

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

幸せを、後世に。社会に根付く事業作りを通じ、時代を超えて人々の幸せに貢献

カスタマーチャーンレ
0.23%

契約残高
6,527百万円

延べ申込件数
34.3万件

顧客継続率
93.79%

2 中長期の経営戦略

1. 自動車産業DXの融合

オンラインとオフライン、DXを融合した自動車流通DXの経済圏を形成。カーリースカルモくんで商品ラインアップ拡充と成約転換率の最大化を推進

3. ホリゾンタルDX事業の多様化

デジタル戦略コンサルティング、生成AI活用支援、BtoB企業のリード獲得支援など提供ソリューションを継続的に多様化

2. 実店舗のロールアップ戦略

パティオで実証した自動車販売店DXモデルを全国の中古車販売店・新車ディーラーに水平展開。DXモジュール注入で収益性とオペレーション効率を最大化

4. DX人材不足への対応

プロフェッショナル・ネットワークによる現場での実働支援で戦略と実行の分断を解消し、高付加価値ソリューション提供

3 対処すべき課題

① 人材の採用と育成

- ・ DXに造詣の深い多様な人材の積極的採用活動
- ・ 従業員が中長期に活躍しやすい環境整備
- ・ 人事制度構築とカルチャー推進の継続実施

② 情報管理体制の強化

- ・ ユーザー企業の機密情報・個人情報の適切な管理保護
- ・ 情報セキュリティ規程に基づく資産管理
- ・ 社内教育・研修とシステム強化・整備の継続実施

③ 規律的投資による利益創出

- ・ 顧客獲得効率を重要指標としてモニタリング
- ・ サブスクリプション事業の先行投資と収支バランス管理
- ・ 一定投資採算を満たした場合の規律的投資推進

面接で使えるポイント

- ・ 国内DX市場規模4.2兆円が成長する中で、日本のDX課題解決を目指す産業DXカンパニーとしての事業展開
- ・ 自動車販売市場25兆円の構造変化に対応し、オンライン比率拡大を見据えた自動車流通DX経済圏の形成
- ・ カルモくんのカスタマーチャーンレート0.23%という低水準を活かし…

証券コード 5618

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
67億円営業利益率
▲1.6%財務健康度
10点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
606万円

情報・通信業内 401位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 396位/593社

平均勤続
3.7年

情報・通信業内 475位/593社

女性管理職
14.3%

情報・通信業内 179位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 96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…）

直近ニュース十一言

参考:【就活生のAI利用はもう常識!?】就職活動での生成AI活用実

