

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

テクノロジーとマーケティングの力で、住宅・不動産業界で働く人の力が最もうまく活かされる仕組みを創り上げること

MRR
108百万円

有料契約社数
1,181社

市場成長率
8.7%

SaaS/PaaS市
4,378億円

② 中長期の経営戦略

1. KASIKA機能拡充

マーケティング・オートメーションツール、SMS送信オプション、AI査定オプション等の継続的な開発・改良

3. UX・操作性追求

高度なITスキルをもたない方でもシンプルで使いやすいUI・操作性・機能性を追求

2. 追客自動化ポジション確立

不動産会社の追客を自動化・効率化するサービス提供者としてのポジション確立

4. 事業領域拡大

サービス付き高齢者住宅やリフォーム等の不動産購入後の領域への提供

③ 対処すべき課題

① 提供価値向上と販路拡大

- 顧客の声を取り入れたKASIKA及び関連オプションの継続的な開発・改良
- 広告宣伝活動と提携代理店連携による販路拡大

② 人材確保と育成

- 優秀な人材の継続的な採用と育成
- 従業員が能力を最大限発揮できる体制構築
- 新規顧客獲得とサービス解約率低下への貢献

③ 情報・システム管理強化

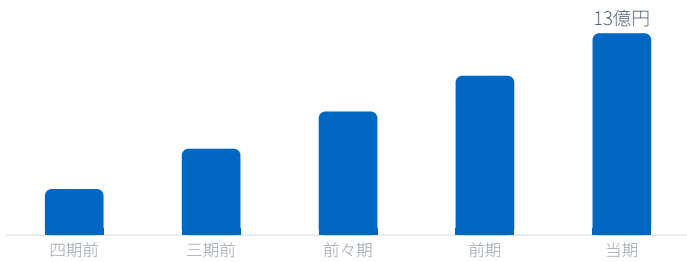
- ISMS（JIS Q 27001:2014）取得による情報管理強化
- 情報セキュリティマニュアル・社内教育・システム整備の継続実施
- パブリッククラウド活用によるシステム安定性確保とディザスタリカバリー対応

面接で使えるポイント

- 不動産業66,942社・就業者352,108人の市場で、架電・紙チラシから追客自動化へのDX推進が課題
- SaaS/PaaS市場が2028年度に4,378億円規模へ成長予測される中での成長機会
- KASIKA利用顧客1,181社（2025年5月末）に対して、MRR108百万円の継続的収益モデル構築

証券コード 137A

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
95点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
508万円

情報・通信業内 544位/592社

平均年齢
34.3歳

情報・通信業内 503位/593社

平均勤続
2.7年

情報・通信業内 552位/593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…）

直近ニュース一言

