

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

コーポレートスローガン

世界を進める、一步を。製造業界の変革に取り組み、設計開発領域でメーカーのコア技術を支援

ソリューション比率
52.9%

ソリューション+DT
55.8%

製造DX市場規模
9,060億円

2 中長期の経営戦略

1. メーカーDXニーズ対応と業種拡大

自動車・半導体・精密機器・医療・重工業5業界でノウハウを蓄積し、他業界への水平展開で顧客基盤安定化

3. 採用と人事異動による人員確保

年80～100名新卒採用、年50～70名のグループ内異動でソリューション人材確保と育成を加速

2. 技術人材の育成と組織強化

ソリューションアーキテクト・プロジェクトマネジャー配置、6年設計開発経験後のキャリアパス設定で専門性向上

4. PT専門技術の深化

デジタルツイン・xILS・AI・UX・RPAの5技術領域でレベル向上とノウハウ蓄積、高品質ソリューション提供

3 対処すべき課題

① 高度な人材の採用・育成

- ・設計開発領域の知見を持つコンサルタント・エンジニアの確保
- ・評価・報酬体系ブラッシュアップと専門性別キャリアパス設定
- ・研修・教育体制充実と働きやすい環境づくり

② 技術力向上とノウハウ蓄積

- ・デジタルツイン・xILS・AI・UX・RPA技術レベルの継続向上
- ・複数業種の設計開発経験を組織として蓄積
- ・ナレッジを顧客に還元する好循環の構築

③ 組織体制強化と財務基盤構築

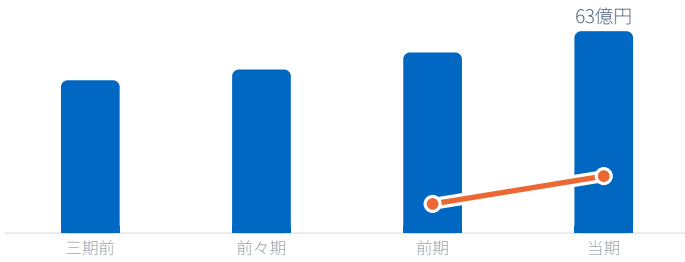
- ・営業・技術・管理機能の拡張性ある組織づくり
- ・業務プロセス効率化と内部管理水準向上
- ・内部留保確保とコスト最適化による財務基盤強化

面接で使えるポイント

- ・製造DX市場が2030年度9,060億円規模に成長する中、設計開発デジタル化の上流工程でニアコア技術提供
- ・デジタルツイン・AI・UXなど5つのPT専門技術で、自動車・半導体など5業界のメーカーの真の課題を解決
- ・年80～100名の新卒採用と年50～70名の内部異動で、ソリューション人材を育成しワンストップ価値提供を実現

証券コード 339A

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
東京都江東区に本社を置く情報通信・サービス関連企業

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28.3%と高い収益性

※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 63億円	営業利益率 28.3%	財務健康度 65点 / 100点
---------------	----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 37.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
589万円

サービス業内 261位/524社

平均年齢
37.7歳

サービス業内 293位/527社

平均勤続
7.5年

サービス業内 227位/527社

女性管理職
16.7%

サービス業内 209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

