

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

DXを実現するITパートナーとして、メディア業界での成功経験を活かし、日本産業が弱いとされるIT分野の強化に貢献

2 中長期の経営戦略

1. 本邦における新規事業拡充

ヘルスケア領域のシステム開発、不動産業務システム、インターネット広告システム等の汎用化と新規顧客獲得。EPSホールディングス、メディカル・データ・ビジョン等との提携。

3. 技術革新への対応

中国での技術革新も取り入れつつ、顧客ニーズに応じた技術革新に積極的に対応。教育研修制度充実と技術委員会による技術解決力向上

2. 中国国内ITサービス拡大

中国国内の金融業界向け情報システム開発、香港メディア業界向けITサービス提供事業を2024年1月にM&Aで獲得。オフショア開発拠点の活用強化

4. クラウド転換による事業モデル変更

大規模システム開発から汎用的なクラウドITサービス提供へ転換。月間売上計上形態へ変化により利益率向上を見込む

3 対処すべき課題

① 既存顧客深耕と新規顧客開拓

- ・ 主要顧客との関係深化と新規受注開拓
- ・ ヘルスケア、不動産等ターゲット業界でのノウハウ横展開による主要顧客拡大

② 品質・サービス向上と技術力強化

- ・ 社員教育強化とプロジェクトマネージャ育成
- ・ プロジェクト管理専門部署による見積審査・進捗確認
- ・ 技術委員会充実による全社技術レベル向上

③ プロダクト化・ガバナンス強化

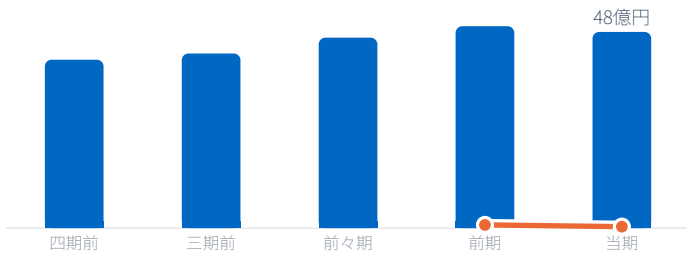
- ・ オーダーメイドからプロダクト化・サービス化への転換推進
- ・ 経営管理体制とコーポレート・ガバナンス強化
- ・ 働き方改革とクラウド開発環境推進による人材確保

面接で使えるポイント

- ・ メディア業界での長年のシステム開発実績と画像処理技術をヘルスケア領域等新規事業へ横展開する戦略
- ・ 中国オフショア開発拠点の優秀なIT技術者活用による高品質・低コスト提供と中国市場での事業拡大
- ・ 汎用的クラウドITサービスへの転換で利益率向上を目指し、情報通信産業57.4兆円の市場成長機会を捉える方針

証券コード 5035

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
48億円営業利益率
0.8%財務健康度
39点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 38.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
578万円

情報・通信業内 441位/592社

平均年齢
40.4歳

情報・通信業内 171位/593社

平均勤続
7.9年

情報・通信業内 217位/593社

女性管理職
13.0%

情報・通信業内 203位/373社

男性育休
66.7%

情報・通信業内 231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

