

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

共生と繁栄。人と技術で次代を拓く。エンジニア価値を起点として5つの価値を持続的に向上させる。

自己資本
480億円以上

ROE目標
30%

2 中長期の経営戦略

1. 2つのThe Core変革

お客さま・エンジニア2つのサービス提供先に対して多彩なサービスバリエーションを掛け合わせ付加価値を追求

3. 受注営業システム変革

稼働人員数増加や稼働率維持向上に加えエンジニア社員のキャリアアップ選択肢を拡大

2. 採用品質堅持と数増強

採用は品質を堅持しつつ数の力量を積極増強。労働市場におけるブランド確立が重要

4. キャリアサポート強化

プロのエンジニア集団として品質維持向上と技術力向上の重要度対応を効率的に推進

3 対処すべき課題

① 経営幹部の後継者育成

- 規模拡大で業務分割進み狭い範囲の知見に止まる幹部が存在
- バリューチェーン連携とリスクマネジメントを統合的に実行できる幹部育成が最重要課題

② 中核事業の業務変革

- 受注営業システムの継続的変革で環境激変対応が重要
- 採用活動の迅速な修正で採用数低迷から挽回が最重要課題
- 技術進化対応のキャリアサポート強化で効率改善と質量拡充の両立が最重要

③ 資本効率の維持向上

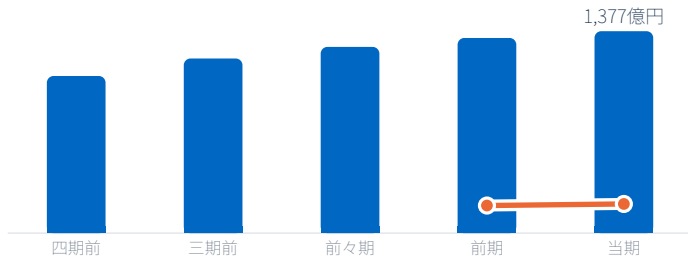
- 株主資本コストとROE、PBRを主要指標に資本収益性を維持
- ベータ値の動向を最も強く意識し株主投資家との対話を継続

面接で使えるポイント

- リーマンショック時に営業利益49億円赤字を経験した歴史から常に経済危機想定で経営。雇用を守り抜く姿勢を重視する企業
- M2CX計画で2025年度ROE30%を目標に掲げ資本効率を強く意識。株主価値と社員価値の両立を重視する経営姿勢
- エンジニア社員の技術力と市場価値向上に注力。プロのエンジニア集団として持続的成長を目指す企業であることが特徴

証券コード 9744

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
1,377億円

営業利益率
14.5%

財務健康度
73点 / 100点

要するに
エンジニア派遣及びエンジニア紹介事業を主力とする
エンジニアリングソリューション企

主力事業・セグメント

- ・Temporary人材派遣 90.3%
- ・その他 8.9%
- ・RecruitingPlacem 0.9%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,377億円の事業規模
- ・営業利益率14.5%の安定した収益性
- ・財務健康度73点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 56.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）

平均年齢
－（未開示）

平均勤続
－（未開示）

※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

