

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

企業理念

グローバルの最先端テクノロジーを通じて、お客様と共に経営変革を実現し、社会課題を解決

国内クラウド市場
16兆6,285億円

年平均成長率
16.3%

② 中長期の経営戦略

1. コンサルティング領域拡大

Salesforce・Anaplanに加えServiceNow、AWS・Microsoft・Databricksなどマルチクラウド対応強化。AI資格取得推進で稼働率最大化

3. ConsulTechサービス拡大

営業・マーケティングDX支援。The Model型営業体制構築、MA・SFA導入支援で中長期収益基盤確立

2. カスタマーサクセス再構築

Remote Service・Hybrid Serviceへの転換。キャリアローテーション推進で属人性排除と業務標準化を実現

4. 採用と単価向上の両輪

ダイレトリクルーティング、新卒採用拡大。プロジェクト体制標準化で提供価値向上と案件単価引き上げ

③ 対処すべき課題

① 優秀なIT人材確保育成

- ・Salesforce・ServiceNow領域での専門人材採用と実務配属育成スキーム強化
- ・AI関連資格取得支援と社内トレーナー制度導入で高度人材の社内循環促進
- ・お客様企業へのITリスクリング支援事業展開検討

② 事業ポートフォリオ進化

- ・ConsulTech・ServiceNow分野への進出、Web・データ・生成AI領域への拡張
- ・AGAVE事業でBPO連携、海外給与機能強化で継続収益性向上
- ・AI×データ領域注力で先進技術活用した付加価値提供

③ 顧客地域基盤拡大

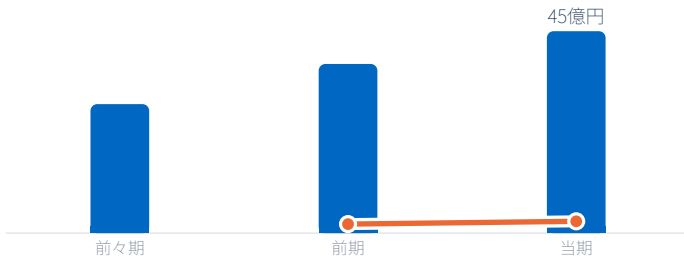
- ・2024年8月大阪オフィス開設。関東・九州・関西中心に全国展開強化
- ・クラウド導入支援、IT人材リスクリング、AI・データ人材育成支援推進
- ・自治体・大企業との生成AI社会実装「AIハッカソン」など共創型イベント実施

面接で使えるポイント

- ・国内クラウド市場が2028年に16兆6,285億円規模（2023年比約2.1倍）へ拡大するなか…
- ・2024年8月大阪オフィス開設による関西圏展開など、全国への事業拡大局面でIT人材確保・育成を最重要課題に位置付けた成長…
- ・ConsulTech・AGAVE・AIハッカソンなど新規事業開発と社会課題解決型取組を同時進行し…

証券コード 5029

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
45億円営業利益率
5.9%財務健康度
56点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 44.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
624万円

情報・通信業内 364位/592社

平均年齢
39.0歳

情報・通信業内 247位/593社

平均勤続
4.4年

情報・通信業内 415位/593社

女性管理職
30.1%

情報・通信業内 50位/373社

男性育休
75.0%

情報・通信業内 197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: サークレイス、講師2名が「FY27 Trailhead Ac

