

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

「教える」をなめらかに～みんなの「かわる」に寄り添う～

有料契約企業数
1,939社課金生徒ID数
505千IDARR
1,205,649千円営業利益率
12.6%

② 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤の更なる拡大

Comiruを中心に教育事業者等のDX支援を推進。デジタルマーケティングやインサイドセールスの高度化…

3. サービスラインナップ拡充

ComiruPRO・カスタマイズ開発のパッケージ提案、ComiruERPの導入促進、ComiruPayによる請求・決済機能強化で顧客業務フロー占有率向上。

2. 顧客価値の最大化

ライフタイム価値（LTV）最大化に向けプロダクト多機能化と周辺領域サービス拡張を推進。ComiruPRO・ComiruERP導入…

4. 情報管理体制の強化

顧客機密情報・生徒情報・保護者情報の個人情報保護。情報セキュリティ基本方針に従う適切な管理。社内教育・研修実施およびシステム強化・整備を継続。

③ 対処すべき課題

① 組織体制の整備

- ・優秀な人材採用と多様なバックグラウンド確保
- ・従業員の中長期活躍環境整備
- ・人事制度構築とカルチャー推進

② 情報管理体制強化

- ・顧客機密情報・生徒情報・保護者情報の保護
- ・社内教育・研修の実施
- ・システムの強化・整備

③ 中長期的な企業価値最大化

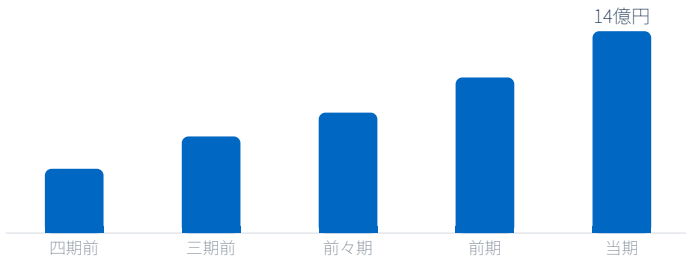
- ・市場シェア拡大及びストック収益積み上げ
- ・サービス競争力強化と開発投資
- ・認知拡大のマーケティング投資

面接で使えるポイント

- ・教育業界のICT市場は3,500億円超のポテンシャルがあり、Comiruはクラウド型学習塾向け業務管理システムで導入教室…
- ・2025年10月期時点で有料契約企業数1,939社に拡大。大手塾から個人塾、習い事全般まで多角的にサービス展開を推進中。
- ・ComiruPay本格始動により決済・請求機能を垂直統合。顧客のバックオフィス業務全般を支援する総合プラットフォーム化…

証券コード 5134

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
82点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 44.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
554万円

情報・通信業内 479位/592社

平均年齢
35.7歳

情報・通信業内 431位/593社

平均勤続
3.7年

情報・通信業内 473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＋一言

