

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・ビジョン

マーケティングの再現性で世界を変え、日本を代表するマーケティングクラウドになる

国産MA市場シェア
No.1奪還

② 中長期の経営戦略

1. MA市場シェアNo1確立

アカウント数拡大を最優先とし、導入ハードルを下げた価格施策で競合からのシェア奪取を加速

3. AI実装による差別化

外部AI技術を最適化させ、マーケティング業務の自動化・高度化で次世代プラットフォームを実現

2. ターゲット層拡大

低価格層向けにデジタルプランを展開し、UI/UXを改善して顧客基盤の裾野を広げる

4. 収益構造改革

売上規模より利益最大化を優先し、LTV最適化と価格改定で高収益体質へ転換

③ 対処すべき課題

① 国内MA市場の競争激化

- ・ 成長率鈍化の中でのリプレイス需要の取り込みが不可欠
- ・ 国産MA市場No1を最短で実現するためのアカウント数拡大

② 生成AI等への対応

- ・ AI技術の急速進展に対応した機能強化が競争優位性の確立に不可欠
- ・ マーケティング領域での自動化・意思決定支援ニーズへの対応

③ システムとセキュリティ

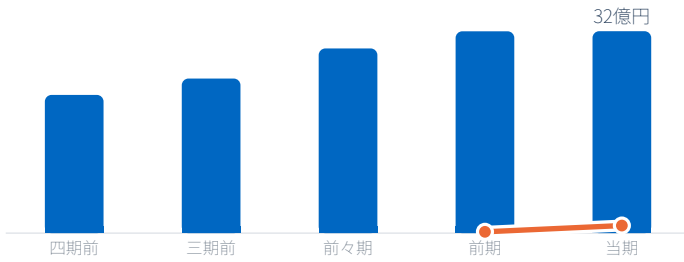
- ・ 顧客増加に合わせたサーバー増設等のインフラ投資
- ・ ISMS・PMS等の管理体制強化で安定稼働と情報セキュリティリスク低減
- ・ 親会社株式会社イノベーション（持分56.71%）との関係で独立性確保とガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・ 国産MA市場No1奪還という明確な目標の実現に向け、アカウント数拡大と価格戦略で競合シェアを奪取する姿勢
- ・ 生成AI技術をスピーディーに取り込み、外部AI技術との組み合わせで製品競争力を実装する方針
- ・ 売上規模より利益最大化を優先し、マーケティングクラウド事業の収益性向上を重視する経営判断

証券コード 3976

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
32億円営業利益率
3.8%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 37.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
586万円

情報・通信業内 430位/592社

平均年齢
36.9歳

情報・通信業内 363位/593社

平均勤続
6.4年

情報・通信業内 294位/593社

女性管理職
18.2%

情報・通信業内 132位/373社

男性育休
200.0%

情報・通信業内 2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: シャノンの提供する「SHANON MARKETING PLA

