

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

知を創集し道具にする。世界に遍在する知（データ）を集合知として誰にでも使える道具へ変え、顧客の生産性向上及び収益成長に貢献する。

DX市場規模
4兆197億円

DX市場規模
8兆350億円

市場拡大倍率
2.3倍

② 中長期の経営戦略

1. DX市場への積極投資

成長率・収益性の高いDXコンサルティング、人材マッチング事業、クリエイティブ事業、CRM/インサイドセールス事業、AIアナリストへ重点投資。

2. テクノロジー進化への対応

Googleアナリティクス4への対応、生成AI導入。AIアナリストSEOコンテンツ制作にChatGPT活用開始。

3. 一気通貫体制の構築

広報～集客～商談～セールスまで全領域で支援体制を充実。顧客マーケティング活動の全体最適を実現。

③ 対処すべき課題

① 新規事業・機能開発

- ・ AIアナリストをプラットフォームとした安定収益サービスの開発継続
- ・ WACULコンサルティングとテクノロジー&マーケティングラボでPoC推進
- ・ ナレッジをソリューション化し新規事業を社会普及させる

② 優秀人材の確保・育成

- ・ 専門性高い人材確保は他社競合で容易ではない状況継続
- ・ 開発部門は優秀エンジニア継続採用
- ・ 営業・マーケティング部門は適時採用で収益基盤強化

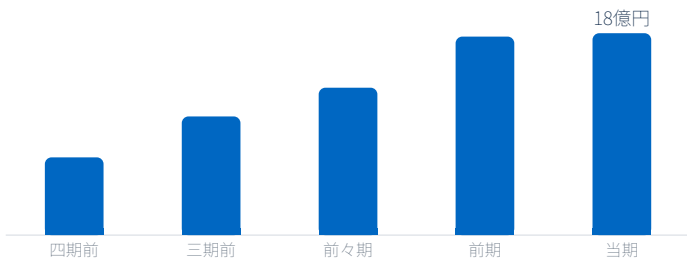
③ 認知度向上・開発体制強化

- ・ 広告宣伝・プロモーション活動による認知度向上
- ・ 先進的技術開発力維持・開発プロセス改善・ノウハウ共有
- ・ ビッグデータ蓄積・解析体制強化と有識者顧問契約

面接で使えるポイント

- ・ DX市場は2030年度に2.3倍拡大予測される中、企業の生産性向上を実現するミッション追求に貢献できる環境
- ・ Googleアナリティクス4対応やChatGPT導入など、生成AIやテクノロジー最先端に機敏に対応する組織文化
- ・ AIアナリストをプラットフォーム化し集合知でソリューション開発する、高度な専門性を要する事業展開

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

「知を創集し道具にする」をミッションとして掲げ

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
55点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 39.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
587万円平均年齢
34.5歳平均勤続
4.07年女性管理職
21.7%男性育休
100.0%

※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

