

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

経営方針

情報技術と知見を通して全ての企業、社会のより良い未来の実現に貢献し、企業や社会のOutlookをより見えるようにするサービスを開発・提供する。

売上高
1,654,860千円

営業利益
500,845千円

コンサルタント人員数
46人

2 中長期の経営戦略

1. 新規顧客の拡大

ライセンス/インフラベースのビジネスとコンサルティングの両輪で収益最大化。インバウンド型から積極的な訴求へ転換し、ベースビジネスからコンサルティング連動を想定。

2. グローバル展開

現地システム会社との業務提携で英語圏の日系企業をターゲット。Sactona英語化、海外マーケティング担当採用、グローバルサポート拠点構築を進める。

3. 製品・コンサルティング機能強化

2024年2月のバージョンアップでGoogleスプレッドシート対応を実現。AIサポート導入を予定し、コンサルティング充実で顧客拡大と訴求力向上を図る。

3 対処すべき課題

① 優秀な人材確保・育成

- ・情報サービス・コンサルティング業界での人材獲得競争が継続
- ・採用体制強化、教育・育成、研修制度、人事評価制度の充実
- ・就業環境の向上を実施

② 営業力・認知度の強化

- ・セミナーや動画サイトなどWebツール中心のマーケティング拡充
- ・潜在顧客とのコンタクト強化で案件受注増加を目指す
- ・市場のリーダーとしての信頼確立とブランド普及が必要

③ 技術力向上と海外展開

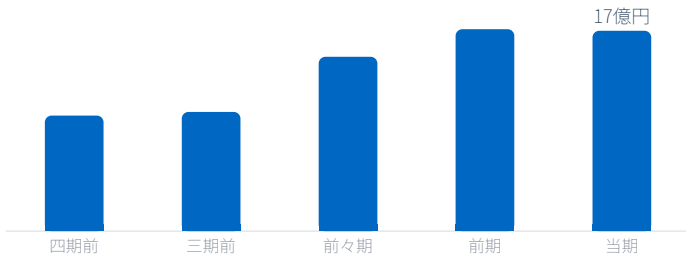
- ・SaaS型事業モデルの強みを活かした研究開発体制強化
- ・Sactona UIの改善などの重点施策推進
- ・海外市場開拓でグローバルサポート体制を構築

面接で使えるポイント

- ・Sactona事業は予算管理・経営管理を高度化・効率化するクラウド対応型システムで…
- ・経営戦略は新規顧客拡大、グローバル展開、製品機能強化の3方向性で…
- ・優秀な人材確保と営業力強化が最優先課題で、採用体制強化とWebマーケティング拡充で成長を支える。

EDINETコード E39126

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
次のとおりであります

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）

- ・ 財務健康度94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

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
94点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
792万円平均年齢
37.09歳平均勤続
4.58年女性管理職
14.0%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

