

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

パーパス

はたらくをスマートに。はたらく人にスマイルを。スマートフルITの力で「できるんだ！」を広げる。

連結売上高
850億円以上連結営業利益
120億円以上配当性向
50%

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオ転換

DX、ERP、基盤サービスを重点成長領域として、人材・投資資金の大胆なシフトを実施。顧客コンサルティング人材の確保・育成を推進。

2. 企業文化の変革

事業間シナジー創出を目指す組織構造へ転換。事業本部編成再編、役員ローテーション、全社横断組織設置により意思決定スピード向上。

3. 投資・財務戦略強化

手元資金240億円と営業CF約325億円の合計約565億円を活用。研究開発・人的資本投資と株主還元を推進（計250～300億円投資）。

③ 対処すべき課題

① 事業ポートフォリオ転換

- ・ DX領域ではCognite社ツール、Kinaxis社Maestroを活用したOT・SCM領域展開強化。
- ・ ERP事業でSAP・Microsoft社パッケージ導入、J-CCOREs・Prociecのシナジー創出。
- ・ 基盤サービスではサイバーセキュリティ・クラウド領域の部門横断強化を推進。

② 人材・組織体制構築

- ・ 顧客経営課題に対応するコンサルティング人材の育成・確保。
- ・ 人材ローテーション制度化により現有リソース制約を克服。
- ・ 社内研修プログラム刷新で上流工程・コンサル人材育成を加速。

③ 中期経営計画の課題

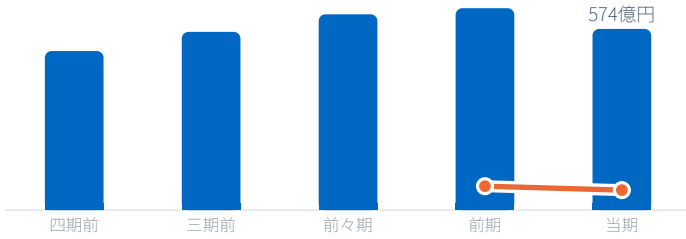
- ・ 2025年度は鉄鋼事業本部売上減少により一旦落ち込みも、2027年度に2024年度実績を上回る計画。
- ・ 研究開発費15億円、人的資本投資65億円を3年間で実施。
- ・ M&A含む戦略投資50～100億円で成長事業を強化。

面接で使えるポイント

- ・ スマートフルIT実現に向け、DX・ERP・基盤サービスの3領域で重点投資し2030年度売上850億円以上を目指している。
- ・ 事業間シナジー創出と人材育成を通じ、JFEスチールとの取引実績を基盤に新市場開拓を推進。
- ・ 研究開発費・人的資本投資に計145億円を配分し、生成AI活用やコンサルティング人材育成に注力する。

証券コード 4832

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
574億円営業利益率
11.1%財務健康度
76点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
861万円

情報・通信業内 67位/592社

平均年齢
44.1歳

情報・通信業内 63位/593社

平均勤続
19.0年

情報・通信業内 11位/593社

女性管理職
9.8%

情報・通信業内 267位/373社

男性育休
96.4%

情報・通信業内 113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: J F E システムズ[4832]: 通期個別業績の前期決算値との差

