

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

感性データを活用し、クリエイティブなエンターテインメント、ライフスタイルの誕生と
広がり貢献。人の心が繋がることで社会の平和につながる

売上総利益率
60%以上

売上成長率
20%以上

② 中長期の経営戦略

1. 感性A I の磨き込み

独自の感性メタデータと感性A I を磨き続け、ハルシネーション問題や推論の透明性を解決

3. 感性マーケティング領域の開拓

美容、健康、ファッション、食など暮らし全般への感性メタデータ提供を拡大。Trig'sなどPMP広告サービスで展開

2. エンターテインメント領域の拡充

音楽・映像・書籍など国内随一のデータベースを拡充し、日本のアニメ、J-POPなど文化発掘に貢献

4. ライセンス型モデルへの転換

受託開発から脱却し、サブスクリプション型、IP事業モデルなどライセンス型ビジネスモデルへ転換進行

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材確保・育成

- ・クレド等企業文化熟成、採用体制強化
- ・段階別教育・研修制度と人事評価制度充実
- ・多様な働き方を実現する勤務体系充実

② 開発・品質管理体制強化

- ・企画営業と開発部門の連携見直し
- ・開発・運用ルール統一化、自社開発ツール構築
- ・技術資産の全社的共有推進

③ 経営基盤の安定化

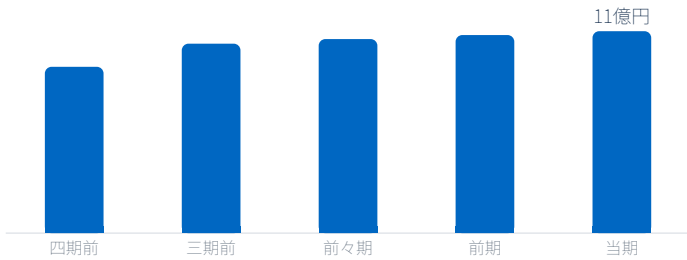
- ・収入モデルの多様化。ライト版・フリー版・アップグレード版等展開
- ・内部管理体制充実とコーポレート・ガバナンス強化
- ・営業体制強化とコンサルティング能力向上

面接で使えるポイント

- ・感性メタデータと感性A I で生成A I の課題（ハルシネーション、透明性）を解決する独自技術
- ・日本のアニメ、J-POPなど文化発掘から流通、プロモーション支援によるIP立国日本への貢献
- ・エンターテインメント×感性マーケティングの掛け合わせで共感を軸とする次世代プラットフォーム構築を目指す

証券コード 3634

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東京都渋谷区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）

- ・財務健康度77点と財務基盤が健全

※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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
77点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
697万円

情報・通信業内 213位/592社

平均年齢
42.7歳

情報・通信業内 89位/593社

平均勤続
9.0年

情報・通信業内 170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: 株式会社ソケット 機関投資家様・アナリスト様、および株主様・

