

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

マッチングで世界を変える。最適な出会いを提供することで別次元の産業構造を築く。

② 中長期の経営戦略

1. ワンストップマッチング支援

生成AIと独自ノウハウでLinkers Trend Map・Research・Sourcing・Marketingを連携し、研究から量産までの課題解決をサポート。

3. AIを活用した精度向上

産業コーディネーター確保と受注候補企業獲得、AIマッチングシステムの機能向上で高精度マッチングを実現。

2. 金融機関向けSaaS拡大

Linkers for BANKの導入機関拡大とオプション機能充実、ビジネスマッチング収益化。Linkers for Businessの業種間連携促進で広域展開を推進。

4. 産業横断でのプラットフォーム拡大

SaaS型で広範囲に提供し、商流構築まで取り込むことで新規企業間の組合せによる商流発生を促進。

③ 対処すべき課題

① 収益基盤の拡充

- ・既存サービスの新機能追加と利用企業層開拓
- ・新たな周辺サービスの開発

② 技術力・人材力の強化

- ・ITの進化への対応とシステム内製化の推進
- ・優秀なエンジニアの確保と技術部門強化
- ・ミッション共感性が高い優秀人材の継続採用と離職率低減

③ 運用体制・管理の高度化

- ・事業規模・組織規模に合わせた管理体制構築と内部統制強化
- ・システムセキュリティと開発保守体制の構築
- ・機密情報・個人情報保護体制の構築・維持向上

面接で使えるポイント

- ・マッチングプラットフォームを通じて、製造業の研究から量産までの各段階で『最適な相手先と迅速につながる』仕組みを構築してい…
- ・生成AI活用のLinkers Trend MapやSaaS型サービス展開により…
- ・独自の産業コーディネーターネットワークと技術を保有する中堅・中小企業ネットワークを活用し…

証券コード 5131

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
ビジネスマッチングプラットフォームの運営を中核
事業とする情報通信サービス企業

主力事業・セグメント

- ・法人向けマッチング 77.0%
- ・Research 23.0%

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
14億円

営業利益率
▲33.7%

財務健康度
52点 /100点

将来性 雨 / 就活偏差値 47.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
646万円

情報・通信業内 318位/592社

平均年齢
38.9歳

情報・通信業内 258位/593社

平均勤続
3.5年

情報・通信業内 492位/593社

女性管理職
16.7%

情報・通信業内 148位/373社

男性育休
75.0%

情報・通信業内 198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

