

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

時代の変化の中に無限の機会を見出し、そこに価値を提供していくこと

DX市場規模

9兆2,666億円

現在市場規模

5兆2,759億円

② 中長期の経営戦略

1. 対応技術分野の拡大

IoT、AI、クラウド、Web、モバイル、RPA等に加えて、ブロックチェーン等への技術拡大を図る

3. 海外拠点の拡大

インドネシア、マレーシアの海外子会社で、現地日系企業およびローカル企業の顧客開拓を推進

2. コンサルティング領域の拡大

人材育成・採用により、企画から開発・運営までワンストップで対応可能な体制強化

4. アライアンスの拡大

NTT西日本との資本業務提携に続き、事業シナジー創出可能なパートナーとの連携を拡大

③ 対処すべき課題

① 受注体制の強化

- ・ 認知度・ブランド力向上のための広報活動実施
- ・ 営業部門の人員増加と営業活動拡大
- ・ WEBマーケティング・ウェビナー開催によるリード拡大

② 技術者人材の確保・育成

- ・ リファラル採用強化や勉強会開催による採用母集団形成
- ・ 外部講師による技術研修等社内研修制度の充実
- ・ 社外セミナー参加等による外部研修制度の活用

③ 海外展開と売上向上

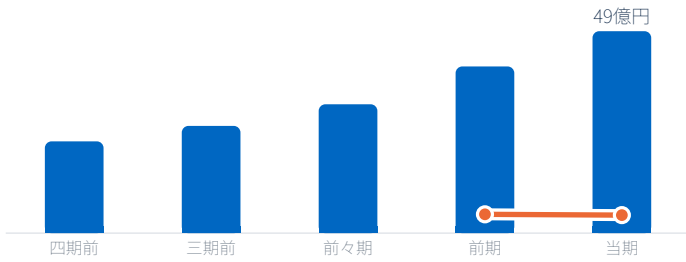
- ・ マレーシア・インドネシア拠点での現地採用強化
- ・ オフショア開発割合拡大による日本親会社向けリソース強化
- ・ 海外人材の技術力向上を通じた営業利益率改善

面接で使えるポイント

- ・ AIインテグレーターとして、IoT・AI・クラウド・RPA等の多岐デジタル技術をワンストップ提供する強み
- ・ インドネシア・マレーシアのオフショア開発体制を活用し、IT人材不足に対応する経営戦略
- ・ 2030年に9兆2,666億円規模のDX市場拡大に向け、コンサルティング領域拡大と営業力強化が課題

証券コード 4261

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
49億円営業利益率
8.9%財務健康度
75点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
527万円

情報・通信業内 522位/592社

平均年齢
32.1歳

情報・通信業内 563位/593社

平均勤続
3.6年

情報・通信業内 481位/593社

女性管理職
11.9%

情報・通信業内 226位/373社

男性育休
83.3%

情報・通信業内 154位/297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: アジアクエスト、AIネイティブな組織づくりに向けた全社AI基

