

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

経営方針

業種別SEが業種固有の業務ノウハウを蓄積し、パッケージ商品開発と新システム化需要の展開、ERPソリューション提案を行う。

売上高
218億84百万円円

経常利益
78億79百万円円

親会社株主帰属純利益
55億1百万円円

② 中長期の経営戦略

1. 業種別SE育成と専門特化

業種別組織体制で顧客業種に専門特化したSEを育成。顧客の業務特性を深く理解し競合他社との差別化を実現。

3. ソフトウェア開発でのAIツール活用

ソフトウェア開発業務・システム運用支援業務においてAIツール導入。品質維持・向上とコスト削減を進める。

2. AI機能の段階的内蔵化

各プロダクトに入力・判断・照合・問い合わせ対応等を支援するAI機能を段階的に推進。運用負荷低減と付加価値向上を図る。

4. 専門SE育成への注力継続

AI導入による生産性向上と中長期的成長のバランスを取り、専門SE育成に注力。業務本質を理解した提案力と品質責任を備えた人材輩出。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性への対応

- ・物価上昇、人手不足深刻化、金利上昇が懸念材料
- ・利上げがユーザー企業の情報化投資計画に及ぼす影響に警戒

② AI導入における実務課題

- ・自社ノウハウや顧客機密情報を含むAIデータの慎重な取扱い
- ・AI過度依存による専門SE育成阻害のリスク管理

③ 人手不足への顧客需要への対応

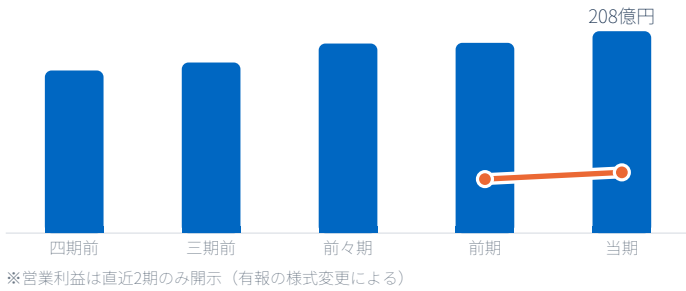
- ・顧客の省人化・バックオフィス集中化への対応ニーズ増加
- ・少人数で業務遂行できる情報システム需要の拡大に対応

面接で使えるポイント

- ・業種別SE制度により顧客業種に専門特化し、競合他社との差別化を実現している点
- ・AI導入で生産性向上しつつも、専門SE育成による中長期成長のバランスを重視している点
- ・創業精神『コンピューターとニーズの仲介役』に立ち戻り、顧客の経営課題解決を第一としている点

証券コード 4746

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
208億円営業利益率
30.1%財務健康度
67点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
634万円

情報・通信業内 344位/592社

平均年齢
39.7歳

情報・通信業内 208位/593社

平均勤続
14.0年

情報・通信業内 48位/593社

女性管理職
4.5%

情報・通信業内 344位/373社

男性育休
28.6%

情報・通信業内 285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)東計電算【4746】：決算情報

