

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

人を不幸にしないための、デジタルと。無意識のうちにあきらめていることを叶えられることに変える

② 中長期の経営戦略

1. フィンテック事業への経営資源集中

デジタルマーケティング支援事業・メディア事業の売却により、フィンテック事業へ重点投資可能な体制に転換

2. デジタルギフト®の利用拡大

キャンペーン施策、アンケート謝礼、福利厚生、株主優待ギフトなど、企業から個人への還元手段として導入推進

3. 第二種資金移動業登録完了

報酬・返金など対価性を伴う支払に対応。企業から個人への送金をより安全かつ柔軟に実施

4. M&Aシナジー創出

メンタルヘルス事業「マヒナ」で資金移動業対応デジタルウォレット活用の社内試験運用を実施

③ 対処すべき課題

① フィンテック流通総額の連続成長

- ・デジタルギフト®およびデジタルウォレット活用による流通総額の継続的拡大を最優先

② 資金移動業ウォレットの垂直立ち上げ

- ・1社あたり数十億～数百億円規模の流通市場を見据えた早期垂直立ち上げ
- ・制度要件への確実な対応とセキュリティ強化
- ・バックオフィス含む安心・安全な運用体制構築とブランド価値向上

③ 生産性向上と資金調達の最適化

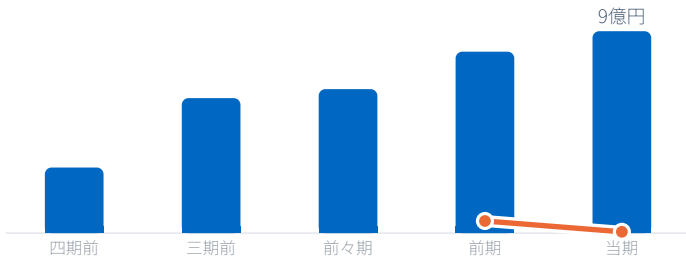
- ・優秀人材の採用・育成とAI技術による業務効率化・自動化推進
- ・流通総額拡大支援のための資金調達継続と株式調達の検討
- ・資金調達コスト管理と税務最適化による財務の健全性向上

面接で使えるポイント

- ・デジタルギフト®を中心に、企業から個人への支払DXで3万円以下のシェア拡大を目指す
- ・第二種資金移動業登録により、報酬・返金などの対価性を伴う送金に対応可能に転換
- ・メンタルヘルス事業「マヒナ」などM&Aシナジーを通じて、サービス品質と運用精度を向上

証券コード 3691

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）

要するに

東京都渋谷区に本社を置く情報・通信業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・Fintech 91.4%
- ・デジタル 8.6%

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
9億円営業利益率
▲0.4%財務健康度
10点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 39.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

630万円

情報・通信業内 349位/592社

平均年齢

38.0歳

情報・通信業内 306位/593社

平均勤続

3.4年

情報・通信業内 496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…）

直近ニュース十一言

参考: 物価高対策の給付金においてデジタルギフト®が採用 | 株式会

