

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

先取の精神を持って先進ITの習得に努め、その応用による独創的サービスを創造し、変革を目指す企業の発展に貢献する

2 中長期の経営戦略

1. ビジネスソリューション提供

先端技術と広範な業界・業務ノウハウを組み合わせたビジネスソリューション提供で、顧客の競争優位性を支援

2. 顧客理解と提携強化

顧客企業・業界への理解を深めつつ、提携企業との連携を強化してソリューション提供力を強化

3. M&A・新規事業展開

2024年7月にエンジニアファーム（持分60.0%）、2024年12月・2025年2月にバニヤンズ（持分50.4%）を連結子会社化

3 対処すべき課題

① グロース市場上場維持基準への適合

- ・ 2025年3月31日時点で時価総額基準・流通株式時価総額基準に不適合。2026年3月31日までの改善期間設定
- ・ 株価水準が低いことが主要因。既存事業拡大とM&A・新規事業による非連続成長で企業価値向上が重要
- ・ 2025年3月期～2027年3月期中期計画で事業規模拡大・収益性向上・企業価値向上を推進

② 事業推進力強化

- ・ 外注費・人件費増加に伴う営業赤字を改善。投資コストと収益拡大のバランス確保で営業黒字化を目指す
- ・ グループ全体でコンサルタント・エンジニアリソースの確保・拡大に注力

③ 組織ガバナンス整備

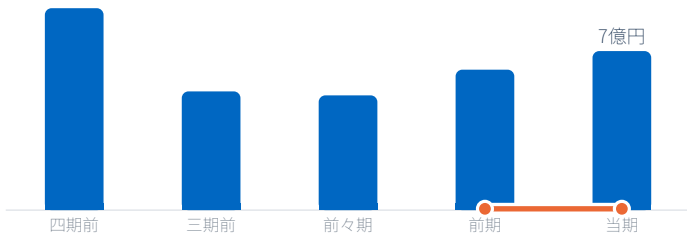
- ・ 既存事業会社の新規・既存事業活動組織の再編。新規連結子会社2社との迅速な連携体制構築
- ・ 内部管理部門強化によるガバナンス徹底

面接で使えるポイント

- ・ DX進展で企業IT投資が増加傾向。先端技術と業界ノウハウ組み合わせたソリューション提供で顧客の変革を支援
- ・ 2025年3月期～2027年3月期中期計画で事業規模拡大・非連続な成長実現を目指し、企業価値向上に取り組む
- ・ エンジニアファーム・バニヤンズ等のM&A推進で新サービス提供と人材確保を加速。グループ協業で新ITソリューション開発

証券コード 3803

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

7億円

営業利益率

▲24.0%

財務健康度

36点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

498万円

情報・通信業内 548位/592社

平均年齢

58.0歳

情報・通信業内 1位/593社

平均勤続

3.0年

情報・通信業内 521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: イメージ情報開発(株)【3803】：決算情報

