

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

パーパス

社会に可能性の卵を。

APクラウド登録台数
473,535台

② 中長期の経営戦略

1. 月極イノベーション事業の拡大

営業体制強化・営業効率向上による管理会社との契約拡大。ポータルサイトリニューアル・ブランディング・対話型AI導入による駐車場利用者拡大。

3. ビルディングイノベーション事業強化

新モデル貸会議室の新規出店と既存店の省人化・効率化。不採算会場の閉鎖・業務改善により利益体質を強化。

2. 高付加価値サービス開発

短期貸し「アットパーキングウィークリー」やカーシェアリング協業による未稼働区画活用。管理会社収益改善と利用者利便性向上を推進。

4. 駐車場利用者利便性向上

アットパーキングでの検索・契約手続きの簡素化。マイページからの契約情報閲覧・更新・解約機能。視認性・操作性向上。

③ 対処すべき課題

① 駐車場利用者利便性向上

- ・希望条件での検索簡素化
- ・オンライン空き情報確認・契約・決済完結
- ・マイページでの契約情報管理

② 管理業務省力化と収益性向上

- ・駐車場管理業務の省力化
- ・決済代行・滞納保証による未回収リスク軽減
- ・満空情報リアルタイム提供による稼働率向上

③ マーケティング・営業力強化

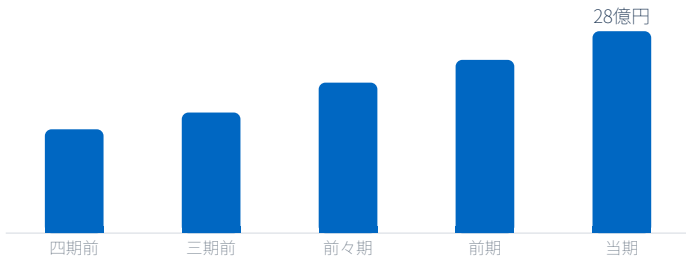
- ・新規商談数・契約社数拡大
- ・中長期成長と収益基盤拡大優先
- ・データに基づく的確なKPI管理

面接で使えるポイント

- ・APクラウド登録台数473,535台から市場開拓余地の大きさと事業成長性を実感できる点
- ・オンライン契約完結で月極駐車場の貸し借り方を根本から変える革新的なビジネスモデル
- ・遊休資産活用による社会貢献と企業成長の両立を目指す経営姿勢

証券コード 148A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
情報通信業界に属する上場企業で、直近期の連結売上は28億円

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）

- ・将来性評価は晴れ

※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
52点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 42.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
633万円

情報・通信業内 345位/592社

平均年齢
34.9歳

情報・通信業内 470位/593社

平均勤続
5.8年

情報・通信業内 330位/593社

女性管理職
30.4%

情報・通信業内 47位/373社

男性育休
0.0%

情報・通信業内 290位/297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

参考: ハッチ・ワーク、日本カスタマーサクセス協会（JCSA）に正会

