

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

企業が情報・知識を交流させ、新たな価値を創造できる社会を展望。コアコンピタンス融合により次なるビジネスモデル・新市場を共に創出することが使命

2 中長期の経営戦略

1. 0th eBASE展開

企業別統合商品DBを基盤に、パッケージソフト「eBASE」で統合商品データベースシステムと販促メディア最適化を推進

2. 1st eBASE展開

業界別統合商品DB構築。食品・日雑・住宅業界向けニーズ対応。商品データプール「商材ebisu」デファクト化を推進

3. 2nd eBASE展開

消費者向けスマホアプリ「e食住シリーズ」で小売・メーカーのOMO・DXによるCX向上を実現。BtoBtoCモデル転換

4. eBASE-PLUS事業

IT開発アウトソーシングで安定収益確保。自社開発「eB-learning」で人材育成推進。eBASE事業とのIT人材交流強化

3 対処すべき課題

① 人材採用・育成

- ・ AIやデータサイエンス等最先端技術と連携できる高度開発人材の育成
- ・ セールスエンジニアとしての能力を持つ人材の確保
- ・ 「eB-learning」強化による未経験者と高度技術者育成

② 内部管理体制強化

- ・ 事業拡大に伴う業務複雑化対応。不正・ヒューマンエラー防止
- ・ ミドルウェアeBASE活用した総務・経理・販売管理等の内部システム構築

③ 市場競争力維持

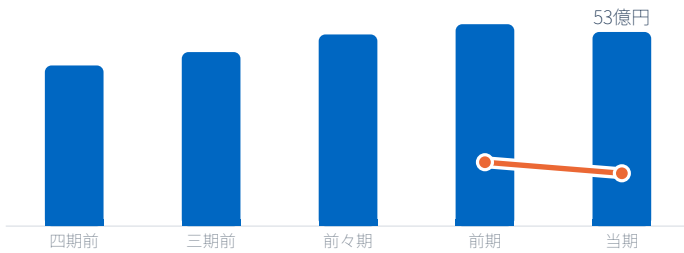
- ・ ミドルウェアeBASE継続機能強化。エンタープライズ領域基幹系BtoB市場展開
- ・ 多言語化対応。スマホ向け機能強化。ノンプログラミング開発環境整備
- ・ テスト自動化・ドキュメント自動生成等による品質向上

面接で使えるポイント

- ・ 「0th～2nd eBASE」の3段階ビジネスモデルで0th→1st→2ndと段階的成長を目指す企業戦略
- ・ 「貢献→利益→継続」の理念に基づき、社会課題解決と財務価値向上を両立する事業展開
- ・ 食品・日雑・住宅業界等の商品情報交換プラットフォーム化により業界全体最適化を推進

証券コード 3835

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
53億円営業利益率
27.2%財務健康度
96点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
573万円

情報・通信業内 450位/592社

平均年齢
40.1歳

情報・通信業内 184位/593社

平均勤続
10.0年

情報・通信業内 134位/593社

女性管理職
3.6%

情報・通信業内 352位/373社

男性育休
33.0%

情報・通信業内 283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: e B A S E [3835]: 株式会社KSP-SPの株式取得（子会

