



## 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  
辰巳 衛

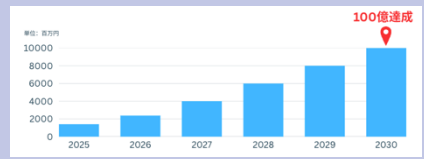
## 店舗経営を支える、世界的なインフラを創る

当社は「店舗経営を支える、世界的なインフラを創る」をミッションに掲げています。コロナ禍での倒産危機を経て、私たちは「ステークホルダーの幸せの総量最大化」という存在意義に辿り着きました。この決意を具現化し、店舗経営の課題を根本から解決するため、2025年に新たに「ヒトとAIの力で、店舗の集客力を上げる」というビジョンを策定しました。AIが膨大なデータから兆しを見つけ、ヒトがその洞察に創意を加える。この協働の循環により、店舗で働く人々が本来の情熱を注げる新時代を切り拓きます。2030年に向け、売上高100億円を通過点として圧倒的な成長を遂げ、全てのステークホルダーの幸せが溢れる未来に貢献することを宣言します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、2026年からの5カ年計画において、年平均成長率（CAGR）約40%以上の成長を目指す。



### 課題

- ・ヒトとAIを融合させたプロダクトへの進化
- ・大・中規模事業者（以下、EP/MID）向けの提供価値の拡大
- ・市場の大半を占める小規模事業者（以下、SMB）や海外における顧客獲得スピードのさらなる加速

## 社員総会の様子（2025年8月実施）

- 本社所在地：東京都品川区
- 事業概要：店舗集客支援事業
- 常時使用する従業員：155名  
（グループ全体・2025年7月時点）
- 現在の売上高：17億円  
（グループ全体・2025年7月期）
- 法人番号：6011001123816
- Web：<https://biz.can-ly.com/>

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 1. 「店舗集客エージェント」構想の実現（プロダクトの進化）**  
店舗集客に関するあらゆるソリューションとデータを統合し、AIが自律的に改善策を提案・実行する「店舗集客エージェント」を開発・実装する。これにより、圧倒的なスピードと質で店舗の集客課題を解決する。また、実現するための開発の加速化に向けた大規模なシステム基盤への投資を実施する。
- 2. ターゲット市場の拡大（SMBおよびグローバル展開）**
  - ・SMB（小規模事業者）進出：これまでのEP/MID（大・中規模事業者）向けのサービス提供に加え、国内約396万店舗を占めるSMB（10店舗未満の小規模事業者）への進出を本格化する。
  - ・グローバル展開：アジア諸国での実証実験を経て、現地の店舗事業者に対するローカライズサービスの提供を開始し、アジアNo.1シェアを目指す。
- 3. アライアンス推進とM&Aの実行**  
販売代理店パートナーの拡充や、周辺商材のカバレッジ向上を目的としたアライアンスを強化する。成長を加速させるM&Aについても戦略的に推進する。

### 実施体制

- ・**カルチャー経営の徹底と組織拡大**  
Co-CEO辰巳・秋山を中心に、バリューを事業規準とするカルチャー経営を徹底。毎週行われるバリュー体現者表彰式「WINSESSION」等の施策を通じた高い結束力と「全員人事」の文化により、高水準のリファラル採用比率を維持し、筋肉質な組織拡大を実現する。
- ・**「巻き込み力」による外部連携・成長加速**  
公式サイトを改修しパートナー公募ページを新設することで、アライアンス強化や戦略的 M&A を能動的に推進。カルチャーから醸成される「巻き込み力」を強みに、店舗経営を支える強固な体制を構築する。
- ・**全社的なAI推進体制の加速**  
新ビジョン「ヒトとAIの力で、店舗の集客力を上げる」の実現に向け、2025年11月に設置されたCAIO（Chief AI Officer）直轄の専門組織「AI推進室」が主導となり、全社横断でプロダクトへのAI実装と業務変革をさらに加速させる。

※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

補足資料

▼代表取締役Co-CEO



辰巳 衛



秋山 祐太郎

▼事業内容詳細

- ・店舗集客支援事業
- ・AIを活用した店舗集客メディアの一括管理・分析・運用サービス「カンリー店舗集客」の開発・提供
- ・マップで近隣の割引優待を探せる福利厚生サービス「カンリー福利厚生」の開発・提供

▼グループ構成図

