

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

ミッション

「MEMBERSHIP」で、心豊かな社会を創る。企業と人々の協力関係づくりを支援し、社会をより良くすることに貢献する。

DX人材比率
65%

DX売上比率
55%

脱炭素DX人材
1,000名

営業利益率
10%

② 中長期の経営戦略

1. DX現場支援ポジションへの転換加速

DGTモデルで顧客企業の内製化を伴走支援。SINCA90プロジェクトで全社90%以上をDX人材に育成。AI活用で効率化と生産性向上を推進。

3. サービス・営業戦略

4事業領域でサービスポートフォリオを設計しクロスセル推進。顧客企業一社あたり売上収益1億円以上の大口取引を増加。

2. 人材育成戦略

PMO人材・UXデザイナー・マーケティングDX人材の育成強化。新卒1、2年目除くDCの稼働率85%以上を目指す。

4. 脱炭素DXの推進

GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えた人材育成。顧客企業のサステナブル経営基盤確立を支援。

③ 対処すべき課題

① DX人材不足への対応

- ・ 日本企業の8割以上がDX推進人材の質・量不足を報告
- ・ 専門スキル育成プログラムの強化と案件稼働を見据えた育成
- ・ AI活用による業務プロセス効率化で競争優位性確立

② 市場環境への適応

- ・ 国内DX市場が2023年度4兆5,309億円から2030年度9兆2,666億円に拡大見込み
- ・ GX実現に向けた基本方針や2040ビジョン対応
- ・ 顧客企業のDX内製化進展に伴う伴走支援ポジションへの転換

③ 社員エンゲージメント向上

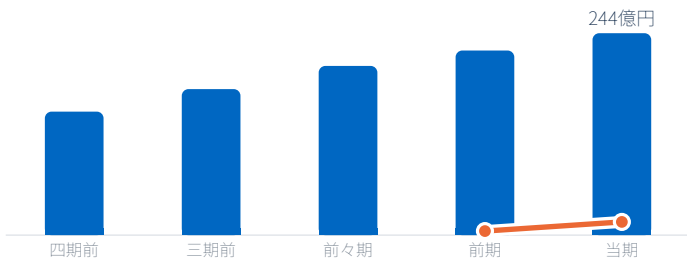
- ・ 2026年3月期で社員エンゲージメントスコア前回比0.1ポイント改善を目指す
- ・ 多様なキャリア形成支援と報酬引き上げ
- ・ 現場中心の全員参加型経営で社員幸せと会社発展を同時実現

面接で使えるポイント

- ・ 国内DX市場が2030年度9兆2,666億円に拡大する中で、顧客企業の現場改善に伴走できるDX人材育成が最優先課題。
- ・ 脱炭素DXを軸に2027年3月期1,000名の脱炭素DX人材育成を目指し、GXを成長機会と捉えた新規事業開発に挑戦。
- ・ 「超会社」コンセプトで社会への貢献・社員の幸せ・会社発展を同時実現する全員参加型経営により...

証券コード 2130

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
244億円営業利益率
6.6%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
552万円

サービス業内 315位/524社

平均年齢
31.1歳

サービス業内 491位/527社

平均勤続
4.2年

サービス業内 380位/527社

女性管理職
32.8%

サービス業内 79位/371社

男性育休
84.0%

サービス業内 135位/311社

※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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)メンバーズ【2130】：配当情報

