

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

情報と通信と人材をマネジメントし、取引先企業に新しい価値を提供する信頼されるビジネスパートナーとなること

売上高
9,189,733千円

営業利益
525,174千円

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の強化

選択と集中によりシナジーを生み出し、ワンストップサービス提供とクロスセル展開を実現

2. 新サービスの開発

既存技術の活用と、AI等の先端技術を用いた創造的ソリューション開発に注力

3. 人材育成と事業成長の両立

入社研修から外部トレーニングまで、継続的な人材育成で競争力強化

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材確保・育成

- ・ 2030年に45万人のIT人員不足が予測される中での採用強化
- ・ インターンシップ、キャリア採用、働きやすい環境づくり
- ・ 研修制度・人事評価制度・福利厚生充実による人的基盤構築

② 営業力強化とクロスセル

- ・ 営業部員の事業部出向で事業横断提案を可能に
- ・ パートナー企業との連携で顧客紹介関係を構築
- ・ 既存顧客へのクロスセル機会創出

③ 技術力向上と差別化

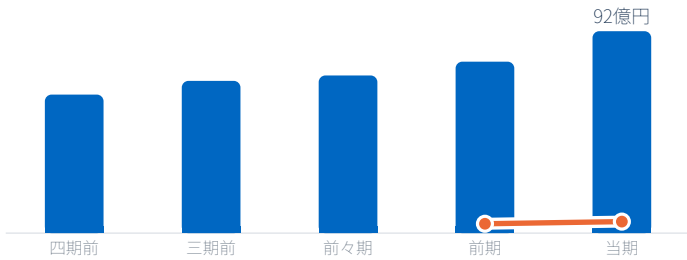
- ・ 2025年1月ポーランドに研究開発拠点設立
- ・ 2025年12月にAutomagicaを子会社化してAI技術を強化
- ・ 顔認証・AI技術と既存事業のシナジーで新製品開発

面接で使えるポイント

- ・ 1994年創業以来、情報・通信・人材をマネジメントしてITアウトソーシング事業を展開
- ・ 2025年1月ポーランドに研究開発拠点、12月にAI企業を子会社化して技術力を強化中
- ・ 2030年に45万人のIT人員不足に備え、人材確保と育成が経営課題の最優先事項

証券コード 5868

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）

要するに

1994年設立のサービス業企業で、連結売上92億円

主力事業・セグメント

- ・ITO・BPO 68.0%
- ・クラウド・ソリューション 32.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
92億円営業利益率
5.7%財務健康度
59点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
565万円

サービス業内 292位/524社

平均年齢
38.7歳

サービス業内 257位/527社

平均勤続
7.7年

サービス業内 222位/527社

女性管理職
10.1%

サービス業内 281位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 184位/311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)ロココ【5868】：決算情報

