

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

知見と、挑戦をつなぐ。ビジネス知見に特化したプラットフォームでエキスパート網と顧客をつなぐ。

取扱高
300億円以上

② 中長期の経営戦略

1. 国内法人事業の拡大

製造・IT・ヘルスケア等の企業に顧客層を拡大。多様なプロダクト展開とクライアント口座数拡大、1口座当たり取扱高の成長を目指す。

3. 海外ENS事業の再強化

アクティブユーザー数増加に向けた営業活動の再強化、生成AI活用投資、インセンティブ設計見直し、トレーニング実施。

2. 国内ENS事業の強化

コンサルティング・ファーム、機関投資家向けに既存強みを生かしつつ、海外エキスパート需要を獲得してシェア向上を図る。

4. グローバル拠点網の活用

日本と米国を中心とするエキスパート・顧客データベース、Coleman買収経験を活かしたグローバル展開。

③ 対処すべき課題

① 人材獲得・育成

- ・採用市場逼迫下での知人紹介・人材紹介会社等多様チャネル活用
- ・組織化進展と中核人材育成、教育制度拡充による成長サポート

② 業務効率化と収益性向上

- ・システム開発メンバー採用と情報システム投資による機能向上
- ・内部統制備えた業務標準化推進で各業務効率化を実現

③ 個人情報保護対応

- ・情報セキュリティシステム強化、欧州GDPR等各国法体制対応
- ・大規模プラットフォーム事業者として個人情報保護体制整備

面接で使えるポイント

- ・知見プラットフォーム事業で調査市場約3兆円・コンサルティング市場約1兆円の潜在ニーズに応えるビジネスモデル
- ・ビザスクinterview等で日本において有力地位確立、国内法人事業の取扱高が2025年2月期に4,478百万円へ成長
- ・Coleman買収で日米をマザーマーケットとし、海外ENS事業拡大とグローバル展開を推進する成長戦略

証券コード 4490

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

「知見と、挑戦をつなぐ」をミッションに掲げ

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）

・ 営業利益率13.4%の安定した収益性

・ 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

暗記する数字3つ

連結売上高
100億円営業利益率
13.4%財務健康度
35点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 35.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

548万円

情報・通信業内 490位/592社

平均年齢

31.2歳

情報・通信業内 576位/593社

平均勤続

2.8年

情報・通信業内 548位/593社

女性管理職

36.2%

情報・通信業内 31位/373社

男性育休

100.0%

情報・通信業内 82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: ビザスク本社にてオフラインイベント『VISASQ Insig

