

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

パーパス

テクノロジーと人の力で産業のサステナブルな発展に貢献し、IT産業の次世代を創出する

DX市場規模
10.3兆円DX市場規模
5.6兆円BPO市場規模
3.8兆円再生可能エネルギー率
70%

② 中長期の経営戦略

1. DX支援領域の拡大

「CCT-DX Method」「Orizuru 3D」「Orizuru MES」を活用し、製造業・建設業からあらゆる産業へDX支援を拡大。アジャイル方式で顧客企業に伴走

3. 製品・ソリューション拡充

ERP「mcframe」を中心にMES「Orizuru MES」、PLM「Aras Innovator」に注力。パートナープロダクト・クラウドソリューション拡充で産業領域拡大

2. IT人材調達支援強化

ビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」を活用したIT人材マッチング迅速化。東京都以外へのネットワーク拡大を推進

4. M&A戦略の転換

上流工程の協業が可能な企業や業界知見を有する企業を対象にDX支援強化を目的としたM&A積極展開

③ 対処すべき課題

① IT人材の確保・育成

- ・コア人材の採用・定着・育成が重要。給与水準向上と福利厚生充実で優秀人材確保
- ・社内勉強会・セミナー参加によるスキルアップ支援。採用マーケット競合状況に応じた改善

② 開発体制・採算管理強化

- ・大規模案件増加で不採算・赤字案件の損益インパクト拡大。受注判定時のチェック機能強化
- ・契約期間1〜3カ月で細分化、準委任契約にて受注。工数予実乖離防止で収益力向上
- ・プロジェクトマネージャー育成、アジャイル開発ノウハウ共有で効率的開発実施

③ 経営管理体制・ガバナンス強化

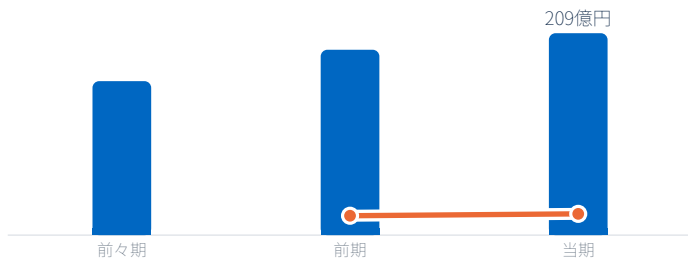
- ・販売管理システムリプレイス、バックオフィス業務整備で業務効率化
- ・組織拡大に合わせたマネジメント人材採用・育成・教育研修推進
- ・ISMS認証取得（2025年12月）、情報セキュリティマネジメント体制強化

面で使えるポイント

- ・DX市場は2024年度5.6兆円から2030年度10.3兆円へ拡大予測。その成長機会を捉える同社のポジショニング
- ・中小企業中心のビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」で、多重請負構造の弊害解消とIT人材の地域間所得格差縮小に貢献
- ・製造業・建設業向けDX支援から企画・設計開発・生産まで一貫したデジタルデータでの実現。内製化支援含めた他社との差別化

証券コード 4371

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
209億円

営業利益率
10.5%

財務健康度
72点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 54.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
687万円

情報・通信業内 230位/592社

平均年齢
35.45歳

情報・通信業内 446位/593社

平均勤続
3.85年

情報・通信業内 457位/593社

女性管理職
10.0%

情報・通信業内 260位/373社

男性育休
55.6%

情報・通信業内 251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：【新興5%ルール】：コアコンセプト・テクノロジー、TORIC

