

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

コーポレートビジョン

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ。あらゆる企業や商品、個人が持つ魅力や価値を世の中に広く伝える。

売上高
50億円

営業利益
8億円

営業利益率
16%

2 中長期の経営戦略

1. インフルエンサーPR仕組化

Find ModelとFind Model Circleで定額制サブスクリプション型サービスを提供。顧客層拡大と月額契約増加による収益基盤強化。

3. メディアデータ付加価値創出

SNS対応のソーシャルリスニング機能実装。生成AIを活用し、オペレーション効率化と品質向上による付加価値創出。

2. @Pressメディア化推進

親会社ジーニーの技術提供によりSEO効果向上。PV数増加と月額契約増加による基盤強化。インフルエンサーPRとの連携融合。

4. ソーシャル時代のPRリーダー

技術優位性を確保し、M&A活用による高成長。生成AI導入で全社オペレーション生産性向上と利益率改善。

3 対処すべき課題

① 成長戦略の実効性確保

- ・継続顧客数と顧客単価の増加を見込む
- ・既存事業深化による収益力向上推進
- ・M&Aを含めた成長戦略の推進

② 法規制対応と体制整備

- ・景品表示法等広告関連法令への対応
- ・SNSプラットフォーム規約への準拠
- ・外部専門家と連携した情報管理体制

③ マネジメント人材育成と情報管理

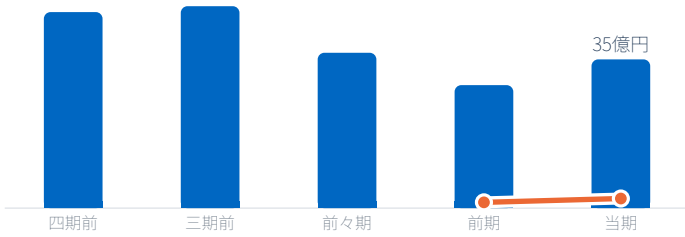
- ・ポジション提供による人材育成とエンゲージメント向上
- ・顧客機密情報・個人情報の保護強化
- ・サイバー攻撃対策と社内教育・研修実施

面接で使えるポイント

- ・2029年のソーシャルメディアマーケティング市場規模が2024年比約1.8倍の2兆1,313億円に達すると予測される成長…
- ・Find ModelやFind Model Circle等のインフルエンサーPRプラットフォームでM&Aと親会社ジーニー…
- ・生成AIを導入し、全社的なオペレーション生産性向上と利益率改善を実現。

証券コード 3929

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
デジタルPR事業を主たる業務とする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）

・ -（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
35億円営業利益率
6.5%財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 33.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
539万円

情報・通信業内 505位/592社

平均年齢
33.2歳

情報・通信業内 540位/593社

平均勤続
3.0年

情報・通信業内 522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

