

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

テクノロジーを活用する人の力を最大化させるコマースプラットフォーム

GMV

205,247,228千円

1契約店舗あたりGM

72,368千円

開発売上総額

287,448千円

1社あたり開発売上高

2,010千円

② 中長期の経営戦略

1. 導入企業数の拡大

シンプル・汎用性の高いサービスで業種業態問わず幅広いEC事業運営者に導入。顧客ニーズに応じた付加機能や新サービスを継続開発

3. 人材確保と育成

収益拡大による知名度・財務基盤向上で新規採用強化。グループ内研修強化で必要人材育成。エンジニア・営業・マーケティング人材確保

2. 顧客単価の向上

commerce creator開発・改良、ソリューション間クロスセル、自社開発オプション提供、API連携による他社サービス紹介で単価向上

4. グループガバナンス強化

各事業会社の独立性維持しつつ、当社主体で経営管理統括。ガバナンス強化と経営監視で株主価値向上へ

③ 対処すべき課題

① 市場拡大への対応

- ・ BtoC-EC市場規模2023年時点で約24.8兆円。消費者行動変化とDX化対応で継続的ニーズ拡大

② コンプライアンス強化

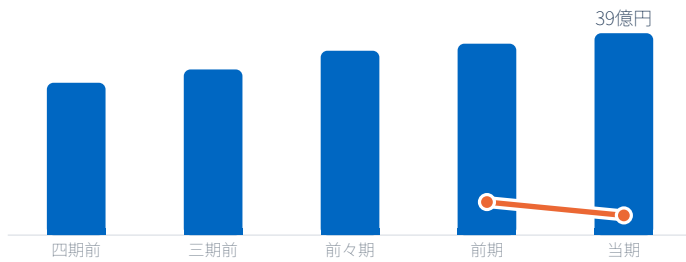
- ・ コンプライアンス委員会随時開催で課題洗い出し。外部専門家参加で実効性確保

面接で使えるポイント

- ・ テクノロジーと人の力を最大化させるコマースプラットフォームで、成長志向の国内中堅・中小EC企業を支援する事業モデル
- ・ GMV205,247,228千円など具体的成長指標を掲げ、導入企業数拡大と顧客単価向上の二本柱で収益拡大を実現
- ・ 複数子会社（フューチャーショップ、ソフテル等）のグループシナジー追求で、顧客ターゲット同一でも新しい成長機会を創出

証券コード 4496

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）

要するに

ECサイト運営支援を主力とするプラットフォーム企業

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9.8%の安定した収益性

※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
39億円営業利益率
9.8%財務健康度
70点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 51.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
732万円

情報・通信業内 172位/592社

平均年齢
39.0歳

情報・通信業内 243位/593社

平均勤続
6.24年

情報・通信業内 305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

