

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

Vision

専門家のノウハウを新たな次元へ再構築する

② 中長期の経営戦略

1. 顧客接点の拡充

既存パートナー企業との連携深化と新規アライアンス増加。セミナー実施で潜在顧客にアプローチし新規顧客の安定獲得を目指す

3. 新規事業の展開

DXに関するプラットフォーム事業拡大に向けた新規事業を積極的に検討。既存サービス伸長と並行して事業成長を実現

2. 収益性の向上

コンサルティングからソフト・ハード販売、システム開発、BPOまで一気通貫で提供。顧客管理と横断的サービス提供で成約率と顧客有益性を最大化

4. 情報管理体制強化

機密情報・個人情報保護のため「情報セキュリティ関連規程」に従い適切に管理。社内教育・研修とシステム強化を実施

③ 対処すべき課題

① 顧客接点の拡充

- ・パートナー企業との連携を深化させる
- ・新規アライアンス数を増加させる
- ・セミナー実施による潜在顧客へのアプローチ

② 収益性向上と横断的サービス展開

- ・顧客ニーズの的確な分析と顧客管理
- ・コンサルティングからBPOまで一気通貫提供
- ・成約率と顧客有益性の最大化

③ 人材確保と情報管理体制強化

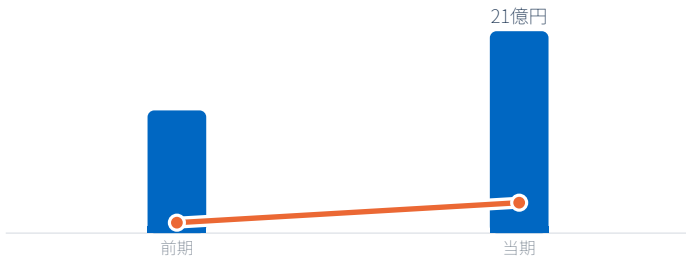
- ・中途採用と新卒採用による専門人材の確保
- ・機密情報・個人情報の適切な保護体制構築
- ・社内教育・研修とシステム強化の実施

面接で使えるポイント

- ・DXプラットフォーム事業で3つのドメイン展開し、コンサルティングからBPOまで一気通貫提供する強み
- ・インボイス制度導入やDX推進による法的整備が追い風となる業界成長の機会を捉える点
- ・顧客の本質的課題解決を目指す「無数の選択肢からより良い決断に導く」Missionの実践

証券コード 476A

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
21億円

営業利益率
15.1%

財務健康度
74点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
621万円

情報・通信業内 369位/592社

平均年齢
39.9歳

情報・通信業内 197位/593社

平均勤続
2.4年

情報・通信業内 569位/593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: 辻・本郷ITコンサルティング(株)【476A】：決算情報

要するに

辻・本郷ITコンサルティング株式会社の事業概要
…

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）

・営業利益率15.1%と高い収益性

・財務健康度74点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

