

## 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

ソート（Thought）

工学知をベースにした有益なソリューションで、顧客・大学・研究機関・パートナーと共に、より賢慮にみちた未来社会を創出する。

総付加価値  
112億77百万円円

総付加価値成長率  
8%程度

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 品質の維持及び向上

過去の経験知をベースに各グループ内に品質管理体制を構築。エンジニアリングコンサルティングビジネスとプロダクツサービスビジネスの両軸で品質維持を着実に実行。

## 3. 既存事業の更なる成長

顧客ニーズの変化に対応し、エンジニアリングコンサルティングビジネスで高い利益性を維持。事業部門間連携強化とスピード感ある新規サービス立ち上げ、既存顧客からの受注確保と新規顧客開拓を並行推進。

## 2. 優秀な人才の確保・育成・定着

企業理念に共感する人才採用に注力。2025年6月期は新卒23名、キャリア採用10名。2026年6月期は39名の新卒内定者確定。

## 4. 今後10年の成長事業開発

大学・研究機関との関係構築で粉体シミュレーション「iGRAF」や水位予測「RiverCast」を誕生させた。

## ③ 対処すべき課題

## ① 品質確保と顧客信頼

- ・過去の品質不良反省から、確かな品質保証と価値ある成果提供を継続実現
- ・失敗を含む経験知をベースに品質管理体制を構築し、継続的改善を実行
- ・所員一人ひとりの品質へのこだわり醸成と責任感強化が重要

## ② 多様性のある人才獲得・育成

- ・採用サイト更新で多くの候補者に関心をもってもらえるよう工夫
- ・キャリア採用で給与だけでなく当社での働く愉しさ・ユニークな勤務形態を訴求
- ・日本留学外国籍学生向け説明会開催、ジェンダー区別なし多様性重視採用を推進

## ③ 新規事業の育成と次世代柱の構築

- ・大学・研究機関とのオープンイノベーションで東京大学社会連携講座活用
- ・海外スタートアップとの協業で国内展開を進め、成長をけん引
- ・研究開発投資で社内シーズを発掘し、事業化スピードを加速させる必要

## 面接で使えるポイント

- ・21世紀の日本を代表する『知識集約型企業 Professional Design & Engineering Firm』…
- ・工学知をベースに顧客ニーズに応える新規サービス立ち上げ、東京大学社会連携講座発の粉体シミュレーション『iGRAF』『RiverCast』…
- ・2025年6月期新卒採用23名・キャリア採用10名、2026年6月期39名新卒内定と急速な成長期に…

証券コード 208A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに  
エンジニアリングコンサルティングとプロダクツサービス  
を主力事業とする情報通信・サ

主力事業・セグメント

- ・エンジニアリングコンサル 61.2%
- ・製品サービス 38.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率15.3%と高い収益性
- ・将来性評価は晴れ

※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  
201億円

営業利益率  
15.3%

財務健康度  
59点 /100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
－（未開示）

平均年齢  
－（未開示）

平均勤続  
－（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

参考: (株)構造計画研究所ホールディングス【208A】：決算情報

