

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・ビジョン

企業価値の中に未来を見つけ、中小企業にテクノロジーを届ける。中小企業の成長支援と付加価値創造に貢献。

チャーンレート
1.35%

② 中長期の経営戦略

1. ユーザー数拡大

BAカンファレンスを通じた金融機関支店担当者の連携強化、生成AIを活用した文章自動生成機能の実装、FUKURI等の福利厚生機能の拡充により会員企業獲得を加速。

3. DX Solutions強化

金融機関向けBAポータル、専門性AI FAQ「SAF」、WebFile等を提供。金融機関の生産性向上と業務効率化を推進し、リレーション強化。

2. ARPU拡大戦略

ちゃんと勤怠やちゃんと請求書などオプション機能の充実、2026年3月期にBIG ADVANCE GLOBALをタイで提供開始。グローバルスタンダード実現を目指す。

4. AI活用の進化

生成AIの実装から進み、AIが自律的にタスクを実行し中小企業を伴走するAIエージェント化を目指す。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の変化への対応

- ・ 少子高齢化に伴う労働力不足の中で労働生産性向上ニーズに対応する必要がある。
- ・ 経済活動の減速可能性に備え、経営環境の変化を継続的に注視する必要がある。

② 金融機関のDX推進支援

- ・ 金融機関が低金利下で本業支援を強化するためのDX推進が不可欠。中小企業のみならず金融機関の支援も加速させる。

③ 競争優位性の維持

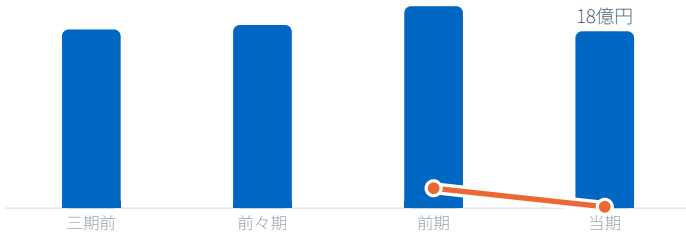
- ・ AI台頭に伴い業界競争構図が変化。AIエージェント化やグローバル展開で優位性を確保する必要がある。

面接で使えるポイント

- ・ Big Advanceは地域金融機関とのパートナーシップにより…
- ・ 2023年7月にスマートSMEサポーター認定を取得し、経済産業省から中小企業の生産性向上と経営基盤強化の支援者として認知…
- ・ 2024年3月期のチャーンレート1.35%という高い継続率を実現し、SaaSモデルの安定的収益構造を確立。

証券コード 4167

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
▲23.3%財務健康度
74点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
615万円

情報・通信業内 381位/592社

平均年齢
36.7歳

情報・通信業内 369位/593社

平均勤続
3.1年

情報・通信業内 512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…）

直近ニュース十一言

参考: ココペリグループ、サービス導入金融機関数が延べ100先を突破

