

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

コーポレートビジョン

あるべき未来をクラウドでカタチにする

売上総利益率
44.5%四半期契約顧客数
55社顧客当たり四半期平均
33.3百万円クラウドエンジニア等
359人

② 中長期の経営戦略

1. マルチクラウド・インテグレーション

Salesforce・AWS・Heroku等複数プラットフォーム活用で、顧客接点から業務システムまでワンストップ支援

3. 高速デリバリと継続進化

平均3ヶ月の短期デリバリ、アジャイル開発によるエンハンス対応でサービス継続的發展を支援

2. 攻めのDX支援体制

顧客接点変革・サービス商品変革・ビジネスモデル変革まで、クリエイティビティとマルチクラウド・エンジニアリングで実現

4. 人材育成と専門性強化

入社時約8割がクラウド未経験、1ヶ月で戦力化。イネーブルメント組織・メンター制度・Eラーニングで育成

③ 対処すべき課題

① 新規顧客ARPAの改善

- ・新規顧客は少額取引から開始する傾向があり、ARPA低下が課題
- ・獲得顧客の取引拡大が想定より緩やかになっている

② DX市場成長への対応

- ・国内DX市場は2022年度3兆4,838億円から2030年度8兆350億円へ拡大予測
- ・パブリッククラウド市場は2023～2028年で年平均成長率15.7%で推移見込み

③ クラウド人材確保と育成

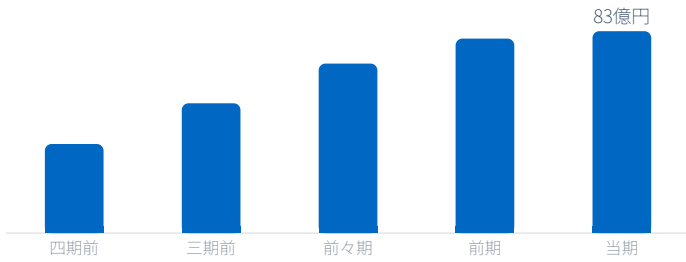
- ・クラウドエンジニア採用を成長戦略の重要テーマとして継続実施
- ・マルチな専門性を持つエンジニア育成と組織拡大を推進

面接で使えるポイント

- ・2019年Salesforce Partner Innovation Awards表彰…
- ・マルチクラウド・インテグレーションで顧客接点から基幹システムまでワンストップ支援可能な唯一無二のポジション
- ・クラウド未経験採用者が1ヶ月で戦力化する育成体制と、入社後も継続的なスキルアップ機会を提供

証券コード 4414

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
82点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 56.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
665万円

情報・通信業内 270位/592社

平均年齢
36.5歳

情報・通信業内 379位/593社

平均勤続
3.2年

情報・通信業内 510位/593社

女性管理職
2.1%

情報・通信業内 362位/373社

男性育休
156.6%

情報・通信業内 6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: フレクト、経済産業省より「令和8～11年度 職員情報DB及

