

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

リアルなITコミュニケーションで豊かな社会形成に貢献する

売上高成長率
13.3%売上高経常利益率
31.7%シェアNo.1確立
1000万ユーザー現在の累計ユーザー数
539万ユーザー

② 中長期の経営戦略

1. クラウド・ストック型ビジネス強化

クラウドサービス・サポートサービスなどストック型ビジネスに注力。安定的な収益モデルを構築

3. シナジーの追求と海外展開

システム開発サービス事業とのシナジー追求や海外子会社による新規事業立ち上げ・販売にチャレンジ

2. AI機能の積極的開発・実装

グループウェアにおける業務効率化やナレッジ活用の高度化を実現するためAI機能を推進

4. 営業起点の価値創造への転換

環境変化に適応した提案力強化。マーケティング依存から営業主導の価値提案へシフト

③ 対処すべき課題

① AI技術への対応と競争力強化

- ・主力製品へのAI機能拡充で利便性向上と競争力維持が急務
- ・開発・営業・管理部門全体でAI活用推進し生産性と品質両立
- ・従業員へのリスキリング継続提供と最適人員体制の構築

② 営業活動の変革と価値提供

- ・競争環境の急速な変化に対応した営業手法への進化が必要
- ・一部競合他社の方針転換で新たな商機が生まれており確実な取り込み重要
- ・desknet's NEOクラウド約8割ユーザーがAppSuiteのみ未利用の状況改善

③ クラウドサービス運用と規制対応

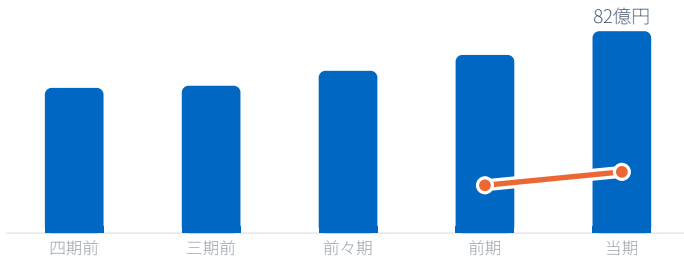
- ・ソフトウェア事業売上の7割超を占めるクラウド安定稼働の維持が重要
- ・利用者増加に対応した最適運用基盤選択と体制充実が必要
- ・LGWAN-ASP対応やISMAP掲載に向けた準備を推進中

面接で使えるポイント

- ・2030年の国内グループウェア市場シェアNo.1・累計1000万ユーザー達成を目指し…
- ・AppSuiteクラウド前年同期比40%増の成長を活かし、既存客との関係深化とセット利用率向上に取り組む営業戦略
- ・官公庁・自治体向けのLGWAN-ASP対応やISMAP掲載準備など、信頼と規制対応を重視した事業展開

証券コード 3921

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
82億円営業利益率
30.3%財務健康度
86点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
615万円

情報・通信業内 378位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 390位/593社

平均勤続
9.0年

情報・通信業内 175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: ネオジャパンがグループウェア「desknet's NEO V

