

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

ミッション

先端テクノロジーで日本の明日に新たな価値を提供する

エンジニア数
1,731人

稼働率
94.5%

一人当たり売上高
598千円/月

上場企業売上比率
7,553百万円

2 中長期の経営戦略

1. エンジニアの増強

オンサイト型開発支援を中心に多様かつ高度な顧客ニーズに対応。
エンジニア数の毎年増加で提供力維持・拡大

3. 新規領域への進出

CRM（Salesforce）、クラウド（AWS/Azure/GCP）、化学・バイオ
・AI・画像処理など専門人材採用で新規市場進出

2. 既存領域の強化

ソフトウェア、インフラ、機械・電気関連で多様な人材採用。技術
研修によるスキル向上で既存顧客の取引維持・拡大

4. 地域密着体制の構築

10エリアに13拠点設置。拠点ごとに中心事業領域を定めて高度な案
件対応を実現

3 対処すべき課題

① IT人材不足への対応

- ・ 2030年にIT人材が約16万人から約79万人不足が推計される深刻な環境
- ・ 人材獲得競争激化でも每期エンジニア純増を維持
- ・ 新規領域での採用強化が経営方針達成の鍵

② 新規領域での人材確保

- ・ 既存領域と異なり採用難易度が高まる新規領域
- ・ 専門知識を持った人材採用と既存エンジニアの技術転換による専門性強化が必須
- ・ CRM・クラウド・化学バイオ等の専門人材獲得競争に対応

③ 持続的成長とサステナビリティ

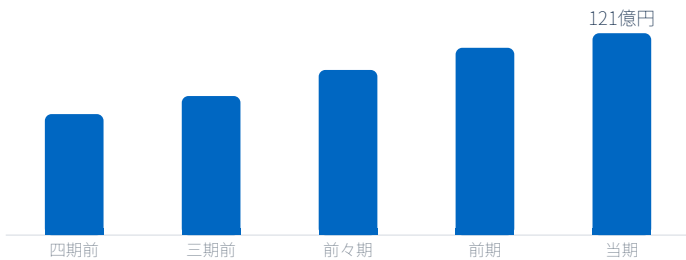
- ・ ペーパーレス推進とリモートワークによるCO2削減
- ・ ICT教育支援とAI技術普及による社会貢献
- ・ コンプライアンス徹底と情報開示によるガバナンス強化

面で使えるポイント

- ・ 先端テクノロジーで日本の明日を創造する企業として、ソフトウェア、インフラ、CRM、クラウド等の多様な領域で事業展開
- ・ エンジニア数1,731人、稼働率94.5%と安定した成長を実現。上場企業との継続取引が売上高の6割以上
- ・ IT人材不足が2030年に約79万人推計される中、毎年エンジニアを純増させ、新規領域での採用強化に注力

証券コード 9558

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
74点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
426万円

サービス業内 482位/524社

平均年齢
35.3歳

サービス業内 385位/527社

平均勤続
3.8年

サービス業内 422位/527社

女性管理職
13.3%

サービス業内 247位/371社

男性育休
61.5%

サービス業内 204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

