

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

企業理念

顧客中心主義に基づく金融サービスのイノベーターとして新しい価値を創造していく

B2C-EC市場規模
24.8兆円ネット決済代行市場規
3,749億円ネット決済代行市場規
6,328億円

② 中長期の経営戦略

1. 決済サービス事業の強化拡充

非対面決済とファクタリング等フィナンシャルソリューションサービスを主体に展開。BtoB領域のBizクレカやBiz入金消込等専用決済サービスも推進

3. FinTech技術活用

決済システム自社開発の強みを活かし、潜在需要の高い領域で顧客ニーズに合致した革新的サービスを提供

2. バックオフィスSaaS事業強化

請求QUICK等のクラウドソリューション拡充。インボイス制度対応や会計ソフト連携機能を装備し顧客利便性向上

4. セキュリティ対策強化

プライバシーマーク、ISO/IEC27001及びPCIDSS認証取得・維持。社員への徹底的教育研修で人的セキュリティを確保

③ 対処すべき課題

① 新サービス開発と収益多様化

- ・ 決済とバックオフィスSaaS両事業の収益割合が大きく外部変化への対応が課題
- ・ 請求QUICK等グループシナジーサービスの拡充と新機能搭載を継続実施
- ・ BtoB領域での低価格・省力化等明確なメリット訴求で新顧客層開拓

② システム安定運用とコスト削減

- ・ データセンター処理データの飛躍的増加に対応した機能拡張が必要
- ・ リアルタイム処理求められる中でサイバー攻撃対策を含む安定運用が重要
- ・ 運用管理業務の継続的改善で安定運用とコスト削減を同時実現

③ 情報セキュリティ体制強化

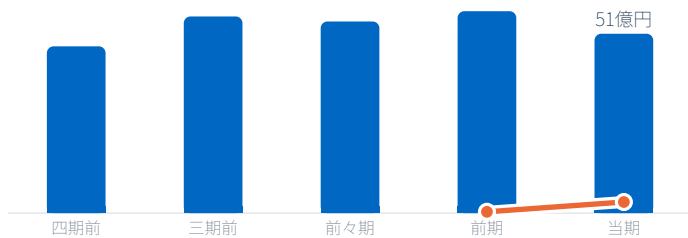
- ・ クレジットカード情報等重要情報保有・管理によるセキュリティ課題
- ・ 人為的事故予防へ社員への徹底教育研修実施
- ・ プライバシーマーク、ISMS、PCIDSSの認証維持で信頼構築

面で使えるポイント

- ・ 決済サービス事業の非対面決済とファクタリングを中心に展開し、ネット決済代行市場は2028年度に6,328億円規模への拡大...
- ・ 請求QUICK等の自社開発決済システムの強みを活かし、バックオフィスSaaS連携で顧客ニーズに応える姿勢
- ・ ISO/IEC27001やPCIDSS認証取得・維持により、顧客資産の安全性を最優先にセキュリティ対策を実施

EDINETコード E27562

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
51億円営業利益率
6.2%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 26.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（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

