

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

ミッション

イノベーションをおこして、あらゆる人の可能性を最大化する

② 中長期の経営戦略

1. 先進テクノロジー提供戦略

AI等の海外評価の高い先進テクノロジーを厳選し国内提供。目利き力で筋の良いテクノロジーを素早く発見し他プレイヤーより先に顧客へ提案。追加機能開発や日本顧客向けサービス化で差別化。

3. 顧客専門チーム戦略

顧客ごとプロジェクトチーム編成。業界独自の文化や商習慣に対応する顧客課題と一緒に取り組む伴走支援やBPOを実施。顧客の一員としてビジネス課題解決に当たる。

2. 段階的拡大販売戦略

組織の一部導入から成功体験を足掛かりに他部署や全社への展開を進める。大企業でのリプレイス困難性と継続率の高さを活かし長期顧客化。コンサルティング提供で標準ツール採用を推進。

4. Atlassianエコシステム活用戦…

グローバル市場ではAtlassianパートナーランキング上位の有利性を活用。Atlassianエコシステムから自社開発プロダクトを海外展開。

③ 対処すべき課題

① 事業基盤強化と優秀人材確保

- ・ Atlassian製品やWorkato、Miro等先進テクノロジーを活用できる営業部員の確保
- ・ DX・AI導入やコンサルティング、自社開発プロダクト拡充を担う高技術力人材の急務確保
- ・ 2024年3月運用開始の新人事制度で従業員成長と会社成長の実現

② 海外売上拡大とブランド力向上

- ・ 自社開発プロダクトの各種言語対応を含む海外向け製品開発
- ・ クラウド技術とUI/UX力を強化し海外ライバルに対抗
- ・ 海外子会社によるブランド力向上で「価値あるツール」として世界展開

③ 収益基盤の多様化

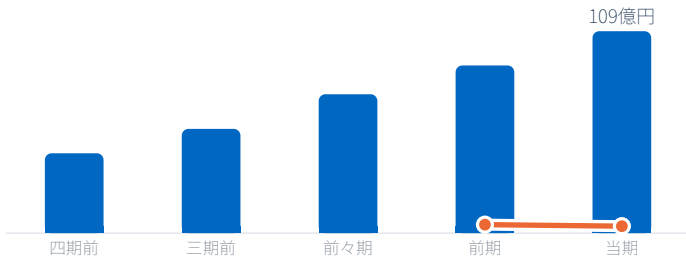
- ・ Atlassian製品への依存度低減が中長期課題
- ・ Workato、Miro等Atlassian製品以外の先進ツール拡充
- ・ DXやコンサルティング等Atlassian非依存売上の拡大

面接で使えるポイント

- ・ Atlassianパートナーランキング上位で日本市場にアジャイル開発浸透の5年タイムラグ活用
- ・ 顧客ごと専門チームで伴走支援やBPO実施し業界課題と一緒に取り組む特徴
- ・ 2024年3月新人事制度で優秀人材確保と従業員成長実現を推進中

証券コード 4429

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
109億円営業利益率
3.5%財務健康度
46点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
650万円

情報・通信業内 307位/592社

平均年齢
38.3歳

情報・通信業内 292位/593社

平均勤続
5.0年

情報・通信業内 371位/593社

女性管理職
45.5%

情報・通信業内 13位/373社

男性育休
67.0%

情報・通信業内 225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: リックソフト、契約負債44億円が将来収益を下支え プロフェッ

