

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

企業理念

情報技術のプロフェッショナルとして、真の価値の創造により、お客様との信頼関係を築き、ともに成長を続け、社会の発展に貢献していく

売上収益
4,500億円

営業利益
600億円

ROE
13%

TAM型売上比率
75%

② 中長期の経営戦略

1. 事業収益モデルの変革

個別受託型SI事業からTAM型を主軸とした高収益モデルへシフト。
TAM型売上比率を5%程度から75%程度に拡大

2. 顧客アプローチの変革

顧客個別課題から経営・社会課題への包括的視点へシフト。オファリング型提案プロセスを強化

3. 技術獲得・適用プロセス変革

研究開発と事業の連携強化、SaaS型サービス立ち上げ基盤整備、生成AI活用推進により開發生産性2割向上

4. 社内業務・マネジメント変革

共通管理機能の集約・業務標準化、社内基盤システム刷新により管理部門生産性2割向上とデータドリブン経営実現

③ 対処すべき課題

① 2025-2027中期計画達成

- ・NSSOL 2030ビジョン（営業利益1,000億円、ROE15%）の早期実現
- ・ビジネスモデル変革による高収益化実現
- ・ITメガトレンド対応による市場以上の高成長達成

② 経営基盤強化

- ・人材確保・育成強化による変革を支える人材確保
- ・開発・生産機能の最適配置とデリバリー構造強靱化
- ・グローバル売上規模を120億円程度から2倍以上に拡大

③ ガバナンス・財務管理

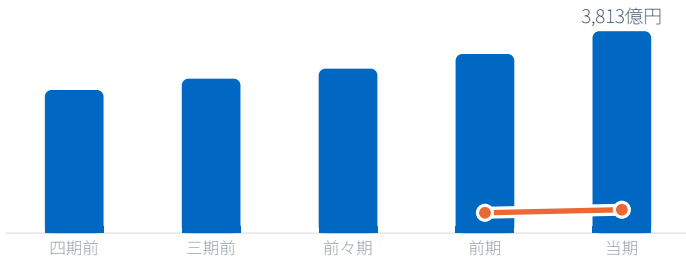
- ・政策保有株式原則全株売却方針の遂行
- ・期初キャッシュ1,900億円を3年で1,000億円程度圧縮
- ・資本コスト低減と株価意識した経営の推進

面接で使えるポイント

- ・設立25年目の2025年度を第二の創業期と位置づけ、Social Value Producerへの生まれ変わりを目指す
- ・TAM型売上比率を5%程度から75%程度に拡大する事業収益モデルの変革に挑戦
- ・2025-2027中期計画で3年間1,500億円のM&A投資により470億円規模の新規事業創出

証券コード 2327

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
3,813億円営業利益率
11.6%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 68.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
936万円

情報・通信業内 44位/592社

平均年齢
39.8歳

情報・通信業内 200位/593社

平均勤続
12.6年

情報・通信業内 74位/593社

女性管理職
8.2%

情報・通信業内 294位/373社

男性育休
110.0%

情報・通信業内 15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…）

直近ニュース十一言

参考: 電通総研と日鉄ソリューションズ、企業と社会を支える次世代IT

