

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

企業理念

関わる従業員、お客様、取引先様の幸せを実現する。コマースを進化させる

② 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大

2024年5月期からECビジネス成長支援事業とデータ利活用プラットフォーム事業を新展開。収益手段の多様化と新事業への積極投資を実施

3. ECビジネス成長支援事業の推進

「EBISU GROWTH」について営業体制とパートナー戦略を強化。過去1年間の市場ニーズから2〜3種類の新サービスを構築しサービスラインナップを拡充

2. クラウドコマースプラットフォーム事業…

BtoB対応の「EBISUMART BtoB」と大規模顧客向けの「EBISUMART Enterprise」の拡販により収益拡大を目指す。顧客満足度向上と新規開拓を継続

4. データ利活用プラットフォーム事業の展…

「EBISU PIM」の拡販に向け営業・開発体制を強化。DX推進時に必要なデータ統合・活用ニーズに対応し既存・新規クライアントに積極的にアプローチ

③ 対処すべき課題

① クラウドコマースプラットフォーム事業の深…

- ・他社との機能的優位性の維持と継続的な機能開発
- ・ISO/IEC27001認証とPCI-DSS準拠により高い安全性を確保
- ・パートナーネットワーク構築によるセールス・ソリューション・OEM・アウトソース・アプリケーションパートナー開…

② 人材確保・育成と組織体制

- ・高度なシステムエンジニアリング提供に必要な有能人材の採用と継続的教育を経営上の最重要課題として位置付け
- ・顧客サイト新規オープンと運用修正についてアウトソースパートナーへの委託を推進しつつ…

③ 事業拡大への財務体質強化

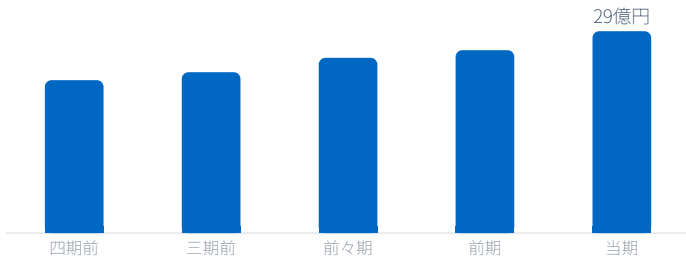
- ・営業キャッシュ・フローの改善などにより財務体質を強化
- ・プロジェクト・マネジメント強化により不採算案件の発生を防止

面接で使えるポイント

- ・EBISUMART、EBISUMART BtoB、EBISUMART Enterpriseの3つのサービスラインで幅広い…
- ・2024年5月期から新たにECビジネス成長支援事業とデータ利活用プラットフォーム事業を展開。単一事業から多角化へ戦略転換
- ・従業員、お客様、取引先の幸せ実現を理念に、コマース進化と顧客満足度向上を両軸で推進。

証券コード 4057

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東京都に本社を置く情報・通信業の企業

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）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
62点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
652万円

情報・通信業内 302位/592社

平均年齢
34.8歳

情報・通信業内 481位/593社

平均勤続
6.1年

情報・通信業内 316位/593社

女性管理職
13.0%

情報・通信業内 201位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 61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…）

直近ニュース一言

参考: 広告ROAS220%へ改善！インターファクトリーが老舗菓子メ

