

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

日本の全世代を活性化する。地方を含む日本全国のDXを推進することで地方創生に貢献。

売上高
5,099,797千円

売上総利益
771,697千円

売上総利益率
15.1%

営業利益
91,864千円

② 中長期の経営戦略

1. 拠点の増加・拡充

全国に新規拠点を積極的に開設。営業・開発体制を拡充。採用力を活かし営業担当を確保。

2. 営業体制の拡充

各拠点の営業担当採用・教育で体制強化。外部協力企業や地方金融機関との連携を強化。

3. 自社エンジニア増強

採用と教育を強化。キャリア支援・研修・福利厚生充実で離職低減。原価率低下で利益率向上。

③ 対処すべき課題

① エンジニアの確保

- ・ 地方拠点展開で就業可能エリア拡大
- ・ 東京都同水準給与で地方就労の不安除去
- ・ 個人面談・キャリアプラン合致案件で離職低減

② マネジメント層の充実

- ・ 開発部門・営業部門の人員増に対応可能な管理体制構築
- ・ 既存社員育成と中途採用による人材確保

③ 技術力の向上

- ・ 拠点横断チーム編成と教育体制充実
- ・ 社内外勉強会・外部講習費用補助で知見強化
- ・ 高い技術力がエンジニアのモチベーション・採用・離職低減に寄与

面接で使えるポイント

- ・ DX国内市場は2023年度4兆197億円から2030年度8兆350億円へ拡大予測。急成長市場で事業展開。
- ・ 2020年8月「テレワーク先駆者百選」選出。地方創生への取り組みで国から認定。
- ・ 営業担当アカウント数など独自経営指標で顧客・パートナー関係の質を可視化・管理。

証券コード 5247

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

情報・通信業に属する企業で、「日本の全世代を活性化する」というミッションのもと

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
60億円営業利益率
1.8%財務健康度
36点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 30.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
495万円

情報・通信業内 554位/592社

平均年齢
35.9歳

情報・通信業内 421位/593社

平均勤続
3.8年

情報・通信業内 463位/593社

女性管理職
12.5%

情報・通信業内 214位/373社

男性育休
77.8%

情報・通信業内 178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: (株)B T M【5247】：決算情報

