

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

企業理念

求めている読者に求めている雑誌を提供する。出版社への著作発表機会と収益を提供し、読書文化を発展させる

2 中長期の経営戦略

1. 定期購読の普及推進

割引や特典提供、紙媒体とデジタル版のバンドル提供により定期購読者増加を図り、雑誌定期購読サービスでナンバーワンを目指す

2. スペシャルパートナー戦略

受付・決済・配送の一括受託により出版社の定期購読業務負担を軽減し、定期購読に取り組みやすくする

3. 出版社向け新収益源提供

購読情報を基盤とした広告収益、ECプラットフォーム「マガコマー」^ス、記事コンテンツ販売支援、WEBメディア展開支援を提供

4. 事業多角化

2024年7月より、雑誌出版市場依存リスク低減のためM&AによりEdTech事業に進出

3 対処すべき課題

① 雑誌販売支援事業の収益力維持

- ・月額課金の充実と自動更新サービス導入で利便性向上
- ・Fujisan VCS提供により購読者獲得から配送まで一括サポート
- ・倉庫管理費上昇を抑制するため労務費低地域への移転検討

② デジタル雑誌の事業展開強化

- ・スマートフォン対応PDFの購読者数伸び悩み課題に対応
- ・読み放題サービスへの取次強化を進める
- ・デジタル雑誌記事のWEB化やWEBメディア化を検討

③ 認知度向上と組織体制整備

- ・WEBマーケティングに加えメディア広告で認知度向上
- ・優秀人材採用と教育制度充実で組織体制を強化
- ・個人情報管理体制とシステム安定性確保に継続投資

面接で使えるポイント

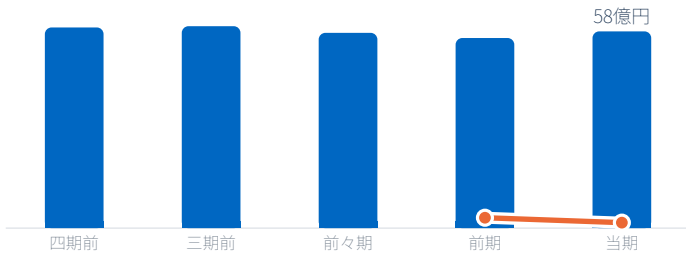
- ・Fujisan.co.jpで購読者と出版社をつなぎ、雑誌出版業界の流通プラットフォームとなることで読書文化発展に貢献
- ・2024年7月のEdTech進出により、雑誌出版市場依存リスクを低減しながら事業を多角化
- ・購読情報のビッグデータを活用し、EC・メディア・広告事業展開で出版業界全般を盛り上げていく

株式会社富士山マガジンサービス

小売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12月末日 | ...

証券コード 3138

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
東京都渋谷区に本社を置く小売業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・ MagazineSalesSup 97.2%
- ・ EdTech 2.8%

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
58億円

営業利益率
2.8%

財務健康度
32点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

538万円

小売業内 171位/318社

平均年齢

42.1歳

小売業内 142位/318社

平均勤続

9.1年

小売業内 191位/318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)富士山マガジンサービス【3138】：決算情報

株式会社富士山マガジンサービス 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

