

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

「働く」を変える。ビジネスパーソンの成長機会を創造し、顧客とその利用者の活動を支援する存在であり続ける。

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の規模拡大

営業・マーケティング・テクノロジーのノウハウを活用し、法人営業の新しいスタイルを創造。既存事業の規模拡大に継続的に取り組む。

3. シャノンとのシナジー創出

2025年のTOBにより子会社化した株式会社シャノンとの資本業務提携を通じ、ITソリューション領域でシナジーを創出。単年度黒字化を実現。

2. 事業内容の多様化

法人営業の枠を超え、より多くの働く人に成長機会を提供。顧客資産とノウハウを活用して収益基盤を拡大。

4. 認知度向上

インターネット・展示会・マスメディア等を活用し、費用対効果を見極めながらグループ及びサービスの認知度を向上させる。

③ 対処すべき課題

① インターネット業界の急速な変化

- ・ 生成AIをはじめとする代替サービスの登場に対応
- ・ 新規参入・サービス飽和・価格下落への対応
- ・ 技術革新と顧客ニーズ変化への迅速な対応体制整備

② 収益基盤の拡大と新規事業展開

- ・ 蓄積されたデジタル情報をビッグデータ化し分析・活用
- ・ 技術革新・顧客ニーズの変化をいち早く読み取る
- ・ 事業の多様化と新規事業の早期収益化に取り組む

③ 人材・開発・システム基盤の強化

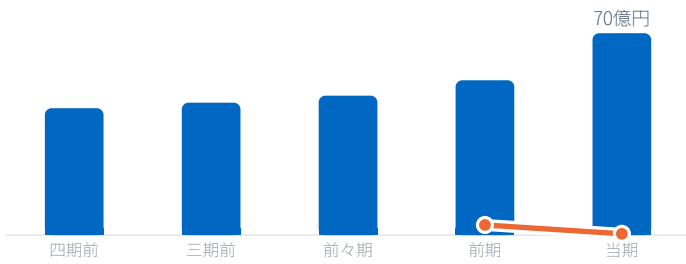
- ・ 優秀な人材の確保と社内育成環境の整備
- ・ 自社開発リソースの確保と機能改善の迅速化
- ・ 顧客増加に対応したサーバ設備投資と新システム環境構築

面接で使えるポイント

- ・ 2025年のシャノンTOBによる子会社化を通じたITソリューション領域のシナジー創出に注力する経営戦略。
- ・ 2024年国内インターネット広告媒体費が前年比110.2%の2兆9,611億円に達する成長市場での事業展開。
- ・ List FinderとSHANON MARKETING PLATFORMの2つのMAソリューションで幅広い顧客ニーズに…

証券コード 3970

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
70億円営業利益率
▲3.6%財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 48.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
641万円

情報・通信業内 329位/592社

平均年齢
34.8歳

情報・通信業内 480位/593社

平均勤続
4.3年

情報・通信業内 422位/593社

女性管理職
18.8%

情報・通信業内 120位/373社

男性育休
－（未開示）

※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)イノベーション【3970】：決算情報

