

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

お客様の夢を実現するソリューションカンパニー。半世紀、100年後、1000年後も末永く愛される「愛と夢のある企業」を目指す。

営業利益額比率

50:50SI:ストック型

② 中長期の経営戦略

1. 経営基盤の強化

既存事業を再評価し、成長分野への傾斜的集中と不採算部門の再構築を推進。十分なフィージビリティスタディーとグループ内シナジー効果確認の下、成長分野へ積極的に進出・強化。

3. スtock型ビジネス強化

Fleekdrive、いまイルモ、状態監視／予知保全などのクラウド・IoT・AIソリューションを強化。SIビジネスと並ぶ収益の柱として成長加速を目指す。

2. SIビジネスの競争力強化

業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化。オフショア・ニアショア開発を積極的に利用し、価格競争力を強化。

4. 海外マーケット開拓

グループ内外の優れた製品・サービスを積極的・スピーディーに展開。ベトナムの自動車教習所向けソリューション展開、NEUMANN VIETNAM設立など。

③ 対処すべき課題

① IT人材確保と確保

- ・2023年度より2年連続のベースアップ実施など給与水準見直し
- ・新卒採用大幅増員と育成による人的投資の積極展開
- ・品質の高いビジネスパートナー維持・拡大とノウハウ・スキルに応じた弾力的条件提示

② クラウド・IoT・AI対応

- ・API連携など多様化するクラウドサービス利用形態への対応
- ・IoT活用によるビッグデータ分析・解析とAI活用サービスの提供
- ・生成AIを組み込んだソリューション提供とAI分析・活用人材の確保

③ 自動車業界のSDV化対応

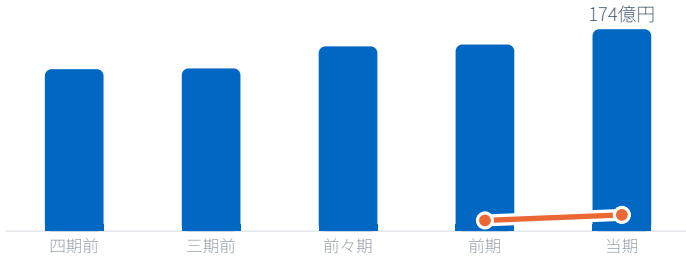
- ・2023年4月1日道路交通法改正による自動運転レベル4解禁への対応
- ・次世代通信・半導体高機能化への継続的ニーズへの対応
- ・日本政府のハードウェア→ソフトウェアリスティング施策対応と人材育成事業の展開

面接で使えるポイント

- ・FinTech、Cloud、IoT、CASE、AIという5つの技術領域でDXビジネスを推進する成長戦略。
- ・SI事業とストック型ビジネスの営業利益額比率50:50を目指す構造改革に挑戦中。
- ・2023年度から2年連続ベースアップを実施し、IT人材確保を最重要施策として強化している。

証券コード 4284

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
174億円営業利益率
8.0%財務健康度
59点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
609万円

情報・通信業内 391位/592社

平均年齢
41.4歳

情報・通信業内 133位/593社

平均勤続
14.7年

情報・通信業内 40位/593社

女性管理職
7.4%

情報・通信業内 307位/373社

男性育休
50.0%

情報・通信業内 261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: (株)ソルクシーズ【4284】：決算情報

