

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

Purpose（存在意義）

野心とテクノロジーで世界の可能性を広げるNextスタンダードを創る

連結営業利益
50億円グローバルコマース流
1,000億円

② 中長期の経営戦略

1. 新規事業の構築

Buyeeを中心に事業提携とM&Aを積極化。越境ECとエンターテインメントの相乗効果を高める新規事業に取り組む

3. エンターテインメント戦略

Groobeeのサービス洗練とオペレーション整備。収益ポイント拡充とTake Rate改善で営業利益成長を図る

2. グローバルコマース戦略

配送手段拡充とサービス改善で流通総額の堅調成長を図る。クロスプラットフォーム事業をグローバルコマースに区分変更

4. 人材育成

新規卒卒者の早期戦力化、キャリアプラン設計、評価報酬制度アップデートで従業員ポテンシャル最大化

③ 対処すべき課題

① グループ成長の多角化

- ・ Buyee中心の事業構造から脱却し新規事業開発投資継続
- ・ 事業提携やM&A積極化で既存事業では捉えられない顧客層へ対応
- ・ 日本エンターテインメントコンテンツの海外展開本格化

② 人材のポテンシャル発揮

- ・ 既存事業成長と新規事業創出を並行する人材確保
- ・ 従業員役割の重要性向上に対応した育成体制整備

③ 財務・資金管理

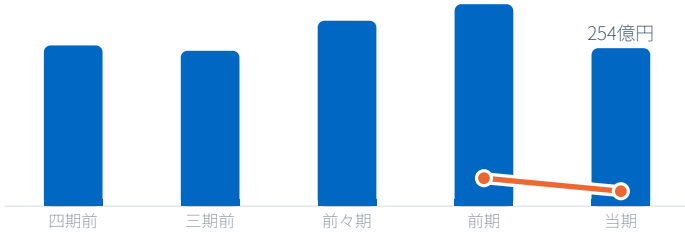
- ・ グローバル展開時の円外貨バランスと為替ヘッジ
- ・ 事業投資と株主還元のバランス、ROE向上実現
- ・ M&A規模拡大に備えた融資体制整備

面接で使えるポイント

- ・ Buyeeを軸にしつつ、越境ECとエンターテインメント相乗効果の新規事業で次の成長を目指す戦略
- ・ 連結営業利益50億円達成に向けたEコマース事業の利益拡大への経営姿勢
- ・ グローバルコマース流通総額1,000億円を目指すクロスプラットフォーム事業の戦略的位置づけ

EDINETコード E03437

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
254億円営業利益率
9.4%財務健康度
51点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
697万円平均年齢
34.8歳平均勤続
5.2年女性管理職
15.8%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＋一言

