

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

ビジョン

世界中の経験・知見が循環する社会の創造。知のめぐりをよくする。

累積取引企業数
5,158社累積稼働プロジェクト
18,743件月次プロジェクト継続
98%前後取引企業当たり平均稼
2.8件

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の成長戦略

累積取引企業数増加→累積稼働プロジェクト数増加→月次継続稼働率向上→企業当たり平均稼働プロジェクト数増加のリカーリング型ビジネスモデル確立

3. プロジェクト成功率向上

18,743件のプロジェクト実績蓄積。新規事業開発・事業承継・DX推進等あらゆる経営テーマで成功事例構築。カスタマーサクセスチームで途中解約防止

2. 金融機関アライアンス強化

92行の金融機関と契約。月間平均197社の顧客紹介。融資とプロ人材提供で企業の事業拡大・事業承継問題解決を支援

4. プラットフォーム化への成長

プロ人材職能データ・経営課題データ・契約データ・進捗管理データ・評価データを蓄積。25,900名の登録プロ人材の経験・知見をデータ化

③ 対処すべき課題

① 日本経済の構造的課題への対応

- ・ 少子高齢化による労働力減少対策
- ・ シニア世代の働き方改革
- ・ 地方中小企業の事業承継問題解決

② 労働市場の変革対応

- ・ 終身雇用の終焉への適応
- ・ 副業・兼業の原則容認に対応した新しい働き方提供
- ・ 個人の働く価値観多様化への対応

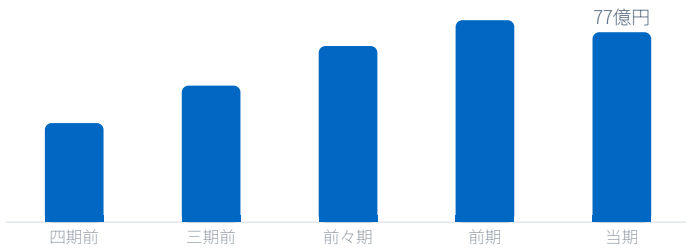
③ グローバル化への推進

- ・ 国境を超えた受発注仕組みの構築
- ・ 国家間シームレス取引・評価体制の整備
- ・ 国外の経験・知見取り入れプラットフォーム整備

面で使えるポイント

- ・ プロシエリング業界創出を通じて、既存の雇用形態では対応困難な日本経済課題（少子高齢化・事業承継等）を解決する事業モデル
- ・ 金融機関92行との連携で月間197社の顧客紹介を受けるなど、地方中小企業から大企業・スタートアップまで幅広い企業支援を実…
- ・ 18,743件のプロジェクト実績と25,900名の登録プロ人材データを蓄積し…

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
69点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 42.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
574万円平均年齢
30.7歳平均勤続
3.0年女性管理職
10.0%男性育休
－（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

