

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

基本理念

情報システム＆サービスの特定領域でプロフェッショナルとして最強の専門性をグローバル市場で展開し、顧客の企業力・競争力向上に貢献する。

経常利益率
30%超

社員1人当たり経常利
10百万円超

売上高年平均成長率
17.1%

経常利益年平均成長率
19.1%

② 中長期の経営戦略

1. ハイブリッドシステムソリューション展…

パッケージ＋コンサルティング＋カスタマイズ・アドオンの手法で顧客のシステム投資効果を最大化。

3. 高度専門性による市場浸透

上場大企業・中堅成長企業をターゲットに、ProPlusブランドバリエーションの最大化と市場開拓を推進。

2. ProPlus固定資産システムの強化

新製品へのバージョンアップ対応、インフラ業界向け案件推進、新リース会計基準への対応等を実施。

4. SaaS型ビジネスモデルの展開

2024年12月に新ソリューション「ProPlus+」をリリース。ライセンスモデルにSaaS型サブスクリプションモデルを加える。

③ 対処すべき課題

① 優秀人材の獲得競争への対応

- ・ 人事報酬制度の継続的見直し
- ・ 教育研修体制の強化
- ・ SAGAオフィスを活用した地方人材採用

② 顧客ニーズの高度化・複雑化への対応

- ・ 新リース会計基準・IFRS対応製品の開発
- ・ AI・IoT分野での新ソリューション展開
- ・ 海外グループ会社を含めたガバナンス強化

③ グローバル環境への適応

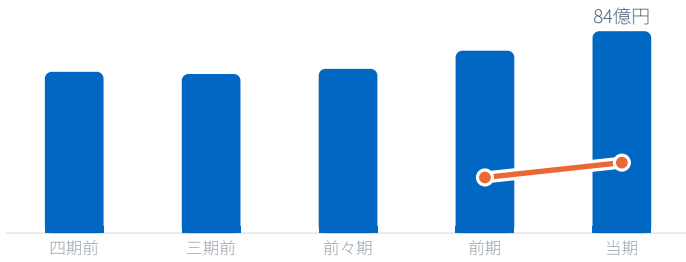
- ・ 国際会計基準への継続的対応
- ・ サプライチェーン等の経営環境変化への対応

面接で使えるポイント

- ・ ProPlus固定資産システムがトップクラスシェアを誇る中で、2029年3月期の経常利益率30%超を目指す高成長戦略
- ・ 2024年12月リリースのProPlus+で、ライセンスモデルからSaaS型サブスクリプションモデルへの転換を推進
- ・ Speciality for Customerを基軸に、2027年4月強制適用の新リース会計基準への対応を急速に進める

証券コード 3763

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
84億円営業利益率
34.9%財務健康度
92点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
680万円

情報・通信業内 244位/592社

平均年齢
34.7歳

情報・通信業内 487位/593社

平均勤続
8.2年

情報・通信業内 199位/593社

女性管理職
12.2%

情報・通信業内 217位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 37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：【プロシップ】新リース会計基準、実務対応の現場に直接聞く！「

