

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

コーポレートアイデンティティ

Appreciatorが活躍できる社会の実現を目指し、統合された唯一無二の流通インフラを構築する

BtoB市場規模
300兆円EC化未対応規模
200兆円

② 中長期の経営戦略

1. BtoB取引市場のDX化

国内流通構造のデジタル化に取り組み、約200兆円の未開拓領域をデジタル化

2. D2Xコマース展開

AP LAB・NETSEA MallLiveを新成長ドライバーとし、収益性高い事業ポートフォリオを確立

3. 海外事業再編

Japan to China・China to Japanの取り組みから、D2Xコマースとの連動領域へシフト

③ 対処すべき課題

① 事業ポートフォリオ再構築

- ・採算性低い領域の縮小撤退と高成長領域への集中配分
- ・固定費構造の最適化と投資効率改善
- ・新規事業投資負担と事業成長のタイミング管理

② D2Xコマース事業化

- ・商品供給・販売チャネル・ブランド戦略の統合的最適化
- ・データ分析による商品企画と在庫精度向上
- ・ライブ販売者との関係構築と運営モデル再現性強化

③ 既存事業の競争力強化

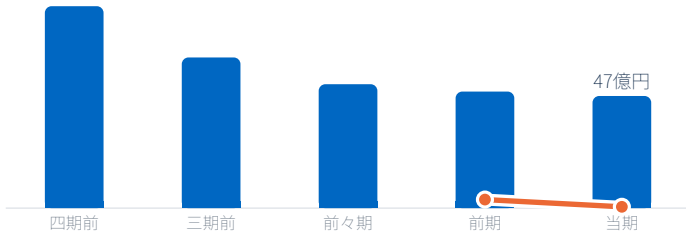
- ・サービス機能と提供価値の継続的改善
- ・ユーザー属性別の価格体系最適化
- ・企業・SmallBユーザー支援体制強化と解約率低減

面接で使えるポイント

- ・膨大な売買データとAI技術を活用した流通の可視化・効率化への取り組み
- ・BtoB取引市場約300兆円うち約200兆円未開拓領域のデジタル化を目指す事業転換
- ・AP LAB・NETSEA MallLiveのD2Xコマース領域を新成長ドライバーに位置づけ

証券コード 3674

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
47億円営業利益率
▲4.3%財務健康度
30点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
546万円

情報・通信業内 492位/592社

平均年齢
34.6歳

情報・通信業内 497位/593社

平均勤続
3.6年

情報・通信業内 479位/593社

女性管理職
－（未開示）男性育休
33.3%

情報・通信業内 280位/297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…）

直近ニュース十一言

参考: オークファン、生成AI上でのブランド認知を分析する「Aucf

