

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

ビジョン

「人×技術」で日本の生産性を飛躍的に向上させ、人口減少下の日本を持続可能な社会にする

高齢化率
2.4人に1人

② 中長期の経営戦略

1. NEW-ITトランスフォーメーション…

デジタル人材育成・業務プロセス革新・M&A仲介でソリューション提供。サイバーセキュリティ領域を強化し国産ソリューションで産業基盤構築

3. 事業シナジー強化

グループ会社のケイパビリティを活かし、DXコンサル・教育・ネットワークを通じたシナジー創出に注力

2. パブリック事業成長加速

ふるさと納税高付加価値化、LoGoシリーズ拡大、ガバメイツによる自治体業務改革支援、M&Aで公共DX領域を加速

4. 内部管理・経営基盤強化

従業員教育・優秀人材確保で管理体制充実。監査等委員会設置会社へ移行し意思決定迅速化と監督機能強化

③ 対処すべき課題

① NEW-ITトランスフォーメーション事業…

- ・BPO×デジタル連携で人手不足解消、M&A仲介の付加価値創造
- ・M&Aと提携戦略でセキュリティ営業チャネル・ソリューション強化

② パブリック事業の強化

- ・ふるさと納税でOEM活用して競争環境を勝ち抜く
- ・観光・カーボンクレジット領域でソリューション強化
- ・自治体営業力を活かし中央省庁含む大型案件獲得

③ 経営体制整備と人材確保

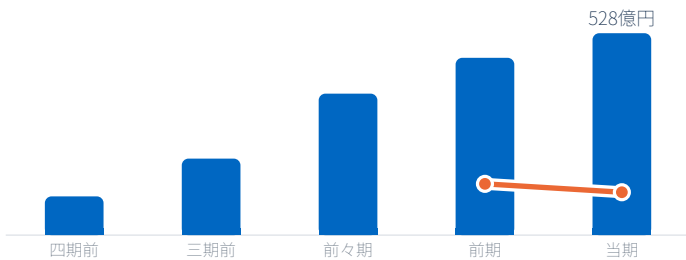
- ・事業拡大に伴う管理機能範囲拡大への対応
- ・専門的スキル・知見の高度化と人材競争力強化

面接で使えるポイント

- ・2070年に国民の2.4人に1人が高齢者になる超高齢化社会で、DXによる業務効率化が地方自治体の急務となっている
- ・パブリック事業でふるさと納税の高付加価値化とLoGoシリーズ拡大により公共DX領域での成長加速を図る
- ・チェンジとトラストバンクのDXコンサル・教育・ネットワークを活かしグループ全体でシナジー創出に注力

証券コード 3962

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
528億円営業利益率
21.2%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 62.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,106万円

情報・通信業内 21位/592社

平均年齢
41.6歳

情報・通信業内 121位/593社

平均勤続
4.1年

情報・通信業内 437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。

要するに

2003年設立の情報・通信業企業で、東京都港区に本社を置いています

主力事業・セグメント

- Publitech 55.9%
- NEWITT Transformat 44.1%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率21.2%と高い収益性
- 将来性評価は晴れ
- 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: チェンジ、“ディズニーメソッド”で社員の活力を引き出す「10

