

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

人と産業の可能性を、解き放つ。テクノロジーの力で世界中の人・組織・産業が本来持つ力を最大限に発揮できる豊かな社会を実現する。

国内コンサル市場規模
1兆2,832億円

国内DX市場規模
9兆2,666億円

② 中長期の経営戦略

1. サービスの拡大と高付加価値化

決済に加え銀行・証券・保険・ITリスク・PMO支援分野のコンサルタント体制を確立。Fintech領域の蓄積ノウハウを活用し全分野での高付加価値化を推進。

2. 優秀な人材の採用と育成

マネージャークラス・ジュニア層採用強化。OJT・研修の拡充、社内向け研修プログラム充実で高い専門性持つコンサルタント育成環境を構築。

3. クライアントの獲得と深耕

新規サービスでパイプライン積上げ。既存決済分野でアップセル促進。一気通貫サービス提供強みを活かし全サービス横断提案で受注獲得。

③ 対処すべき課題

① 優秀なコンサルタント確保

- ・ Fintech分野に精通した高専門性人材の積極確保・育成
- ・ 業界経験者の採用や育成プログラム拡充による人的資本高度化
- ・ 働きやすさと成長環境の制度・風土整備で定着率向上

② 取引先・取引額の拡大

- ・ 決済分野での新規顧客獲得と既存顧客深耕推進
- ・ 銀行・証券・保険分野確立によるポートフォリオ拡大
- ・ 付加価値提供追求とサービスメニュー拡大

③ 内部管理体制・財務基盤強化

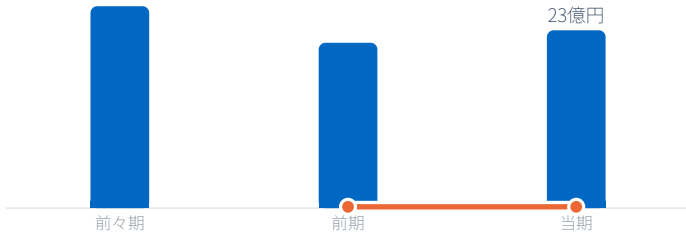
- ・ コーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の強化
- ・ 金融機関との関係構築と資金調達方法の多様化検討
- ・ 持続的かつ健全な成長実現に向けた体制整備

面接で使えるポイント

- ・ Fintech領域で決済・銀行・証券・保険など多領域のコンサルティング体制を確立し…
- ・ ビジョン『人と産業の可能性を解き放つ』の実現に向け、高い専門性を持つコンサルタント採用・育成を経営戦略の最優先課題として…
- ・ 国内DX市場が2030年には9兆2,666億円に拡大する中で…

証券コード 9563

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
23億円営業利益率
0.4%財務健康度
54点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 60.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,023万円

サービス業内 22位/524社

平均年齢
43.3歳

サービス業内 102位/527社

平均勤続
2.0年

サービス業内 520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: Atlas Technologies(株)【9563】：決算

