

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

新しい価値の概念を追求し、誠実に世の中に価値を提供することで、人が幸せになるサービスや事業を創造していく

売上高
3,000億円

② 中長期の経営戦略

1. 営業体制の強化

CIO等との関係構築を通じた顧客開拓体制の構築。営業人員の拡大とKPI管理で営業活動の量と質を向上

2. 人材採用力強化

IT業界ナンバー1クラスの採用力で経験者・未経験者を問わず人材確保。動画面接やリファラル採用を強化

3. サービス・技術の拡大

ソフトウェアテストを主力としながら上流工程から開発工程へと拡大。近接サービスの充実を進める

4. M&A/PMI推進

標準化されたPMIで新規顧客開拓・既存顧客深耕・人材採用・サービス領域拡大を加速

③ 対処すべき課題

① 営業展開の深化

- ・ソフトウェアテスト市場規模5.5兆円に対する営業体制強化が必須
- ・既存顧客へのクロスセルを推進するための営業力向上
- ・営業活動の可視化とKPI管理による質的向上

② 人材確保と育成

- ・売上高3,000億円企業実現に向けた各分野スペシャリスト採用
- ・独自検定試験を活用したIT未経験者の育成と生産性向上の両立
- ・在宅勤務前提の採用と帰属意識醸成の両立

③ 管理体制強化

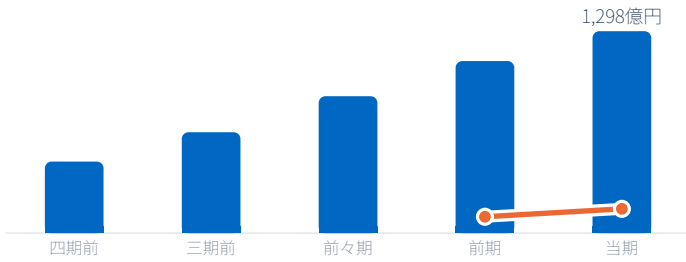
- ・事業拡大に伴うコンプライアンス体制及び内部統制の充実
- ・顧客情報とノウハウ保護のため情報セキュリティ体制を継続強化
- ・分権化と集権化のバランスを取ったグループガバナンス構築

面接で使えるポイント

- ・ソフトウェアテスト市場5.5兆円規模の成長機会を開拓する仕組化されたサービスに参画したい
- ・売上高3,000億円を目指すSHIFT3000プロジェクトの四つの成長施策に関わりたい
- ・「売れるサービスづくりといえばSHIFT」の新ブランディング実現と企業成長を支援したい

証券コード 3697

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
1,298億円営業利益率
12.0%財務健康度
65点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 59.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
685万円

情報・通信業内 233位/592社

平均年齢
38.0歳

情報・通信業内 307位/593社

平均勤続
3.2年

情報・通信業内 506位/593社

女性管理職
6.1%

情報・通信業内 316位/373社

男性育休
73.0%

情報・通信業内 203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: SHIFT [3697]: 法定事前開示書類（吸収分割）（株式会

