

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

世の中を変革する台風の目になる。時代の流れを見極め、成長市場に合わせたプラットフォーム型サービスを複数展開することで世の中を変革する。

売上高成長率
1.7%

売上総利益率
91.5%

平均リード単価
3,095円

課金ダウンロード数
143,504件

② 中長期の経営戦略

1. メディアレーダーの強化

コンテンツ拡充とAI技術による媒体選定・広告プランニング支援強化。広告出稿会員の獲得と掲載社への良質リード提供で競争力向上。

3. ファクトログの強化

ファクタリング利用者と金融企業をつなぐインフラとして、質の高いコンテンツ拡充と集客力強化。条件の良い広告主獲得で取引拡大。

2. トラミーの強化

法令順守による差別化で信頼獲得。リピート案件・新規案件の獲得、1案件単価向上、代理店取引強化と直接販売チャネル拡大を推進。

4. 知的財産権の確保

自社サービスの独自開発技術について、戦略的に特許権等を取得。他社との差別化と模造サイト防衛を図る。

③ 対処すべき課題

① 人的資本への投資強化

- ・優秀な人材確保・育成による組織体制強化
- ・採用活動の強化と社内研修制度の確立

② 情報管理・コンプライアンス強化

- ・個人情報保護規程制定と厳格な管理。2023年2月プライバシーマーク取得
- ・生成AIツール等での広告審査体制実装。法令違反投稿をピックアップし弁護士確認
- ・広告関連法令・SNS規約等の規制変動への迅速対応

③ 財務基盤強化と成長投資

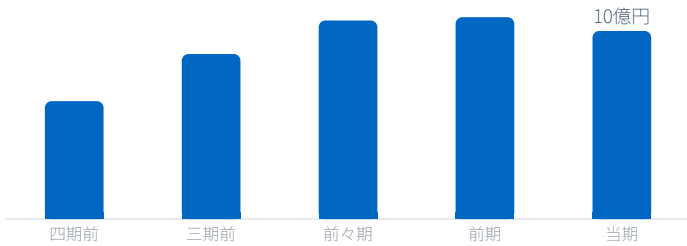
- ・会員獲得広告宣伝費や人材設備投資で事業規模拡大
- ・業務提携やM&A積極推進で新規事業・サービス拡大
- ・配当実施時期の検討を継続的に実施

面接で使えるポイント

- ・2025年インターネット広告費が40,459億円（前年比110.8%）まで成長する市場で…
- ・生成AI機能リリースや法令チェック特許出願で、AIニーズに対応した提供価値を再構築する成長企業。
- ・BtoBマッチングプラットフォームのノウハウをファクトログなど他業界へ横展開し、事業ポートフォリオ多角化を推進中。

証券コード 5242

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
36点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
467万円

情報・通信業内 572位/592社

平均年齢
29.1歳

情報・通信業内 589位/593社

平均勤続
3.7年

情報・通信業内 474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

参考: (株)アイズ【5242】：決算情報

