

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

経営理念

人と企業の架け橋となる価値ある情報サービスを提供し、人々の生活向上と社会発展に貢献する

売上高目標
28億円

② 中長期の経営戦略

1. マーケティングコンサルタントの増員

新卒・中途を問わず採用から教育、エンゲージメント向上まで一貫した施策を実行。競争優位性を獲得

3. 顧客単価の増大

マーケティングフレームワーク 4 Kに基づいて最適な解決策を提案。一人のコンサルタントが複数クライアントを担当

2. 顧客数の増大

ウェブセミナー開催、インサイドセールス強化、地方拠点営業により優良地方企業を開拓

4. 一気通貫サービス体制強化

マーケティングプロセスを全段階で支援できるサービス提供により既存3,700社超の顧客基盤を活用

③ 対処すべき課題

① 採用・教育体制の構築

- ・ 適応力の高い優秀人材の採用に全社一丸で取り組む
- ・ 人的資本投資から効率的に戦力化する教育プログラムを開発

② ブランディングの強化

- ・ 自社メディア活用で見込顧客への導線を強化
- ・ 成功事例を活用し知名度向上とブランディングを推進

③ デジタル推進・AI活用

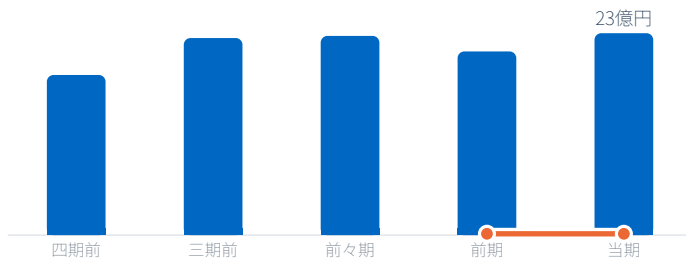
- ・ 生成AIの活用を積極的に検討・導入し業務効率化を推進
- ・ 技術革新に柔軟に対応できる人材育成に投資

面接で使えるポイント

- ・ 3,700社超の顧客基盤を持つマーケティング支援会社で、生活者起点のマーケティング課題を本質的に解決できる点に魅力を感じ…
- ・ マーケティングフレームワーク 4 Kという独自のフレームワークを用いて顧客企業を生活者インサイト発見から効果測定まで伴走でき…
- ・ 2026年9月期に売上高28億円を目指す成長戦略の中で、マーケティングコンサルタントとして顧客の事業成功を支援したいと考…

証券コード 4196

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
マーケティング支援事業を主力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
23億円営業利益率
0.5%財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 37.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
544万円

情報・通信業内 496位/592社

平均年齢
33.74歳

情報・通信業内 525位/593社

平均勤続
4.16年

情報・通信業内 436位/593社

女性管理職
－（未開示）男性育休
66.7%

情報・通信業内 230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: ライブ感を届ける、会場調査動画化サービス「CLT Live」

