販促効率化・ムダ削減実現

③ 対処すべき課題

① 店舗DBを活用した販促の効率化・ムダの削…

- ・流通業界の客層・客質変化、EC台頭、オーバーストア対応
- ・RESAS・e-Stat等のオープンデータと連携し店舗情報を整備
- ・販促プロモーション上流工程から関わり顧客と共創

② 経営理念のさらなる浸透強化

- ・冊子「HEART OF Impact HD」の作成・配布と朝礼での理念発表
- ・メディアクルーへの理念共有型フィールドスタッフネットワーク構築
- ・離職率低下・業務ミス削減による品質向上

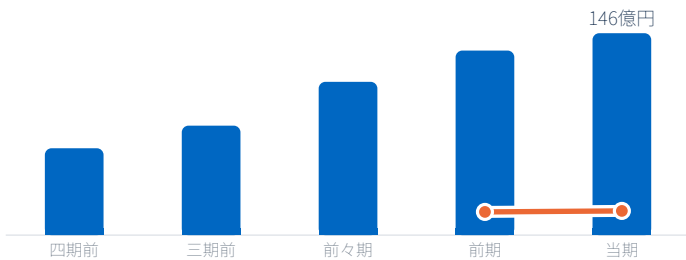
③ 経営者人材・メディアクルーの確保と育成

- ・新卒・中途採用の積極実施と理念に共感する人材確保
- ・全国約1,200名のフラッグクルー配置による高付加価値サービス提供
- ・全国28万人のメディアクルー中から理念共有型スタッフの拡大

面接で使えるポイント

- ・事業コンセプト「売場を元気に、日本を元気に、そして世界を元気に！」で店舗DBを軸とした販促支援を実現
- ・HRソリューション・IoTソリューション・MRソリューション3事業で年間170万件超のフィールド業務を展開
- ・2020年M&Aで人材派遣・BPO事業を統合、経営理念浸透を最重要課題とした人材育成に注力

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
146億円営業利益率
12.0%財務健康度
73点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
563万円平均年齢
37.4歳平均勤続
4.5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

