

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

経営スローガン

お客様と共に未来を創る

売上高
500億円営業利益
60億円ROE
20%売上高営業利益率
12%

② 中長期の経営戦略

1. ストック収益向上

非金融領域での受注拡大と公共系案件安定化。日鉄ソリューションズ・ランドコンピュータとの戦略的互惠関係で非金融割合30%程度を目指す。

3. サービスビジネス拡大

人月ビジネスからの脱却。サブスクリプション型など安定収益型ビジネス創出。パートナー企業との互惠関係構築を推進。

2. デジタルビジネス注力

生成AI、クラウド構築、アジャイル開発、データの取得・蓄積・分析を軸に高付加価値DX開発へ進出。新規ビジネス創出推進。

4. エンドユーザ取引拡大

営業マネジメントシステム活用で戦略的営業展開。顧客課題解決型の提案営業と内製化支援で直接請負案件増大を推進。

③ 対処すべき課題

① 資本効率経営推進

- ・ M&A投資積極化で2027年度300億円、2030年度500億円の売上達成を目指す
- ・ 次期TOPIX構成銘柄採用を目指し株主還元とバランスを実現
- ・ プライム市場継続維持と資本の戦略的効率配分

② 人的資本強化

- ・ 人財開発本部新設で採用から教育までシームレスに連携
- ・ えるばし認定3つ星取得後、DE&I推進継続と女性管理職・役員増加
- ・ 人的資本マネジメントシステム活用で成長実感醸成

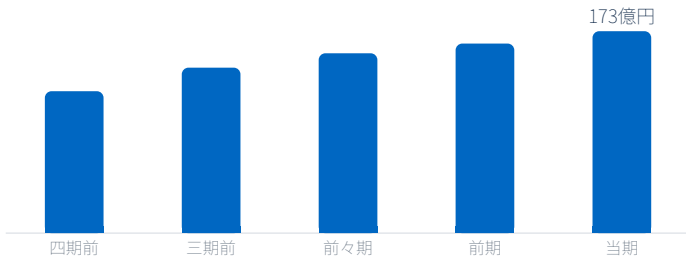
③ ガバナンス・環境経営

- ・ プライム市場上場維持基準への継続適合推進
- ・ CDPで前回より高い「B」スコア獲得。バリューチェーンエンゲージメント活動検討
- ・ カーボンニュートラル実現に向けた省エネ活動推進

面接で使えるポイント

- ・ Vision500で2030年度売上500億円・ROE20%達成を掲げ…
- ・ 生成AI・クラウド・アジャイル開発など先端技術活用で、人月ビジネスからサブスクリプション型へのビジネスモデル転換を推進
- ・ えるばし認定3つ星取得と人財開発本部新設で人的資本を抜本強化。M&A積極化で次期TOPIX採用を目指す成長戦略

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
77点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
641万円平均年齢
36.9歳平均勤続
13.0年女性管理職
10.9%男性育休
－（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

