

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

Technology × Human = Future Creation。ITと人財で未来を創造し、システムソリューションサービスを拡大発展させる。

戦略領域売上高
3,642百万円

エンジニア保有人数
773人

稼働率
98.6%

平均契約単価
667千円

② 中長期の経営戦略

1. 戦略領域のM&A推進

デジタルビジネスプロフェッショナルサービス市場の高成長率を活かし、M&Aや業務提携で成長加速を目指す。

2. システム開発全工程対応

子会社7社を通じて、コンサルティングから運用保守まで全工程に派遣可能なエンジニア集団を保有。

3. 人材の教育・単価向上循環

案件参画・効率配置・スキルアップ・単価向上の好循環で、エンジニア成長と売上利益を継続的に拡大。

4. 独立系の強みと安定収益

特定業界に依存せず幅広い案件に対応。開発後の保守運用を継続受注し安定収益を積上げる。

③ 対処すべき課題

① 非連続成長の実現

- ・戦略的M&Aによる高稼働率・高収益率企業の選別
- ・PMIプロセスの早期実現とグループ統合

② 人材確保と育成強化

- ・業界有数の人財数確保。採用媒体費増加と成果報酬型エージェント活用
- ・業界有数の技術力向上。上流工程参画拡大によるスキル底上げ
- ・独自教育プログラム拡充。スキルアッププロジェクトと研修機会の充実

③ 経営環境への対応

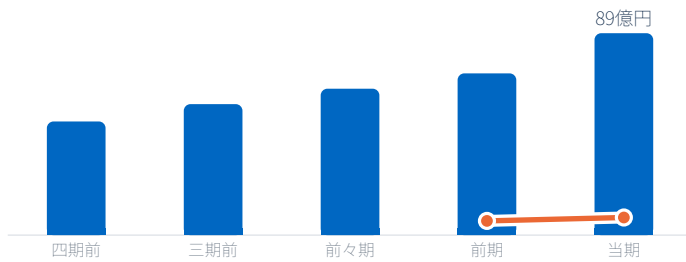
- ・2030年IT人材不足1.5倍見通しへの対応
- ・2027年国内IT市場17兆9,300億円成長機会の獲得

面接で使えるポイント

- ・企業理念『Technology × Human = Future Creation』のもと…
- ・戦略領域売上高3,642百万円（2025年9月）達成。子会社7社によるシステム開発全工程対応で競争優位を構築。
- ・2030年IT人材供給不足見通しに対し、773人のエンジニア保有・98.6%稼働率・667千円平均単価で対応。

証券コード 7361

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
89億円営業利益率
8.7%財務健康度
49点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
654万円

サービス業内 178位/524社

平均年齢
45.2歳

サービス業内 66位/527社

平均勤続
4.0年

サービス業内 401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: ヒューマンクリエーションHD（7361）、戦略領域事業は前年

