

## 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

## グループ経営理念

100年企業の創造。メンバーの自己実現支援と適応能力の高い自立組織による継続的な事業成長の実現。

売上高  
約2倍中期経営計画期間

純利益  
約3倍中期経営計画期間

成長ポテンシャル  
15～30%

GPTW目標スコア  
70ポイント

## ② 中長期の経営戦略

## 1. ソフトウェアドリブン戦略

各ソフトウェアの成長性や収益性を明確化し、お客様貢献度を測定。ソフトウェア粗利益を計測指標として戦略進捗を確認。

## 3. 事業セグメント再構成

2024年6月期から「連結決算開示事業」「デジタルトランスフォーメーション推進事業」「経営管理ソリューション事業」に変更。

## 2. 価値創造生産性の向上

売上高生産性と投下コスト生産性の向上を並行推進。同じ投入コストでの売上増加と同売上での投入コスト削減を両立。

## 4. 企業価値経営SaaS-Suite構築

DivaSystemLCA、AVANT Cruise、TRINITY BOARDを柱とした企業価値向上ソリューション群を充実。

## ③ 対処すべき課題

## ① 成長市場での需要顕在化

- ・ 経営DX市場で年間15～30%成長ポテンシャルをもつ市場でのポジション強化
- ・ 各サブカテゴリーのお客様ニーズの的確把握と市場ポテンシャル顕在化

## ② 価値創造生産性向上の実装

- ・ ソフトウェアドリブン戦略による高付加価値化で売上高生産性向上を実現
- ・ 生成AI等活用による業務効率化で投下コスト生産性を向上

## ③ 人財・働きがい環境整備

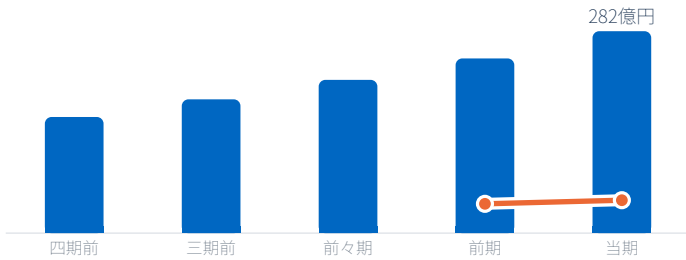
- ・ 必要な人財要件明確化と成長環境整備によるギャップ解消
- ・ グループ各社のGPTWスコア70ポイント達成
- ・ 良質な雇用増加と従業員の生活・人生充実の実現

## 面接で使えるポイント

- ・ 経営のデジタルトランスフォーメーション市場で年間15～30%成長ポテンシャルがある市場での事業展開
- ・ DivaSystemLCA・AVANT Cruise・TRINITY BOARDなどの企業価値経営SaaS-Suiteで…
- ・ 2028年6月期の中期経営計画BE GLOBAL 2028で売上高約2倍・純利益約3倍を目指すチャレンジ

証券コード 3836

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  
28.2億円営業利益率  
16.3%財務健康度  
79点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 65.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
974万円

情報・通信業内 33位/592社

平均年齢  
45.6歳

情報・通信業内 44位/593社

平均勤続  
5.4年

情報・通信業内 354位/593社

女性管理職  
10.7%

情報・通信業内 250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

参考: アバントグループ[3836]: アバントグループのVISTA、

