

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

業務にイノベーションを、お客様に感動を。顧客の期待を超える価値を創造し続ける企業。

② 中長期の経営戦略

1. クラウド・AI技術の融合

クラウド・AI技術の融合やセキュリティ強化により、奉行シリーズの価値向上。AIエージェントサービス開発でAXを推進。

2. 奉行クラウド製品の強化

奉行VERPクラウドの拡販、奉行クラウドEdgeの強化により中堅企業へのアプローチを展開。安定収益基盤充実を図る。

3. コアコンピタンスの強化

企業業務サービスと中堅・中規模・小規模企業にフォーカス。Microsoft Azure・パートナー戦略・ブランド戦略を推進。

4. 営業効率化と顧客支援

営業活動効率化で新規顧客・既存顧客サービス追加を獲得。顧客のサービス使いこなしを支援する体制整備。

③ 対処すべき課題

① DX・AX時代での差別化

- ・ AX実現により顧客業務効率化・生産性向上を支援する存在意義確立
- ・ UX磨き上げで顧客期待超過サービス提供
- ・ 社員・パートナー満足度追求で組織力・チーム力強化

② クラウド利用進展への対応

- ・ 新規顧客獲得と既存顧客継続利用体制の強化が重要
- ・ 顧客企業ニーズを敏感に察知し柔軟に対応する提案力強化
- ・ パートナー企業との関係構築強化

③ 成長投資と収益性維持

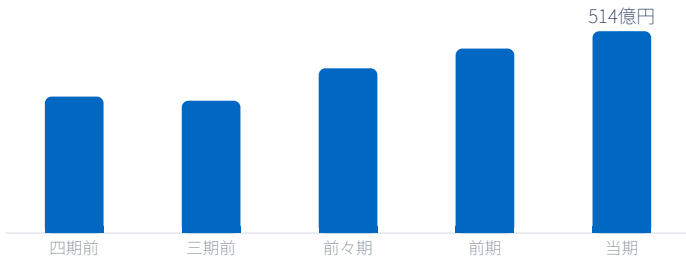
- ・ 研究開発費・販売促進費・展示会費の戦略的投資継続
- ・ 売上高伸長と営業利益・経常利益の維持・向上の両立
- ・ クラウド等成長分野への継続投資

面接で使えるポイント

- ・ 中堅・中規模・小規模企業のIT化支援で業界先頭役を自覚し、基幹業務システムを開拓してきた歴史。
- ・ AIエージェントサービスとパートナーエコシステムで、AX実現を国内企業に推進する戦略。
- ・ 2025年に健康経営優良法人2025ホワイト500初認定を受け、採用と教育を最重要方針とした人財投資を実行。

証券コード 4733

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
78点 / 100点

要するに

企業の基幹業務システムの開発・販売・サービス提供を主事業とする情報・通信業の上場

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）

・財務健康度78点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ時々曇り

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 65.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
831万円

情報・通信業内 81位/592社

平均年齢
34.7歳

情報・通信業内 494位/593社

平均勤続
11.6年

情報・通信業内 93位/593社

女性管理職
6.5%

情報・通信業内 313位/373社

男性育休
89.6%

情報・通信業内 133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…）

直近ニュース一言

参考: 5月22日 (金) 株式会社オービックビジネスコンサルタント

