

## 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

最新テクノロジーを使用して、誰でもお金のことを楽しく学べるプラットフォームを拡大

## 2 中長期の経営戦略

## 1. サービス健全性の継続的改善

投資助言業に関する金融商品取引法遵守、著作権侵害・誹謗中傷監視体制をAIと担当チームで強化し、質が高く健全なプラットフォーム実現

## 2. サービス拡充による収益拡大

4段階メンバーシップ・AIアニメキャラクター、ライブ配信機能改善、リアルイベント開催でユーザー交流促進し新規獲得・顧客単価向上を図る

## 3. 新事業領域の展開

PostPrimeユーザーを活用した人材紹介、教育コンテンツ提供。中長期的に海外展開・M&A・取引プラットフォーム構築推進

## 3 対処すべき課題

## ① 既存事業の収益機会拡大

- PostPrime・TakaTrade機能追加、マーケティング活動で競合差別化を図る
- プライム登録売上、アフィリエイト売上、メンバーシップ売上の3種類収益拡大
- 新規ユーザー獲得と既存ユーザー満足度向上に向けたサービス運営推進

## ② サービス健全性維持・改善

- 投資助言行為、著作権違反、名誉・プライバシー侵害防止に取り組み
- 社内外モニタリング体制強化とユーザー啓蒙活動推進
- TakaTrade運営で関係法令遵守し安心利用できるプラットフォーム実現

## ③ 組織体制・管理体制強化

- システム安定性確保でアクセス数増加に対応する基盤整備
- 優秀人材確保・育成と組織体制整備で事業規模に応じた推進体制構築
- 内部監査・コンプライアンス強化、情報管理体制強化、ブランド知名度向上施策実施

## 面接で使えるポイント

- SNS市場は2026年末に利用者8,550万人、利用率80.1%達成見込みで高い成長市場
- 2024年3月末インターネット取引口座が4,546万口座、新NISA口座が約522万口座増加し金融ニーズ高まる
- 4段階メンバーシップ・ライブ配信・リアルイベント等サービス拡充でユーザー交流促進し収益拡大推進

証券コード 198A

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  
情報通信・サービス業に分類される上場企業

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）

・営業利益率20.4%と高い収益性

・財務健康度83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  
9億円営業利益率  
20.4%財務健康度  
83点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

652万円

情報・通信業内 299位/592社

平均年齢

35.5歳

情報・通信業内 439位/593社

平均勤続

2.0年

情報・通信業内 582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

