

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

成長に、寄り添う。一步踏み出す人に寄り添い、パートナーとして伴走することを約束

② 中長期の経営戦略

1. 顧客起点の会社になる

顧客価値の深耕を徹底し、高付加価値な商品・サービスの開発と顧客インサイト変化を捉えた新事業開発で売上高拡大をめざす

2. 事業構造改革

プロダクトポートフォリオ改善と高収益商品強化、生産性向上と価格戦略見直しで利益創出力向上をめざす

3. 新事業・新市場の創造

アライアンス・M&A・シナジー強化・グローバル展開加速で新サービス・新事業開発と売上成長を推進

③ 対処すべき課題

① 学びのデザイン事業強化

- ・ マネジメント・リーダーシップ・DXを中核テーマとした組織内学習型サービス強化
- ・ HRテック・AI活用の新サービス開発と他社共創
- ・ 書籍のデジタル化対応と電子書籍・海外版權輸出の推進

② 時間デザイン事業の競争力向上

- ・ 手帳とデジタルのハイブリッドサービス提供
- ・ 中高生からシニアへのターゲット拡大
- ・ EC販売拡大と中国・欧米など海外市場開拓

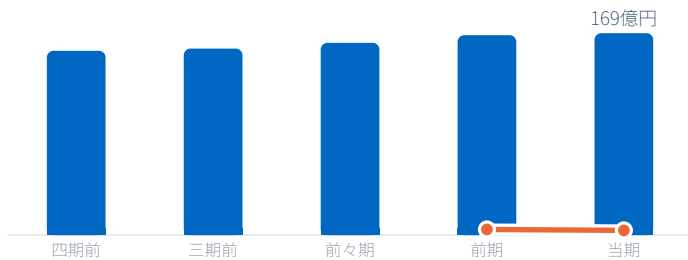
③ 成長投資と人材・ガバナンス

- ・ 販売費・一般管理費の合理化による成長投資資金の捻出
- ・ DX・生成AI活用の業務改善と働き方改革推進
- ・ 人材確保・育成と採用登用の強化、コーポレート・ガバナンス確立

面接で使えるポイント

- ・ 2030年ビジョン『一人ひとりの「自分らしさ」と歩むJMAMグループ』の実現に向けて…
- ・ パーパス「成長に、寄り添う」と6つのバリュー（イコールパートナー・集団天才・信義と誠実・対話主義・顧客起点・挑戦と変化）…
- ・ 人材育成市場の拡大、出版・文具市場の構造変化の中で、DX・生成AI・HRテックを活用した新事業開発に積極的に取り組む姿勢

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
169億円営業利益率
2.4%財務健康度
30点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
667万円平均年齢
47.8歳平均勤続
11.3年女性管理職
24.0%男性育休
57.1%

※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

