

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

テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を実現し、心地いいくらしが循環する、社会のしくみをつくる

顧客数
5,000社ARPU
100,000円以上

② 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤拡大の加速

不動産業務支援SaaS主力サービスのマーケティング・セールス活動推進。ウェブセミナー中心のセミナーマーケティングで優良リード獲得。オンライン効率的なセールス活動を展開

3. 不動産管理市場重視戦略

中規模以上の不動産管理会社をターゲット。いい生活賃貸管理クラウド等ソリューション開発・提供。不動産市場のキーププレイヤー管理会社に定着させてシェア拡大

2. 顧客単価向上・LTV最大化

新サービス企画開発、既存顧客へのアップセル/クロスセル、既存サービス機能拡充で顧客単価成長を目指す。丁寧なカスタマーサポートで解約率最小化とLTV最大化を図る

4. 新サービス開発強化

不動産市場ニーズ対応のSaaS開発。既存顧客への追加契約による顧客単価増進と新規契約獲得で成長ドライバー形成

③ 対処すべき課題

① 人的資本への投資

- ・優秀人材採用・教育による早期戦力化と組織体制整備が最重要課題
- ・資格取得支援制度整備で自発的学びを促進。受験費用全額・書籍費用補助（上限あり）実施
- ・健康経営宣言制定。健康診断受診率100%目指し、ヘルスマネジメント研修年1回実施。

② 顧客数増加・ARPU向上・LTV最大化

- ・顧客数5,000社、ARPU100,000円以上の経営目標達成を指向
- ・ウェブセミナー中心マーケティングでピンポイント効率的リード獲得
- ・インサイドセールスリードナーチャリング、フィールドセールスクロージング、カスタマーサクセスで解約率低減

③ サービス品質・情報セキュリティ

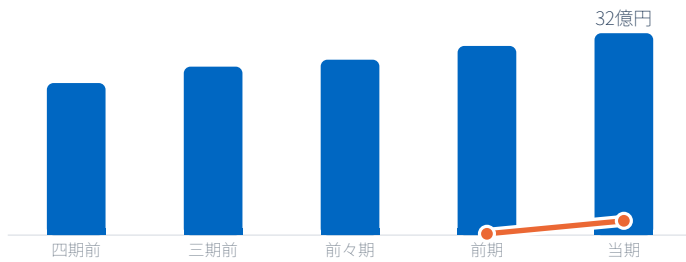
- ・ISO/IEC20000-1認証取得。ITSMSの構築・運用継続。ITサービス基本方針に基づき品質向上推進
- ・ISO/IEC27017認証取得。クラウドサービス情報セキュリティ管理強化。
- ・個人情報・顧客情報・機密情報の安全管理。社内規程運用、定期教育、セキュリティ強化、システム監査・内部監査推進

面接で使えるポイント

- ・不動産市場向けSaaS提供で、顧客数5,000社・ARPU100,000円以上を目指す業界特化型戦略に取り組む企業
- ・ISO/IEC20000-1とISO/IEC27017認証で、サービス品質と情報セキュリティを公的に保証。
- ・健康経営優良法人6年連続認定、資格取得支援制度など人的資本投資を重視し、成長ステージの組織体制整備に注力

証券コード 3796

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
不動産業界向けのクラウドサービスを提供する情報
通信企業

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）

・－（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
32億円営業利益率
7.1%財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 49.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
628万円

情報・通信業内 353位/592社

平均年齢
35.6歳

情報・通信業内 437位/593社

平均勤続
7.8年

情報・通信業内 220位/593社

女性管理職
5.0%

情報・通信業内 337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…）

直近ニュース十一言

参考: 【いい生活】5月20日(水)～22日(金)開催の「産業DX総

