

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

ビジネス現場に革命的な「楽」をつくる。つなぐ、まとめる、活用することで、顧客の喜びと現場変革を実現。

② 中長期の経営戦略

1. Discoveriez展開拡大

ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」をオンライン・オフライン問わず、様々な企業に提供。顧客ノウハウをフィードバックし機能強化と顧客満足度向上を推進。

2. 戦略的パートナーシップ

競争力あるプラットフォーム開発により、販売や事業提携などの戦略的パートナーシップ構築に注力。

3. アップセル・クロスセル強化

スマートフォン対応、CTI連携、音声認識、店舗検索機能等の追加オプション開発・導入でサービス拡充。

4. SRM Design Lab展開

顧客をはじめステークホルダーと連携し顧客価値の共創を目指す。生活者の声活用研究、最新テクノロジー提供、知見強化支援を実行。

③ 対処すべき課題

① ユーザビリティ向上

- ・競争優位性の源泉となっているユーザビリティの維持向上が必須
- ・海外開発拠点確保等、開発リソースを確保し機能強化に注力

② 新規顧客獲得

- ・様々な業種・業界への導入拡大に向けて基本機能・連携サービスを強化
- ・間接販売比率向上のため代理店開拓に注力
- ・顧客の声からリスク・チャンス発見予測機能で信頼度向上

③ 人材確保・育成

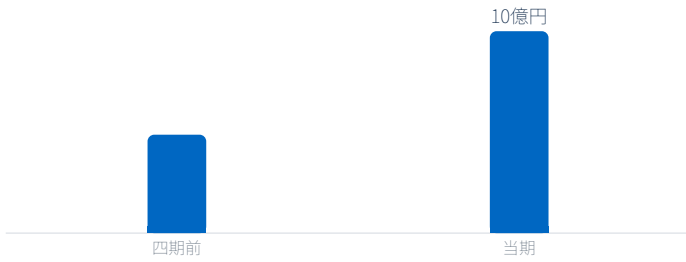
- ・優秀なエンジニアの継続的採用・育成が課題
- ・従業員の多様な働き方推進で採用力向上
- ・教育・研修体制充実化で既存人材の能力・技術向上

面接で使えるポイント

- ・ミッション「ビジネス現場に革命的な『楽』をつくる」の実現に向け…
- ・SRM Design Labという新市場開拓・創出で、従来のプロダクトアウト型からマーケットイン型への転換を推進している…
- ・海外開発拠点確保によるリソース強化やAI等最新テクノロジー活用で、継続的な競争力向上を目指している戦略。

証券コード 4179

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近1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
10億円営業利益率
▲6.9%財務健康度
34点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
639万円

情報・通信業内 335位/592社

平均年齢
42.38歳

情報・通信業内 99位/593社

平均勤続
3.29年

情報・通信業内 503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: ゴーネクスト、NVIDIA DGX B300を基盤としたGP

