

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

ミッション

子どもの夢中を育て、応援する。楽しいからこそ何度でもチャレンジしたくなる体験を創出し、子どもが主役の事業を展開。

売上高
2,500百万円

営業利益
500百万円

営業利益率
20.0%

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオの多様化

デジタル・リアル×国内・海外の4象限で事業機会を捉え、複数の成長ドライバーを育成。ごっこランド、ごっこランドEXPO、Gokko Worldで収益基盤を多層化。

3. 海外展開の加速

ベトナムを起点に、タイ・インドネシアを含む東南アジア市場へ展開。直販営業体制強化と現地パートナー連携を推進。

2. リアル事業の本格展開

ごっこランドEXPOを中心としたイベント事業を新たな成長領域として育成。デジタル事業との相乗効果を期待。

4. 既存事業の安定成長

ごっこランドのパビリオン出店数、ダウンロード数、プレイ回数の拡大によりマーケティング媒体価値を強化。

③ 対処すべき課題

① 成長モデルの再構築

- ・単一事業モデルからの脱却と複数の成長ドライバー構築が急務
- ・リアルイベント・海外展開で収益基盤の多層化を推進

② 組織基盤の強化

- ・専門性高い人材確保・育成と権限委譲でスケーラブル組織構築
- ・内部管理体制・コンプライアンス・リスク管理体制の高度化
- ・ファミリー層向けビジネスとして社会的信用と健全性の維持

③ 海外市場開拓

- ・東南アジア中心にベトナム・タイ・インドネシアで現地化戦略推進
- ・中長期的な非連続成長の実現に向けた海外展開加速

面接で使えるポイント

- ・子どもの『夢中』を育てるミッションのもと、デジタル・リアル・海外の3軸で2028年12月期売上高2,500百万円を目指し…
- ・ごっこランドの国内パビリオン出店数拡大とプレイ回数を先行指標とし、ストック型収益モデルで持続的成長を実現。
- ・ごっこランドEXPOやGokko Worldなどリアル・海外事業で…

証券コード 248A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
東京都に本社を置く情報通信サービス企業

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・営業利益率21.5%と高い収益性

・財務健康度82点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
12億円営業利益率
21.5%財務健康度
82点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

566万円

情報・通信業内 461位/592社

平均年齢

39.9歳

情報・通信業内 195位/593社

平均勤続

3.66年

情報・通信業内 476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…）

直近ニュース一言

参考: キッズスター

