

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

Success for people,organization and society.のもと…

② 中長期の経営戦略

1. 営業基盤の拡大

ブランディング・マーケティング強化で新規営業先増加。コンサルティング力を切り口にシステム導入・アウトソーシング受託に導く。

3. デジタルマーケティング

オムニチャネルCRM活動支援。カスタマーサクセスで顧客生涯価値向上。CRMから広がるビジネス機会を着実に捉える。

2. AI実践的利活用

進化計算エンジン「TENKEI」で製造業生産スケジュール等に適用。Kotozna社との資本業務提携で生成系AIと融合した新規サービス創造。

4. パッケージ製品力強化

「inspirX」の機能拡充・接続性向上。分散型コールセンター基盤化。クラウド型サブスクリプション型で販売量拡大・収益性向上・収益ストック化。

③ 対処すべき課題

① 人材確保・育成・定着

- ・新卒採用と中途採用のバランス。幅広い層をターゲット。
- ・個人成長重視の人事評価制度導入。
- ・社内教育研修と外部研修活用で人材成長促進。

② 情報管理体制強化

- ・プライバシーマーク取得・更新継続。
- ・役職員への研修で重要性周知。個人情報等機密情報保護。

③ 内部管理体制強化

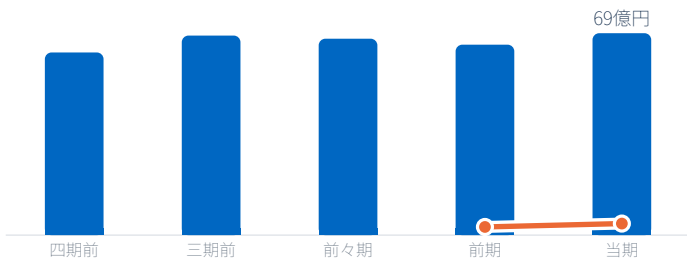
- ・事業拡大に沿った管理部門人員確保。
- ・有効な内部統制構築とコーポレート・ガバナンス強化。経営の健全性・透明性実現。

面接で使えるポイント

- ・「Success for people,organization and society」の理念のもと…
- ・進化計算エンジン「TENKEI」やKotozna社との資本業務提携など…
- ・フロービジネスとストックビジネスのシナジー効果で安定成長を実現する事業モデル構築に注力。

証券コード 6193

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
69億円

営業利益率
5.7%

財務健康度
36点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,080万円

サービス業内 17位/524社

平均年齢

45.0歳

サービス業内 70位/527社

平均勤続

2.3年

サービス業内 501位/527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: バーチャレクスHD、IT & コンサルティング事業が牽引し営業利

