

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

パーパス

制約を取り払うことで、自信と勇気を与える。顧客・従業員・社会が抱える制約を取り払い、自信と勇気が満ち溢れる社会を実現する。

広告比率
2.6%アノテーション従業員
32名

② 中長期の経営戦略

1. 経理DX事業に特化

売上500億円以上のエンタープライズを顧客ターゲットに、情熱、顧客単価、マーケットシェアNo. 1の3要件を満たす領域にリソース集中

3. 海外展開推進

アメリカ市場選定。2025年4月イリノイ州に子会社設立、営業活動開始。英語請求書読み取りAI学習完了。既存顧客現地法人での受注実績あり

2. 生成AIの研究開発

独自LLM等を活用した生成AI研究。既存サービスRobota・Remotaに経理AIエージェント組み込み、判断支援サービスも複数開発中

4. パートナーセールス拡大

コンサルティングファーム、システムインテグレーターとの再販売契約及びOEMパートナーシップで多様な企業への営業アプローチ実現

③ 対処すべき課題

① 技術革新への対応

- ・優秀なAI人材の安定確保が同業他社との競合で困難
- ・AIトップカンファレンスへの論文投稿による知名度向上を継続
- ・労働環境・福利厚生充実と社内研修強化で人材育成推進

② カスタマーサクセス強化

- ・顧客毎の業務プロセスへの適応と法令改正対応が必要
- ・ユーザー会の企画運営で顧客ニーズを捕捉し解約防止と複数サービス受注を推進

③ サービスデリバリー能力強化

- ・生成AIサービス導入は顧客業務プロセス・判断基準の精緻な分析が必要で従来より複雑化
- ・人材採用育成、導入ノウハウの体系化・プロセス標準化、顧客設定機能拡充で対応

面接で使えるポイント

- ・経理DX市場の拡大に対し、AIプロダクト自社開発体制とパートナーセールスで差別化を実現している点
- ・生成AIを活用した経理判断業務の自動化で従来人が行っていた業務を代替する革新的サービスを提供中
- ・2025年4月米国イリノイ州への子会社設立で、グローバル展開を本格化させている成長企業

証券コード 5588

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

AIと最先端技術を活用した会計分野特化型のソリューション企業

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率12.3%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ

※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
24億円営業利益率
12.3%財務健康度
65点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

677万円

情報・通信業内 251位/592社

平均年齢

38.8歳

情報・通信業内 264位/593社

平均勤続

3.6年

情報・通信業内 485位/593社

女性管理職

10.5%

情報・通信業内 257位/373社

男性育休

66.7%

情報・通信業内 233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: 味の素フィナンシャル・ソリューションズとファーストアカウンテ

