

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

お客様・仲間・社会を思い、高度情報通信ネットワーク社会のラストワンマイルで新たな価値を創造する

国内IT市場
27兆8,593億円

年平均成長率
6.4%

IT人材不足数
79万人

② 中長期の経営戦略

1. 保守サービス事業の拡大

全国9支店49営業所の全国ネットワークで同一品質サービス提供。
遠隔支援システムと品質管理システムで業務効率化を推進

2. ソリューション事業の成長

700名超のエンジニアのオンサイト実績を活かし、営業力強化とエンジニアスキルアップで対応範囲拡大

3. 人材サービス事業の強化

公的資格・ベンダー資格取得促進。予備人材確保で派遣要請に迅速対応し、機会損失軽減

4. 医療DXの推進支援

訪問看護ステーション向けオンライン資格確認機器導入を推進。医療機関の労働時間規制対応をサポート

③ 対処すべき課題

① 価格転嫁と収益率改善

- ・物価上昇に伴う仕入原価・販管費の適切な転嫁活動継続
- ・電気通信工事案件増加への対応で外注費コントロール
- ・スキル教育と遠隔支援システム活用で生産性向上

② 業務効率化のシステム見直し

- ・営業支援システムの機能拡充と他システムとの連携
- ・AIを活用したコール情報要約システムの試験導入検討

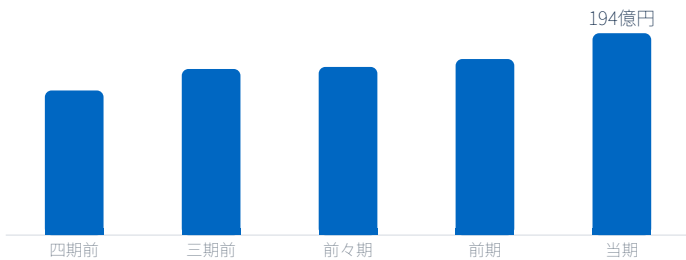
③ 人材採用・育成とエンゲージメント

- ・大学就職活動支援でITパスポート等資格研修を提供
- ・入社後3ヶ月でエンジニア活躍可能なITエンジニア育成プログラム
- ・Uターン・Iターン・Jターンに対応したジョブローテーション活用

面接で使えるポイント

- ・医療DXと官公庁デジタルガバメント推進で、国内IT市場27兆8,593億円の成長機会を捉える事業展開
- ・全国9支店49営業所の全国ネットワークで同一品質サービスを提供。医療機関等のラストワンマイルを支える
- ・IT人材不足が深刻化する中で、入社後3ヶ月でエンジニア活躍可能な育成プログラムを整備し人材課題に対応

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 35.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
542万円

卸売業内 234位/282社

平均年齢
39.8歳

卸売業内 227位/283社

平均勤続
12.8年

卸売業内 169位/282社

女性管理職
3.2%

卸売業内 156位/209社

男性育休
50.0%

卸売業内 137位/180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…）

直近ニュース一言

参考: (株)SHINKO【7120】：決算情報

