

## 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

#### ビジョン

あらゆる情報をなめらかにつなぎ、顧客や世界中のユーザーとの間に「フェア」で持続可能な関係を築くこと

webコネクト顧客数  
20社超

接続旅行・観光施設数  
12000施設超

大手旅行会社対応  
8社

国内旅行消費額  
251536億円

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. 既存顧客へのサービス拡充

大手旅行会社10社中8社との取引基盤から、検索機能に加え基幹システム全体の刷新ニーズに対応し、webコネクトの機能強化を進める

#### 3. マーケットプレイス構築

1対n接続モデルからn対nへの転換を目指し、セラー・サプライヤー・商社を結ぶプラットフォームを構築。データ流通のビジネスハブとしてのポジション確立

#### 2. 新規参入企業へのサービス提供

観光DX・MaaS市場の拡大に対応し、公共交通・地方自治体・DMO・福利厚生企業・海外旅行会社など新規参入企業への展開を加速

#### 4. ハイブリッド型ビジネスモデル

迅速なサービス提供と柔軟なカスタマイズの両立により、従来のシステム開発とSaaSの中間領域に独自のポジションを確立

### 3 対処すべき課題

#### ① 市場環境への適応

- ・ DX化進展による膨大かつ複雑なデータ処理能力の向上が必須
- ・ 国内旅行市場の急速な回復（2024年25兆1536億円、2019年比14.7%増）への対応

#### ② 技術者確保と競争力強化

- ・ 優秀な技術者の確保と育成を重視し、スピードと品質両立の開発体制構築
- ・ 検索技術とSpookを基盤とした独自の技術優位性の維持

#### ③ 新規事業領域への展開

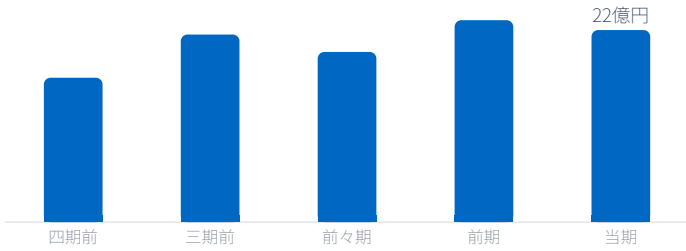
- ・ 旅行・観光業界にとどまらず、他業界のDX推進への展開検討
- ・ インバウンド需要の増加に対応した海外旅行会社との連携拡大

#### 面接で使えるポイント

- ・ 検索技術Spookで旅行業界の大手10社中8社に対応し、延べ1万2000施設以上を接続するプラットフォームを構築している…
- ・ 国内旅行市場が2024年に25兆1536億円の消費額となる中、観光DXのビジネスハブとしてのポジション確立を目指している
- ・ 「つなげれば、見える。」を旗印に、旅行・観光業界のステークホルダーをn対nでつなぐマーケットプレイスを構築し…

証券コード 304A

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<br>－（未開示） | 営業利益率<br>－（未開示） | 財務健康度<br>75点 / 100点 |
|-----------------|-----------------|---------------------|

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 56.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
702万円

情報・通信業内 201位/592社

平均年齢  
36.7歳

情報・通信業内 367位/593社

平均勤続  
5.9年

情報・通信業内 327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。

要するに  
デジタルビジネスプラットフォーム事業を展開する  
情報通信サービス企業

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）

- ・財務健康度75点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: フォルシア webコネクト、knt.co.jpのオンライン予

