

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

お客様視点での行動、好奇心と勇気、迅速な判断と誠実な対応、「人」と「人とのつながり」を大切に。

自己資本比率
72.6%

当座比率
321.1%

② 中長期の経営戦略

1. 次世代インフラシステムの強化

『Spider Digital Transfer』を収益の柱にすべく、開発の推進と営業を強化。ブロックチェーン等の新概念を活用し、様々な事業会社を対象に展開。

3. ヘルスケア事業の機能強化

「ITはなびらたけ」が機能性表示食品の届出番号を取得。更年期女性をメインターゲットに、機能性を重視した商品展開を推進。

2. ビジネスソリューション事業の拡大

『GroupMAN@IT e²』の導入社数を増やし安定した収益基盤を構築。顧客ニーズを把握し、システムへ迅速に反映するフィードバックサイクルを運用。

4. 複数事業による安定成長

金融ソリューション、ビジネスソリューション、ヘルスケアの各事業で安定的な受注を確保し、再成長フェーズへの転換を実現。

③ 対処すべき課題

① 金融ソリューション事業：人材確保

- 金融領域とテクノロジー双方の専門知識を有するハイブリッド型プロフェッショナルの確保が困難
- 部門横断的及びグループ内での人材流動性向上が不可欠
- 長期的視点での対応が必要

② ビジネスソリューション事業：組織力強化

- 顧客ニーズを的確かつ迅速に把握し、システムへ反映するフィードバックサイクルの継続的運用が求められる
- シニアエンジニアと若手人材による体系的なナレッジシェアリングを推進

③ ヘルスケア事業：認知浸透

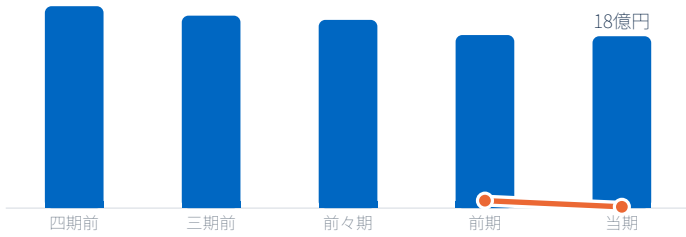
- 症状や課題の可視化が困難で、口コミやSNS情報拡散が限定的
- 研究論文や臨床データ等のエビデンス活用を積極化し、情報公開の透明性を向上
- ブランド認知度向上が必要

面接で使えるポイント

- 『Spider Digital Transfer』などの次世代インフラシステムを軸に…
- ハイブリッド型プロフェッショナルの確保や部門横断的な人材流動性向上を通じた組織力強化への取り組み
- 「ITはなびらたけ」が機能性表示食品として初受理され、エビデンスベースのフェムケア市場での展開を加速

証券コード 3747

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
18億円営業利益率
▲0.5%財務健康度
46点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 40.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
583万円

情報・通信業内 434位/592社

平均年齢
40.0歳

情報・通信業内 190位/593社

平均勤続
11.0年

情報・通信業内 107位/593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：【5%ルール】：インタートレード、河西工業の2社(フィスコ)

