

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

ビジネスの自立と継続。顧客との長期的信頼関係に基づく安定したビジネスを構築する。

ARR
980,943千円

新規CIERTOライ
46本

CIERTO解約率
2.44%

日本市場規模予測
2億6,100万米ドル

② 中長期の経営戦略

1. 販売パートナーの強化

2025年3月上場後、TOPPAN・富士フィルムビジネスイノベーションジャパンと正規代理店契約。認定協業パートナーを5社に拡大。

3. AIインテグレーション強化

CIERTO AI機能実装、WordPress・HeartCore CMS・Shopify・BOX・Google Driveなど外部DXソリューション連携を拡充。

2. APAC地域での海外展開

G2.com「Asia Pacific Leader」評価。APAC地域を重要販売拠点と位置づけ、ビジネスパートナー発掘を継続。

4. 自社製品の差別化

DAMとPIMを一体化した自社製品は世界的に稀。2016年CIERTO DAMリリース以降、2021年CIERTO PIM発表。

③ 対処すべき課題

① 国内DAM市場の認知浸透

- ・ DAMは約30年の浅い歴史。日本では認知が始まった段階で市場拡大が課題。
- ・ 海外大手ベンダーのDAMサポート体制が不十分。国内ベンダーはオンラインストレージの延長。
- ・ 国内先駆者として市場リーダー確立が必要。

② マーケティング・販売力強化

- ・ DAMマーケット拡大に伴いターゲット業界が増加。業界別の専門知識を持つ販売代理店拡充が重要。
- ・ 販売パートナーへの勉強会・営業・技術支援の継続が課題。

③ 継続的な顧客満足度維持

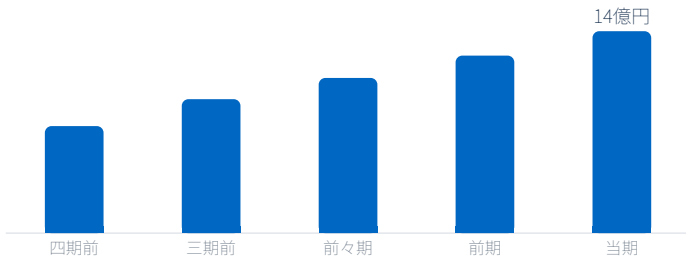
- ・ CIERTO解約率が前年1.74%から2.44%に上昇。解約率低減による満足度向上が重要。
- ・ サブスクリプション型サービスの継続収益維持が経営課題。

面接で使えるポイント

- ・ DAMマーケットは年平均成長率13.7%で成長予測。国内先駆者として1997年からDAM提供してきた知見とノウハウが強み…
- ・ G2.com『Asia Pacific Leader』評価。アジア圏DAMソフトウェアTop18で1位。
- ・ CIERTO DAMとPIMの一体化は世界的に稀。Shopify・WordPress等の外部DXソリューション連携で顧客…

証券コード 334A

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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
83点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 42.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
524万円

情報・通信業内 524位/592社

平均年齢
34.6歳

情報・通信業内 496位/593社

平均勤続
7.1年

情報・通信業内 251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

参考: (株)ビジュアル・プロセッシング・ジャパン【334A】：決算

