



キャリてら
キャリア形成に悩む20代に向けた転
職支援サービス

○本社所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁
目14-7 ゼニス南新宿6F

○事業概要：職業紹介業

○常時使用する従業員：51名
(2025年6月時点)

○現在の売上高：10億円
(2025年6月期)

○法人番号：4010401161519
○Web：<https://ryo-ma.art/>

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
阿阪 混貴

シゴトに、意志と選択肢を

「まだ見ぬ未来の可能性は無限大」私には私の、あなたにはあなたの、叶えたい夢があるはずです。株式会社RYOMAは、一人ひとりの人生に意志という炎を灯し、より強く美しく輝き続けるための選択肢を届けることを使命に、キャリア形成に悩む若年層と人材不足に苦しむ企業の双方の課題を解決すべく事業を展開してまいりました。理想と現実の間には、簡単には越えられない壁があるかもしれません。しかし、一人では実現できないことも、共に挑戦することで可能性は高まっていく。採用支援企業だからこそ！RYOMAだからこそ！できることに拘り、人材業界の常識を変革するチャレンジを続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、年率25%程度の成長を目指す。

基盤事業であるキャリア支援事業の安定的な成長（年率20%）と、採用プランニング事業の加速的な拡大（年率30%）、さらに感情解析AI×適性検査による採用定量化事業「SmartSelect」の本格展開により目標を実現する。

課題

- 【人材・組織】
 - 専門人材の確保
 - 急成長に対応できるマネジメント層の育成
- 【事業・市場】
 - 地方展開における集客力の強化
 - 独自ポジションの確立
- 【技術・開発】
 - SmartSelectの精度向上とデータ蓄積
 - 採用DX市場における認知度獲得とブランド確立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

「キャリア支援事業」「採用プランニング事業」の拡大に加え、採用定量化事業「SmartSelect」の機能拡充として、感情解析AIの精度向上や採用データ分析機能の強化など、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、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

- 【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。従業員数51名→150名規模への拡大を目指す。
- 【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。1人あたりの生産性を2倍に向上。
- 【マーケ】ターゲット別にPR投資を実施し、新規リードを獲得。SNS総フォロワー10万人→50万人超を目指す。
- 【M&A】地方の人材紹介会社や採用コンサル企業の買収により、全国ネットワークとサービスラインナップを強化。