

製品ロゴ / オフィス風景

- 本社所在地：東京都港区
- 事業概要：CRMソリューション・BPO・自動車アフターマーケット事業
- 常時使用する従業員：47名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：51億円
(2025年6月期)
- 法人番号：1011003005315
- Web：https://revise.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
松尾 秀政

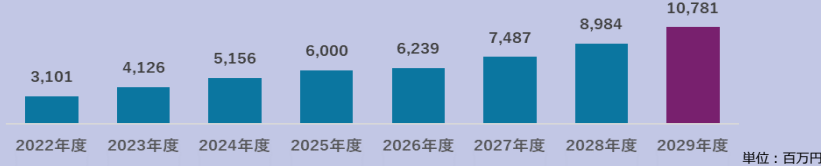
「デジタルおよびBPOの力を通じて自動車市場に新たな市場を創出しDX型LTVビジネスモデルによるエコシステム構築を目指します」

旧態依然とした自動車市場において、情報の非対称性を最小化するとともに、エンドユーザーファーストの価値提供と事業プレーヤーの収益最大化を両立（トレード・オン）させる、新たなビジネス基盤を創造します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

投資効果の高い「レジリエンスな施策」を迅速に遂行し、年平均成長率（CAGR）20%を実現することで、2030年に売上高100億円を達成する。



課題

100億円規模の持続的成長を実現するためには、戦略的アライアンスやM&Aを通じた収益源の多角化および市場シェアの拡大に加え、自社コアコンピタンスをAXにより補強しつつ、高付加価値なDXソリューション、CRMサービスの拡販による付加価値創出と生産性向上、ならびに販管費の適正化を含む収益構造改革と健全な財務・管理体制の強化が重要な経営課題と認識する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

車両管理、IoT、アプリケーションを軸としたDXプラットフォームを展開するとともに、大手企業との戦略的アライアンスを通じテレマティクス領域を中心とした新規事業を推進します。あわせて、AXを戦略的に展開しつつ、BPO、CRM、データ活用を通じたLTV最大化により収益基盤を強化し、EV・コネクティッドカー分野における新市場の開拓を進めることで、成長を支える人材および組織基盤の拡充を図る。

実施体制

業界知見が豊富な経営メンバーを中心とする経営体制のもと、金融・保険業界出身の役員の専門性を活かし、リスク管理および財務戦略の高度化を図る。あわせて取締役会等による監督機能を強化し、実効性あるガバナンス体制を構築しつつ、大手企業との戦略的アライアンスを推進し、商品開発および販路拡大を加速する。営業利益率の向上と財務コストの適正管理により安定的なキャッシュフローを創出し、収益基盤を強化し、更なる成長に向けた再投資余力を確保する。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです