

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

未来をつくろう / Discover Something New. お客様の成功に向かい、ゴールに向かうための未来をつくるグループ

連結売上高
500億円

営業利益
50億円

② 中長期の経営戦略

1. グループシナジー推進

インサイト事業とデータマーケティング事業を統合し「リサーチ・インサイト事業」を設置。2026年6月期より新事業セグメント開示

3. デジタルマーケティング拡大

IPコンテンツ・インフルエンサーマーケティング、EC事業を中心にM&A推進。サービスラインナップ拡充

2. リサーチ・インサイト事業強化

コンサルティング・インサイト領域の深化、デジタルマーケティング事業とのシナジー創出加速で新たな付加価値提供

4. 人材・IT投資強化

経営人材採用、従業員育成に注力。AI投資を中核としたITシステム・インフラ投資で生産性向上

③ 対処すべき課題

① 人材確保・育成

- ・営業力・企画力・開発力など優秀人材を新卒・中途で積極採用
- ・マーケティング研修・専門研修の実施とスキルアップ支援
- ・執行役員制度導入と次世代経営層育成、後継者計画の策定

② ガバナンス・内部管理強化

- ・グループ全体（海外拠点含む）のコーポレートガバナンス機能強化
- ・内部監査・監査等委員との連携によるモニタリング実施
- ・意思決定の機動性確保と事業展開に応じた組織体制整備

③ グループシナジー最適化

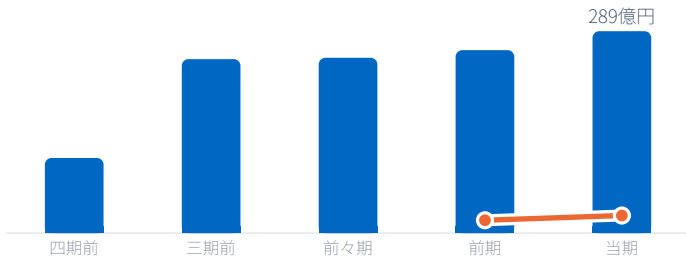
- ・部分最適から全体最適への意識転換とマネジメント体制強化
- ・マネジメント人材育成・強化の推進
- ・グループ横断コミュニケーション活性化で成長加速

面接で使えるポイント

- ・2030年6月期までに連結売上高500億円・営業利益50億円達成を目指す成長戦略に参画できる点
- ・インサイト事業とデータマーケティング事業統合による新事業セグメント開始、急速な技術変化への対応力
- ・連結子会社31社・関連会社3社のグループシナジー発揮を通じた中長期企業価値向上への貢献機会

証券コード 3675

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
28.9億円

営業利益率
8.7%

財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 55.9（当サイト算出の参考指標）

要するに

情報・通信業に属するホールディング企業であり、デジタルマーケティング

主力事業・セグメント

- ・デジタルMarketing 43.3%
- ・データMarketing 34.3%
- ・Insight 22.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率8.7%の安定した収益性
- ・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

平均年収
734万円

情報・通信業内 168位/592社

平均年齢
41.5歳

情報・通信業内 128位/593社

平均勤続
6.0年

情報・通信業内 319位/593社

女性管理職
18.2%

情報・通信業内 131位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 30位/297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: 生成AI利用者の約7割が買い物で活用、生成AIで調べた・おす

