

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

ビジョン

クラウドで世界をもっとはたらきやすく

② 中長期の経営戦略

1. クラウドビジネスの強化・拡大

AWS プレミアティアサービスパートナーの地位継続取得。上流ビジネスコンサルティングからマネージドサービス提供、セキュリティ・生成AI対応まで一貫サービス提供。

3. 自社クラウドサービスの機能向上

AWS運用自動化サービス「Cloud Automator」の機能強化・追加。クラウド導入パートナー選定時の差別化要因として他社ベンダーとの競争優位性確保。

2. 優秀な人材の確保・育成

リモートワーク・時短勤務でダイバーシティ対応。AWS認定資格取得補助実施。2023年10月パーソルクロステクノロジーとの合併でITエンジニア育成・確保を推進。

4. 事業展開のグローバル化

アジア太平洋（APAC）・北米市場への進出。ベンチャーキャピタルファンド投資やグローバル企業アライアンス実施。オフショア開発体制構築検討。

③ 対処すべき課題

① クラウド市場での競争激化

- ・既存顧客との長期関係構築とストック型ビジネス強化が必須
- ・成熟市場での持続的成長には事業戦略立案・実行と経営基盤強化が課題

② 技術者人材不足の深刻化

- ・クラウド業界特有のエンジニア人材不足に対応した安定確保が重要課題
- ・事業拡大に伴う幅広い人材確保ニーズの増加

③ 経営基盤強化と多様化対応

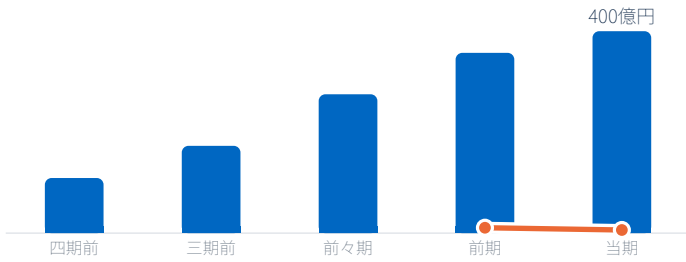
- ・複雑化・多様化する顧客ニーズへの迅速な対応体制構築
- ・他社ベンダーとの差別化と自社サービス優位性向上が急務
- ・パートナーとの協業・M&Aによるケイパビリティ強化

面接で使えるポイント

- ・AWSプレミアティアサービスパートナーの地位を継続取得する最強パートナーの一員として…
- ・2023年4月のAWS4年戦略的協業契約により、エンタープライズ基盤整備・SMB向けDX・コンタクトセンター構築・デジタ…
- ・パーソルクロステクノロジーとの2023年10月合併でAWS領域ITエンジニア育成に取り組み…

証券コード 4434

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）

要するに
クラウドコンピューティングサービスのソリューション販売を主力事業とする情報通信企

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
400億円営業利益率
1.6%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 60.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
732万円

情報・通信業内 171位/592社

平均年齢
37.3歳

情報・通信業内 347位/593社

平均勤続
3.5年

情報・通信業内 491位/593社

女性管理職
14.0%

情報・通信業内 183位/373社

男性育休
92.3%

情報・通信業内 121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: サーバーワークス、クラウドおよびAIセキュリティプラットフォーム

