

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

パーパス

サブスクで世の中を豊かに。ストック型ビジネスモデルの普及を支援し、サブスク総合支援企業を目指す。

1人当たり売上高
20,000千円

売上高営業利益率
20%

2 中長期の経営戦略

1. 既存領域での着実な成長

SaaS方式のサービス機能拡充とユーザビリティ向上。リアル店舗向けサブスクアット、広告やコールセンター、物流など総合支援を提供。

3. 業務提携とM&Aの活用

既存事業の発展と新規事業創出をスピーディに実現するため、他企業との提携やM&Aの可能性を常に検討。

2. 新規事業の創出と規模拡大

顧客の潜在ニーズを読み取り新規事業を創出。サブスククレジットなどフィンテック事業への投資で事業規模を拡大。

4. 技術革新への対応

業界主要ベンダーや技術コミュニティから最新情報を定期入手し、最新技術を自社サービスに迅速に反映させる。

3 対処すべき課題

① 情報管理体制の強化

- ・ 2025年10月「たまごリポート」への不正アクセス確認。外部専門家に調査委託し原因究明進行中。
- ・ 業務フロー・社内規程整備、社内教育実施、セキュリティシステム整備を継続強化。
- ・ 2014年プライバシーマーク取得、2019年ISMS認証取得済み。

② 内部管理体制の強化

- ・ コンプライアンスの徹底とコーポレート・ガバナンスの強化が企業価値向上に重要。
- ・ コンプライアンス体制の充実と内部統制システムの整備・運用を推進。

③ 市場環境への対応

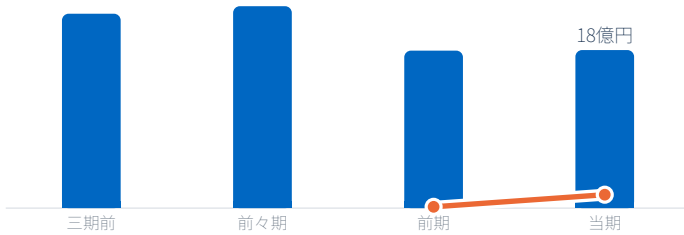
- ・ 2024年BtoC-EC市場26.1兆円（前年比5.1%増）…
- ・ EC化率がBtoC 9.8%、BtoB 43.1%と増加傾向。商取引の電子化は進展継続と予想。

面接で使えるポイント

- ・ サブスク総合支援企業として「サブスクストア」「たまごリポート」など4つのサービスを提供し…
- ・ 2025年10月の不正アクセス事案に対し、外部専門家との調査を進め情報管理体制強化に注力中。
- ・ フィンテック事業への投資など新規事業創出による事業規模拡大を戦略的に推進。

証券コード 3985

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
18億円

営業利益率
8.5%

財務健康度
50点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 32.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
-（未開示）

平均年齢
33.13歳
情報・通信業内 543位/593社

平均勤続
4.41年
情報・通信業内 408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。

要するに

情報通信サービス業を営む企業であり、2008年10月の設立当初は受託開発事業を手

主力事業・セグメント

- ・ECommerceSupport 77.1%
- ・エンジニアリング 22.5%
- ・Fintech 0.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率8.5%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: サブスク事業支援のテモナ、「サブスクストア」「たまごリポート

