

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

ビジョン

世の中を、テクノロジーでシンプルに。

売上高

3,333,680千円

既存顧客売上構成比

94.2%

フェーズB以上顧客数

21社

② 中長期の経営戦略

1. AI実装による標準化

蓄積した専門知見とAI技術を組み合わせ、複雑な課題解決のための標準モデルを確立。従来3,000万円規模を1,000万円程度にパッケージ化し、広いターゲットに展開

3. ストック収益積み上げ

新たなソリューション・プロダクト開発と、パートナー企業開拓によるラインナップ拡充。モニタリング取引の継続性により売上高のストック部分を積み増す

2. 取引社数拡大へ転換

1社あたりの取引拡大から取引社数拡大へ戦略転換。既存大手企業のグループ会社やアライアンス先の顧客基盤への展開を推進

4. 15年以上の専門知見活用

国内有数のGRC専門企業として蓄積した専門知見と、大企業向けサービス提供経験を活かし、新たなソリューション・プロダクト開発に継続取組

③ 対処すべき課題

① 人材確保と提供体制拡充

- ・ 専門人材不足が機会損失に直結。採用活動の加速と教育体系の再整備
- ・ 外部パートナーとの連携深化により提供体制を拡充
- ・ 生成AIやランサムウェア対策等の新サービス展開による収益の安定化

② プロダクト競争力強化と成長軸転換

- ・ AI実装プロダクトによる標準化で製品競争力を向上と市場シェア拡大
- ・ 外部パートナーとの戦略的提携による高度なAI技術の取り入れ
- ・ ソリューション事業は収益基盤として継続しつつ、プロダクトを成長軸へ転換

③ フィナンシャルテクノロジー事業確立

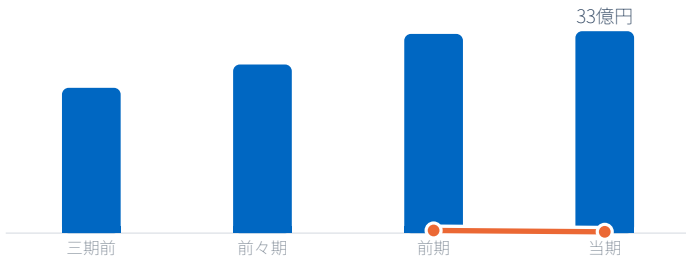
- ・ 株式トータルソリューションの販売本格化
- ・ オペレーションサービスの拡充により安定収益確保
- ・ アジア圏を中心とした海外展開と現地パートナー連携の推進

面接で使えるポイント

- ・ テクノロジーでシンプルにするビジョンの下、GRC及びセキュリティ領域で日本企業の外部環境リスク対応を支援する事業内容
- ・ 15年以上の国内有数GRC専門企業の実績と、大企業向けサービスで蓄積した高い専門知見を活かす競争力
- ・ 2030年に向けてAI実装による標準化と取引社数拡大へ戦略転換し、新たな収益モデルへの成長を目指す経営方針

証券コード 9250

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

GRC（ガバナンス・リスク・コンプライアンス）及びセキュリティに関連するソリューション

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
33億円営業利益率
▲2.0%財務健康度
6点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 39.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
698万円

サービス業内 124位/524社

平均年齢
39.3歳

サービス業内 235位/527社

平均勤続
3.7年

サービス業内 427位/527社

女性管理職
20.0%

サービス業内 180位/371社

男性育休
150.0%

サービス業内 6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＋一言

