

## 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

アイデアとテクノロジーで世界をもっとハッピーに。社会的課題を解決し、みんながハッピーでいられる社会を実現。

キャッシュレス市場規  
141兆円

キャッシュレス決済比  
42.8%

国内メール送信市場  
208億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. リカーリングビジネスの拡大

キャッシュレス・デジタルサイネージ・ソリューション事業における月額利用料や手数料による継続的売上の最大化

## 3. デジタルサイネージ経営統合

2024年3月のクラウドポイント経営統合により導入・施工から運用をワンストップで提供

## 2. 独自Payプラットフォーム開発

データ処理能力向上と多機能搭載による大規模化・顧客要望対応の強化

## 4. 共通顧客基盤による営業効率化

飲食チェーン・スーパー・ドラッグストア等の統合シナジーを活かした営業推進

## ③ 対処すべき課題

## ① 成長事業での新規ビジネス開発

- ・ 大手企業参入による競争激化への対応
- ・ 独自Pay強みを活かしたビジネス多様化推進
- ・ デジタルサイネージの店舗DXと人手不足解消支援

## ② システム安定性と情報管理強化

- ・ 顧客増加に対応したサーバ処理能力増強と安定稼働
- ・ GDPR対応を含む個人情報管理体制の実効性強化
- ・ ディザスタリカバリー対応によるリスク管理

## ③ アジア事業展開と内部管理体制

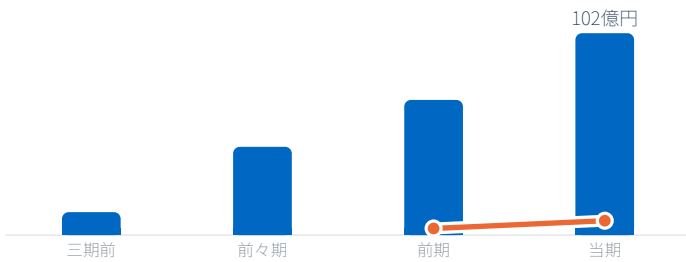
- ・ シンガポール・タイ・インドでの現地体制強化と営業運営体制確立
- ・ 業容拡大に向けた業務効率化と内部統制強化
- ・ 経営幹部候補育成など従業員教育の充実

## 面接で使えるポイント

- ・ キャッシュレス市場141兆円の成長市場で、独自Payプラットフォーム開発により競争優位性を構築する事業戦略
- ・ 2024年3月のデジタルサイネージ事業経営統合を通じた統合シナジー創出と店舗DX推進の取り組み
- ・ アジア3国での事業展開とリカーリングビジネス拡大を実現する営業力・内部体制強化への挑戦

証券コード 4015

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  
102億円

営業利益率  
7.1%

財務健康度  
40点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
704万円

情報・通信業内 200位/592社

平均年齢  
40.8歳

情報・通信業内 160位/593社

平均勤続  
5.8年

情報・通信業内 332位/593社

女性管理職  
44.4%

情報・通信業内 14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

要するに

東京都に本社を置く情報通信サービス企業

主力事業・セグメント

- ・デジタルSignageRelat 55.6%
- ・Cashlessサービス 36.8%
- ・ソリューション 7.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

