



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役 CEO
五十嵐 大士

日本全体の企業と労働者の、マッチングの最適化

EISHINは、採用CXの改善を通じて、企業と求職者の最適なマッチングができる世界を実現します。採用市場にこれまでにないサービスを提供し、採用市場に欠かせない存在になりたいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向けて、主力事業として自社サービス「採用cxクラウド」の機能強化および提供領域の拡大を図り、営業利益率25%を目指します。

課題

- ・機能拡充を実現するためのプロダクト開発体制の強化
- ・営業人材の確保/育成による営業力の強化
- ・業務プロセスの見直しによる全社的な生産性の向上
- ・市場浸透を加速させるためのマーケティング施策の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

「採用cxクラウド」の機能拡充として、候補者体験の向上や採用効率の可視化など、業界課題の解決につながる機能に資金を投じ、市場優位性のあるプロダクトを目指します。
また、メディア露出戦略、ブランディング強化、報酬制度設計等に積極的に取り組み、各事業部で採用を強化します。
その他には、既に取り組みをしていますが、AIを活用した業務のDX化、プロセス改善によるスリム化を進め、一人当たりの生産性の最大化を進めていきます。

実施体制

開発：5カ年計画のマイルストーンを元に、設備投資を実施。
採用：各事業部で即戦力人材を中心に増強。新卒採用も開始。
生産性：業務のDX化と効率化で、リソースを重点領域に集中。
マーケティング：ターゲット別にPR投資を実施し、新規リードを獲得。

採用CXクラウド

- 本社所在地：東京都品川区上大崎
- 事業概要：採用CXクラウド・就職支援サービス「GOOD FOR JOB」の運営・採用支援・人材紹介・クリエイティブ制作
- 常時使用する従業員：87名
(2025年7月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2024年12月期)
- 法人番号：7010701038760
- Web：<https://ei-shin.com/>