

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

make IT simpleを実現するソフトウェア製品・サービスを提供し、ITをシンプルにまとめて上げて様々な変化に迅速に対応する

② 中長期の経営戦略

1. データオプティマイズ

帳票DXとカミレスを軸に、2025年ISMAPサービス登録で公共市場機会拡大。AI帳票自動生成で業務自動化推進

2. セールスマネジメント

ソアスク・モノスクでサブスクビジネス特化。Salesforceプラットフォーム上で高度な販売・収益管理を実現

3. クラウド連携価値

SFA・CRM・会計・契約・ファイルストレージとの親和性で顧客LTV向上に貢献。つながる価値を最大化

4. AIネイティブ企業化

全社業務のAI活用と組織横断機能開発で、AIネイティブ企業への進化を推進。継続的な製品強化

③ 対処すべき課題

① 信用力・知名度向上

- ・クラウドサービス競争下での選択肢強化のため信頼性向上が不可欠
- ・ブランド価値と信用力向上のため積極的なPR施策を実施

② エンタープライズ市場開拓

- ・中長期成長のため従業員数500人以上企業・公的機関への進出が重要
- ・製品開発・マーケティング・営業・コンサルティングへの投資強化
- ・パートナー関係強化で市場開拓を加速

③ 優秀人材確保・基盤整備

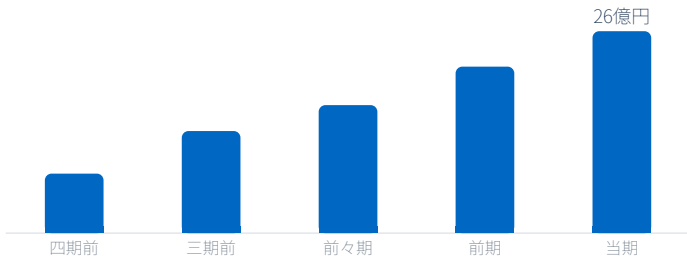
- ・優秀で意欲的な人材の採用・育成・定着化で企業価値向上
- ・高い意欲で働ける環境・仕組みの構築
- ・内部統制・情報セキュリティ・コンプライアンス体制の強化

面接で使えるポイント

- ・経営理念『謙虚・誠実・進取』と5つのCREDOで、チャレンジ・スピード・顧客志向を重視する企業風土
- ・2025年ISMAPサービス登録で公共DX市場に進出。政府・自治体のデジタルガバメント施策が追い風
- ・Salesforceプラットフォーム上で帳票DX・カミレス・ソアスク・モノスクなど多彩なクラウドサービスを展開

証券コード 228A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
情報通信・サービス業を営む企業で、直近期の連結売上は26億円

主力事業・セグメント
・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
678万円

情報・通信業内 248位/592社

平均年齢
32.9歳

情報・通信業内 548位/593社

平均勤続
5.1年

情報・通信業内 363位/593社

女性管理職
9.5%

情報・通信業内 273位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 19位/297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

参考: 就労証明書などの発行業務を約8割自動化したMIXIの事例を公

