

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

経営の基本方針

高付加価値ソリューション提供によりベスト・パートナーとして顧客競争力を高め、情報化社会の発展に貢献

連結売上高
20,000百万円

連結営業利益
1,820百万円

DX案件売上高比率
25%

ROE
12%

2 中長期の経営戦略

1. 受託開発事業の拡大

主力のコアビジネス拡大を通じた安定的かつ着実な成長を推進

3. 人的資本への投資

社員エンゲージメント向上、柔軟な働き方推進、処遇改善による幸福度向上

2. DX案件の積極受注

DX技術者の増員・スキルアップ、生成AI活用による事業成長と効率化

4. 開発人員の増強

事業拡大に必要な人員確保とAI技術者の計画的育成

3 対処すべき課題

① 受注確保と売上拡大

- 顧客経営環境変化による投資縮小・延期・中止への対応
- 業務知識・技術力活用による提案営業加速とストック受注積み上げ
- M&Aによる新規事業分野・優秀技術者獲得

② DX案件・生成AI活用

- DX技術者増員・スキルアップによるDX案件売上高比率向上
- 自社製品「ジシャナビ」のブラッシュアップと試験導入推進
- システム開発工程でのAI活用による品質・生産性向上

③ 持続可能性と人的資本

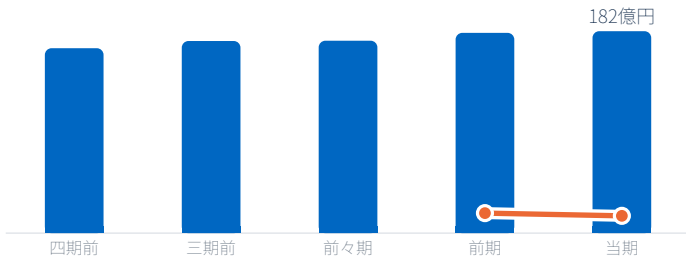
- CO2排出削減目標設定と脱炭素社会への取り組み継続
- 社員満足度調査に基づく人事制度改革とエンゲージメント向上

面接で使えるポイント

- 生命保険業界向け売上高32.3%、20年以上継続取引顧客が売上8割という長期パートナー関係の構築力
- 中期経営計画『NEXTC4』でDX案件売上高比率を25%へ拡大、生成AI自社製品『ジシャナビ』開発など最先端技術対応
- 社員エンゲージメント向上、柔軟な働き方推進、処遇改善など人的資本投資を経営の重要施策と位置付けた経営姿勢

証券コード 4299

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
182億円営業利益率
8.6%財務健康度
82点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 49.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
606万円

情報・通信業内 400位/592社

平均年齢
37.7歳

情報・通信業内 325位/593社

平均勤続
12.8年

情報・通信業内 71位/593社

女性管理職
7.5%

情報・通信業内 306位/373社

男性育休
77.8%

情報・通信業内 177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: ハイマックス（4299）、新中期経営計画『Re:Growth』

