

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

すべてのお店の『マーケティングプラットフォーム』に。店舗のCX向上を通じて店舗事業者の事業成長に貢献する。

店舗数
17,011店舗

顧客単価
12,205円

顧客解約率
1.7%

顧客単価目標
16,000円

② 中長期の経営戦略

1. 顧客店舗数の拡大

直販営業強化（AI活用で営業リソース1.2倍化・新規獲得10%以上増加）、パートナー連携促進（新業種展開・GMOグループ紹介最大化）、顧客維持強化

3. GMOグループシナジー活用

金融系決済データ・会員証連携、広告系AIマーケティング技術、アプリ系顧客接点DXプロダクト強化でプラットフォーム拡充

2. 顧客単価の向上

LINE・Instagram・SMS等マルチプロダクト展開、AIによる配信対象自動抽出で配信数増加、2025年12,500円から2028年16,000円を目指す

4. M&Aによる基盤拡充

SNSツール・予約注文システム、POS・CRM連携、AI・技術力強化を目的とした戦略的M&A推進で飛躍の価値創造

③ 対処すべき課題

① 競争優位性の強化

- ・ 激化するデジタルマーケティング市場での差別化を図り優位性を維持・強化
- ・ 最新技術トレンドを把握し最先端ソリューション提供で競争優位性向上

② 人材確保と育成

- ・ デジタルマーケティング領域における優秀人材の確保が急務
- ・ 採用活動強化とスキルアップ支援研修制度充実で人材育成注力

③ 財務基盤の強化

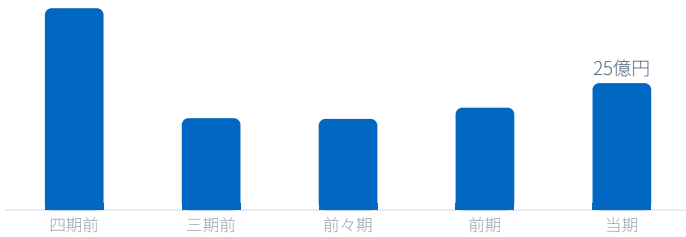
- ・ 安定的収益基盤構築と事業拡大に向けた資金調達推進
- ・ 継続的商品開発とサービス品質向上、情報セキュリティ構築

面接で使えるポイント

- ・ ARR最大化を最重要指標とし、顧客店舗数17,011店舗・顧客単価12,205円で事業成長を実現している
- ・ AI時代において単なるSaaS提供ではなく、伴走型支援・マルチチャネル独自データ・オフライン起点フォロワー獲得の3つの強…
- ・ 2028年に顧客単価を16,000円へ引上げ、M&AとGMOグループシナジーで次世代マーケティングプラットフォーム実現を…

証券コード 410A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
76点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
587万円

サービス業内 267位/524社

平均年齢
38.6歳

サービス業内 260位/527社

平均勤続
5.6年

サービス業内 313位/527社

女性管理職
25.0%

サービス業内 125位/371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…）

直近ニュース一言

参考: GMOコマース(株)【410A】：決算情報

