

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

経営理念

お客様の企業価値向上を通して社会に貢献し、お客様発展の原動力となり利益増加に貢献する

売上収益
1,000億円

事業利益
100億円

ROE
12%

2 中長期の経営戦略

1. SaaS成長戦略

次世代基盤を基にしたソリューション開発投入。SaaS年平均12%成長に対応し、BBSサイクルでカスタマイズ対応

3. RCN2戦略

ロイヤルカスタマーとの取引拡大と社数増加。コンサルティング・SI・BPO事業横断的に展開

2. BPO市場戦略

BPaaSで短期BPO需要対応、High Value BPOで大規模案件対応。人事給与・経理業務のBPaaS拡大推進

4. No.1戦略

経営会計中心に顧客基盤・エリア・事業領域拡大。社会課題と最新テク捉え半歩先行くソリューション展開

3 対処すべき課題

① 成長と資本効率の両立

- ・ ROE12%達成に向けた事業利益率向上が課題
- ・ M&A投資継続と配当・自社株買いの適切なバランス保持
- ・ 資本コストと株価を意識した経営推進

② グループ連携の強化

- ・ BBSサイクル率向上。人財・情報・品質でのシナジー発揮
- ・ グループ各社の既存事業での高い成長継続
- ・ グループ全体でイノベーション継続実行

③ 人財育成と多様性推進

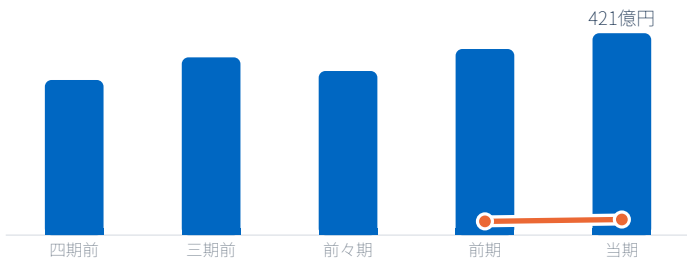
- ・ 女性管理職比率向上に向け次世代育成プログラム実施
- ・ 人的資本への投資強化
- ・ DX・品質のソフト面投資推進

面接で使えるポイント

- ・ 50年超の歴史から100年企業へ。Goal2030売上1,000億円達成がビジョン
- ・ BBSサイクルという独自ビジネスモデルでSaaS市場12%成長に対抗する競争力
- ・ コンсалティング・SI・BPOをシームレスに提供できるのは当社グループだけという差別化

証券コード 9658

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
421億円営業利益率
7.7%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 59.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
731万円

情報・通信業内 173位/592社

平均年齢
38.3歳

情報・通信業内 293位/593社

平均勤続
7.4年

情報・通信業内 242位/593社

女性管理職
17.6%

情報・通信業内 136位/373社

男性育休
71.4%

情報・通信業内 213位/297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: ビジネスブレイン太田昭和[9658]: 連結子会社間の吸収合併

