

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

テクノロジーでより面白く、より便利な世の中を創造する

AI画像認識市場
920億円SFA市場成長率
11.8%国内PPA太陽光事業
700億円就業管理システム市場
14.0%

② 中長期の経営戦略

1. AI関連の受託開発強化

市場動向・技術動向をキャッチアップし、AI関連受託開発を強化。
高単価案件獲得と営業利益率改善に注力

3. 再エネソリューション強化

子会社エコ革の実績を基盤に、IT技術活用によるNonFIT利益率向上
と受注規模拡大を目指す

2. SaaS事業の拡大

jobs及びCircleの拡販を図り、ストック型ビジネスとしてSaaS事業
を拡大。利益率向上と収益安定化を実現

4. 戦略的なM&A推進

既存事業関連かつシナジー効果が見込まれる案件について、異業種
でも積極的にM&Aを実行

③ 対処すべき課題

① 生産年齢人口減少への対応

- 日本の生産年齢人口は2032年に7,000万人割れ予測。労働生産性向上が課題
- AI画像認識による自動化と熟練技術者後継者不足対応が急務

② 市場環境の変化対応

- 遊技業界ではホール軒数・設置台数減少傾向。市場販売台数は横ばい推移
- FIT買取期間終了によるNonFIT移行で売電価格が市場価格に左右される

③ SaaS事業の黒字化と成長

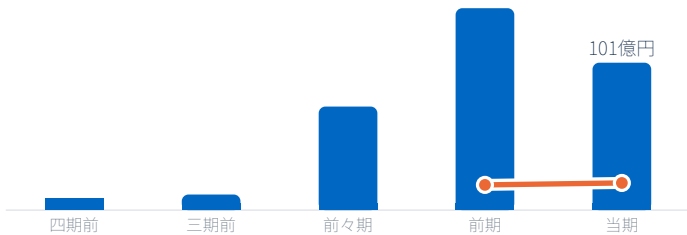
- SaaS事業は黒字化までに時間要するが、解約率低く中長期で高収益性を実現
- 新規ユーザー獲得と新市場ニーズ対応への先行投資継続が必要

面接で使えるポイント

- ITソリューション事業で受託開発ソフトウェア市場24兆7,350億円の成長機会を捉え、AI関連受託開発強化に注力
- SaaS事業（jobsやCircle）を中長期戦略として拡大し、就業管理システム市場14.0%の成長CAGRに対応
- 再エネソリューション事業で2030年度PPA太陽光市場700億円を見据え、脱炭素社会への貢献を実現

証券コード 5248

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
101億円営業利益率
18.4%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 27.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
476万円

情報・通信業内 567位/592社

平均年齢
37.9歳

情報・通信業内 317位/593社

平均勤続
3.1年

情報・通信業内 515位/593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: 株式会社マーシャルアーツテクノロジーズ世川武尊氏取締役就任の

