

## 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

## 経営方針

あらゆる才能と繋がり、世界に挑戦するプロデュースハウスへ

コンサート市場入場者  
5,939万人コンサート市場売上  
6,121億円音楽産業合計金額  
3,285億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 世界を見据えたアーティスト発掘

多言語を扱うアーティストの発掘・育成、音楽・役者・声優など幅広いジャンルでの多角的活動推進

## 2. オリジナルコンテンツ創造

所属アーティスト・クリエイター・デジタル・ライフカルチャーを起点とした自社開発。資本業務提携やM&amp;Aで制作体制を強化

## 3. Web 3 サービス開発

2022年設立の新会社「Kulture」を中心にデジタル起点の取り組みを加速。ファンクラブ・グッズ・チケット等を連携

## 4. 内製インフラの活用

ファンクラブサイト、ECサイト「アスマート」、配信プラットフォーム「LIVESHIP」で直接消費者への配信を実現

## ③ 対処すべき課題

## ① 市場環境の変化への対応

- ・人口減少・少子高齢化による需要減少と競争激化への対応
- ・流通インフラ・インターネット環境の進展への迅速な対応
- ・ビデオソフト市場減少とVOD・SNS連携の拡充

## ② 収益基盤の多様化・強化

- ・市場変化や細かなニーズへの迅速な対応
- ・内製化したインフラを活用した収益源の多様化
- ・利益率向上の実現

## ③ 人材育成と働き方改革

- ・若年層の即戦力化とマネージメント能力向上
- ・多様な働き方選択と人事制度の構築
- ・従業員の健康管理とワークライフバランスの実現

## 面で使えるポイント

- ・創立50周年の2028年までを成長の重要期間と位置付け、サザンオールスターズ47年など長期契約のアーティスト育成が強み
- ・2022年設立の新会社「Kulture」によるデジタル起点の事業展開で、Web 3 時代への対応を加速中
- ・2024年のコンサート市場が過去最多の5,939万人動員、6,121億円売上となる中での成長機会を捉える戦略

証券コード 4301

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高  
62億円営業利益率  
98.4%財務健康度  
53点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
752万円

サービス業内 88位/524社

平均年齢  
39.18歳

サービス業内 242位/527社

平均勤続  
11.44年

サービス業内 103位/527社

女性管理職  
44.6%

サービス業内 36位/371社

男性育休  
100.0%

サービス業内 39位/311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。

要するに

総合エンターテインメント企業として、グループ全体でコンテンツビジネスを事業の核に

主力事業・セグメント

- ・Liveエンタメ 62.9%
- ・音楽・FilmTV 26.7%
- ・Booking・Commerci 10.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率98.4%と高い収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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...）

直近ニュース一言

参考: アミューズがプロデュースする美しい自然と創造が溢れる時間を体

