

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

自治体を通じて人々に新たな価値を提供し、会社及び従業員の成長を追求する

営業利益成長率
25%

② 中長期の経営戦略

1. 広告事業の再拡大

コスト効率化と受注単価向上に取り組み、2026年3月期以降は1人当たり生産性維持・向上で安定成長を目指す。SCサービスではマチレットの新媒体・新サービス開発も推進

3. 新規事業の柱化

企業版ふるさと納税支援事業の中期的な花形化、空き家対策関連事業akisolの早期収益化、マチロアプリの機能充実化と収益化を推進

2. ジチタイワークス事業の成長

花形事業として位置付け、BtoGソリューション拡大と行政マガジンのブランド力強化により収益を追求。公務員プラットフォーム構想の実現を目指す

4. 地方創生テクノロジーラボの統合

連結子会社化により、相互送客によるシナジー創出と、自治体課題解決に向けた新たな事業領域進出が可能に。営業力を活用した同社事業拡大も支援

③ 対処すべき課題

① 生産性向上とDX推進

- ・生成AIなど新技術活用と業務プロセス見直しの本格化
- ・デジタル基盤整備と人材育成を含めた段階的取り組み
- ・グループ全体の業務最適化と競争力強化

② 優秀人材の確保・育成

- ・中核人材の確保と育成が課題
- ・ビジネスリテラシー水準向上の教育制度構築
- ・ミドル層・経営者候補人材の育成体制整備

③ 経営管理体制の強化

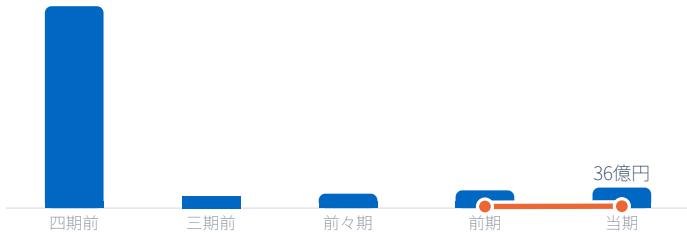
- ・投資規律・財務規律のアップデート推進
- ・M&A後のPMI体制の確立
- ・リスク評価分析と内部統制の強化

面接で使えるポイント

- ・自治体との強固なネットワークとノウハウを活かし、広告事業・ジチタイワークス・企業版ふるさと納税支援・空き家対策など多角的…
- ・ジチタイワークス事業を花形事業として位置付け、公務員プラットフォーム構想の実現で官民連携促進を図る独自の戦略
- ・2025年3月期から2027年3月期の中期経営計画で営業利益年平均25%成長を目標に、持続的な企業価値向上を追求

証券コード 6195

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
36億円営業利益率
9.5%財務健康度
67点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 38.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
508万円
サービス業内 389位/524社平均年齢
34.9歳
サービス業内 402位/527社平均勤続
5.0年
サービス業内 342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: (株)ホープ【6195】：決算情報

