

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

経営方針

日本で最も非競（ひきょう）な会社を目指し、得意領域に特化し近接分野は他社に任せる戦略を展開

拠点データ網羅性
1,250万件

2 中長期の経営戦略

1. 顧客データ統合ツール展開

「ユーソナー」とLBC（マスターデータベース）で顧客データを統合し、見込客の効率的なマーケティング・営業活動を実現

2. API連携による共存戦略

SFA・MA等の他社製品とAPIで連携可能な仕様により、競合を排除せず新規導入を提案

3. ユーザビリティ向上投資

データの正確性と検索スピード向上等、継続的な機能改善で既存顧客維持と新規獲得を推進

3 対処すべき課題

① 競争しない戦略の徹底

- ・非競（ひきょう）の原則に基づいた営業展開の継続強化

② 既存顧客維持と解約防止

- ・ログイン状況把握と使用頻度向上施策の実施
- ・年間契約制度を活用した継続利用の促進

③ セキュリティと組織体制強化

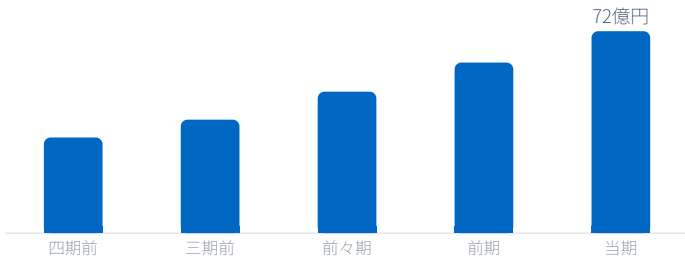
- ・ISO27001認証取得による情報セキュリティ管理体制の継続強化
- ・システム安定稼働と外部委託によるセキュリティレベル維持
- ・マネジメント研修と組織再編による組織力底上げ

面接で使えるポイント

- ・非競（ひきょう）という独自戦略で、競争相手をパートナーに変え、顧客満足と従業員満足を同時実現する経営方針
- ・約1,250万件の拠点データという圧倒的な強みを活かし、BtoBマーケティングの効率化に特化したポジショニング
- ・インターネット附随サービス業が前年同月比11.1%増の成長市場の中で、DX推進・生成AI活用需要に対応する展望

証券コード 431A

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
74点 / 100点

要するに

1990年設立の情報通信・サービス企業で

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）

・財務健康度74点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
631万円

情報・通信業内 347位/592社

平均年齢
34.1歳

情報・通信業内 512位/593社

平均勤続
6.7年

情報・通信業内 274位/593社

女性管理職
7.7%

情報・通信業内 303位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 71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: ユーソー、mソーナーに「組織俯瞰図」機能を実装～保有する特許

