

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

ビジョン

個性に情熱を灯し、価値観や常識を変え、世界を熱くする。

対象市場規模
8,400億円日本広告市場
7兆6,730億円インターネット広告
3兆6,517億円

② 中長期の経営戦略

1. 人材採用と生産性強化

PRコンサルティング・デジタルマーケティング事業でプロフェッショナル人材を採用・育成し、業務フロー高度化で生産性向上。

2. AI活用による革新

AI Agentを活用しPRパーソン・デジタルマーケターの生産性を大幅改善。

3. TikTok活用事業成長

トレプロ・マテリアルリンクスを中心にTikTok採用支援・ソーシャルコマース領域を拡大。

4. 東南アジア進出

拠点立ち上げ、業務提携・M&Aで広告市場拡大見込みの東南アジアへ進出。2030年市場56.51 billion USD。

③ 対処すべき課題

① 人材の確保と育成強化

- ・PR・デジタルマーケティング事業での人材採用・育成が重要
- ・福利厚生・研修充実、グループ間交流で市場魅力向上
- ・グローバル人材育成・採用、新卒採用の推進

② 事業体制強化と収益性向上

- ・AI活用で業務見直し、生産性改善と属人性排除実現
- ・新規顧客獲得、既存顧客の継続的関係維持
- ・情報流通設計術の言語化・形式知化で提供価値向上

③ 経営基盤と財務基盤強化

- ・M&A専門チーム・管理部門強化、業務標準化推進
- ・コーポレートガバナンス強化（内部監査・取締役会強化）
- ・内部留保確保、コスト見直しで流動性確保

面接で使えるポイント

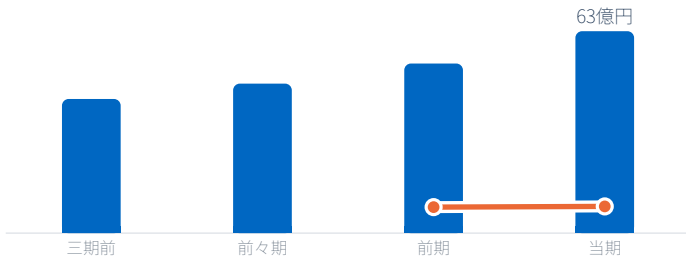
- ・ビジョン『Switch to Red.』の下、PR発想をコアにマーケティング業界第4極を目指す中期計画を2025年10月...
- ・SNSやTikTokなど1億総メディア時代に、トライブコミュニケーション・ストーリーテリングが必須となる市場環境の中で成...
- ・東南アジア広告市場が2030年に56.51 billion USDまで拡大する機会をM&A・進出で捉える成長戦略。

マテリアルグループ株式会社

サービス業 | グロース（内国株式） | 決算期 8月31日 | ...

証券コード 156A

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
63億円

営業利益率
13.2%

財務健康度
69点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
636万円
サービス業内 204位/524社

平均年齢
34.9歳
サービス業内 399位/527社

平均勤続
2.8年
サービス業内 471位/527社

※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…）

直近ニュース十一言

参考: マテリアルグループ、東京本社を増床しグループ連携体制を強化

マテリアルグループ株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書
将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。
投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

