

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

使命

ヒトとテクノロジーを融合してお客様の課題を解決することを使命とし、皆様の最善のパートナーとして利便性の高いサポートサービスを提供

過去最高益
2,219百万円

総還元性向
30%以上

DOE下限
3%

配当（維持）
16円/株

2 中長期の経営戦略

1. 国内ソリューション成長

グループ連携による全工程サポート強化、Tech分野での成長、AI技術活用による労働生産性向上、リモートワーク推進による効率化

2. 海外ソリューション再構築

営業体制強化、M&Aによるシェア獲得、拠点統廃合、オフショア拠点活用、業務のAI化による収益性改善

3. メディア・コンテンツ撤退

当社グループの経営資源を国内ソフトウェアテスト・開発や海外事業拡大、業務のAI化へ集中

4. 3次元的成長の推進

「工程」「地域」「分野」の3軸で展開。Tech分野（FoodTech、FinTech）での強み活用、海外ゲーム分野での事業拡大

3 対処すべき課題

① 収益性の回復・再成長

- ・再編期（4年間）を完了し親会社株主に帰属する当期純利益の黒字回復を実現
- ・事業構造改革の効果を収益性改善として表出させ持続的成長を実現

② 成長領域への集中投資

- ・国内ゲーム市場での高い参入障壁を維持しながら安定的収益基盤を確立
- ・成長余地が大きいTech分野での事業展開、海外ゲーム分野での事業拡大を推進

③ 組織体制強化と統治

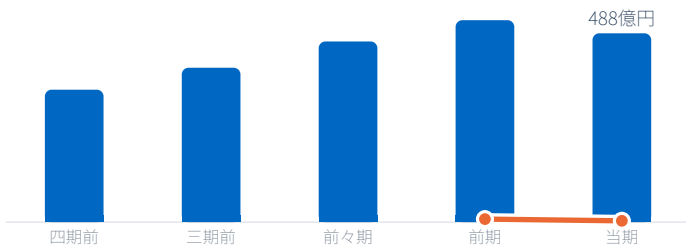
- ・2023年1月期に主要子会社3社合併を実施し成長基盤を再構築
- ・グループ本社機能強化（2026年2月1日）とリスクマネジメント委員会設置（2026年3月1日）
- ・M&Aや資本業務提携による事業シナジー創出と持続的成長体制の構築

面接で使えるポイント

- ・ゲーム・Tech・海外ゲーム分野での3次元的成長戦略を推進し…
- ・再編期を経て親会社株主に帰属する当期純利益の黒字回復を目指し、持続的な最高益更新を可能とする経営体制を構築している点
- ・グループ連携によるシナジー向上とグローバル化を通じて、皆様の最善のパートナーとして利便性の高いサポートサービス提供を実現…

証券コード 3657

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

情報・通信業に属する上場企業であり、直近期の連結売上は488億円

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）

・東証プライム市場上場

※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
488億円

営業利益率
▲0.5%

財務健康度
12点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 52.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
841万円

情報・通信業内 79位/592社

平均年齢
48.7歳

情報・通信業内 16位/593社

平均勤続
6.4年

情報・通信業内 291位/593社

女性管理職
0.0%

情報・通信業内 366位/373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

