

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

社は

人間性の追求。従業員一人ひとりが人格を高め、全てのステークホルダー及び社会に貢献する企業になること。

長期取引顧客比率
約7割%

2 中長期の経営戦略

1. 既存事業分野の強化

3つの主要ソリューション領域でワンストップ型付加価値ソリューション開発を加速。業界知識・ノウハウ・技術力を活かしリソースの柔軟活用と提案力を強化。

3. 人材確保と育成

積極採用とリスクリング・スキルアップ支援。マネジメント層強化と健康経営で人的資本経営を推進し、優秀人材の定着を図る。

2. 新成長分野への展開

デジタル・DX分野を新成長事業の柱と位置づけ。BPアライアンス強化により、外部技術と自社技術を組合わせたソリューション創出を推進。

4. PM力強化と品質向上

従業員のプロジェクトマネジメント力強化を重要課題化。PMOによる全社的な品質管理と開発標準の策定で品質向上を推進。

3 対処すべき課題

① 首都圏での認知度向上

- ・首都圏でのネームバリューやブランドイメージが相対的に低い課題
- ・エンドユーザーとの直接取引比率が低く、高付加価値案件の受注機会が限定的
- ・コンサルティングやシステム開発上流工程の収益性向上が課題

② 事業モデルの構造転換

- ・常駐型案件の割合が高く、利益率を押し下げている
- ・プロパー従業員に頼る構造でBP活用が進みにくい（外注費率が同業比較で低い）

③ 人材市場での競争力確保

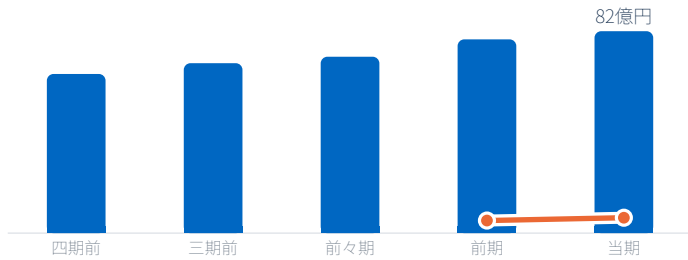
- ・情報サービス産業の慢性的な人材不足が継続
- ・労働人口減少を背景に、人材競争力強化が重要課題
- ・優秀人材の確保・育成・定着が持続的な業務拡大に不可欠

面接で使えるポイント

- ・独立系ITトータルソリューションプロバイダーとして、特定メーカーに属さない柔軟性を活かし…
- ・売上高の約7割を取引年数10年以上の顧客で占め、長期的安定的な顧客基盤を持つ点が強み。
- ・生成AI活用やDX推進、クラウド導入といった市場トレンドに対応し、デジタル分野を新成長事業の柱として展開している。

証券コード 4491

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

1981年設立の独立系ITトータルソリューションプロバイダー

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
82億円

営業利益率
7.6%

財務健康度
69点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
539万円

情報・通信業内 507位/592社

平均年齢
38.9歳

情報・通信業内 255位/593社

平均勤続
7.9年

情報・通信業内 216位/593社

女性管理職
10.5%

情報・通信業内 254位/373社

男性育休
92.9%

情報・通信業内 119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: コンピューターマネージメント(株)【4491】：決算情報

