

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

経営理念

新しいテクノロジーを駆使し、今までになかった新しい便利、新しいよこびを創り出し、世の中を応援し、社会に貢献してゆく

匿名加工化情報
2,000万人

HR Ads導入企業
1000社

ジョブオレ導入企業数
1500社

有効求人倍率
1.26倍

② 中長期の経営戦略

1. データベースマーケティング地位確立

らくらく連絡網の会員情報とビッグデータを解析し、顧客のマーケティング活動を支援。データサプライヤーとのアライアンス推進

2. データベース活用新サービス創出

pinpoint DMPに連携された約2,000万人のデータベースを活かし、新規サービス・新規事業展開で成長分野へ進出

3. 運用型求人広告推進・拡大

pinpointやHR Ads Platformで運用型求人広告ヘシフト。少子高齢化による人手不足課題に対応し市場開拓

③ 対処すべき課題

① 競争力の強化

- ・ HR領域収益強化：売上高の7割を占めるHRデータ事業の収益力強化が重要課題
- ・ コミュニケーションデータ事業再建：2年連続売上減で2022年3月期以下に低下。
- ・ 新規事業整理：2025年3月期上半期で赤字。perrole終了、選択と集中で黒字化を目指す

② 社内体制の強化

- ・ 情報管理体制強化：個人情報保護とセキュリティ強化。cookie制限への対応体制構築が重要
- ・ システム安定性確保：らくらく連絡網等のインフラサービスとしてサーバー強化・負荷分散が必須
- ・ 優秀人材確保と育成：新卒比率上昇で若手育成とマネジメント体制構築が急務

③ 経営管理体制構築

- ・ 事業拡大に向けた業務標準化と効率化推進
- ・ ガバナンス・コンプライアンス体制強化とリスク管理体制構築
- ・ ビジネスプロセスと組織体制の最適化

面接で使えるポイント

- ・ HR領域で売上高の7割を占め、2024年大手企業参入後も導入企業1000社突破と急速拡大する運用型求人広告市場での競争
- ・ 約2,000万人のデータベースと新しいテクノロジーを融合させ、データベースマーケティング会社を目指すビジネスモデル
- ・ 少子高齢化による構造的人手不足という社会課題に対し、pinpoint等で採用広告領域で課題解決に取り組む姿勢

証券コード 2334

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・サービス関連の上場企業

主力事業・セグメント

- ・Aldatacenter 71.5%
- ・Internetmedia 28.2%
- ・Crypto資産 0.3%

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
142億円営業利益率
1.5%財務健康度
10点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

533万円

サービス業内 343位/524社

平均年齢

35.2歳

サービス業内 386位/527社

平均勤続

5.0年

サービス業内 339位/527社

女性管理職

10.0%

サービス業内 282位/371社

男性育休

0.0%

サービス業内 293位/311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: イオレ[2334]：2026年3月期決算発表日の変更に関する

