

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

パーパス

辺境の知から「マーケティングゼロ」を実現し、売り手と買い手の境界線が存在しない世界を目指す

有料既存顧客数
1,668社成功事例数
159件デジタルマーケティング
4,190億円デジマ市場規模
6,158億円

② 中長期の経営戦略

1. マーケティング力の強化

認知形成・営業リード生成のスキル蓄積。ミエルカマーケティングジャーナル等での情報発信継続

2. デジマ人材ネットワーク構築

高度専門人材の発掘・プロデュース・マネジメント。職人会議等で後進育成も推進

3. 既存顧客へのクロスセル

1,668社の有料既存顧客に対し、豊富なサービスラインで組織的営業。顧客単価向上を実現

4. 技術解決力の向上

筑波大学准教授との産学共同研究継続。顧客接点からのニーズ引き出しで先行開発を実現

③ 対処すべき課題

① プラットフォーム対応

- ・ 検索エンジン等のアップデート情報を適時取得・反映し正確性維持

② サービス競争力向上

- ・ 顧客接点重視で定期的な開発プロセス見直し実施
- ・ 子会社・業務委託先活用で品質と開発スピード向上
- ・ 人的資本投資で新技術取得。戦略的提携・M&A活用で強化

③ 重点課題への対処

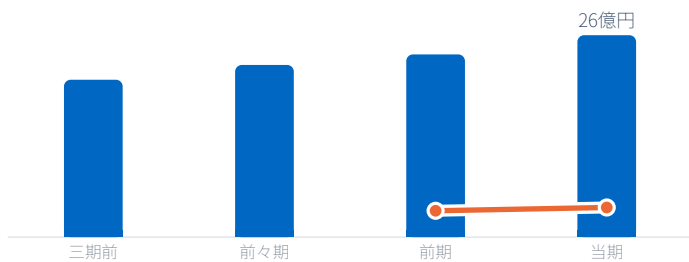
- ・ 新規事業の継続開拓。パーパス実現に向けた周辺領域進出
- ・ 認知度・ブランド力向上で積極的販売促進展開
- ・ システム安定稼働・セキュリティ管理体制の中長期投資

面接で使えるポイント

- ・ 生成AI活用の『ミエルカSEO』など豊富なサービスで、業種問わず企業の課題解決を支援
- ・ 159件の成功事例と1,668社の既存顧客基盤から、クロスセルで顧客単価向上を実現
- ・ 2025年4,190億円のデジタルマーケティング市場成長を機に、自動化ツールとリソース群で競争優位性を活用

証券コード 220A

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
26億円営業利益率
14.7%財務健康度
86点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
657万円

情報・通信業内 290位/592社

平均年齢
33.5歳

情報・通信業内 531位/593社

平均勤続
4.0年

情報・通信業内 439位/593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: (株)Faber Company 【220A】：決算情報

