

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

ビジョン

FIXERのテクノロジーで日本中のDXを成就する

GaiXer導入社数
145社GaiXer Med
10病院1人当たり売上高
11百万円

② 中長期の経営戦略

1. クラウド市場での高付加価値提供

サービス開発体制強化・Microsoft連携・技術的知見活用で競争優位性維持

3. 営業体制強化と認知度向上

広告展開強化と純粋想起率向上でクラウド市場での存在感確立

2. 生成AI事業の戦略的推進

GaiXer・GaiXer Medical Agentの事業拡大と業界別ユースケース開発

4. 事業ポートフォリオの最適化

プロジェクト・リセール・マネージドサービス・SaaSの4事業連携

③ 対処すべき課題

① クラウド市場での競争激化対応

- ・大手ベンダーの参入に対する差別化戦略構築
- ・Microsoft社との営業連携強化
- ・蓄積した技術知見の活用強化

② 生成AI技術への迅速な対応

- ・Azure OpenAI Service活用の深化
- ・医療など業界別ソリューション開発
- ・技術基盤と人材基盤への先行投資

③ 優秀なエンジニア確保・育成

- ・高等専門学校生など新卒採用の強化
- ・クラウドネイティブ開発手法の教育推進
- ・海外プロフェッショナル人材の活用

面接で使えるポイント

- ・FIXERは2008年創業以来Microsoft Azure普及の一翼を担い、145社にGaiXerを導入
- ・DX成就というビジョンの下、プロジェクト・リセール・マネージドサービス・SaaSの4事業でクラウド市場をリード
- ・平均年齢28.3歳の若手エンジニア主体で、生成AIとクラウドネイティブ技術の最先端に挑戦

証券コード 5129

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
クラウドネイティブなエンタープライズシステム構築に特化したクラウドインテグレータ

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）
・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
40億円

営業利益率
▲43.4%

財務健康度
54点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
571万円

情報・通信業内 458位/592社

平均年齢
28.3歳

情報・通信業内 592位/593社

平均勤続
2.6年

情報・通信業内 561位/593社

女性管理職
16.7%

情報・通信業内 147位/373社

男性育休
－（未開示）

※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

