

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

データと知恵で未来をつくる。ビッグデータとテクノロジーをマーケティングに活用できるようにし、あらゆる企業の持続的な成長に貢献する。

② 中長期の経営戦略

1. ID-POSデータ網羅性の拡大

利用小売業の増加。ドラッグストア・スーパーマーケットからホームセンター、コンビニ、ECへ対象拡大。東南アジア小売業のデータ獲得。

2. ストック型サービスの拡大

「イーグルアイ」「ショッピングスキャン」「POS分析クラウド」など既存サービス拡大。「ウレコン」で潜在顧客層開拓。パートナー経由の提案強化。

3. 消費者ビッグデータの充実

多角的なデータラインナップ充実。「KURASHI360」と外部ビッグデータ連携強化。AIや機械学習に必要な教師データ提供による差別化。

4. プラットフォームエコシステム運営

グローバルプラットフォーム企業とのパートナーシップ促進。自社開発とニールセンなど外部ソリューション組み合わせ。クロスセル強化。

③ 対処すべき課題

① ブランド認知度向上

- ・ サービス利便性向上と提供価値強化
- ・ 利用者満足度向上による「イーグルアイ」「ショッピングスキャン」などのブランド確立
- ・ 「ウレコン」無償サービス利用による潜在顧客層拡大

② 収益基盤の多様化と強化

- ・ 消費者ビッグデータ充実によるデータ網羅性拡大
- ・ AI活用した高度なデータ分析技術開発
- ・ ビジネスアナリティクス・広告領域など新規領域サービス開発

③ プラットフォーム価値向上

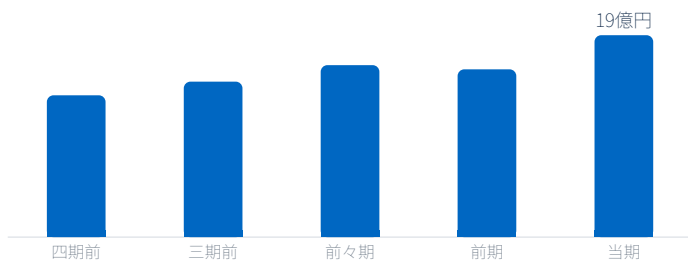
- ・ スーパーマーケットとのデータ連携強化が最大の経営課題。ホームセンター、コンビニ、EC等他業態への展開
- ・ グローバルプラットフォーム企業との協業によるDXソリューション提供価値向上
- ・ データマーケティング人材育成による地域雇用創出と地方創生

面接で使えるポイント

- ・ ビッグデータとテクノロジーで大量生産・大量消費からの脱却を促し、顧客と社会のサステナビリティに貢献する事業
- ・ ドラッグストア・スーパーマーケットからホームセンター、コンビニ、ECへと対象を拡大し…
- ・ ニールセンとの資本業務提携によるグローバル競争力あるソリューション提供と…

証券コード 4416

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
ビッグデータとテクノロジーをマーケティングに活用するソリューションを提供する情報

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）

・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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

61点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

640万円

情報・通信業内 334位/592社

平均年齢

41.7歳

情報・通信業内 118位/593社

平均勤続

6.2年

情報・通信業内 309位/593社

女性管理職

16.0%

情報・通信業内 157位/373社

男性育休

80.0%

情報・通信業内 166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: (株)True Data 【4416】：決算情報

