

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

経営理念

事業の成長を人の数で解決しない。AIと人が協働する新しい働き方を創造し、生産性向上と人間らしい働き方を両立

有料顧客数
5,500社超

累計ユーザー数
50万人超

一人当たり売上高改善
20%

100名以上企業取引
1,000社規模

② 中長期の経営戦略

1. オーガニック成長

既存チャネル最適化、新チャネル開拓、DX文脈の業務効率化対応。
AI機能強化によるアップセルでMRR成長を継続

3. 既存大手顧客深耕

専任組織設置。2027年以降、AIワークフロー活用で業務横断課題に
高度な自動化提案。高単価顧客創出で収益基盤強化

2. コンパウンド戦略

workrun・AIBOW・askrunなど新サービスで、既存顧客向けにAX化
を推進。複数ツール統合でクロスセル・アップセル機会創出

4. 差別化要因の強化

事業創出力・生産性運営力・顧客基盤・ナレッジ力・プロダクト開
発文化の5つの強みで競争優位を継続

③ 対処すべき課題

① サービス・プロダクト強化

- ・研究開発と機能改善による継続的なユーザー体験向上
- ・業務効率化と成果最大化に直結するサービス品質向上

② 人材確保と育成

- ・能力とコンピテンシー・ミッション親和性を重視した採用
- ・教育研修とキャリア開発機会の拡充

③ 認知度と財務基盤強化

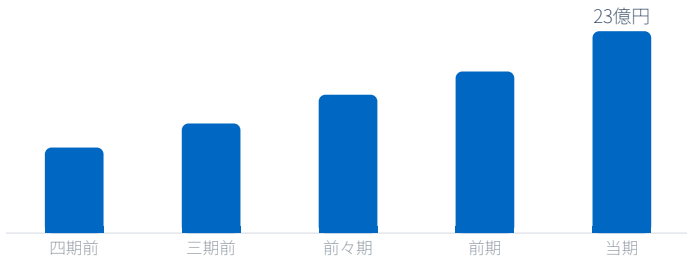
- ・ブランディング施策で企業・サービス認知度を拡大
- ・内部留保資金確保で財務基盤を強化

面接で使えるポイント

- ・国内SaaS市場がCAGR10%以上で拡大する中、ferret OneとformrunでDX・AX市場に対応する成長戦略…
- ・2032年に生産年齢人口が7,000万人を下回る課題に対し、AI活用で業務自動化を実現する社会貢献
- ・社内の100%がAI活用、約70%が自動ワークフロー構築という高生産性組織での働き方に興味

証券コード 519A

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
81点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
647万円

情報・通信業内 317位/592社

平均年齢
33.3歳

情報・通信業内 538位/593社

平均勤続
4.9年

情報・通信業内 380位/593社

女性管理職
29.4%

情報・通信業内 52位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 91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: ベーシック、5月13日（水）10時より株式会社マーケティング

