

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

経営理念

エンジニアサポートカンパニー。顧客企業の持続的成長に貢献するテクニカル・パートナーとして活動。

② 中長期の経営戦略

1. セグメント戦略の推進

カーボンニュートラル対応をハイエンド領域の中核に。請負・受託プロジェクトのOJT活用で配属業務レベル向上。

2. 多種多様な人財活用推進

戦略的な請負・受託シフト。シニア・女性・外国人労働者（留学生）の活用。協力会社の活用・組織化。

3. 新事業・収益機会の模索

M&A、アライアンスにより総合技術サービス会社へ進化。

③ 対処すべき課題

① 優秀な技術者の採用確保

- ・採用基準の改善と採用機会の確保
- ・技術領域別・業務領域別の最適化
- ・新卒・キャリア採用構成の最適化

② 技術者のスキルアップと人材育成

- ・一般・社外実務・基礎・応用・キャリア研修の実施
- ・全社員向け能力開発セミナー、管理職向け人間づくり研修
- ・技術力・人間力の向上

③ 営業力強化と技術者定着率向上

- ・新規開拓営業力強化。Web会議ツール活用で顧客提案活動
- ・チーム派遣・請負受託提案で取引先確保・拡大
- ・オンライン面談で指導・カウンセリング支援。定着率向上。

面接で使えるポイント

- ・自動車関連メーカーや半導体製造装置メーカーなど成長分野への戦略的配属が特徴。
- ・採用・教育・営業・サポートの一貫サイクルで技術者の付加価値を向上。
- ・シニア・女性・外国人労働者など多種多様な人財活用で事業拡大を推進中。

証券コード 2163

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
設計技術者の人材派遣を専門とする技術サービス企業

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15.1%と高い収益性
- ・財務健康度76点と財務基盤が健全
- ・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
120億円営業利益率
15.1%財務健康度
76点 /100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 36.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
464万円

サービス業内 447位/524社

平均年齢
30.7歳

サービス業内 501位/527社

平均勤続
6.8年

サービス業内 249位/527社

女性管理職
5.4%

サービス業内 328位/371社

男性育休
81.8%

サービス業内 141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...）

直近ニュース一言

