

## 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

医療福祉を中心とするエッセンシャル産業が抱える課題の解決に挑み、誰もが幸せに暮らせる未来を創造する。

介護従事者必要数  
272万人

医療福祉従事者数  
931万人

高齢化率  
34.8%

CA在籍1年超割合  
79%

## ② 中長期の経営戦略

## 1. CA型紹介の成長加速

営業社員の確保と定着率向上、ITシステム導入による営業プロセス自動化、1人当たり売上向上を推進

## 2. ICTソリューション事業展開

介護・医療データ活用プラットフォーム、コミュニケーションツール等で業務効率化支援。M&A・事業提携で迅速に拡大

## 3. 非医療福祉事業成長

建設人材派遣で派遣社員数増加及び派遣単価向上を実現し持続的成長を目指す

## ③ 対処すべき課題

## ① 人材ソリューション

- ・ キャリアアドバイザーの継続採用・育成と定着
- ・ 事業者ニーズに応えるサービス提供
- ・ 医療福祉業界の人材不足解消と地域経済への貢献

## ② ICTソリューション

- ・ 医療福祉現場の業務効率化支援サービス加速
- ・ 既存の求職者DB・施設ネットワークを活用した展開
- ・ 人材不足の別アプローチでの解決

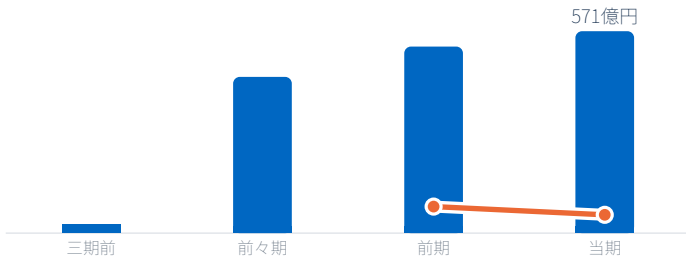
## ③ 非医療福祉事業

- ・ 建設人材派遣で派遣社員数増加による成長
- ・ 派遣社員のスキル向上支援
- ・ 業界の人材不足解消への貢献

## 面接で使えるポイント

- ・ 2040年に約272万人の介護従事者が必要とされる中、人材ソリューションで業界の構造的課題に取り組む事業
- ・ 介護・医療データプラットフォーム等のICTソリューション事業で業務効率化を支援する成長戦略
- ・ キャリアアドバイザーの在籍1年超が79%に向上するなど、人材の定着と育成を重視する経営

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）

要するに

「超高齢社会への進展」や「女性の社会進出」といった社会構造の変化を契機として

主力事業・セグメント

- サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率9.1%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
571億円営業利益率  
9.1%財務健康度  
50点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
595万円平均年齢  
34.4歳平均勤続  
2.9年女性管理職  
26.9%男性育休  
83.3%

※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

