

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

人と会社が相互に育てあい、社会と顧客に喜ばれ、豊かな人生を作り上げる企業文化を育む

売上高
6,000百万円

親会社株主帰属当期純
266百万円

プロダクトSaaS売
50%以上

ROE
20%以上

② 中長期の経営戦略

1. DXソリューション事業の高度化

EC-CUBEとJUST.DBの連携によるノーコード・ローコード業務変革支援を推進。AI技術による設計支援機能開発とカスタマーサクセス体制強化を実施

3. ゲームコンテンツ事業の成長回帰

コンシューマーゲーム事業ではフルフィルメント型受託案件獲得を重点化。3D市場対応と専門チーム組成により開発体制を強化

2. Techwiseコンサルティング事業…

テクノロジーコンサルティング事業とビジネスプロダクト事業の連携強化。AI・BIツール活用による高付加価値領域へのシフトと業務変革支援を実施

4. 生成AI・クラウド技術の対応力強化

生成AI人材約20名の専門チーム編成を目標。業務固有文脈を理解するプロンプト・エンジニアリング技術を差別化要素として確立

③ 対処すべき課題

① 中堅・大企業向けDX支援の差別化

- ・従来のSI/受託開発モデルから伴走型DX戦略パートナーへの進化
- ・業種別・業務別テンプレート型DX支援による顧客価値の可視化・自動化・最適化
- ・顧客ニーズの変化への対応（システム開発から業務構造再設計へ）

② プロダクト事業の収益性改善

- ・2028年度末までにSaaS型売上比率50%以上への引き上げ
- ・UI/UXと機能進化による競合差別化
- ・NPSを定期指標とした顧客満足度の最大化

③ セキュリティ・ガバナンス体制の強化

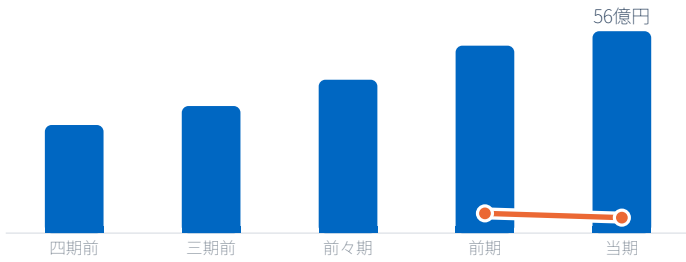
- ・CSASTAR等の外部認証取得によるグローバル基準対応
- ・内部統制と品質保証体制の高度化
- ・海外子会社を含めたグループ横断的リスク管理

面接で使えるポイント

- ・SHINKA経営理念のもと、人・会社・社会の相互成長を促すビジネスモデルを構築している企業
- ・EC-CUBE、JUST.DB、Dojoシリーズといった自社プロダクトでノーコード・ローコード市場を主導する立場
- ・2026年5月期の売上高6,000百万円達成に向けた、DX・AI・クラウド技術への継続的なR&D投資

証券コード 4198

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
56億円営業利益率
7.7%財務健康度
70点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円

情報・通信業内 540位/592社

平均年齢
36.0歳

情報・通信業内 413位/593社

平均勤続
5.6年

情報・通信業内 343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: テンダ、「Eight EXPO 2026 [夏]」に出展リユ

