

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

スローガン

Challenging Mind 社は「挑戦する心」をもって、事業の拡大と高付加価値化を実現し新たな顧客を創造する

売上高
10,000百万円

ROE
15.9%

営業利益
1,000百万円

採用計画
200名以上

② 中長期の経営戦略

1. Good Business

消防防災事業の全国展開、ネットワーク事業の拡大、高収益事業へのシフトにより事業基盤を強化

3. Good Value

売上高100億円達成と今後3年間の平均成長率15%を目指し、利益を事業成長と還元へ循環

2. Good Members

挑戦する心を育む人財育成と、社員の物心両面の豊かさ・Well-beingを支える環境整備

4. M&A推進

首都圏のBtoBのIT事業会社を対象に2028年6月期までに2社の獲得を目標に案件発掘を推進

③ 対処すべき課題

① 人財投資課題

- ・採用実績62名に対し人件費10.8%増。収益貢献のタイムラグを考慮し時期を見直し
- ・多様な人財の質と量確保、AI対応人財育成を推進
- ・新入社員の現場投入時期を技能習熟度に合わせて適切に実施

② トップライン伸長課題

- ・2025年6月期の売上が目標12%増に対し実績3.1%増に留まり、各事業の進捗に差異
- ・事業分野ごとの計画数値の達成時期を1年間繰り延べ
- ・首都圏を中心にクラウド製品・サービス拡充でデジタル化支援を推進

③ 営業力強化課題

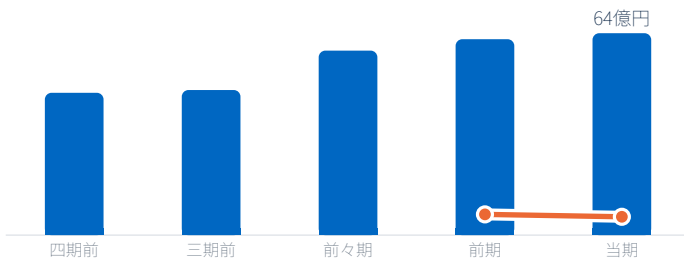
- ・消防防災事業では全国拡販の要となる専門営業増員を推進
- ・ネットワーク事業では営業体制拡充でより広範囲の顧客対応を実現
- ・アライアンスパートナー連携とWEBマーケティング活用で新規開拓を実施

面接で使えるポイント

- ・中期経営計画2028で売上高100億円達成に向け、3つの分野Business×Members×Valueで挑戦推進中
- ・社は『挑戦する心』に基づきアクモスフィロソフィーで、社員一人ひとりの物心両面の豊かさ追求
- ・消防防災・ネットワーク事業の全国展開とM&Aで、2社獲得目標に向け首都圏のIT企業を対象に推進

証券コード 6888

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
64億円

営業利益率
9.1%

財務健康度
70点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 37.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
489万円

情報・通信業内 559位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 397位/593社

平均勤続
11.8年

情報・通信業内 88位/593社

女性管理職
-（未開示）

男性育休
100.0%

情報・通信業内 98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: アクモス(株)【6888】：決算情報

