

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

ビジョン

「Where it Starts / ことのはじまり」のもと、人と人のつながりや無限の可能性をひろげ、多様な「はじまり」に満ち溢れた世界を実現

シェアリング市場規模
3兆9,965億円

シェアリング市場規模
7兆6,953億円

フリーランス人口
1,303万人

空き家率
17.9%

② 中長期の経営戦略

1. インスタベースの成長強化

検索エンジン・Webマーケティング強化による利用者獲得。AI画像判定による検索最適化で高精度なスペース候補を提供

3. 周辺市場への展開

住宅リフォーム市場をターゲットにテストマーケティング実施。遊休不動産のリフォーム・リノベーションマッチング検討

2. 新サービス展開

「TOIRO」をはじめとした新サービスで周辺領域をカバー。フリーランス市場・スキルシェア市場をターゲット

4. データ活用による最適提案

日々数千件の予約データを解析。スペース利用最大化のための内装・備品・運営を最適提案

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材確保と育成

- ・ 開発・営業・管理部門での優秀人材の十分な確保が重要
- ・ 顧客ニーズを適切に把握できる人材の強化・育成が必要
- ・ ビジョン・ミッションに共感し、意欲が高い人材採用と環境整備

② 技術力・開発力の強化

- ・ 顧客ニーズに即した迅速なサービス・機能提供と改善
- ・ 大量トラフィックに耐えられるシステム構築が必須

③ 事業拡大による経営課題

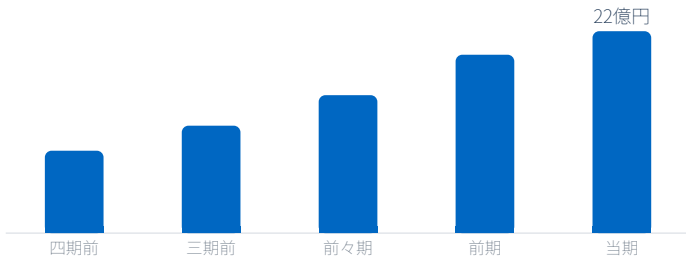
- ・ 中長期的に安定した売上拡大が重要
- ・ 新たな収益の柱となるサービス確立・拡充
- ・ 最適な事業ポートフォリオの構築

面接で使えるポイント

- ・ 「インスタベース」で日々数千件の予約が発生し、そのデータを活用して顧客の顕在的・潜在的ニーズに対応するサービス開発に携わ…
- ・ 2032年度に3兆9,965億円規模へ成長するシェアリングエコノミー市場で…
- ・ 空き家率17.9%という社会課題に対し、住宅リフォーム市場での新サービス展開を通じて日本の地方創生に貢献できる環境に惹か…

証券コード 5138

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
87点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
735万円

情報・通信業内 166位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 395位/593社

平均勤続
3.0年

情報・通信業内 530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

