

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

パーパス

あらゆる判断を、Data-Informedに。すべての人がデータという武器を有効に用いて論理的に考え、合理的に判断する社会の実現を目指す。

② 中長期の経営戦略

1. 継続的な売上規模拡大

精鋭人材による一気通貫型サービスを維持しつつ、生産性向上に努め、人員増に依存しない売上拡大を目指す。

2. 長期契約獲得の強化

高度な経営課題を有する豊富なデータと投資余力のあるクライアント企業との長期関係構築と取引範囲拡大を推進。

3. プロダクト領域の拡大

自社開発プロダクトの販売パートナー連携やマーケティング施策強化により、契約件数拡大を目指す。

4. 投資活動とM&A推進

既存プロダクトの新機能開発や新事業創出への先行投資、M&Aによる非連続的成長を重視。

③ 対処すべき課題

① 売上規模拡大と利益確保

- ・ 生産性向上に努めつつ人員増に依存しない売上拡大
- ・ コスト管理の精度を高め安定的な利益確保を実現
- ・ 長期契約獲得と資本業務提携による関係構築強化

② サービス提供品質の維持向上

- ・ 4つのコアケイパビリティを持続的に高める教育育成体制充実
- ・ 生成AIをはじめ新技術の継続的な習得と対応
- ・ 業務自動化・仕組み化により提供速度と品質を両立

③ 内部管理体制の強化進化

- ・ コーポレートガバナンスの確実な実施と透明性確保
- ・ グループ・リスクマネジメント委員会による四半期定例会でリスク管理強化
- ・ 情報セキュリティ体制の構築と従業員教育の強化

面接で使えるポイント

- ・ BDA・AI市場は2027年までCAGR14.3%で支出額3兆541億円に達すると予測される高成長市場で…
- ・ 戦略コンサルティング、データ・サイエンス、データ・エンジニアリング…
- ・ 「顧客理解No.1カンパニー」をビジョンに掲げ、クライアント企業の経営課題解決を通じた中長期的な企業価値最大化と持続的な…

証券コード 9219

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）

要するに

戦略コンサルティングとアナリティクス能力を組み合わせたプロフェッショナルサービス

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
24億円営業利益率
▲4.2%財務健康度
51点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 57.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
761万円

サービス業内 81位/524社

平均年齢
35.7歳

サービス業内 374位/527社

平均勤続
2.5年

サービス業内 492位/527社

女性管理職
31.0%

サービス業内 84位/371社

男性育休
200.0%

サービス業内 4位/311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: ギックス、「LINEヤフー Partner Program」

