

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

使命

独創的な考え方で課題を解決し、笑顔に溢れた社会づくりに貢献する

② 中長期の経営戦略

1. グローバルマーケティング強化

国内・海外向けの販売促進・AI活用支援を展開し、マーケティング市場全体を視野に入れた戦略を推進

3. 新規事業創出

激しく変化する事業環境でも継続的に成長できる新規事業を創出し、中長期的成長を実現

2. メディアマーケティング展開

火災保険・地震保険申請サポートに関する自社ウェブサイトの開発・運用を実施

4. アウトバウンド営業強化

グローバルBtoB企業向け海外進出・海外向けプロモーション支援領域で営業活動を強化

③ 対処すべき課題

① 業績回復

- ・6期連続営業損失から黒字回復が急務
- ・日本本社への経営資源集約と営業活動強化を継続
- ・グローバルBtoB向けアウトバウンド支援に重点配分

② 営業活動の抜本的強化

- ・お問い合わせ件数増加と新規顧客獲得を実現
- ・既存顧客の維持拡大を推進
- ・営業活動の一層の強化が不可欠

③ 事業環境リスク対応

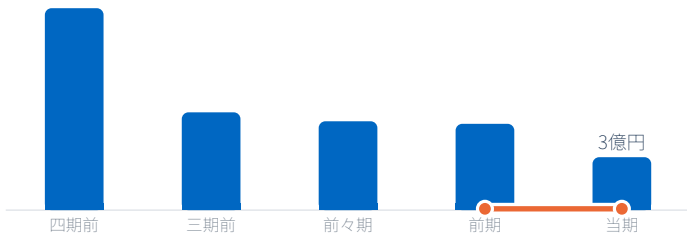
- ・グローバル化による世界経済変動の影響増加に対応
- ・イノベーション新ビジネスモデル創出に取り組み
- ・収益源の多様化を進める

面接で使えるポイント

- ・6期連続営業損失という厳しい状況下での業績回復最優先課題への向き合い方
- ・多言語分野の強みを活かしたグローバルBtoB企業向けSEOコンサルティング事業の成長性
- ・グローバルコンサルティング企業としてのノウハウを活用した新ビジネスモデル創出への貢献意欲

証券コード 2459

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）

要するに
マーケティング全般のコンサルティングを主力事業とするサービス業企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
3億円営業利益率
▲38.8%財務健康度
21点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

463万円

サービス業内 448位/524社

平均年齢

37.3歳

サービス業内 303位/527社

平均勤続

7.4年

サービス業内 229位/527社

女性管理職

66.7%

サービス業内 7位/371社

男性育休

－（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…）

直近ニュース十一言

参考: グローカルマーケティング[266A]: アウンコンサルティング

