

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

先端技術を、経済実装する。AIをはじめとした新たなソフトウェア技術をビジネスの現場にインストールし、次世代の産業創出を加速させる

長期継続顧客数
127社

国内AI/DX市場規
9兆2,666億円

エンタープライズ企業
4,000社

初期市場規模（TAM）
4.2兆円

② 中長期の経営戦略

1. デジタル人材育成から実装まで

顧客のデジタル人材育成から実践型研修、プロジェクト実装支援まで一気通貫で提供し、継続的なコンサルティングサービスを実現

2. コンサルティング知見の活用

DXの進化と顧客ニーズにあったプロダクトをスピーディーに開発し、サービスラインナップを拡充して持続的成長を目指す

3. M&A・シナジー効果

M&Aの実施とシナジー効果により非連続的な成長を実現し、より高い成長性を追求

③ 対処すべき課題

① 市場ニーズへの柔軟な対応

- ・ 生成AIやサービス業種特化型ソリューション等の新たなニーズに迅速に対応
- ・ 顧客との共創による仮説検証サイクルの高速化を実現
- ・ アライアンス・外部連携を強化して市場変化に即応

② グループ全体のシナジー創出

- ・ 営業・開発・PMレベルで協業体制を構築し一体的なサービス提供を実現
- ・ グループ間の情報共有高度化と共通基盤整備を推進
- ・ 人的リソース相互活用と共同提案機会の拡充

③ 優秀人材の確保と組織構築

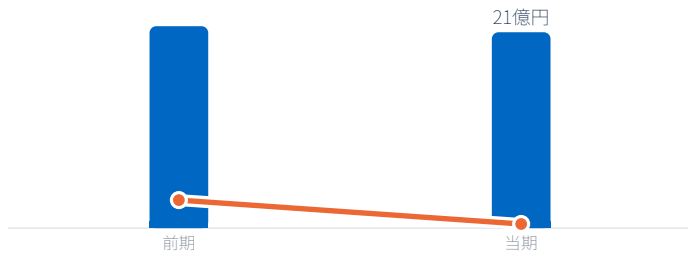
- ・ 高度人材の獲得競争が激化する中での採用と定着の実現
- ・ 多様な働き方制度や社内研修拡充で専門性を強化
- ・ グループ内外の人材リソースを有機的に連携させる体制構築

面接で使えるポイント

- ・ AI/DXビジネスの国内市場が2030年度に9兆2,666億円に及ぶ中、顧客ニーズの急速な変化にどう対応するか
- ・ M&Aで統合した複数事業のシナジーを引き出し、グループ一体で4,000社のエンタープライズ企業に提供価値を拡大する戦略
- ・ エンジニア・データサイエンティスト等の高度人材が経営資源の源泉であり…

EDINETコード E38690

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）

要するに

当社及び連結子会社3社(2025年5月31日現在)で構成されています

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
21億円営業利益率
2.1%財務健康度
41点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
738万円平均年齢
38.4歳平均勤続
2.8年女性管理職
25.0%男性育休
75.0%

※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

