

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

使命

お客様に対して常に新しい価値を提供し続ける

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業基盤の高度化

SI事業の知見を基盤に金融・産業流通・製造モビリティ・公共社会インフラで展開。大手SIerとの取引拡大と主力顧客との関係深化で案件獲得と収益安定化を図る

3. AI活用による知識集約化

AI技術で既存アセット強化。提案力・課題解決力重視のITサービス提供。ストック型収益拡大と収益性向上を図る

2. ソリューション領域の拡大

ERP中心のソリューション事業とAMO・BPO等の運用・業務代行サービス拡充。人員依存しない非線形な成長モデル確立を目指す

4. AI推進体制の整備

AI人材育成・技術リサーチ・生産性向上施策・AIプロダクト検証を重点施策。全社横断体制でガバナンス確保しながらAI活用促進

③ 対処すべき課題

① 既存顧客深耕と新規顧客開拓

- ・蓄積ノウハウと信頼関係で現在顧客の深耕推進
- ・大手システムインテグレータをターゲットに要員集中投入で新主要顧客拡大

② 人材確保と育成

- ・日本・中国の新卒・中途採用にターゲット別戦略。ダイバーシティ推進
- ・リーダーシップパイプライン構築で将来幹部候補を計画的輩出
- ・生成AI・SAP・Salesforce・ServiceNow・アジャイル開発など最新技術教育強化

③ 品質向上と技術革新対応

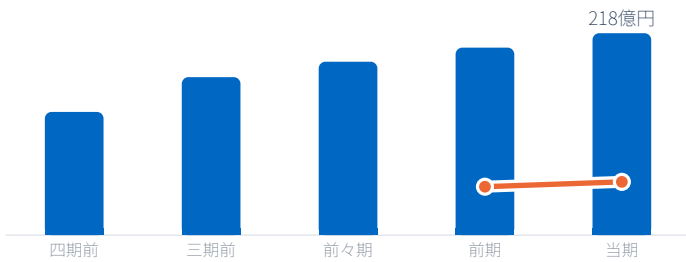
- ・意識教育・品質管理教育強化。アシュアランス室による第三者チェック実施
- ・生成AI活用で開発プロセス高度化。ドキュメント・定型業務自動化で生産性向上
- ・法令遵守・セキュリティ確保で健全な生成AI利用体制構築

面接で使えるポイント

- ・中期経営計画『BASE2030』に基づき労働集約型から知識集約型へ転換。AI活用が成長ドライバー
- ・経営理念『相互尊重・誠心誠意・ベストを尽くす』を基に社員と顧客双方の『ベース』を目指す
- ・ERP・Salesforce・ServiceNowなど高付加価値ソリューション技術習得と生成AI導入で顧客DX支援に注力

証券コード 4481

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
218億円営業利益率
26.4%財務健康度
91点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
604万円

情報・通信業内 404位/592社

平均年齢
34.7歳

情報・通信業内 493位/593社

平均勤続
5.1年

情報・通信業内 365位/593社

女性管理職
11.8%

情報・通信業内 228位/373社

男性育休
58.3%

情報・通信業内 245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: ベース(株)【4481】：決算情報

