

## 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

ミッション

スキルがつながる世界へ

## ② 中長期の経営戦略

## 1. コグナビプラットフォーム

スキルマッチング機能を持つプラットフォームで、エンジニア人材の全流動局面を捕捉。派遣・新卒・転職・教育の4サービスを展開

## 2. 経営資源の集中

機電系エンジニア派遣と理工系学生就職支援に経営資源を集中。高収益セグメントへの注力

## 3. 主要8業種への特化

自動車・輸送用機械・産業用機械・精密機器・電気機器・家電・電子部品・情報通信の8業種に集中

## 4. インド事業展開

Cognavi India Private Limitedを主体にAIマッチングのジョブポータルサイトを開発運営。2025年3月からWORK IN JAPANも開始

## ③ 対処すべき課題

## ① エンジニア人材の確保

- ・高齢化と人口減少による構造的な人材不足に対応
- ・派遣エンジニア採用強化と転職サイト・社員紹介・カムバック制度の活用
- ・エンジニア職セミナーで理工系学生へのリーチを拡大

## ② 競争優位性の確立

- ・コグナビテクノロジーの活用で差異化の源泉を確立
- ・全機電系エンジニア人材流動局面を捕捉するビジネスモデルの確立
- ・大手機電系製造業との取引拡大を推進

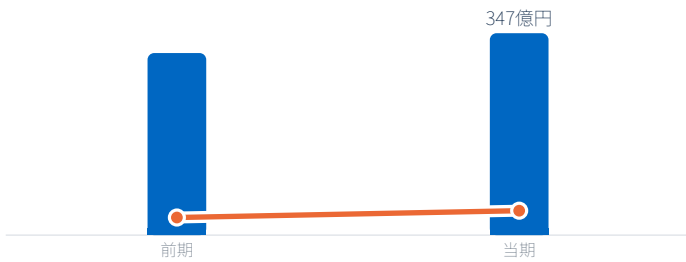
## ③ 財務体質強化とリスク管理

- ・シンジケートローン方式で流動性資金を確保
- ・BCPと情報セキュリティ体制の継続強化
- ・外部機関利用でリスク洗い出し、社内教育継続実施

## 面接で使えるポイント

- ・日本の機電系エンジニアは労働力人口の約64万人で構造的不足。スキルマッチング機能で全流動局面を捕捉するビジネスモデルは業…
- ・2020年改正労働者派遣法と『同一労働同一賃金』導入で業界転換期。独自テクノロジーで大手機電系製造業との取引拡大を目指す
- ・インドでの飛躍的成長を見込み、AIマッチングのジョブポータルサイトを展開。

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（有価証券報告書による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
347億円営業利益率  
12.1%財務健康度  
81点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
460万円平均年齢  
38.6歳平均勤続  
7.5年女性管理職  
47.6%男性育休  
56.5%

※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

