

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

経営ビジョン

商売繁盛応援企業、日本一！をビジョンとし、SP商材により顧客の集客成功、売上アップ、利益率改善を実現

BtoB-EC市場規模
514兆4,069億円

EC化率
43.1%

プロモーション広告費
1兆7,184億円

② 中長期の経営戦略

1. 取扱商品の拡充

のぼり旗、幕、パネル、看板等を中心に新商品開発。全17ECサイトのクロスセル推進で受注機会最大化

3. 製造ラインの自動化

自社開発システム（i-backyard）で多品種・小ロット大量生産対応。裁断・梱包等の自動化でコスト抑制

2. 集客・成約率向上

WEB広告、SEO対策、SNS運用と独自CRMでリレーション強化。顧客データ基盤で成約率・リピート率向上

4. グループ統合強化

連結子会社との連携で受注領域拡大。製造管理システム・オペレーションノウハウを展開し生産性向上

③ 対処すべき課題

① 認知度向上・ブランド確立

- ・新商品開発による顧客ニーズ対応
- ・低価格・短納期実現でサービス品質向上
- ・広告宣伝強化で認知度・信頼感向上

② 新規顧客獲得・大企業対応

- ・ワンストップ注文サービス対象商品拡充で利便性向上
- ・自動チェック機能で初心者ユーザーの新規獲得
- ・連結子会社連携で大手印刷会社・広告代理店への営業強化

③ システム・体制強化

- ・システム稼働安定性確保とサーバー拡充継続
- ・情報セキュリティ規程に基づく管理体制整備
- ・内部統制の継続的改善と優秀人材確保・育成推進

面接で使えるポイント

- ・BtoB-EC市場が2024年514兆4,069億円と拡大する中で...
- ・のぼり旗・幕・パネル等の販促品を全17ECサイトで展開し、低価格・短納期の強みで中小企業から大企業まで対応
- ・自社開発システム（i-backyard）と自動化設備で多品種・小ロット大量受注に対応し、短納期を実現する競争力

証券コード 168A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

岡山市に本社を置く情報通信・サービス関連企業

主力事業・セグメント

・その他製品（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
48億円営業利益率
4.5%財務健康度
30点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 25.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

336万円

その他製品内 105位/105社

平均年齢

28.8歳

その他製品内 105位/105社

平均勤続

3.5年

その他製品内 103位/105社

女性管理職

42.9%

その他製品内 3位/83社

男性育休

100.0%

その他製品内 4位/63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

