

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

世界中の人と企業の創造がめぐる社会へ

売上高

3,000百万円

営業利益

50百万円

自己資本比率

54.9%

② 中長期の経営戦略

1. 三層支援モデルの深化

複数ソリューション併用による顧客単価向上と営業黒字化を実現

3. 営業組織強化

新規顧客獲得と既存顧客深耕により事業規模を拡大

2. Kaname.axの本格展開

データプラットフォームの企業別導入拡大と収益化により顧客単価を向上

4. クリプト・Web3領域開拓

第三者割当増資315百万円を活用し、イネーブラー事業と次世代DAT構想に投資

③ 対処すべき課題

① 収益基盤の強化

- ・マーケティングAX支援事業への集中と三層支援モデルの定着
- ・AI技術を活用したソリューション開発と差別化の強化
- ・営業・カスタマーサクセス体制の最適化

② ガバナンス体制の強化

- ・クロスバウンド事業の不適切会計に対する再発防止策を実行
- ・内部統制システムの強化とリスク管理体制の見直し
- ・取締役を3名から7名に増員し独立社外取締役を活用

③ 財務基盤の安定化

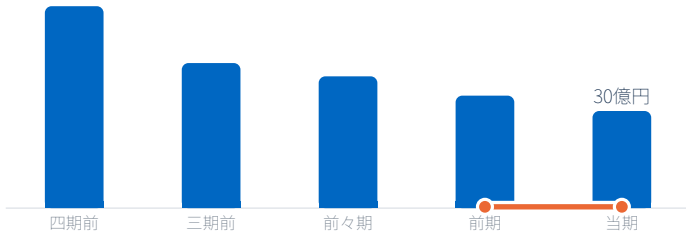
- ・営業キャッシュフロー範囲内での投資目標を設定
- ・国内事業への経営資源集中による事業構造の簡素化
- ・資本コストを意識した経営推進

面接で使えるポイント

- ・ミッション『世界中の人と企業の創造がめぐる社会へ』のもと、VOCデータとAI技術を組み合わせマーケティングAX支援を展開
- ・2026年12月期営業黒字化を最優先課題とし、三層支援モデルの定着・深化による収益性改善を推進
- ・クリプト・Web3領域を中長期成長軸として位置付け、315百万円調達資金でイネーブラー事業に77百万円を投資

証券コード 6081

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）

要するに
生活者の声（VOC）とAI技術、クリエイティブを組み合わせたマーケティング支援を

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
30億円営業利益率
▲6.3%財務健康度
38点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
643万円

サービス業内 195位/524社

平均年齢
36.73歳

サービス業内 330位/527社

平均勤続
5.34年

サービス業内 325位/527社

女性管理職
20.0%

サービス業内 178位/371社

男性育休
25.0%

サービス業内 278位/311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: アライドアーキテクツとNyx Foundation、AIエー

