

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

経営ビジョン

不合理な常識を疑い、新しい常識を創り出す。合理的な変化がスピード感をもって行われることで、人々の生活や業界の効率化を図る。

IT市場規模
15兆8,900億円

IT市場規模
16兆6,800億円

インターネット広告市
3兆3,050億円

インターネット広告市
3兆8,130億円

② 中長期の経営戦略

1. エンジニアプラットフォーム拡大

Midworks事業を中心に社員・フリーランスエンジニア獲得に注力。School事業やStars Agent事業との連携強化でITエンジニアサービス拡充。

3. コンサル・アドバイザリー高度化

他事業との連携による実行力・専門性高い支援提供。外部から高度専門領域人材採用。新規事業創造・既存事業グロース・M&A支援をより高度化。

2. マーケティングプラットフォーム拡充

エンジニアマッチング事業で培ったノウハウを活用し広告運用コンサルティング事業に取組。エンジニアプラットフォームサービスとの連携強化で事業拡大。

4. 競争力強化

エンジニア属人性排除のためマッチングシステムで業務効率化。一人当たり生産性向上。WEB広告市場競争激化に対応しコンサルティング領域を拡充。

③ 対処すべき課題

① エンジニア獲得競争激化

- ・フリーランスエンジニア向け充実した福利厚生サービス提供
- ・エンジニア獲得のための広告投資を実行
- ・自社エンジニアデータベース活用による効率的獲得

② 人材確保と育成

- ・事業成長に合わせた適材適所への人員配置
- ・管理者へのマネジメントスキル向上育成が必要

③ 新規事業・M&A投資リスク管理

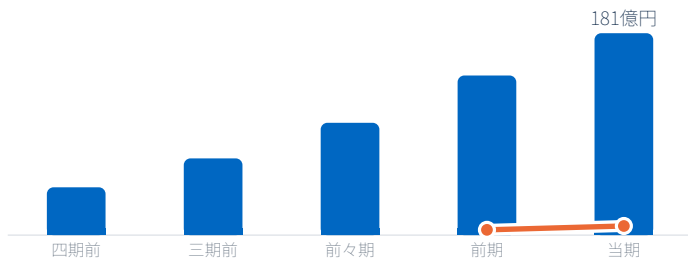
- ・新規事業は市場動向を充分観察・分析し慎重に実行判断
- ・M&Aは社内・外部機関によるデューデリジェンス実施
- ・既存事業収益とのバランスを勘案し許容リスク判断

面接で使えるポイント

- ・IT市場は2024年度5.6%成長で15兆8,900億円。Windows10サポート終了やAI需要でさらに成長予測。
- ・BREAK THE RULESという経営ビジョンのもと、不合理な常識を疑い新しい常識を創出。
- ・Midworks事業・School事業・Stars Agent事業の連携強化でエンジニアプラットフォーム拡大。

証券コード 7352

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
181億円営業利益率
4.5%財務健康度
40点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
552万円

サービス業内 314位/524社

平均年齢
32.4歳

サービス業内 471位/527社

平均勤続
2.5年

サービス業内 490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…）

直近ニュース一言

