

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

技術者の地位向上と業界最高の収入を実現し創造的個人経営者集団を形成させる

売上総利益率
30%以上売上高経常利益率
10%以上テクノロジスト体制
700人

② 中長期の経営戦略

1. 技術系人材の確保強化

日本全国の理工系学生をターゲットにWebとSNSを活用した採用施策を展開。採用体制強化と採用施策の効率化を推進

2. 技術教育体制の強化

技術教育プラットフォームの活用、IoT・AI等先進技術の教育体制強化、技術分野別研修を通じた人材育成を加速

3. 営業力とマーケティング強化

建築関連・自動車関連顧客のフォロー活動を継続。Web営業を強化し、IoT・AI分野の新規顧客獲得と収益源多角化を推進

4. リスキリング教育の推進

「技術教育+リスキリング/リカレント教育」を拡大。新たな人的資源発掘と技術領域の拡大に注力

③ 対処すべき課題

① 優秀テクノロジストの採用

- ・ 苛烈な人材獲得競争の中での技術系人材確保
- ・ 新卒採用で2021年度同等の100名採用実現を継続
- ・ 多様な採用ルート構築による中途採用増加

② 人材育成とモチベーション維持

- ・ IoT・AI等先進技術に対応した教育体制強化
- ・ スキル・経験に沿った報酬制度導入とキャリアサポート
- ・ 定着率向上とテクノロジストの評価・表彰制度整備

③ 営業基盤とガバナンス強化

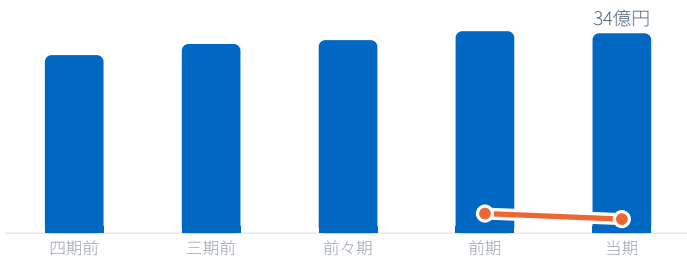
- ・ 建築・自動車関連など主要顧客基盤のさらなる拡大
- ・ コーポレート・ガバナンス強化とコンプライアンス徹底
- ・ Web営業活動による新規顧客獲得と収益源多角化

面接で使えるポイント

- ・ 技術職知財リース事業の主力4分野（機械設計・電気電子設計・ソフトウェア開発・建築設計）でのものづくり貢献
- ・ テクノロジスト700人体制構築と新卒100名採用実績を通じた組織拡大への野心
- ・ IoT・AI・次世代自動車等の先進技術領域へのリスキリング教育投資と技術力向上への積極姿勢

証券コード 2479

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）

要するに
技術者派遣に特化した企業

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）

- ・財務健康度78点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
34億円営業利益率
7.0%財務健康度
78点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 36.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
507万円

サービス業内 391位/524社

平均年齢
36.6歳

サービス業内 336位/527社

平均勤続
10.8年

サービス業内 121位/527社

女性管理職
0.1%

サービス業内 366位/371社

男性育休
－（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…）

直近ニュース十一言

参考: ジェイテック岡山オフィス、社員数100名を突破！県知事賞受賞

