

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

顧客価値を創造するプラットフォームを提供し続けることで、社会に貢献する

ARR目標
11.0億円

クラウド型CRM市場
6,793億円

クラウド型CRM市場
1.2兆円超

② 中長期の経営戦略

1. リード数アップ

パートナー協業強化・販促費の増強により見込み顧客案件を加速

2. 案件期間短縮・受注率向上

ノーコードツール活用で生産性改善、アプリ構築チーム増員

3. 顧客単価向上

アンケートサービス「betrendサーベイ」などクロスセル強化

4. 市場拡大

ミッド/スモール領域向け「betrend Lite」投入、海外展開準備

③ 対処すべき課題

① 販売パイプライン強化

- ・営業体制再構築期間でリード案件が不足
- ・betrend connectでPOSベンダー・ECカートベンダーと連携強化
- ・ノーコードツールのスマートフォン・LINEミニアプリ対応

② システム基盤の安定化

- ・顧客情報を扱うため24時間365日の安定稼働が必須
- ・Oracle Cloudへのデータベース移行で拡張性と安全性を確保
- ・大型案件増加に対応するサーバー負荷分散・冗長化

③ 組織体制と技術対応

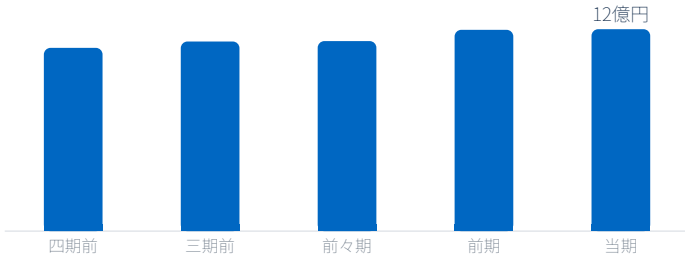
- ・ソフトウェア開発・営業・サポート人材の採用と育成
- ・生成AI分野への戦略的投資で競争力維持
- ・技術革新への対応遅延による経営影響のリスク回避

面接で使えるポイント

- ・クラウド型CRM市場は2029年度に1.2兆円超へ拡大予想される中で…
- ・Oracle Cloud移行やノーコードツール導入で、案件期間短縮と生産性改善を両立させる開発姿勢
- ・顧客データベースと生成AIを組み合わせた情報分析で、BtoBtoC向けの差別化したサービス提供を目指す

証券コード 4020

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
消費者向けビジネス（B to C）を展開する企業を主な顧客対象とした

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 －（未開示）	営業利益率 －（未開示）	財務健康度 60点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 雨 / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
657万円

情報・通信業内 291位/592社

平均年齢
38.9歳

情報・通信業内 254位/593社

平均勤続
6.7年

情報・通信業内 273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…）

直近ニュース一言

参考: ビートレンド、飲食店向けPOSシステム『FoodFronti

