

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

経営の基本理念

信用リスク引受けと適正な資源配分で企業の新たな挑戦を支援し、株主やステークホルダーに貢献する

連結経常利益
5,203百万円

配当性向
50%以上

ROE・ROIC
20%以上

自己株式取得
100億円

② 中長期の経営戦略

1. 既存販売網強化と新規拡充

地方銀行との関係強化、金融機関や多様な業態との提携拡大で信用リスク受託規模を拡大

3. 契約継続率・増額率向上

保証機能の付加価値化と既存顧客サービス充実、周辺金融サービス提案で顧客関係を強化

2. 企業データベース拡充と審査力強化

膨大な信用情報データベースを活用し倒産確率を自動計算、審査業務の自動化とセグメント化価格体系を導入

4. バックオフィス体制とシステム化

契約数増加に対応する営業支援体制強化、ITを活用したシステム化とリスク対応の推進

③ 対処すべき課題

① 経済不透明性への対応

- ・ 米国通商政策の不確実性と景気下振れリスク監視
- ・ 物価上昇が個人消費に与える影響への対応
- ・ 倒産動向注視と慎重なリスク判断の継続

② 市場開拓と営業体制強化

- ・ 企業間信用リスク受託の潜在市場浸透度約10%未満から90%以上開拓
- ・ 営業人員増加と研修強化、標準的販売方法導入による早期戦力化
- ・ 新規顧客取り込み強化で保証サービスの浸透促進

③ 事業領域拡大と国際展開

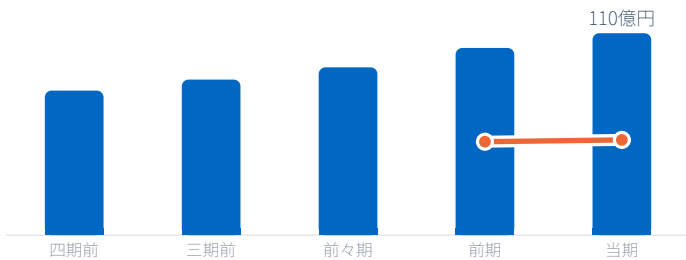
- ・ 直接金融252兆円やクラウドレンディング等の保証対象拡大
- ・ 周辺事業への進出（債権買取・M&A仲介等）による事業規模拡大
- ・ 総合商社母体の強みを活かした海外展開検討

面接で使えるポイント

- ・ 信用リスク受託220兆円の企業間取引市場で本事業分野最大規模のシェアを保有
- ・ 19期連続で連結経常利益目標5,200百万円を達成する高い経営実績
- ・ 日本有数のビッグデータ企業として膨大な企業信用情報データベースを活用した成長戦略

証券コード 8771

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
110億円営業利益率
47.2%財務健康度
85点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
631万円

その他金融業内 26位/38社

平均年齢
31.0歳

その他金融業内 38位/38社

平均勤続
5.8年

その他金融業内 29位/38社

女性管理職
8.9%

その他金融業内 25位/27社

男性育休
-（未開示）

※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: イー・ギャランティ、多摩信用金庫とのビジネスマッチング契約を

