

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

経営の基本方針

加盟店、ユーザー、代理店、スタッフ、株主、社会という関係者全員を潤わせながら経済を活発化させる

加盟店管理アプリ
741件

店舗掲載率
48.9%

ギフトカード掲載率
92.3%以上

加盟店契約率
86%

② 中長期の経営戦略

1. 組織リストラクチャリング

事業推進部解体とリストラ断行。運営コストを月額約2,500万円から1,000万円以下に圧縮。少数精鋭体制へ転換

3. 本部直接対応体制

2025年4月より加盟店と本部が直接連絡を取る体制構築。加盟店契約進捗状況および実態を本部で直接把握

2. パートナー体制の再構築

全体の8割弱のパートナー業務停止措置を実施。稼働意欲が高く基準を満たすパートナーを中心に営業体制を再構築

4. 加盟店実績化の推進

パートナーシステム登録上の加盟店数を半数以下に精査。実働率の高い正常な加盟店網の構築を進展

③ 対処すべき課題

① 資金繰り安定化

- ・手元資金が減少し最優先課題。システム維持・機能開発の開発費と保守費が必須
- ・加盟店整理・契約終了手続きに人的コスト継続発生
- ・全国1,800社近いパートナー教育と運転資金が継続必要

② 加盟店アクティブ化

- ・代理店業務一部（加盟店契約推進業務など）を本部体制へ委託・移管する仕組み構築
- ・パートナー全体の業務理解と営業力の底上げ。業務手順・運用ルール明確化と研修資料整備
- ・ユーザー満足度の高いクーポン企画・掲載質を向上させ利用活性化を図る

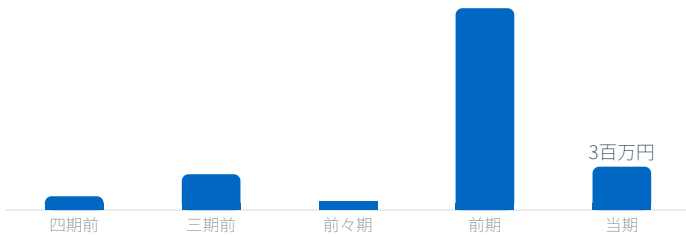
③ 営業体制の効率化

- ・限られた営業資源を効果的に活用。重点エリアを設定し優先的に取り組む
- ・意欲と実行力の高いパートナーとの重点的なパートナーシップ構築により営業品質を高める

面接で使えるポイント

- ・A-GELシステムを主要商品とし、加盟店・ユーザー・パートナーなど全ステークホルダーを潤わせながら経済活性化を目指している…
- ・2025年7月にA-GELギフトポイント正式リリース後、大規模な組織改革と営業体制再構築に取り組む…
- ・過去の課題を徹底的に整理し、運営コスト月額2,500万円から1,000万円以下に圧縮。少数精鋭による基盤強化を実現

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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

3点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 22.2（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

