

## 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

企業ビジョン

誰もが新たな一歩を踏み出せる社会

プライム案件売上高比  
95.2%取引継続率  
89.1%

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 既存顧客との取引拡大

AI搭載SaaSデータ活用により「つくる」から「つかう」へシフト。  
開発期間圧縮と継続提案の質向上で取引拡大を目指す

## 3. 人員増強と顧客単価向上

学びの基盤を活かし、人員増加と顧客単価向上を同時実現

## 2. 新規顧客獲得

AI搭載SaaS企業とのパートナーシップを通じて、顧客基盤の拡大を  
推進

## 4. コンサルティング領域への進出

顧客のあるべき未来を描き、AI搭載SaaSの最適配置をアドバイスする  
アドバイザーへ転換

## ③ 対処すべき課題

## ① 優秀な人材の確保と育成

- ・ 業務分析スキルやITスキルを備えた人材確保が最重要課題
- ・ 企業内大学を創設し、ITコンサルタント研修等で人材開発に投資
- ・ 転職イベント出展や採用サイト強化で知名度向上を推進

## ② グループガバナンス強化

- ・ M&A推進に伴い、グループ全体のガバナンス強化を進める
- ・ 営業連携や人事交流でグループシナジーを発揮
- ・ 内部管理体制を強化し健全な成長を継続

## ③ 既存事業の受注拡大と安定取引

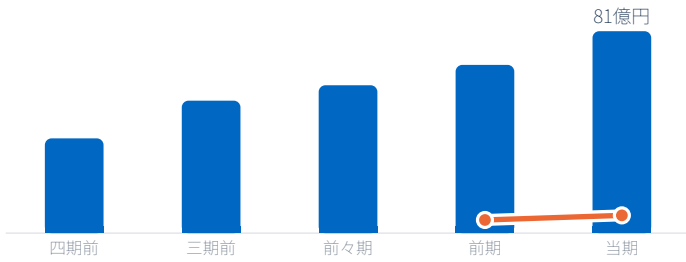
- ・ プライム案件（顧客との直接取引）の拡大で収益性向上を目指す
- ・ 製販一体体制・一気通貫サービス提供で提案力を強化
- ・ 金融業界以外（物流、製造等）での新規顧客獲得を加速

## 面接で使えるポイント

- ・ ミッション『あらゆるラストワンマイルにITで立ち向かう』の実現に向け…
- ・ 2025年12月期のプライム案件売上高比率95.2%の実績から、顧客との直接関係構築と収益性の高さを重視する経営姿勢
- ・ AI搭載SaaSの活用と企業内大学による人材育成で、ビジネス領域を金融から物流・製造へ拡大する野心的な事業ポートフォリオ…

証券コード 4450

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  
81億円営業利益率  
8.8%財務健康度  
61点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 52.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
694万円

情報・通信業内 218位/592社

平均年齢  
35.0歳

情報・通信業内 467位/593社

平均勤続  
6.3年

情報・通信業内 304位/593社

女性管理職  
13.5%

情報・通信業内 192位/373社

男性育休  
40.0%

情報・通信業内 272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: (株)パワーソリューションズ【4450】：決算情報

