

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

まだない常識を、次のあたりまえに。新しい常識を探し続け、次のあたりまえの実現に向けてチャレンジし続ける。

② 中長期の経営戦略

1. エンベデッド・ファイナンス事業の拡大

工業分野進出と周辺領域開拓。キュービクル式高压受電設備提供強化、電気工事部門強化、公共工事大型案件への取り組み体制整備。M&Aを含めた業務提携も視野。

2. 営業拠点強化

日本全国30か所以上の営業拠点で現地採用による人員増員、金融機関との連携強化、子会社の現地法人化促進により地域に根差した営業活動を強化。

3. メディア・プロモーション事業の拡大

アクセルジャパンで新規・更新契約増加。旅色のインバウンド対策強化、多商材化戦略、宿泊予約機能、TikTok Shop運用支援等のサービス強化。

4. 事業パートナーシップの強化

アクセルジャパンで金融機関と、旅色の自治体タイアップ広告でSB Iグループと連携体制を強化し、新規顧客獲得に注力。

③ 対処すべき課題

① エンベデッド・ファイナンス事業の拡大

- ・工業分野進出と周辺領域開拓の継続推進
- ・キュービクル式高压受電設備提供と電気工事部門の強化
- ・M&Aを含めた業務提携による事業領域拡大

② メディア・プロモーション事業の成長

- ・アクセルジャパンでの新規・更新契約数の増加
- ・旅色のインバウンド対策強化と多商材化戦略
- ・宿泊予約機能やTikTok Shop等新サービスの運用体制強化

③ 新規事業創出による成長加速

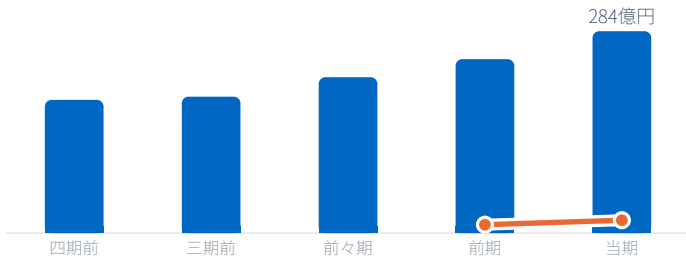
- ・新たな時代ニーズに合わせた新規事業・新商材の開拓
- ・業務提携・投資案件の継続的な精査

面接で使えるポイント

- ・1987年創業から時代ニーズに合わせた企画力・営業力で成長。新しい常識の実現をめざす企業理念に共感できるか。
- ・エンベデッド・ファイナンス事業で30か所以上の営業拠点展開。地域に根差した営業活動への参画志向があるか。
- ・アクセルジャパン・旅色・ECサポートサービス等の事業を通じ、新市場創造と顧客課題解決に挑戦。

証券コード 4346

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
284億円営業利益率
6.4%財務健康度
41点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 40.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
540万円

その他金融業内 30位/38社

平均年齢
36.1歳

その他金融業内 33位/38社

平均勤続
9.33年

その他金融業内 21位/38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

