

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

グループの目指す姿

マーケティング、テクノロジー、コンサルティングが融合する領域でクライアントの持続的な成長を実現するIntegrated Growth Solutions提供企業

赤字マーケット
0件コスト削減規模
500億円/年2025年度実績削減
140億円2026年度予定削減
280億円

② 中長期の経営戦略

1. 不振ビジネスの見直し

赤字継続の中国・オーストラリアで黒字転換。経営基盤再構築として750施策立案、2026年1月時点で8割以上実行中・完了

2. 資本構造の簡素化

海外法人を1000以上から半減に削減。クライアントに迅速に価値提供できる組織実現を継続

3. 日本・米国への注力

日本は売上総利益の約4割で11四半期連続成長。米国はデータ&テクノロジー内部投資とCXM事業の受注率改善で回復

4. 海外メディア事業強化

海外3地域売上総利益の過半を占めるメディア事業でオーガニック成長プラス達成。親和性高い領域ケイパビリティ継続強化

③ 対処すべき課題

① 海外事業の業績回復

- 中国・オーストラリア等赤字マーケットの黒字化継続
- 米国CXM事業の2022年度以来プラス成長への回帰
- 海外3地域でのメディア以外事業の環境改善

② 経営基盤の効率化

- 東京・ロンドン本部機能の見直し・統合
- 750施策による年500億円規模のコスト削減実現
- AIやアウトソーシング活用による業務効率化

③ ガバナンス・コンプライアンス強化

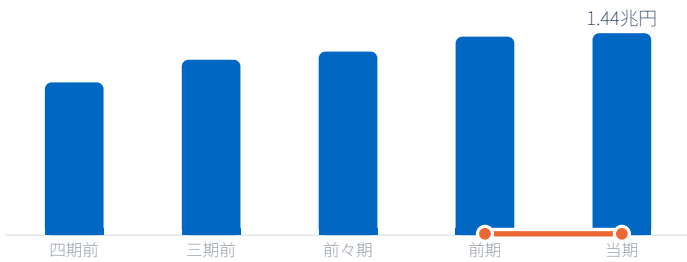
- 東京オリンピック事件後の意識行動改革継続推進
- 2023年度策定17施策は2024年度に全完了
- 従業員調査・外部評価による課題対応継続

面接で使えるポイント

- 日本事業の売上総利益約4割で11四半期連続成長を牽引、グループ成長の柱になる戦略
- 海外法人を1000以上から半減削減する資本構造簡素化で、迅速なクライアント価値提供組織へ転換
- 中国でオーガニック成長がプラスに転じ、2026年度赤字マーケットゼロ目標に向けた具体的な回復プロセス

証券コード 4324

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
1.44兆円営業利益率
▲20.2%財務健康度
3点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 61.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,596万円

サービス業内 2位/524社

平均年齢
45.0歳

サービス業内 68位/527社

平均勤続
14.3年

サービス業内 47位/527社

女性管理職
21.7%

サービス業内 161位/371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: 電通グループ、海外5地域でFandom Intelligen

