

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

経営理念

企業を芯から元気にする。経営課題の本質を見極め、クライアントと共に改革を実行し、中長期的な成長を実現する。

成功報酬

127,446千円

② 中長期の経営戦略

1. 経営・マーケティング事業

CxOの経営実務、マーケティングを支援。成功報酬を含む案件獲得により利益率向上を目指す。PE投資先企業が主要顧客。

3. クロスセル戦略

経営・マーケティング事業とDX事業の関係を強化。経営変革にはDXが不可欠として全社利益最大化を目指す。

2. DX事業

業務改革コンサルティング、システム構築支援を提供。プロダクト売上（EDI、店舗ポータル等）の拡大で人員依存から脱却。

4. 市場ターゲット拡大

経営・財務アドバイザリーをコアにSler市場、広告代理店市場、VC/PE市場を含む広大な市場をターゲット化。

③ 対処すべき課題

① 優秀人材の確保・育成

- ・ 企業理念を理解し、顧客信頼を獲得できるコンサルティング人材・DX人材の採用強化
- ・ 既存社員の教育訓練充実による定着率向上

② M&A・事業拡大戦略

- ・ 戦略的M&A、資本業務提携、スタートアップ投資の実行
- ・ キャパシティ拡充、先端技術確保、キャピタルゲイン獲得見込み企業の株式取得検討

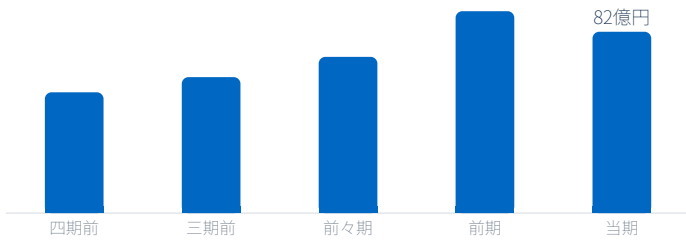
③ ガバナンス体制強化

- ・ 事業規模拡大に対応した内部管理体制と専門人員の整備
- ・ 社外取締役監査等委員の増員、指名・報酬委員会・リスクマネジメント委員会設置

面接で使えるポイント

- ・ 経営・マーケティング・DXの三領域をワンストップで提供する競争優位性が強み
- ・ 2023年3月期で成功報酬127,446千円を実績化。成果報酬型ビジネスモデル導入
- ・ PE投資先企業やSler、広告代理店、VC/PE市場など複数市場をターゲット化する多角戦略

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
94点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.7（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

