

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

デジタル領域のNo.1マーケティングパートナーを目指し、中長期にわたるクライアントのビジネス課題解決を大切にする

既存顧客売上
95.6%

2 中長期の経営戦略

1. インターネット広告拡大

クリエイティブ専門組織の強化とアカウントプランナーによる統括で顧客成果に徹底。BtoB領域ではSaaS・製造業にフォーカス

2. データマネジメント領域拡大

2007年から実績を積む専門組織を核に、データ取得・統合・分析・施策展開をトータルサポート。パートナー連携強化

3 対処すべき課題

① サービス品質維持・向上

- ・AIやツール活用による自動化・品質向上
- ・人材採用育成の強化

② 顧客基盤の拡大

- ・既存顧客との関係深化（現状95.6%が既存顧客）
- ・直接取引クライアント拡大
- ・セミナー・イベント・パートナー協業推進

③ 人材確保と職場環境整備

- ・外部研修補助制度・コンピテンシー評価継続
- ・2023年4月に役割期待グレード制度導入
- ・イマコレシート導入で適材適所配置

面接で使えるポイント

- ・インターネット広告市場は2027年に4兆870億円へ成長予測される中…
- ・BtoB領域でSaaS・製造業400社以上の支援実績を活かし、コンテンツ制作とデータ分析で市場拡大を加速
- ・OpenWorkで業界平均を大きく上回る評価を獲得、20代成長環境ランキング上位1%の2,566社中10位にランクイン

証券コード 331A

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
デジタルマーケティング支援事業を主軸とする企業

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）

・営業利益率15.5%と高い収益性

・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
43億円営業利益率
15.5%財務健康度
66点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

583万円

サービス業内 273位/524社

平均年齢

34.6歳

サービス業内 415位/527社

平均勤続

8.1年

サービス業内 200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…）

直近ニュース一言

参考: メディックスは「LINEヤフー Partner Progra

