

## 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・ビジョン

ヒラメキあふれる世界をつくり、あらゆる人と組織が成長し、可能性がひらかれるプロダクトを提供する。

要約コンテンツ数  
3,900冊超

累計会員数  
123万人

G検定取得率  
約4割%相当

## ② 中長期の経営戦略

## 1. エンタープライズ層の開拓

従業員500名以上の大企業を開拓し、導入規模・案件単価を拡大。

## 3. 新規事業の有償化

flier成長組織ナビを展開し、企業の成長組織への変革を支援。

## 2. 販売パートナー網の構築

代理店網開拓により、中小規模企業への顧客基盤拡大を推進。

## 4. プロダクト開発強化

自然言語処理・AI活用により、レコメンド機能を強化。

## ③ 対処すべき課題

## ① サービス付加価値創出

- ・ 質の高い要約・動画等コンテンツの継続提供
- ・ 人材育成機能の充実と最先端テクノロジー活用

## ② 認知度向上と販売力強化

- ・ ビジネスパーソン全体への認知拡大が必要
- ・ セールス・カスタマーサクセス人員投資
- ・ 販売パートナー網構築による展開スピード加速

## ③ 事業基盤の安定化と拡張

- ・ システム安定稼働とセキュリティ対策の強化
- ・ 優秀人材の確保と組織文化醸成
- ・ 人事系サービスの領域拡大検討

## 面接で使えるポイント

- ・ HRテックSaaS市場は2024年1,442億円で32.6%成長率が予想される急成長セクター。
- ・ 3,900冊超の要約コンテンツと123万人の累計会員という競争優位を持つ企業。
- ・ 役員・社員の約4割がG検定取得し、AI活用に積極的に取り組む企業文化。

証券コード 323A

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・通信業に属する東京都千代田区の企業で

主力事業・セグメント

- ・Enterprise 66.8%
- ・Consumer 33.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・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

暗記する数字3つ

連結売上高  
11億円営業利益率  
2.9%財務健康度  
28点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

641万円

情報・通信業内 328位/592社

平均年齢

35.6歳

情報・通信業内 435位/593社

平均勤続

4.4年

情報・通信業内 410位/593社

女性管理職

47.0%

情報・通信業内 9位/373社

男性育休

－（未開示）

※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: フライヤー（323A）の株価・業績・比較銘柄

